

PRZEDSIĘBIORCA W OBLICZU SPOWOLNIENIA GOSPODARKI

wtorek 28 kwietnia 2009 16:32

Jak nie wpaść w pułapkę efektu domina

Widmo kryzysu, wszechobecne w mediach, staje się dostrzegalne w wielu dziedzinach życia gospodarczego. Niezależnie od przyczyn i rzeczywistych rozmiarów tego zjawiska warta rozważenia jest kwestia możliwości zapobieżenia jego negatywnym konsekwencjom.

Największym zagrożeniem dla przedsiębiorcy w okresie spowolnienia gospodarki staje się ryzyko niewykonania zobowiązań przez kontrahentów. Problem ten rozważać należy dwukierunkowo: z jednej strony pojawia się zagrożenie niewykonania umów przez dotychczasowych partnerów biznesowych, co z kolei z drugiej strony pociąga za sobą trudność w dotrzymaniu własnych zobowiązań przedsiębiorcy (np. w wyniku kumulacji zatorów płatniczych). W takiej sytuacji pojawia się zasadnicze pytanie, jak nie wpaść w pułapkę zwaną efektem domina, czyli jak optymalnie wyegzekwować swoje prawa, realizując jednocześnie własne zobowiązania?

Zagrożeniu można przeciwdziałać

Najistotniejsze jest oczywiście odpowiednie przygotowanie przedsięwzięcia. Dopilnowanie tego etapu może uchronić przedsiębiorcę przed komplikacjami w toku realizacji umowy. Oznacza to w szczególności prawidłowe sporządzenie lub zweryfikowanie zawieranego kontraktu, w tym jednoznaczne określenie zobowiązań każdej ze stron. Zbyt ogólne ujęcie zakresu umowy niesie ryzyko swobody interpretacyjnej i sporów z tym związanych. Z kolei zbyt drobiazgowo sformułowanie umowy może utrudnić jej wykonanie. Istotne jest, by zapisy umowy – w zależności od jej rodzaju – jasno określały wzajemne oczekiwania stron. Wskazane byłoby sformułowanie umowy przy użyciu sprawdzonej terminologii, co uczyni ją konkretną i jednoznaczną. Istotne jest też, by – w miarę możliwości – dokumentować poszczególne zdarzenia w toku wykonywania umowy, poczynając już od etapu negocjacji. W razie konieczności późniejszego procesowania się z kontrahentem może okazać się to

nader pomocne. Przed realizacją projektu warto pomyśleć o ustanowieniu skutecznego zabezpieczenia. Przedsiębiorcy mają szeroki wachlarz możliwości zabezpieczenia swoich praw. Część z nich wymaga wiedzy specjalistycznej, związanej choćby z koniecznością rejestracji w sądzie (np. hipoteka, zastaw rejestrowy). Są też takie, które po kilkukrotnym „przerobieniu” z udziałem prawnika można realizować samemu, bazując na sprawdzonych wzorcach. Oczywiście sprawa sprawie nierówna, dlatego w wypadku jakichkolwiek wątpliwości zawsze zalecana jest konsultacja z prawnikiem. Wybór optymalnej formy zabezpieczenia związany jest bezpośrednio z rodzajem i skalą działalności prowadzonej przez przedsiębiorcę.

Na rzeczach i prawach

Wbrew powszechnemu przekonaniu ustanowienie nawet najbardziej skomplikowanych zabezpieczeń nie jest już tak kosztowne. Warto w tym miejscu przypomnieć, że koszt wpisania hipoteki w sądzie wieczystoksięgowym zamyka się dzisiaj w kwocie 200 zł bez względu na jej wysokość, a jeszcze do początku 2006 r. opłata sądowa z tego tytułu była liczona procentowo od wartości zabezpieczanej kwoty, co dla przykładu przy 200 tys. zł wynosiło 1160 zł. W wypadku hipoteki trzeba jeszcze pamiętać o kosztach notarialnych, które nadal liczone są od wysokości zabezpieczanej kwoty i w przypadku przykładowej kwoty 200 tys. zł wynoszą ok. 700 zł. Udział notariusza, który odpowiada za formalnoprawną stronę transakcji, gwarantuje jej pewność i bezpieczeństwo. Z ustanowieniem hipoteki związany jest też obowiązek zapłaty podatku od czynności cywilnoprawnych, którego wysokość – przy wartości zabezpieczanego roszczenia 200 tys. zł – wynosi 200 zł. Warto wspomnieć, że hipoteka, jako typowe zabezpieczenie rzeczowe (podobnie jak zastaw), stwarza

wierzycielowi większe szanse na zaspokojenie jego wierzytelności także w sytuacji, gdy ogłoszono upadłość dłużnika.

