

Zabezpieczenie umowy kluczem do odzyskania zapłaty za wystawioną fakturę

Każdy przedsiębiorca, bez względu na branżę i zakres prowadzonej działalności doskonale zdaje sobie sprawę z zagrożeń mogących wyniknąć z braku otrzymania zapłaty za wykonane usługi. Zmora wielu firm są obecnie zatory płatnicze, którym muszą stawić czoła. Powyższe problemy w znacznej mierze wpływają na poziom wypłacalności i płynności przedsiębiorcy, co znajduje swoje odzwierciedlenie w coraz to gorszej kondycji finansowej prowadzonego biznesu. Zatory płatnicze są początkiem narastających problemów mimo tego, że doszło do nich z winy innego podmiotu.

Aby zmniejszyć ryzyko prowadzonej działalności biznesowej oraz skutecznie dochodzić należności od swoich kontrahentów, należy zastanowić się nad możliwościami prawnymi, które przynajmniej w części powinny zabezpieczyć interes majątkowy przedsiębiorcy. Zabezpieczenia kontraktów handlowych w postaci dodatkowych klauzul czy zastrzeżeń umownych są stosowane we wszelkich typach umów. W głównej mierze ograniczają się jednak do zastrzeżenia kary umownej na wypadek niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania. Kara umowna nie stanowi jednak remedium na nierzetelnych płatników, ponieważ nie dotyczy spełnienia obowiązków o charakterze pieniężnym. Wielu przedsiębiorców nie jest świadomych, że istnieją także inne formy zabezpieczenia kontraktów handlowych, co w następstwie powinno przelożyć się na bezpieczeństwo oraz pewność obrotu gospodarczego. Nie bez znaczenia jest też dodatkowy skutek wielu klauzul zabezpieczających płatność, który przejawia się w polepszeniu sytuacji firmy i zwiększeniu szansy na zapłatę w przypadku upadłości kontrahenta.

Zabezpieczenie umowy handlowej może nastąpić zarówno na etapie nawiązania współpracy, czyli podczas usta-

lenia warunków umowy, jak również już w toku jej realizacji. Wszystko odbywa się za zgodą stron, które mogą podjąć negocjacje zmierzające do ustalenia lub zmiany warunków współpracy.

Skupiając się na przewidzianych prawnie formach ustalenia zabezpieczenia w umowie należy przypomnieć, że pierwszym krokiem do ograniczenia ryzyka biznesowego jest podjęcie działań weryfikujących kontrahenta pod względem organizacji i prowadzenia działalności gospodarczej. Po pierwsze, należy ustalić z jaką formą organizacyjno-prawną po stronie kontrahenta mamy do czynienia oraz uzyskać podstawowe informacje na jego temat. Chodzi tu między innymi o uzyskanie informacji zawartych w publicznych rejestrach i ewidencjach takich, jak KRS czy CEIDG, o przejrzanie akt rejestrowych (dotyczy spółek prawa handlowego) lub skorzystanie z danych jednego z biur informacji gospodarczej. Ponadto praktycznym rozwiązaniem jest zwrócenie się do kontrahenta z prośbą o przedłożenie zaświadczenia z Urzędu Skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych o niezaleganiu z płatnościami należności publicznoprawnych.

Ciekawą formą zabezpieczenia jest blokada środków na rachunku bankowym kontrahenta. Partner handlowy przez zawarcie umowy z bankiem może ustanowić na swoim rachunku bankowym blokadę środków do określonej wysokości i upoważnić nas do dysponowania nimi w drodze stosownego pełnomocnictwa. Jeżeli spełnią się przewidziane przesłanki w umowie, zgodnie z którą jako beneficjenci „zamrożonych” środków będziemy mogli nimi dysponować, wówczas po złożeniu dyspozycji przelewu, bank przekaże określoną kwotę na wskazany przez nas rachunek bankowy.

