

długi i wierzytelności

PRAKTYCZNY PORADNIK PRAWNY

**Jak skutecznie
odzyskać dług?**

**Jak napisać
wezwanie do
zapłaty, pozew,
apelację?**

**Jakie środki
może podjąć
dłużnik w walce
z wierzycielami?**



OD.NOWA®

Maryla Bywalec

Prawnik, absolwentka wydziału prawa na Uniwersytecie Śląskim w Katowicach. Z powodzeniem ukończyła aplikację adwokacką. Na co dzień wspiera przedsiębiorców i osoby fizyczne branży kreatywnej w ramach projektu SO IN LAW. Pasjonatka prawa autorskiego, praktyk prawa cywilnego i dochodzenia roszczeń cywilnych przed sądami.

Anna Golan

Adwokat. Od ponad 5 lat prowadzi własną kancelarię oraz współtworzy projekt SO IN LAW. Wykorzystuje doświadczenie zawodowe, prowadząc procesy sądowe i doradzając podmiotom gospodarczym. Specjalizuje się w prawie korporacyjnym i dochodzeniu roszczeń.

Karolina Fajer

Aplikant adwokacki przy Okręgowej Radzie Adwokackiej w Katowicach. Praktykę zawodową w zakresie prawnej obsługi przedsiębiorców rozpoczęła już na studiach, zajmując się w szczególności roszczeniami cywilnymi. Interesuje się szeroko pojętym prawem cywilnym i gospodarczym, a także kwestią ochrony praw konsumenta.

Piotr Seget

Adwokat, ukończył prawo oraz politologię na Uniwersytecie Śląskim w Katowicach. Na co dzień świadczy kompleksową obsługę prawną przedsiębiorców. Ze względu na zdobyte doświadczenie chętnie doradza klientom, jak skutecznie zabezpieczać roszczenia z umów i bronić się przed nieuczciwymi kontrahentami. Specjalista z zakresu weksli oraz mediacji.

długi i wierzytelności



PRAKTYCZNY PORADNIK PRAWNY



OD.NOWA®

Opracowanie redakcyjne: Agnieszka Kaszok
Projekt układu typograficznego i okładki: Agata Korzeńska
Ilustracje: Przemek Piekarski Portfolio ppp.myportfolio.com
Skład i łamanie: Elżbieta Wiencek

© Copyright by Wydawnictwo Od.Nowa® Sp. z o.o.

Wydawnictwo Od.Nowa® Sp. z o.o.
ul. Mieszka I 38
43-300 Bielsko-Biała
e-mail: zamowienia@wydawnictwo-odnowa.pl
strona: www.wydawnictwo-odnowa.pl

ISBN 978-83-66572-69-0

Wydanie I

Autorzy

Maryla Bywalec Prawnik

- Forma zawarcia umowy
- Określenie stron umowy
- Przedmiot umowy
- Terminy
- Wykonanie umowy

Karolina Fajer Aplikant adwokacki

- Konsument i Przedsiębiorca
- Próba polubownego rozwiązania sporu
- Uгода pozasądowa
- Poddanie się egzekucji
- Do którego sądu złożyć pozew
- Jakie dowody powołać
- Dochodzenie zapłaty na drodze sądowej. Dla dłużnika
- Wzory

Anna Golan Adwokat

- Przedawnienie roszczeń
- Odsetki za opóźnienie w płatności oraz rekompensata za poniesione koszty windykacji
- Jak określić strony procesu
- Zwolnienie od opłat sądowych
- Rozprawa sądowa – czy w każdej sprawie musi się odbyć
- Postępowanie klauzulowe
- Dochodzenie zapłaty na drodze egzekucyjnej. Część dla Wierzyciela
- Wzory

Piotr Seget Adwokat

- Pojęcie wierzytelności
- Mediacja
- Krajowy Rejestr Długów (KRD) i inne Biura Informacji Gospodarczej (BIG)
- Wymogi formalne pozwu
- Opłaty sądowe
- Dochodzenie zapłaty na drodze egzekucyjnej. Część dla Dłużnika