Czasami jednak niewielki rozmiar współpracy z kontrahentem albo po prostu brak nieruchomości nadającej się do zabezpieczenia hipoteką uniemożliwia uzyskanie takiego zabezpieczenia. Alternatywą dającą również dobre efekty jest ustanowienie zastawu – ze wskazaniem na zastaw rejestrowy. Zwykły zastaw wymaga bowiem wydania wierzycielowi zastawianej rzeczy, jest to warunek konieczny jego ustanowienia. „Rewolucyjny” charakter zastawu rejestrowego sprowadza się do możliwości zatrzymania przedmiotu zastawu przez właściciela; efekt przekazania rzeczy został zastąpiony wpisem do rejestru zastawów prowadzonym przez sąd. Koszt wpisu zastawu do rejestru zastawów to kwota 200 zł i, co ważne, nie jest wymagana forma aktu notarialnego. Warto w tym miejscu wspomnieć o istotnej zmianie przepisów dotyczących zastawu, która weszła w życie 11 stycznia 2009 r.

Dotychczas wnioski o ustanowienie zastawu rejestrowego musiał być zgłoszony do sądu rejestrowego w terminie jednego miesiąca od zawarcia umowy zastawniczej, co w praktyce oznaczało, że wielu przedsiębiorców, uchybiając z różnych przyczyn temu terminowi, nie osiągało zamierzonego celu. Wskazana nowelizacja przepisów o zastawie rejestrowym skutkuje uproszczeniem procedury wpisu i wykreślenia zastawu; skasowano wspomniany miesięczny termin do zgłoszenia umowy do sądu; obecnie sąd kontroluje jedynie formę i treść wniosku oraz dokumentów będących podstawą wpisu w zakresie danych podlegających wpisowi i nie bada – jak to było przed zmianą – zgodności umowy zastawniczej z prawem (sąd odmówi wpisu jedynie, gdy naruszenie prawa jest oczywiste). Istotnym walorem zastawu poza wspomnianym już także przy hipotece aspektem trwałości mimo ogłoszenia upadłości jest to, że zastaw podąża niejako za rzeczą bez względu na to, kto jest jej właścicielem.

Tak więc np. sprzedaż przedmiotu zabezpieczenia nie wywołuje negatywnych skutków dla wierzyciela, który może swoje uprawnienia realizować bez względu na to, w czyich rękach znajduje się zastawiona rzecz. Warto wspomnieć, że zastaw można ustanowić zarówno na rzeczach, jak i na prawach, czyli np. na udziałach bądź akcjach. Bardzo skutecznym zabezpieczeniem występującym przy stałych relacjach gospodarczych jest cesja, czyli przelew praw. Wystarczające dla ustanowienia tego zabezpieczenia jest posiadanie przez kontrahenta wierzytelności, a w wypadku stałej współpracy może to być wierzytelność przyszła, np. z tytułu osiąganego dochodu z najmu lokalu. Do dokonania cesji wystarczy zawarcie umowy w formie pisemnej i zawiadomienie podmiotu zobowiązanego wobec kontrahenta przedsiębiorcy. Niestety skuteczność cesji jest pochodną kondycji finansowej podmiotu zobowiązanego wobec przedsiębiorcy, co oznacza, że takie zabezpieczenie może ulec znacznemu osłabieniu, a nawet może upaść (np. w wyniku rozwiązania umowy) bez względu na działania przedsiębiorcy posiadającego zabezpieczenie.

