



# Jak odzyskać wierzytelności od kontrahenta w Paryżu

**UMOWY** | Działania polubowne są najszybszą i najtańszą drogą rozwiązywania sporów z unijnym partnerem. Najczęściej popełnianym przez polskie firmy błędem jest zwlekanie z podjęciem pierwszych kroków z obawy przed zerwaniem współpracy i wynikające z tej postawy stopniowe powiększanie się długu.

Unia Europejska jest pierwszym partnerem handlowym Polski. Swobodny przepływ usług i towarów oferuje naszym firmom duże możliwości rozwoju na rynku unijnym, rodzi jednak znaczne komplikacje w przypadku zaistnienia transgranicznych roszczeń pieniężnych oraz innych sporów handlowych. Bariery językowe, nieznajomość specyfiki rynków oraz uwarunkowań prawnych powodują, że polscy przedsiębiorcy często nie wiedzą, jak odzyskać swoje należności. Pojawiają się oczywiste pytania dotyczące czasu trwania, kosztów i opłacalności działań windykacyjnych. W praktyce obawy polskich firm są uzasadnione – płatności są często odkładane w czasie przez unijnego kontrahenta, który wykorzystuje delikatną sytuację polskich firm. Nieodpowiedni wybór działań zmniejsza niestety szanse na odzyskanie długu, polskie firmy powinny więc znać wszystkie opcje sądowe i pozasądowe oraz elementy, którymi trzeba się kierować przy ich wyborze. Przepisy unijne mają na celu uproszczenie i przyspieszenie procesu odzyskiwania transgranicznych wierzytelności – jakie możliwości działania ma obecnie wierzyciel i co się zmieni w przyszłości?

## Najlepiej żyć w zgodzie

Szeroko pojęte działania polubowne są najszybszą i najtańszą drogą rozwiązywania sporów. Najczęściej popełnianym przez polskie firmy błędem jest zwlekanie z podjęciem pierwszych kroków z obawy przed zerwaniem współpracy i wynikające z tej postawy stopniowe powiększanie się długu. Pisemne przypomnienia i wezwania do zapłaty powinny być wysłane zaraz po przekroczeniu terminu płatności – nawet jeżeli pozostaną bezskuteczne, będą istotnym elementem dowodowym w późniejszym postępowaniu. Ponadto, jeżeli partner działa w dobrej wierze, nie odmówi podpisania uznania długu i potwierdzenia zgodności wystawionych faktur z zamówieniem, stanowiących dowód na brak zastrzeżeń kontrahenta co do jakości usług przedsiębiorcy. W praktyce bowiem często się okazuje, że partner w ostateczności podważa jakość towaru lub usług, aby uniknąć niekorzystnego wyroku, lub domaga się wręcz odszkodowania za poniesione ze swojej strony straty. Warto skorzystać z pomocy adwokata lub radcy prawnego z kraju siedziby kontrahenta – konsulaty RP dysponują listą polskojęzycznych prawników.

Reprezentacja przez pełnomocnika w celu polubownego załatwienia sprawy nie jest kosztowna i zwykle pozwala na skuteczne i szybkie rozstrzygnięcie sporu – w interesie kontrahenta będzie uniknięcie dalszych kroków, które może podjąć lokalny pełnomocnik.

W razie niepowodzenia działań polubownych dwie opcje są możliwe: przedstawić sprawę w sądzie polskim lub w sądzie unijnego kontrahenta, mając na uwadze zasady jurysdykcji sądowej.

## Dominujący wybiera swój lokalny sąd

Umowy wiążące strony mogą zawierać porozumienie (klauzulę prorogacyjną) mające na celu wybranie właściwego sądu w razie zaistnienia sporu. Umowy prorogacyjnej zawartej pomiędzy unijnymi przedsiębiorcami w ramach wymiany handlowej nie można podważyć pod warunkiem, że jest zawarta w formie pisemnej i nie narusza przepisów o jurysdykcji krajowej wyłącznej państw obu stron. W praktyce strona dominująca wybiera swój lokalny sąd. Powództwo musi więc być wytoczone zgodnie z treścią porozumienia, w przeciwnym przypadku pozwany może podnieść zarzut niewłaściwości sądu. Uwaga – klauzula prorogacyjna może również być zawarta w ogólnych warunkach sprzedaży/zakupu.

## Konwencje i rozporządzenie

W przypadku nieokreślenia przez kontrahentów jurysdykcji sądowej mają zastosowanie konwencje międzynarodowe. Rozporządzenie Rady (WE) nr 44/2001 w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania stosuje się do określenia kompetencji terytorialnej w sporach handlowych unijnych przedsiębiorców. 10 stycznia 2015 roku wejdzie w życie nowe rozporządzenie nr 1215/2012 będące przekształconą i ujednoliconą wersją poprzedniego dokumentu.