SPIS TREŚCI

WSTĘP

A. WYJAŚNIENIE POJĘĆ I ZAGADNIEŃ OGÓLNYCH

Pojęcie wierzytelności pieniężnej	10
Konsument i przedsiębiorca	12
Przedawnienie roszczeń	18

B. UMOWA CZYLI JAK ZABEZPIECZYĆ SWOJE INTERESY

Forma zawarcia umowy	26
Określenie stron umowy	36
Przedmiot umowy	44
Terminy	46
Odsetki za opóźnienie w płatności oraz rekompensata za poniesione koszty windykacji	50
Wykonanie umowy	56

C. DZIAŁANIA POLUBOWNE W DOCHODZENIU WIERZYTELNOŚCI

Próba polubownego zakończenia sporu	67
Mediacja	71
Uгода pozasądowa	75
Poddanie się egzekucji u notariusza	80
Krajowy Rejestr Długów (KRD) i inne biura informacji gospodarczej (BIG)	86

D. DOCHODZENIE ZAPŁATY NA DRODZE SĄDOWEJ

CZĘŚĆ DLA WIERZycIELA

Do którego sądu złożyć pozew?	93
Jak określić strony procesu i wskazać ich adres?	98
Wymogi formalne pozwu	102
Jakie dowody powołać?	106
Opłaty sądowe	116

Zwolnienie od opłat sądowych	121
Rozprawa sądowa – czy w każdej sprawie musi się odbyć?	124
Postępowanie klauzulowe	131
CZĘŚĆ DLA DŁUŻNIKA	
Środki zaskarżenia w postępowaniu sądowym czyli jak się bronić?	134
Gdzie szukać pomocy prawnej	147

E. DOCHODZNIENIE ZAPŁATY NA DRODZE EGZEKUCYJNEJ

CZĘŚĆ DLA WIERZYTELIA

Wybór komornika	154
Strony postępowania egzekucyjnego	157
Wymogi formalne wniosku egzekucyjnego	159
Tytuły wykonawcze	163
Koszty egzekucji	165
Egzekucja z ruchomości	169
Egzekucja z wynagrodzenia za pracę	173
Egzekucja z rachunków bankowych	175
Egzekucja z wierzytelności	179
Egzekucja z nieruchomości	182

CZĘŚĆ DLA DŁUŻNIKA

Skarga na czynności komornika	187
O powództwach przeciwegzekucyjnych	193
Ograniczenie egzekucji z majątku dłużnika	201
Ograniczenie kosztów komorniczych	207

F. WZORY PISM

Apelacja pozwanego od wyroku Sądu Rejonowego	215
Pozew o zapłatę w postępowaniu upominawczym	219
Wniosek o ustanowienie pełnomocnika z urzędu	225
Wniosek o zwolnienie od kosztów postępowania	227
Weksel	229

WSTĘP

JAKI JEST CEL TEGO PORADNIKA?

Oddajemy w twoje ręce narzędzie, które ma ci pomóc odnaleźć się w labiryncie przepisów prawnych, których znajomość przyda się każdemu wierzycielowi oraz dłużnikowi w sytuacji powstania sporu z kontrahentem na tle zawartej z nim umowy, w szczególności kiedy maleją szanse na normalny dialog i szybkie dojście do porozumienia, a w grę wchodzi postępowanie sądowe, czy egzekucja. Zajmując się na co dzień prawem cywilnym i gospodarczym, podjęliśmy próbę wskazania najważniejszych uprawnień i możliwości dostępnych wierzycielom, jak i dłużnikom na etapie polubownych rozmów, postępowania sądowego oraz egzekucji. Poradnik napisany jest w przystępny sposób, co pomoże ci zrozumieć prawne zagadnienia, zwłaszcza jeśli niespodziewanie znalazłeś się po którejś ze stron i nie wiesz jak odnaleźć się w nowej roli.

JAK CZYTAĆ TEN PORADNIK?

