

Polska



Gdy kontrahent jest niesolidny

2015-06-16 09:34:42



Jest wiele możliwości wyegzekwowania roszczeń wynikających z podpisanej z firmą z USA umowy lub kontraktu, mimo że Polskę i Stany Zjednoczone nie wiążą umowy międzynarodowe, których przedmiotem byłaby jurysdykcja i wykonywanie orzeczeń sądowych w sprawach cywilnych.



Zasadnicze znaczenie dla osób zawierających umowy w USA ma fakt, iż zgodnie z jednolitym kodeksem handlowym (Uniform Commercial Code - UCC), każdy kontrakt o wartości powyżej 500 dol. powinien być zawarty pisemnie. Strony szczegółowo określają w nim swoje prawa i obowiązki, aby w przyszłości uniknąć sporów sądowych. Fakt ten ma kluczowe znaczenie w późniejszym dochodzeniu roszczeń pieniężnych zarówno na drodze polubownej, jak i sądowej.

Termin przedawnienia

Przedział czasu, w którym składać można pozew (statute of limitations) oznacza okres, w którym - po zaistnieniu spornych okoliczności - można wnosić o ich rozstrzygnięcie przed sądem. W zależności od konkretnego stanu, okres przedawnienia dla umowy zawartej na piśmie wynosi od trzech do piętnastu lat.

Jednak w przypadku, gdy w momencie zawarcia umowy siedziby handlowe stron umowy międzynarodowej sprzedaży towarów znajdują się w umawiających się państwach (tak jak w przypadku umowy stron polskiej i amerykańskiej), zastosowanie znajdzie uznana przez Polskę Konwencja o przedawnieniu w międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzona w Nowym Jorku 14 czerwca 1974 roku.

Zgodnie z art. 8 niniejszej Konwencji termin przedawnienia, a więc termin, po którym roszczenia nie mogą być dalej dochodzone z powodu upływu pewnego okresu czasu, wynosi cztery lata, zatem jest krótszy niż termin przedawnienia, określany przez prawo wielu stanów.

Postępowanie przedsądowe

Aby strona dochodząca swoich roszczeń mogła uniknąć kosztów sądowych, które obciążają powoda w przypadku wniesienia sprawy do sądu, warto jest w pierwszej kolejności próbować samemu dotrzeć do dłużnika, aby upomnieć się o dług pisemnie lub telefonicznie. Już na tym etapie sprawy można zwrócić się o pomoc do kancelarii prawnej lub firmy windykacyjnej, która zajmie się odzyskaniem długu dla wierzyciela.

Rynek windykacyjny w Stanach Zjednoczonych jest jednym z największych i najstarszych tego typu na świecie, co oznacza, że wierzyciel ma do wyboru olbrzymią liczbę firm specjalizujących się w odzyskiwaniu przeterminowanych wierzytelności (Collection Agencies), a także agencji zajmujących się zbieraniem, przekazywaniem i udostępnianiem informacji dotyczących dłużników (Credit Reporting Agencies). Amerykańskie firmy windykacyjne podzielić można na następujące grupy:

- przedsiębiorstwa świadczące usługi na zasadzie outsourcingu (Collection Agencies)
- kancelarie prawnicze specjalizujące się w odzyskiwaniu długów (Collection Law Firms)
- kupców wierzytelności (tzw. factoring)

Odzyskiwanie zaległości płatniczych względem dostawców usług jest typowym zadłużeniem przekazywanym do tych instytucji. Zlecenie sprawy firmie windykacyjnej odbywa się poprzez wypełnienie właściwych formularzy online, a następnie przesłanie (drogą pocztową) dokumentów potwierdzających zawarcie uprzednio pomiędzy stronami umowy (np. faktury, nie mających pokrycia czeków, oświadczenia dłużnika).