Na bazie tych przepisów osoby mające miejsce zamieszkania na terytorium państwa członkowskiego mogą być pozwane przed sądy tego państwa. W ramach umów handlowych ma również zastosowanie jurysdykcja szczególna – w przypadku sprzedaży jest to kraj, w którym towar został lub miał być sprzedany, a w przypadku usług miejsce, w którym były one lub miały być świadczone. W konsekwencji wejście na rynek unijny wiąże się z jurysdykcją sądów kraju

## •ZDANIEM AUTORKI

### Anna Mizerka

advokat w Lyonie, Francja, kancelaria De Foresta Avocats



Podsumowując, wybór postępowania zależy aktualnie od wielu czynników – umowy istniejącej między stronami, przedmiotu sporu, wysokości długu, postawy dłużnika oraz jego kondycji finansowej, ewentualnego zakwestionowania przez dłużnika wystawionych faktur lub jakości sprzedanych usług lub towarów. Jeżeli nowe przepisy unijne dotyczące zniesienia procedury wykonalności oraz ich interpretacja przez unijnych sędziów spełnią oczekiwania firm, nastąpi prawdziwy przełom w egzekucji wyroków sądowych na terenie Unii. Warto będzie wtedy pamiętać o wyposażeniu umów z zagranicznymi kontrahentami w klauzulę prorogacyjną ustalającą właściwość polskiego sądu, która stanie się najbardziej optymalną opcją dla naszych firm. ■

”Zagraniczny kontrahent jest bardziej skłonny do współpracy, gdy został pozwany przed właściwy dla siebie sąd

eksportu, w przypadku w którym strony nie określiły w umowie innej kompetencji.

## Powództwo i orzeczenie w Polsce

Możliwość wniesienia powództwa w krajowym sądzie jest na pewno wygodniejszą opcją dla polskich firm. Oszczędność czasu i kosztów jest oczywista, problem pojawia się jednak z egzekucją polskiego wyroku za granicą. W ramach rozporządzenia WE nr 44/2001 konieczne jest wcześniejsze stwierdzenie wykonalności wyroków w ramach uproszczonej procedury „*exequatur*” – co oznacza w praktyce konieczność zatrudnienia pełnomocnika w kraju dłużnika i oczekiwanie na nową decyzję sądową. W praktyce stwierdzenie wykonalności trwa jeden-dwa miesiące, trzeba jednak mieć na uwadze, że decyzja ta może być podważona przez przeciwnika, co wiąże się z kolejną procedurą w sądzie drugiej instancji, podczas której egzekucja w kraju dłużnika musi być wstrzymana. Zdarza się, że dłużnik wykorzystuje tę opcję w celu uniknięcia windykacji, podając jako pretekst odmienność praktyk sądowych, np. brak pisemnego uzasadnienia polskiego wyroku będący w sprzeczności z przepisami procesowymi kraju dłużnika.

## Prosto do komornika

Dobłą wiadomością dla firm jest więc fakt, że nowe rozporządzenie WE nr 1215/2012, ma na celu zniesienie procedury wykonalności. Polskie decyzje sądowe będą wykonywalne w innym kraju członkowskim bez dodatkowych procedur, co oznacza, że będzie je można przekazać bezpośrednio do komornika kraju dłużnika. Należy jednak podkreślić, że przeciwnik może złożyć wniosek o odmowę wykonania decyzji, jeżeli jest ona sprzeczna z porządkiem publicznym swojego kraju (które jest pojęciem szerokim) lub w przy-

padku, gdy pozwanemu nie dostarczono pozwu lub gdy nie mógł przygotować swojej obrony.

Zobaczmy, jak nowe przepisy będą funkcjonowały w praktyce i jak unijne sądy będą interpretowały nowe przepisy, mając na uwadze, że bardzo często zagraniczny dłużnik nie uczestniczy w polskiej procedurze i nie reaguje na wezwania sądów.

## W kraju dłużnika

Z procedurą zagraniczną wiąza się oczywiście koszty bezpośrednie (sądowe, zagraniczne pełnomocnika) oraz pośrednie (tłumaczenia, ewentualne dojazdy). Trzeba mieć na uwadze, że całość poniesionych kosztów prawdopodobnie się nie zwróci, w praktyce więc postępowanie to ma sens w przypadku średnich i dużych wierzytelności.

Aktualnie jest to jednak rozwiązanie najszybsze i najskuteczniejsze. Z reguły zagraniczny kontrahent jest niestety bardziej skłonny do współpracy, będąc pozwany przed właściwy swojej siedziby sąd. Wybór postępowania sądowych krajów unijnych jest podobny do polskich, w sprawach handlowych istnieją podobnie funkcjonujące procedury nakazowe i zwyczajne.

Najmocniejszą stroną procedury sądowej w kraju dłużnika jest oczywiście bezpośrednia egzekucja. Ponadto wierzyciele mają często do dyspozycji właściwe środki zabezpieczające – na przykład francuskie prawo przewiduje możliwość tymczasowego zajęcia aktywów dłużnika przed uzyskaniem wykonalnej decyzji, jeżeli zaistnieją okoliczności świadczące o prawdopodobieństwie wystąpienia trudności przy egzekucji długu.