Każdy rozdział składa się zawsze z dwóch podstawowych elementów:

- części teoretycznej - to garść informacji dotyczących podstawowych zagadnień i koncepcji związanych z prawem cywilnym, gospodarczym i procedurą cywilną, napisana bardzo przystępnym i zrozumiałym językiem;
- części praktycznej z pytaniami i odpowiedziami – zagadnienie do niej zaczerpnięto z codziennej praktyki prawników i dotyczą najczęściej pojawiających się problemów prawnych.

Całość treści podzieliliśmy na część dla wierzyciela oraz dłużnika. Pomysł ten powstał, aby ułatwić ci odnalezienie ważnych dla ciebie w danym momencie treści.

PAMIĘTAJ!

Poradnik stanowi zbiór najprzydatniejszych informacji na temat prawnych aspektów związanych z wierzytelnościami oraz długami, jak i uprawnieniami stron.

W niektórych przypadkach, zwłaszcza proceduralnych i formalnych, nie zastąpi on jednak porady profesjonalisty – adwokata lub radcy prawnego. Jeżeli masz jakiegokolwiek wątpliwości co do swoich praw, obowiązków lub uprawnień procesowych, skorzystaj z pomocy prawnika, który ma doświadczenie w prowadzeniu spraw wierzycieli oraz dłużników.

PAMIĘTAJ TEŻ,

że czerpanie wiedzy na temat wierzytelności i długów z osobistych doświadczeń innych osób lub stron internetowych może okazać się zgubne. Nawet jeśli widzisz wiele podobieństw do twojej sytuacji, pamiętaj że diabeł tkwi w szczegółach, a te często okazują się decydujące w rzeczywistości sądowej i egzekucyjnej.



WYJAŚNIENIE
POJĘĆ
I ZAGADNIEŃ
OGÓLNYCH

POJĘCIE **WIERZYTELNOŚCI** PIENIĘŻNEJ

Z TEGO ROZDZIAŁU DOWIESZ SIĘ:

- czym jest wierzytelność pieniężna i co może być jej źródłem
- jaka jest różnica pomiędzy wierzytelnością wymagalną a niewymagalną
- czy można przenieść wierzytelność na inny podmiot

TROCHĘ TEORII

Wierzytelność pieniężna to pojęcie, które będzie powracać w różnych rozdziałach w całym poradniku. Zaczniemy więc od tego, że jest to **uprawnienie do żądania zapłaty** od określonego podmiotu, na przykład osoby fizycznej lub spółki. Wierzytelność przysługuje wierzycielowi, **jest więc przeciwieństwem długu**, który kojarzymy z osobą dłużnika. We współczesnym obrocie wierzytelność pieniężna powstaje najczęściej na skutek zawarcia **umowy**.

Zawarłeś z kontrahentem umowę i wykonałeś opisaną w niej usługę.

Wystawiłeś fakturę VAT dotyczącą należnego ci wynagrodzenia.

Kwota, której możesz żądać jako zapłaty, to właśnie twoja wierzytelność (pieniężna).

Źródłem wierzytelności pieniężnej może być także tzw. **czyn niedozwolony**, tj. takie zwinione działanie lub zaniechanie, które powoduje powstanie czyjejś szkody.

Twój sąsiad celowo zniszczył rower, którym podróżujesz do pracy.

Możesz żądać od niego odszkodowania. Kwota należnego ci odszkodowania to właśnie twoja wierzytelność (pieniężna).

Wierzytelności pieniężne dzielimy na:

- **niewymagalne**, czyli takie, które istnieją, ale nie powstał jeszcze obowiązek zapłaty,
- **wymagalne**, czyli takie, które istnieją i których zapłaty można dochodzić polubownie (np. poprzez wezwanie do zapłaty) lub przymusowo (np. poprzez skierowanie pozwu do sądu).

Sprzedajesz i dostarczyłeś kontrahentowi towar, którym handlujesz, i 1 lipca wystawiłeś mu fakturę VAT z terminem płatności ustalonym na 8 lipca.

Twoja wierzytelność pieniężna istnieje więc od chwili wystawienia faktury, ale nie możesz się domagać uregulowania należności za sprzedany towar przed 8 lipca, do tego czasu wierzytelność nie jest wymagalna. Jeśli kontrahent nie ureguje należności do 8 lipca, masz prawo żądać od niego zapłaty i/lub złożyć pozew do sądu.