Inne zabezpieczenia

Warto też wspomnieć o wciąż popularnych w obrocie gospodarczym (i nie tylko) wekslach jako dodatkowych (akcesoryjnych) zobowiązaniach kontrahentów. Zastosowanie znajdują, poza weksłami wypełnionymi, również weksle niezupełne (weksle in blanco, które opatrzone są np. jedynie podpisem wystawcy) i do których dołączana jest, a przynajmniej powinna być, deklaracja wekslowa określająca zasady wypełnienia weksla. Łatwość w ustanowieniu zobowiązania wekslowego (wystarczające jest np. wydanie przez wystawcę podpisanego blankietu weksla) oraz brak – od 2007 r. – obowiązku uiszczania opłaty skarbowej od weksla – najczęściej skłaniają do ich stosowania. Należy jednak pamiętać, że jakkolwiek weksel kreuje dodatkowe zobowiązanie mogące zabezpieczać dług kontrahenta, to uzyskanie zaspokojenia roszczenia na podstawie weksla i tak wymaga – w razie odmowy dobrowolnej zapłaty – wstąpienia na drogę sądową, choć zdarza się, że wierzyciel uzyskuje rekompensatę dzięki tzw. sprzedaży weksla – przeniesieniu praw z weksla poprzez indos za stosowną zapłatą.

Szczególne procedury sądowe sprawiają, że stosunkowo szybko możliwe jest uzyskanie nakazu zapłaty na podstawie weksla. Bez dodatkowej klauzuli stanowi on tytuł zabezpieczenia, co w razie ewentualnego dalszego procesu może się okazać szczególnie przydatne. Katalog wszystkich dostępnych dla przedsiębiorców zabezpieczeń jest stosunkowo obszerny. Poza wymienionymi powyżej często stosowane są w obrocie m.in. gwarancje bankowe lub ubezpieczeniowe czy też przewłaszczenie na zabezpieczenie. Ponadto przedsiębiorcy powszechnie korzystają z faktoringu

oferowanego przez wyspecjalizowane podmioty. Nadrzędną zasadą jest, by wybór formy zabezpieczenia był uzależniony od rodzaju kontraktu, wartości zobowiązań kontrahenta i okresu trwania umowy (przy wyższych wartościach i umowach długoterminowych warto rozważyć hipotekę, ewentualnie inne, dodatkowe zabezpieczenie), a także od zakresu i rodzaju współpracy z danym kontrahentem.

Gdy pojawią się trudności

Każdy przedsiębiorca musi się liczyć z tym, że mimo należytego przygotowania przedsięwzięcia jego kontrahent może zawieść. Warto wówczas – przed podjęciem decyzji o skierowaniu sprawy na drogę postępowania sądowego – rozważyć, czy w świetle słabej kondycji kontrahenta perspektywicznie opłacalne i optymalne będzie natychmiastowe dochodzenie całej wierzytelności. Co prawda upływ czasu może nieść ryzyko zmniejszenia wypłacalności dłużnika, jednak natychmiastowe egzekwowanie długu może z kolei zachwiać bytem gospodarczym kontrahenta. Warto zatem w pierwszej kolejności podjąć próbę negocjacji, aby lepiej poznać przyczynę jego trudności, a także aktualne możliwości wywiązania się z zobowiązań. Ugodowe rozwiązanie problemu jest zawsze tańsze i szybsze od egzekucji na drodze sądowej. Kiedy jednak ta droga zawiedzie, bez zwłoki należy podjąć działania mające na celu przymusowe wyegzekwowanie świadczenia. Na tym etapie udział prawnika jest oczywisty, tym bardziej że obostrzenia dotyczące tzw. spraw gospodarczych są rygorystyczne, a zaniechania w tym zakresie mogą przesądzić o wyniku sprawy.

Budzowska Fiutowski i Partnerzy. Radcowie Prawni.

krakow@bf.com.pl, www.bf.com.pl

Benedykt Fiutowski - partner, radca prawny i Barbara Radwan - prawnik

© Axel Springer Polska. Wszelkie prawa zastrzeżone.

<http://www.dziennik.pl/gospodarka/prawnik-dla-firmy/369605.html>