Ponadto pełnomocnik z kraju dłużnika może również sprawdzić sytuację finansową, stabilność kontrahenta, aby uniknąć sytuacji, w której pozytywna decyzja sądowa będzie niewykonalna ze względu np. na procedurę upadłościową w toku.

—Anna Mizerka

## •CZYTELNICZY PYTAJĄ

„RZ” ODPOWIADA

### Jest sposób, by umówić się ze spółką

■ Jestem członkiem zarządu spółki z o.o., w której posiadam również znaczne udziały. Jednocześnie jestem wierzycielem względem dłużnika, od którego mogę skutecznie domagać się zapłaty 300 tys. zł. Chciałbym przenieść przysługującą mi wierzytelność na moją spółkę. Czy istnieje taka możliwość i jakie wymogi formalne powinienem spełnić? Wydaje mi się, że skoro zarządzam spółką i dysponuję większością jej udziałów, nie powinno być żadnych barier prawnych, jeżeli będę chciał w imieniu spółki zawrzeć jakąkolwiek umowę.

Przeniesienie wierzytelności w opisanym stanie faktycznym jest możliwe na podstawie osobnej umowy. Musi być ona jednak powiązana z jakąś podstawą prawną – np. sprzedażą lub darowizną. Czyli przeniesienie wierzytelności nie może być jedynym elementem umowy, ale musi występować np. z obowiązkiem drugiej strony zapłaty za uzyskaną wierzytelność.

Spółka może również taką umowę zawrzeć ze swoim członkiem zarządu. Jednak w tym przypadku ulegają zmianie zasady reprezentacji spółki. W podstawowych przypadkach uprawnieni do reprezentacji spółki są właśnie jej członkowie zarządu. W tym konkretnym przypadku realizowanie tej zasady powodowałoby możliwość występowania członka zarządu po dwóch stronach takiej umowy: we własnym imieniu, a następnie w imieniu spółki. W pewnych przypadkach mogłoby to prowadzić do nadużyć. Dlatego też w umowach zawieranych pomiędzy spółką a członkiem zarządu członkowie zarządu nie mogą reprezentować spółki. Dotyczy to nie tylko członka zarządu, z którym zawierana jest umowa, ale również innych członków zarządu. Czyli na przykład w spółce X członkami zarządu są Jan Kowalski i Zenon Iksiński. Spółka zawiera umowę z Kowalskim. Reprezentować jej wówczas nie mogą ani Kowalski, ani Iksiński.

W takim przypadku reprezentantem spółki może być jej rada nadzorcza lub pełnomocnik powołany uchwałą zgromadzenia wspólników. W tym drugim przypadku zgromadzenie wspólników musi podjąć specjalną uchwałę, w której dokładnie wskaże, kogo upoważnia do zawarcia takiej umowy i czego ta umowa ma dotyczyć. W ramach zabezpieczenia obowiązków spółki (ale także zakresu działań jej pełnomocnika) warto wskazać najważniejsze obowiązki, które dla obu stron z takiej umowy mogłyby wynikać. Pełnomocnik, zawierając umowę, musi dokładnie sprawdzić, czy ma umocowanie do zaciągnięcia w imieniu spółki konkretnych, wskazanych w projekcie umowy zobowiązań – zwłaszcza jeżeli taka umowa dotyczy poważniejszych spraw i większych sum pieniężnych. Za przekroczenie zakresu upoważnienia może mu bowiem grozić odpowiedzialność odszkodowawcza. Nie można o tym zapomnieć nawet w przypadku, gdy stronami zawieranej umowy są członek zarządu spółki i zarządzana przez niego spółka.

O wszystkich powyższych zasadach muszą pamiętać członkowie zarządów spółek – również ci, którzy dysponują większością kapitału spółki. Spółka mimo wszystko stanowi inny podmiot prawa i dlatego przysługuje jej specjalna ochrona przy takich transakcjach.

—Maciej J. Nowak, radca prawny

## •EUROPEJSKI NAKAZ ZAPŁATY

Opisując postępowanie sądowe w Polsce, wyróżnić należy szeroko już znany i stosowany europejski nakaz zapłaty, mający na celu uproszczenie i ograniczenie kosztów procesowych w transgranicznych sprawach cywilnych i handlowych. Nakaz sprawdza się w bezspornych roszczeniach pieniężnych, pozwalając na uzyskanie w polskim sądzie w terminie 30 dni decyzji pozwalającej na bezpośrednią egzekucję w kraju dłużnika. Jego stabe strony są właściwe każdej procedurze nakazowej – pozwany może wnieść do sądu sprzeciw, kwestionując dług, bez konieczności precyzowania powodów. W tym przypadku nakaz traci moc, a sprawa zostaje skierowana do zwykłego trybu postępowania cywilnego. Nakaz ma więc ograniczone zastosowanie w sprawach dotyczących wyłączenie odzyskiwania wierzytelności i pod warunkiem, że kontrahent nie kwestionuje jakości naszych usług, w przeciwnym przypadku ponosimy ryzyko przeprowadzenia dwóch procedur zamiast jednej. ■