Co do zasady wierzytelność pieniężną można przenieść na inny podmiot, na przykład na firmę windykacyjną. Najczęściej dzieje się tak na skutek zawarcia **umowy cesji wierzytelności**, czyli przeniesienia na inny podmiot prawa do żądania zapłaty przysługującej ci wierzytelności.

Twój kontrahent nie zapłacił za oprogramowanie komputerowe, które dla niego napisalesz, mimo iż doręczyłeś mu fakturę VAT.

Zawierasz umowę cesji wierzytelności z firmą windykacyjną, która na tej podstawie stanie się nowym wierzycielem i będzie mogła domagać się zapłaty za twoją fakturę VAT od nierzetelnego kontrahenta.

W niektórych przypadkach cesja wierzytelności nie jest możliwa. Dzieje się tak choćby wtedy, gdy wyrażnie zakazuje tego ustawa lub w umowie wyrażnie wyłączono możliwość przeniesienia wierzytelności na inny podmiot.

WIERZYTELNOŚĆ PIENIĘŻNA

pytania z forum

Zawarłem z kontrahentem pisemną umowę, w której zobowiązał się on do wyremontowania pomieszczeń służbowych w mojej firmie. Ze względu na przejściowe problemy nie zapłaciłem wystawionej przez niego faktury VAT dotyczącej należnego mu wynagrodzenia za wykonane prace. Teraz zgłosiła się do mnie firma windykacyjna i powołując się na cesję wierzytelności, domaga się zapłaty za fakturę, ale już bezpośrednio na jej rachunek bankowy. W umowie z kontrahentem znalazłem zapis, który mówi o tym, że „przejęcie praw i obowiązków z umowy wymaga zgody drugiej strony”. Takiej zgody nigdy nie wyrażałem. Komu mam uregulować kwotę zaległości, żeby sprawa nie zakończyła się w sądzie?

Z zacytowanego zapisu umowy wynika, że przeniesienie wierzytelności na inny podmiot wymaga twojej zgody. Jeżeli jej nie udzieliłeś, cesja wierzytelności jest bezskuteczna, tzn. nie dochodzi do zmiany wierzyciela. Aby prawidłowo zwolnić się z zobowiązania i uniknąć przymusowego wyegzekwowania długu, powinieneś uregulować kwotę widniejącą na fakturze VAT na rzecz kontrahenta, a nie firmy windykacyjnej.

KONSUMENT I PRZEDSIĘBIORCA

Z TEGO ROZDZIAŁU DOWIESZ SIĘ:

- czym się różni przedsiębiorca od konsumenta
- jakie skutki wiążą się z tym podziałem

TROCHĘ TEORII

Konsumentem jest każda osoba fizyczna, która dokonuje z przedsiębiorcą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio ze swoją działalnością gospodarczą lub zawodową. Oznacza to, że konsumentem jest ten, kto dokonuje transakcji zakupu, bądź zawiera umowę o świadczenie usług z przedsiębiorcą na użytek prywatny.

Konsumentem może być także przedsiębiorca, jeśli danej transakcji dokonuje na użytek prywatny, a świadczona mu usługa nie ma związku z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą.

Przedsiębiorcą jest z kolei osoba fizyczna, prawna bądź jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej. Bez wątpienia zatem przedsiębiorcą będą spółki prawa handlowego, czyli spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjne, jawne itd. Problem z rozróżnieniem charakteru, w jakim w danej czynności występuje dany podmiot, pojawia się więc tylko w odniesieniu do osób fizycznych.

Najprostszym sposobem na upewnienie się, czy podmiot będący osobą fizyczną jest przedsiębiorcą, jest wyszukanie go w rejestrze przedsiębiorców, czyli w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG; najlepiej za pośrednictwem strony <https://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG/CEIDG.Public.UI/Search.aspx>). Jest to rejestr jawny, w którym każdy może ustalić podstawowe informacje o danym przedsiębiorcy, takie jak adres prowadzenia działalności, NIP, region oraz przedmiot działalności.