Firmy windykacyjne działają według prawa federalnego, zwanego Fair Debt Collection Practices Act (FDCPA), regulującego dokładną procedurę ściągania długów, oraz mającego zastosowanie wyłącznie do collection agency (nie zaś do samych wierzycieli). Firma windykacyjna kontaktuje się z dłużnikiem telefonicznie, a następnie przekazuje w ciągu następných pięciu dni list z następującymi informacjami:

- kwotą zaległości
- nazwiskiem/nazwą wierzyciela
- informacją, że jeżeli dłużnik nie zakwestionuje zasadności długu w ciągu 30 dni od otrzymania wezwania do zapłaty, dług będzie uznany za uzasadniony
- informacją, że jeżeli dłużnik zakwestionuje zasadność długu w ciągu 30 dni, poborca długów prześle potwierdzenie długu albo kopię orzeczenia sądowego oraz nazwę i adres pierwotnego wierzyciela, jeżeli jest on różny od obecnego wierzyciela
- zaniedbanie zakwestionowania zasadności długu nie może być uznane za przyznanie się dłużnika do odpowiedzialności za dług

W przypadku braku pozytywnego zakończenia sprawy w ciągu kilku miesięcy, firma taka z reguły kończy działania windykacyjne, zalecając klientowi skierowanie sprawy na drogę sądową.

Koszty

Profesjonalne agencje za ściągnięcie wierzytelności pobierają prowizję w wysokości 28- 33 proc. kwoty długu, w zależności od okresu, w którym długi nie są regulowane (dolna granica dotyczy długów krótszych niż 120 dni). Inne firmy windykacyjne mogą też ustalić inne wynagrodzenie, uzależniając wysokość pobieranej prowizji od osoby dłużnika: 25 proc. w przypadku dłużnika - firmy, do 35 proc., gdy jest nim osoba fizyczna.

Najwyższe koszty - aż 40 proc. z odzyskanej kwoty - firmy pobierają w przypadku samodzielnego przekazania sprawy profesjonalnemu pełnomocnikowi. W takim przypadku wierzyciela będą obciążać dodatkowe koszty obsługi prawnej kancelarii adwokackiej, które zostaną doliczone do głównej kwoty długu i odzyskiwane dla wierzyciela. Co istotne, wierzyciel nie ponosi kosztów zlecenia sprawy w przypadku gdy dług nie udało się firmie windykacyjnej odzyskać.

W przypadku zlecenia sprawy profesjonalnemu pełnomocnikowi, tj. z pominięciem firmy windykacyjnej, koszty, jakie na tym etapie musi ponieść strona, są uzależnione od indywidualnych stawek adwokata i nie są unormowane żadnymi przepisami prawa.

W każdym rodzaju spraw postępowanie windykacyjne przebiega w następujących etapach:

- postępowanie polubowne przedsądowe
- postępowanie sądowe
- postępowanie przedegzekucyjne polubowne
- postępowanie egzekucyjne

Postępowanie polubowne przedegzekucyjne to najważniejszy etap w procesie dochodzenia roszczeń finansowych. Windykacja jest wówczas najtańsza i kończy się w najkrótszym czasie. W warunkach gdy kondycja finansowa dłużnika nie stwarza możliwości polubownego rozwiązania problemu, dąży się do jak najszybszego otwarcia postępowania sądowego.

Czasami jednak lepiej jest rozłożyć spłatę należności na raty, niż obciążać dłużnika dodatkowymi kosztami postępowania sądowego i egzekucyjnego. W przypadku nowo powstałych długów, skuteczność windykacji sięga 70-90 proc. Dlatego istotnym elementem jest okres przeterminowania należności. Drugim kluczowym elementem, który decyduje o powodzeniu windykacji, jest prawidłowe udokumentowanie dochodzonego roszczenia np. fakturą świadczącą o wydaniu kontrahentowi towaru.

Postępowanie przed sądem

W przypadku negatywnego zakończenia postępowania polubownego, kolejnym rozwiązaniem jest wszczęcie postępowania sądowego.