Praktyczną formą zabezpieczenia się przed nierzetelnymi kontrahentami jest także złożenie stosownego oświadczenia w trybie art. 777 pkt 4) i 5) kodeksu postępowania cywilnego, w treści którego strona dobrowolnie decyduje się poddać przymusowej egzekucji w razie braku zapłaty w ramach konkretnej umowy. Takie oświadczenie winno zostać złożone wyłącznie w formie aktu notarialnego, co w razie braku zapłaty i spełnienia się określonych przez strony przesłanek pozwoli wystąpić do sądu o nadanie klauzuli wykonalności na akt notarialny. W następstwie tego pomijamy etap postępowania sądowego dotyczącego dochodzenia należności.

Zainteresować się warto również wprowadzeniem do umowy klauzuli zastrzeżenia własności towaru. Zawarcie takiej klauzuli w umowie sprzedaży między kontrahentami powoduje przejście prawa własności zakupio-

nej rzeczy na kupującego dopiero po zapłacie przez niego całości ceny. Natomiast w razie braku zapłaty w terminie, sprzedający ma prawo żądać niezwłocznego wydania mu przedmiotu sprzedaży. Co ważne, stosując klauzulę zastrzeżenia własności towaru warto zastosować formę tzw. daty pewnej, a więc daty potwierdzonej np. przez notariusza wskutek czego będziemy mogli skutecznie powoływać się na zastrzeżenie własności rzeczy przed innymi wierzycielami naszego kontrahenta.

Rozwiązaniem pozwalającym na zabezpieczenie naszych interesów przez sąd jest tzw. postępowanie zabezpieczające, wszczynane tuż przed skierowaniem pozwu o zapłatę lub w trakcie sprawy sądowej. Takie zabezpieczenie pozwala na „zamrożenie” aktywów kontrahenta (dłużnika) do czasu zakończenia procesu sądowego i wszczęcia przez nas egzekucji. Jeśli rzeczywiście istnieje obawa, że brak takiego zabezpieczenia spowoduje, że po wygraniu procesu dłużnik nie będzie wypłacalny, jest to ruch zalecany dla każdego przedsiębiorcy.

Coraz powszechniejszym zjawiskiem jest również korzystanie przez wiele firm z możliwości uzyskania rekompensaty za koszty windykacji w kwocie równej 40 euro, co wynika z ustawy z dnia 8 marca 2013 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Ten ustawowy „bat” na kontrahentów regulujących swoje zadłużenia po terminie pozwala na dochodzenie od każdej zawartej między stronami transakcji handlowej kwoty równej 40 euro. Jest to rekompensata za koszty windykacji po stronie przedsiębiorcy, który nie musiał ich nawet faktycznie ponieść. Samo zasygnalizowanie dłużnikowi zamiaru skorzystania z tego rozwiązania powoduje często, że zapłata za wystawioną fakturę zostaje dokonana.

Podsumowując, należy pamiętać, że odpowiednie zabezpieczenie kontraktu, pozwoli na wzmocnienie gwarancji spełnienia świadczenia, zapewni ochronę oraz zminimalizuje ryzyko powstania zatoru płatniczego. Co istotne, zabezpieczenie przedsiębiorcy przed brakiem zapłaty od kontrahenta powinno zmierzać do sprawnego i szybkiego odzyskania zaległych należności. Jednym z ważniejszych czynników w prowadzeniu firmy jest zdolność do realizacji zobowiązań bieżących i krótkoterminowych, które są nieodłącznym elementem działalności. W związku z tym, dokonując stosownego zabezpieczenia naszych należności wynikających z realizacji umowy handlowej, możemy liczyć, że zabezpieczenie będzie stanowiło dodatkowy bodziec dla kontrahenta do terminowego wykonania umowy oraz skutecznym narzędziem do egzekwowania należnej zapłaty. ■

Adwokat Maciej Krotoski
 z poznańskiej Kancelarii M.KROTOSKI ADWOKACI
 I RADCY PRAWNI Spółka komandytowa, Członek WKK

