Dochodzenie należności od zagranicznego kontrahenta

Dodano: 20.10.2020

Zabezpieczeniem umowy z zagranicznym kontrahentem może być klauzula prawa i sądu polskiego. W innym przypadku zastosowanie ma „prawo prywatne międzynarodowe”.



Są dwie kwestie, które skłaniają przedsiębiorców leśnych do poszukiwania pracy poza granicami. Po pierwsze, ciągła presja ze strony Lasów Państwowych na obniżanie stawek. Rezultatem jest zmniejszająca się dla wielu dochodowość tego biznesu. Na firmach ciążą zobowiązania, w szczególności sprzętowe, więc comiesięczny dopływ środków musi znaleźć się gdzieś indziej. Druga przyczyna jest taka, że praca poza granicami po prostu jest. Drewno pokornikowe w Czechach na pewno niejednemu nie tylko uratowało skórę, ale także dostarczyło pokaźnych zarobków. Z osobistych rozmów z właścicielami firm wiem, że bardzo chwalą sobie pracę u naszych południowych sąsiadów. Wskazują przede wszystkim na zapewniony front robót, wydajne drzewostany przeznaczone do wycinki, ale także brak biurokracji i dobrą, rzeczową współpracę z tamtejszymi leśnikami. To zresztą niejedyny kierunek wyjazdów, bowiem są tacy, którzy z sukcesem ubiegali lub ubiegają się o kontrakty, w tym zamówienia publiczne, np. na terytorium Niemiec.

Ryzykowna umowa

Wyjazd za granicę, w szczególności na prośbę nowego, nieznanego kontrahenta, jest nieco ryzykowny. Trzeba bowiem opłacić kosztowny transport maszyn, dojazd i zakwaterowanie operatorów i pilarzy, a potem oczywiście zapewnić środki na bieżące opłaty, chociażby za paliwo,

następnie również wynagrodzenia. Zlecenia poza Polską to także konieczność wielokrotnego kursowania właściciela firmy pomiędzy jej siedzibą a miejscem świadczenia usług. Wiem z opowieści, że to są tysiące kilometrów czasem w skali miesiąca. Podróże to wielki wysiłek i realnie wydane pieniądze na paliwo oraz hotele.

Kiedy zaczną spływać środki za pierwsze faktury, problemu nie ma. Kłopot robi się wtedy, gdy klient opóźnia się z zapłatą, wstrzymuje przelewy, a na końcu – po prostu odmawia szukając wymówek. Współpraca kończy się przedterminowo, a po stronie polskiego zula powstaje należność do odzyskania. Właściciel firmy wraca do kraju, a jego pieniądze, na razie wirtualne, zostają za granicą.

Każdy szanujący swoją pracę przedsiębiorca nie pozostawi tego bez reakcji. Zaczyna się w tym momencie zastanawiać, jak doprowadzić do wyroku sądowego i odzyskać dług pod przymusem komorniczym. Pierwsze pytanie, które kiełkuje, to gdzie tak naprawdę dochodzić należności. Dłużnik mieszka poza granicami kraju, ale zdecydowanie lepiej byłoby skorzystać z pomocy zaprzyjaźnionego, polskiego prawnika i przeprowadzić sprawę w polskim sądzie.

Przejdźmy w tym miejscu na grunt prawa, które takie sytuacje reguluje.

Zacznijmy od umowy. Jej strony, podpisując dokument, mogą ustalić, co się będzie działo, gdy pojawią się spory i nieporozumienia. Kontrakt będzie wtedy wprost przewidywać, jaki sąd i jakie kodeksy znajdą zastosowanie. Życzyłbym każdemu rodzimemu właścicielowi firmy, aby zapewnił sobie w umowie klauzulę prawa i sądu polskiego. Na pewno warto próbować, nawet jeżeli pierwotny projekt kontraktu przygotował dla nas zagraniczny partner. Możemy zaproponować zmiany zanim złożymy swój podpis. Czy kontrahent się na to zgodzi, to już inna rzecz, ale nie jest to całkowicie wykluczone.

Z międzynarodowym prawem

Jeżeli umowa nie dotyka omawianego scenariusza, co zdarza się niestety dość często, zastosujemy zapisy ustawowe. Będziemy poruszać się po bardzo interesującej gałęzi o niespotykanej nazwie „prawo prywatne międzynarodowe”. To ono powie nam, wedle jakich norm i przed jakim sądem odzyskamy należność za usługi. Mamy to szczęście, że na terenie Unii Europejskiej stosuje się wspólne reguły w tym zakresie, nie trzeba zaglądać do poszczególnych ustaw w różnych krajach. Niestety, dla naszego, przykładowego zula, unijne rozporządzenia nie będą korzystne.

Wskazują one bowiem, pośród innych, szczególnych przypadków, ogólną zasadę, że procesujemy się według przepisów z terenu, który jest bliższy czynnościom charakterystycznym dla umowy, z obszaru, z którym ta umowa ma ściślejszy związek. Jeżeli zatem umowę zawarły dwie firmy, jedna ma ciąć drzewo, a druga płacić, bardziej charakterystyczna i właściwa umowie jest ta pierwsza czynność.

Zapłata towarzyszy wszakże wielu innym porozumieniom i nie ma w niej nic szczególnego w obrocie gospodarczym. W rezultacie, nasza sporna faktura będzie musiała zostać przeanalizowana przez sąd w tym kraju, w który świadczyliśmy usługi.

Firmy, które mają pieniądze do odzyskania, nie będą zadowolone z tej wiadomości. Jeżeli wielu przedsiębiorcom procedury sądowe w Polsce nie są dobrze znane, to co dopiero mówić o tych samych procedurach na terytorium obcego kraju. Czas zacząć poszukiwania zagranicznej kancelarii…



Łukasz Bąk, adwokat

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk - Adwokaci

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.