Struktura amerykańskiego sądownictwa znacznie różni się od struktury sądów polskich, dlatego przed skierowaniem sprawy na drogę sądową warto zasięgnąć rady adwokata, który będzie reprezentował stronę. Ponadto, skierowanie sprawy na drogę sądową powinno być zawsze traktowane jako rozwiązanie ostateczne i niewątpliwie warto przedtem skontaktować się ze stroną przeciwną i poinformować ją o dalszych planach. Taki kontakt z dłużnikiem powinien nastąpić w formie pisemnej, zwanej „demand letter”, w którym dokładnie wierzyciel powinien określić swoje wymagania oraz wyznaczyć dłużnikowi odpowiedni okres (co najmniej dwa tygodnie) na ustosunkowanie się do nich. Istotnym składnikiem takiego listu jest informacja, iż w razie niespełnienia wymagań sprawa zostanie skierowana na drogę sądową.

Drobne sprawy, o niskim stopniu skomplikowania bądź wysokości przedmiotu sporu, tzn. do kwoty 15 tys. dol., rozpatrywane są przez Sąd zwany „Small Claims Court”. Sąd ten rozpatruje sprawy wynikające głównie z niedotrzymania kontraktów do wspomnianej powyżej granicy lub z tytułu narażenia zleceniodawcy na straty z tytułu niewłaściwego wykonania zamówienia czy wystawienie czeku bez pokrycia.

Wierzyciel, który wnosi sprawę do sądu, zwany jest powodem (plaintiff). Sprawę inicjuje się poprzez wypełnienie i złożenie w Sądzie formularza (claim), w którym zawarte powinny być:

- dane pozwanego
- typ roszczenia
- opis długu i dodatkowych żądań (np. odsetek za zwłokę zwrotu kosztów sądowych)

Do formularza powód musi dołączyć dokumenty potwierdzające swoje roszczenie w postaci rachunków, umowy z pozwanym, czeków, itd. Zanim dojdzie do rozprawy, wyznaczane jest nieformalne spotkanie stron, tzw. „pre-trial conference”, na którym sprawa może się zakończyć polubownie. Jeżeli nie jest to możliwe, zostaje wyznaczony termin rozprawy.

W przypadku gdy pozwany nie podejmie formalnej obrony w ciągu 20 dni od doręczenia roszczenia, powód jest uprawniony do uzyskania orzeczenia sądu, zwanego wyrokiem zaocznym (default judgement). Jednakże w przypadku podjęcia obrony przez pozwanego i uznaniem przez sędziego, że racja jest po stronie powoda, postępowanie kończy wydanie orzeczenia, które jest nakazem sądowym. Stwierdza się w nim, że dłużnik jest dłużny wierzycielowi określoną w pozwie sumę pieniędzy. Orzeczenie to daje wierzycielowi prawo do egzekwowania swoich długów poprzez odebranie dłużnikowi majątku.

W niektórych stanach prawo przewiduje jednak, iż wierzyciel nie może przekroczyć określonego poziomu wartości dochodu majątku, co oznacza, iż wierzyciel nie może pozbawić podstawowych środków do życia dłużnika (tzw. „Judgment proof”, czyli chroniony przed windykacją), a ustalenie informacji o aktywach w majątku dłużnika odbywa się w procesie przez złożenie przez wierzyciela wniosku o ustalenie wartości majątku („citation to discover assets”). Zgodnie z powyższym w przypadku uznania dłużnika za chronionego przed windykacją, wierzyciel nie będzie w stanie odzyskać swojego długu nawet pomimo posiadania orzeczenia sądowego.

Obecność i pomoc prawnika, chociaż nie jest w sądzie wymagana, jest stronie zalecana. Konieczna jest znajomość terminów proceduralnych przy składaniu wniosków czy powoływaniu się na dowody rzeczowe. Mimo że w Small Claims Court strona może liczyć na pomoc ze strony sędziego, to nie jest to zasadą i powód nie powinien z góry założyć, że taką pomoc otrzyma. Zaleca się także wierzycielowi, by skorzystał z pomocy prawnika, ograniczając się do wstępnej oceny, czy warto kierować sprawę na drogę sądową i czy uzyskany wyrok da podstawę do wyegzekwowania należności.



INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO
ROZWOJU**

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego