**Windykacja B2B – co powinien wiedzieć przedsiębiorca**

W praktyce polskiego obrotu gospodarczego niestety dość często zdarza się, że dłużnik spóźnia się z zapłatą za dostarczone mu towary lub usługi. Gdy taki stan rzeczy przeciąga się i przeciąga, przedsiębiorcy starają się na własną rękę dochodzić należności – z różnych zresztą skutkiem. W każdym razie pojawiają się tutaj na ogół pewne standardowe dylematy:

*Wysłałem wezwania do zapłaty, kontaktowałem się telefonicznie - nie daje to rezultatów i dłużnik cały czas zwodzi, gra na czas. Co dalej zrobić i w jakim momencie iść do sądu, gdy stosowane metody nie zadziałają? Czy jest możliwe, żeby koszty windykacji były całkowicie po stronie dłużnika?*

**Zacznijmy od tego**, że proces windykacyjny składa się z szeregu czynności ukierunkowanych w sposób mniej lub bardziej sformalizowany na możliwie najszybsze i jak najtańsze odzyskanie przysługujących wierzycielowi należności. Z uwagi na jego dynamiczny charakter oraz niejednokrotnie nieszablonowy przebieg, brak jest ścisłych reguł prowadzenia działań windykacyjnych. Kwestią kluczową pozostaje odpowiednie wyważenie interesu wierzyciela oraz dłużnika, a także należyte rozeznanie we wzajemnych relacjach handlowych, których konsekwencją jest odpowiednio dynamiczne reagowanie i planowanie działań przez wierzyciela.

Podstawową kwestią pozostaje **bieżące monitorowanie sytuacji płatniczej dłużnika** celem kontrolowania przebiegu procesu spłaty przysługującego wierzycielowi roszczenia oraz podejmowania bieżącej analizy ryzyka niewypłacalności zobowiązanego.

Zasadniczo każde opóźnienie w płatności dłużnika (względem nominalnie wyznaczonego terminu) powinno budzić w wierzycielu czujność związaną z koniecznością zmonitorowania przyczyn opóźnienia. Działania te – w zależności od indywidualnych relacji łączących wierzyciela z kontrahentem pozostającym w opóźnieniu – powinno przybrać formę bądź to nieformalnego zapytania o przyczyny opóźnienia (telefon, mail, osobiste spotkanie), bądź to bardziej sformalizowanego pisma, którym zwyczajowo jest **pisemne wezwanie do zapłaty**.

Pamiętać jednak należy, iż samo przesłanie pisemnego wezwania do zapłaty,   
w przeważającej większości typowych relacji handlowych nie niesie za sobą skutków   
w sferze wzajemnych stosunków prawnych (przykładowo: **pisemne wezwanie do zapłaty nie wywołuje skutku związanego z przerwaniem biegu przedawnienia roszczeni**a).

Niejednokrotnie zdarza się zatem, iż pomimo podejmowania działań na płaszczyźnie tzw. windykacji miękkiej (wezwania do zapłaty, maile, próby kontaktu z dłużnikiem), nie przynoszą one rezultatu w postaci choćby częściowej spłaty wymagalnego już roszczenia wierzyciela.

Kolejnym krokiem pozostaje zatem podjęcie działań zmierzających do uzyskania prawnej ochrony roszczenia, co wiąże się z koniecznością skierowania odpowiednio sformułowanego powództwa do sądu celem uzyskania orzeczenia umożliwiającego nam podjęcie przymusowych działań egzekucyjnych w drodze postępowania prowadzonego przez komornika sądowego.

**Kiedy iść do sądu?**

W praktyce jednym z najbardziej doniosłych z punktu widzenia wierzyciela problemów pozostaje ustalenie odpowiedniego terminu na wniesienie powództwa. Kwestią oczywistą pozostaje fakt, iż z uwagi na niejednokrotnie skomplikowane i wieloletnie relacje handlowe łączące wierzyciela z dłużnikiem, istnieje naturalny opór przed kierowaniem spraw do sądu. Pamiętać jednak trzeba, iż nadmierna zwłoka uprawnionego w podejmowaniu ukierunkowanych na przymusowe odzyskiwanie należności działań nierzadko leży u podstaw późniejszej bezskuteczności działań egzekucyjnych prowadzonych przez komornika sądowego.