Do oceny, czy w danym stosunku prawnym osoba występuje jako konsument czy jako przedsiębiorca, stosuje się obiektywne kryteria. Nie będą miały zatem znaczenia deklaracje naszego kontrahenta, że daną rzecz nabył jako konsument, jeśli obiektywnie ustalone okoliczności wskazują, że w transakcji występował jako przedsiębiorca. Najłatwiej skorzystać z danych wskazanych podczas zakupu. Jeśli twój kontrahent poprosił cię o wystawienie faktury VAT i wskazał dane swojej firmy, bez wątplenia występuje jako przedsiębiorca. Nie zawsze jednak ustalenie tych okoliczności będzie tak proste.

Pan Kowalski, prowadzący działalność gospodarczą w sektorze budowlanym kupuje buty trekkingowe w sklepie sportowym. Czy kupuje je jako przedsiębiorca?

Co do zasady pan Kowalski jest przedsiębiorcą, ale ponieważ dokonywana transakcja nie ma żadnego związku z prowadzoną przez niego działalnością, w tej konkretnej transakcji występuje jako konsument. Ten sam pan Kowalski nie będzie jednak występował jako konsument, jeśli kupi specjalistyczne obuwie, którego będzie używał w ramach wykonywanej działalności.

Osoby **prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą nie zawsze będą uznawane za przedsiębiorców**. W każdym przypadku konieczna będzie osobna ocena. O tym, czy danego przedsiębiorcę należy traktować jak konsumenta, decyduje to, czy konkretna umowa ma dla niego charakter zawodowy. Jak to ocenić? Przede wszystkim należy wziąć pod uwagę przedmiot działalności gospodarczej ujawniony przez takiego przedsiębiorcę w CEIDG. Jeśli przedmiot działalności pokrywa się z przedmiotem umowy, możemy uznać, że umowa ma dla tego przedsiębiorcy zawodowy charakter.

Uwaga!

Przepisy dotyczące konsumenta, stosuje się do osoby fizycznej zawierającej umowę bezpośrednio związaną z jej działalnością gospodarczą, gdy z treści tej umowy wynika, że nie posiada ona dla niej charakteru zawodowego, wynikającego w szczególności z przedmiotu wykonywanej przez nią działalności gospodarczej, udostępnionego na podstawie przepisów o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej.

Czy mechanik samochodowy kupuje klocki hamulcowe jako przedsiębiorca czy jako konsument?

Mechanik będzie w tej sytuacji traktowany jako przedsiębiorca, dlatego że kupuje towar, który bez wątpienia wykorzystuje w ramach prowadzonej działalności gospodarczej i pokrywa się on z przedmiotem tej działalności. Jeśli jednak ten sam mechanik kupi drukarkę, to w przypadku tej umowy będzie już traktowany jako konsument. I to nawet jeśli za tę drukarkę wystawiona została faktura VAT.

Szczególne uprawnienia konsumenta

Opisywane rozróżnienie jest istotne o tyle, że **konsumentowi przysługują szczególne uprawnienia**.

Jeśli jesteś przedsiębiorcą, musisz się liczyć z tym, że konsument ma możliwość **odstąpienia od umowy zawartej poza lokalem przedsiębiorstwa w terminie 14 dni** (na podstawie ustawy o prawach konsumenta).