Przepisy prawa powszechnego w zasadzie nie wskazują ściśle momentu, w którym należałoby sformułować i wnieść do sądu odpowiednie powództwo celem podjęcia starań zmierzających do odzyskania należności. Moment ten w dużej mierze pozostaje uzależniony od wcześniej wspomnianych, indywidualnych relacji handlowych wierzyciela z dłużnikiem,   
a także przyczyn opóźnienia w płatności dłużnika oraz jego aktualnej prognozy finansowej. Jednakże – z punktu widzenia praktyki procesowej - na uwadze należy mieć następujące zasady:

1. Punktem początkowym, od którego wierzyciel uprawniony jest do dochodzenia swojego roszczenia przed sądem powszechnym jest co do zasady **moment wymagalności roszczenia, którym w praktyce jest zwykle konkretna data zapłaty należności**. Wierzyciel uprawniony jest do wniesienia powództwa w zasadzie od dnia następnego po bezskutecznym upływie terminu zapłaty wskazanego w umowie, rachunku, wezwaniu do zapłaty lub zawartym z dłużnikiem porozumieniu. Pamiętać warto, iż **wytoczenie powództwa o zapłatę nie wymaga wcześniejszego pisemnego wezwania do zapłaty dłużnika** (chyba, że co innego wynika np. z treści zawartej umowy ramowej lub samego charakteru łączącego strony stosunku prawnego).
2. Momentem końcowym, do którego wszczęcie drogi sądowej jest możliwe jest upływ terminu przedawnienia roszczenia przysługującego wierzycielowi. Jest to pewien obiektywny czas, z którym ustawodawca wiąże uprawnienie wierzyciela do dochodzenia przysługującego mu roszczenia na drodze sądowej. Z punktu widzenia profesjonalnych relacji handlowych (relacje przedsiębiorca – przedsiębiorca) kluczowe pozostają dwa terminy przedawnienia, o których powinni pamiętać wierzyciele: okres **2 lat** przedawnienia dotyczy roszczeń wynikających ze sprzedaży dokonanej w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, roszczeń rzemieślników a także roszczeń   
   z tytułu sprzedaży płodów rolnych. Z kolei okres przedawnienia wynoszący **3 lata** dotyczy roszczeń okresowych jak również pozostałych roszczeń wynikających   
   z prowadzonej działalności gospodarczej. **Oba terminy rozpoczynają swój bieg od dnia następnego po upływie terminu wymagalności należności**.

**Windykacja bez kosztów dla wierzyciela – czy to możliwe?**

Każdy wierzyciel prowadzący działania windykacyjne względem swojego dłużnika, zadaje sobie pytanie o możliwość przerzucenia kosztów tego postępowania na zobowiązanego. **Możliwość taka zależy przede wszystkim od rodzaju kosztów oraz wcześniej podjętych decyzji stron.**

Koszty windykacyjne w najszerszym ujęciu podzielić można na koszty sądowe oraz pozasądowe. W przypadku tych pierwszych, regułą jest konieczność zwrotu poniesionych   
w związku z wytoczoną sprawą kosztów przez stronę przegrywającą spór. W praktyce na czas procesu wierzyciel inicjujący postępowanie sądowe „zaliczkuje” to postępowanie poprzez konieczność poniesienia opłaty od pozwu, a w przypadku zaistnienia takiej potrzeby, również zaliczki na poczet stawiennictwa wnioskowanych świadków, czy też sporządzenia opinii przez biegłego. Jednakże w orzeczeniu kończącym postępowanie (wyroku, wyroku zaocznym, nakazie zapłaty) **Sąd na wniosek wierzyciela zasądzi od dłużnika całość poniesionych przez niego kosztów**, nakładając tym samym na dłużnika obowiązek zwrotu tych należności.

Inaczej sprawa wygląda w przypadku kosztów poniesionych przez wierzyciela poza procesem, gdyż przepisy prawa powszechnego nie przewidują (z drobnymi wyjątkami   
w postaci zryczałtowanych kosztów w wysokości 50 lub 70 euro od każdej transakcji handlowej wynikającymi z ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych) generalnego obowiązku zwrotu przez dłużnika poniesionych przez wierzyciela kosztów windykacyjnych.

**Pamiętać jednak należy, iż obowiązek taki może wynikać z indywidualnego stosunku prawnego łączącego strony na podstawie zawartej umowy, ugody czy też porozumienia.** Zgodnie z obowiązującymi przepisami, strony mają prawo w sposób dowolny i w pełni swobodny kształtować swoje wzajemne prawa i obowiązki, o ile tylko treść zawieranych przez nich umów nie będzie sprzeczna z zasadami współżycia społecznego czy też społeczno – gospodarczym przeznaczeniem prawa. **Nie ma zatem przeciwskazań, aby w zawartej przez strony umowie handlowej umieść dodatkowy zapis, z którego wynikać będzie obowiązek zwrotu przez dłużnika na rzecz wierzyciela ewentualnie poniesionych w przyszłości kosztów windykacyjnych w ich pełnej wysokości.** Warto jednakże w tym miejscu zaznaczyć, iż koniecznym jest możliwie precyzyjne określenie wartości oznaczonych należności oraz ich rodzaju tak, aby zapis ten nie budził w przyszłości wątpliwości interpretacyjnych i nie stanowił dodatkowej osi sporu stron. Również w przypadku już powstałych kosztów windykacyjnych możliwym jest zawarcie przez strony pisemnego porozumienia w przedmiocie spłaty zobowiązań przez dłużnika, w którym może on dodatkowo zobowiązać się do zwrotu powstałych w toku postępowania windykacyjnego wydatków wierzyciela. Zapis taki stanowić może wówczas podstawę roszczenia dochodzonego przed sądem.

Powyższe postanowienie stanowić może również podstawę dochodzenia poniesionych przez wierzyciela kosztów związanych z opłaceniem wynagrodzenia kancelarii prawnej czy też windykacyjnej - pod warunkiem jednak, iż koszty te nie będą nadto wygórowane i odpowiadać będą ogólnym wartościom rynkowym. Zaznaczyć również trzeba, że w przypadku braku stosowanego zapisu umownego, dochodzenie przed sądem realnie poniesionych przez wierzyciela kosztów wynagrodzenia np. profesjonalnego pełnomocnika może być utrudnione, gdyż w toku procesu sąd zasądzi odpowiednią kwotę tytułem tzw. kosztów zastępstwa procesowego stanowiącą wartość zryczałtowaną, której wysokość można w określonym przypadku być niższa niż wysokość rzeczywiście zapłaconego wynagrodzenia.

Jak więc widać, możliwość obciążenia dłużnika poniesionymi przez wierzyciela wydatkami uzależniona jest zarówno od rodzaju poniesionych kosztów windykacyjnych jak   
i od konkretnego stosunku prawnego łączącego strony, w tym w szczególności treści zawartej umowy lub porozumienia.

**Reasumując**

Moment, w którym powinniśmy zdecydować się na windykację sądową, nie jest jednoznaczny i tak naprawdę wszystko zależy tutaj od konkretnego przypadku. Trzeba jednak pamiętać o pewnej prostej prawdzie:

**Dłużnicy zwykle płacą najpierw tym wierzycielom, którzy są najbardziej „namolni”, czyli nie odpuszczają i cały czas wywierają presję.**

I tego właśnie powinniśmy się trzymać!

***Z pozdrowieniami***

***Ekipa Białych Kołnierzyków***