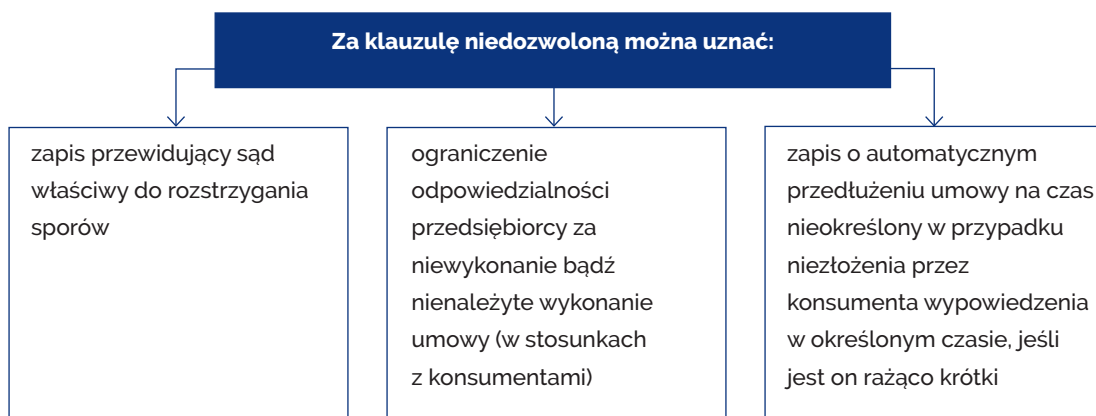
Prowadzisz sklep internetowy i sprzedasz drukarkę mechanikowi?

Jako że jest to umowa zawarta na odległość, poza lokalem przedsiębiorstwa, musisz się liczyć z tym, że towar może do ciebie wrócić.

Będąc przedsiębiorcą, musisz przejrzeć swoje regulaminy i umowy pod kątem **klauzul niedozwolonych (nazywanych także klauzulami abuzywnymi)**. Jeśli Twój kontrahent zostanie uznany za konsumenta, klauzule niedozwolone nie będą miały do niego zastosowania. Lepiej zatem zawczasu przeanalizować zapisy, żeby uniknąć problemów na etapie realizacji umowy. Za klauzule niedozwolone mogą zostać uznane te postanowienia umowy, które nie podlegały negocjacjom na etapie jej zawierania, a zatem przede wszystkim wspomniane powyżej regulaminy.

Uwaga!

Nad stosowaniem przez przedsiębiorców klauzul niedozwolonych czuwa Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Osoba uznana za konsumenta może skorzystać z jego pomocy w przypadku jakichkolwiek sporów na etapie realizacji umowy.



Jako przedsiębiorca musisz pamiętać o tym, że konsumentowi przysługują szczególne uprawnienia wynikające z **rękojmi za wady** (tzw. reklamacji). Korzysta w tym zakresie z większej ochrony niż przedsiębiorca, w związku z czym:

- **nie możesz modyfikować regulacji ustawowych** na niekorzyść konsumenta (np. skrócić dwuletniego okresu rękojmi), ponieważ takie zapisy zostaną uznane za klauzulę niedozwoloną i nie będą wiązać stron,
- musisz pamiętać, że **na konsumencie nie spoczywa obowiązek niezwłocznego zbadania, czy zakupiony towar nie nosi wad**, co odróżnia go od przedsiębiorcy.

Gdyby Twój kontrahent będący przedsiębiorcą zgłosił wady o charakterze pierwotnym (tzn. takie, które bez wątpienia występowały w chwili wydania towaru) po upływie 6 miesięcy, mógłbyś nie uznać jego roszczenia z tytułu rękojmi, ale jeśli to samo zrobi konsument, **nie możesz odrzucić jego roszczeń**.

- masz 14 dni na to, by odpowiedzieć na roszczenia z tytułu rękojmi zgłoszone przez konsumenta; jeśli tego nie zrobisz, przyjmujesz się, że **uznałeś jego roszczenia** (rozpatrzyłeś reklamację na jego korzyść) – przedsiębiorca nie może liczyć na taką ochronę,
- w stosunku do konsumenta przyjmuje się domniemanie, że **jeśli wada wystąpiła w przeciągu roku od chwili zakupu, to występowała ona w chwili wydania towaru**, a to znacznie utrudnia negatywne rozpoznawanie reklamacji konsumentów.

Przedsiębiorca prowadzący **jednoosobową działalność gospodarczą**, który zawrze umowę niemającą charakteru zawodowego, może skorzystać z wszystkich wymienionych powyżej udogodnień wynikających z uprzywilejowanej pozycji konsumenta w stosunkach z przedsiębiorcami.

Od przedsiębiorcy wymaga się działania z należytą, właściwą w danym stosunku prawnym starannością – taki obowiązek nie spoczywa z kolei na konsumencie, a zatem wszystkie nieścisłości w twoich regulaminach czy niepoinformowanie konsumenta o istotnych kwestiach związanych z realizacją umowy, mogą zostać rozpatrzone na twoją niekorzyść.

Przedsiębiorcę obowiązują **większe restrykcje procesowe** w ramach cywilnych postępowań sądowych prowadzonych w tzw. trybie gospodarczym.*

Konsumencie!

Jeśli masz wątpliwości co do treści regulaminu albo wzorca umowy, możesz skorzystać z pomocy miejskiego bądź powiatowego rzecznika konsumentów. Aby sprawdzić godziny przyjmowania interesantów, musisz tylko wejść na stronę interesującego cię urzędu miasta.

* Więcej na ten temat przeczytasz w części *Dochodzenie zapłaty na drodze sądowej*.

WSKAZÓWKA PRAKTYCZNA

Jeśli jesteś przedsiębiorcą, zwróć uwagę na zapisy ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych, której celem jest ograniczenie zatorów płatniczych wynikających z nieterminowego realizowania swoich zobowiązań przez przedsiębiorców. Na jej podstawie można naliczyć nie tylko wyższe odsetki w przypadku opóźnienia w zapłacie za umowę, która kwalifikuje się jako transakcja handlowa, ale także żądać rekompensaty za dochodzenie wierzytelności.*

Z wymienionych powyżej instytucji można skorzystać, jeśli:

- **stronami** transakcji handlowej są przedsiębiorcy,
- umowę, której przedmiotem jest odpłatna dostawa towarów lub odpłatne świadczenie usług, zawarto w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą,
- jeśli **przedsiębiorcę prowadzącego jednoosobową działalność gospodarczą uznajemy za konsumenta**.

* Więcej o odsetkach i rekompensacie przeczytasz w rozdziale *Odsetki za opóźnienie w płatności oraz rekompensata za poniesione koszty windykacji*.

PRAKTYCZNY PORADNIK PRAWNY stanowi kompendium wiedzy dla dłużników i wierzycieli. Został napisany przez grupę prawników, którzy na co dzień zmagają się z problemami dotyczącymi dochodzenia wierzytelności, pomagając zarówno wierzycielom, jak i dłużnikom. Jeśli masz kłopoty ze spłatą długów, chcesz wiedzieć w jaki sposób możesz poradzić sobie w trudnej sytuacji i jakie instrumenty prawne pomogą ci najskuteczniej stanąć na równe nogi – to propozycja dla ciebie! A może jesteś wierzycielem, który zмага się z odzyskaniem swoich należności i stara się odnaleźć w gąszczu przepisów związanych z dochodzeniem wierzytelności? Z pewnością niniejszy podręcznik pomoże w tej trudnej walce.

Poradnik, oprócz części teoretycznej – napisanej w sposób przystępny i zrozumiały dla osób, które nie posiadają wiedzy czy doświadczenia prawniczego – zawiera także zbiór odpowiedzi na najczęstsze pytania dotyczące dochodzenia wierzytelności. Ostatnią część poradnika stanowią wzory dokumentów, które możesz wykorzystać w procesie windykacji należności. Wzory zawierają także omówienie, dzięki któremu dowiesz się, jak prawidłowo je wypełnić.

W poradniku znajdziesz odpowiedzi na następujące pytania:

- czym jest wierzytelność pieniężna i kiedy się przedawnia
- jak skutecznie zawrzeć umowę, która zabezpieczy twoje interesy majątkowe
- gdzie szukać informacji o kontrahencie
- jakie możesz podjąć polubowne działania w dochodzeniu wierzytelności
- jak wygląda sądowe dochodzenie należności pieniężnych, a także jakie są koszty takiego postępowania
- gdzie dłużnik może znaleźć pomoc, w szczególności nieodpłatną pomoc prawną
- czym jest postępowanie egzekucyjne, który komornik wyegzekwuje dług i jakie składniki majątku może zająć
- jakie środki obrony przeciwko egzekucji może podjąć dłużnik

STAN PRAWNY: styczeń 2021

ISBN 978-83-66572-69-0

