

Koszty windykacji polubownej – jakie są granice odpowiedzialności dłużnika?

W praktyce obrotu gospodarczego, w szczególności w branży transportowej, określenie „windykacja na koszt dłużnika” funkcjonuje niemal jako samodzielna kategoria rozliczeniowa, sugerująca, że jeżeli wierzyciel, wobec braku terminowej zapłaty, skorzystał z usług podmiotu zewnętrznego, to koszt tych usług może zostać następnie automatycznie przeniesiony na dłużnika. Tego rodzaju uproszczenie nie znajduje jednak pełnego oparcia w konstrukcji art. 10 ustawy z 8 marca 2013 r. o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych, ponieważ ustawodawca wyraźnie odróżnia zryczałtowaną rekompensatę z ust. 1 od dodatkowego roszczenia o zwrot kosztów odzyskiwania należności z ust. 2, przy czym każda z tych instytucji opiera się na odmiennych przesłankach i spełnia częściowo inną funkcję.

Z perspektywy praktycznej różnica ta ma podstawowe znaczenie, ponieważ o ile w przypadku rekompensaty ryczałtowej wierzyciel nie musi wykazywać, że rzeczywiście poniósł jakiegokolwiek wydatki związane z dochodzeniem należności, o tyle w odniesieniu do kosztów przewyższających ryczałt ustawodawca posługuje się pojęciem kosztów „poniesionych” oraz wymaga, aby ich wysokość była „uzasadniona”. Oznacza to, że sama okoliczność zawarcia przez wierzyciela umowy z firmą windykacyjną, zaakceptowania jej regulaminu lub cennika, a nawet wystawienia przez ten podmiot faktury, nie przesądza jeszcze o tym, że w identycznej wysokości powstaje zobowiązanie po stronie dłużnika.

Dla zobrazowania problemu można posłużyć się przykładem typowym dla sektora TSL. Przewoźnik wykonał usługę transportową i wystawił fakturę na kwotę 9.500 zł brutto, która nie została uregulowana w terminie, wobec czego wierzyciel przekazał sprawę firmie windykacyjnej, a podmiot ten dokonał weryfikacji dłużnika w dostępnych rejestrach, przesłał kilka wiadomości elektronicznych, podjął próby kontaktu telefonicznego i ostatecznie doprowadził do zapłaty należności głównej. Następnie dłużnik otrzymał żądanie obejmujące nie tylko ustawową rekompensatę za koszty odzyskiwania należności, lecz również dodatkową kwotę, przykładowo 1.320,50 zł, określoną jako koszt czynności windykacyjnych.

Pytanie o zasadność takiego żądania nie powinno być jednak sprowadzane do prostego rozstrzygnięcia, czy wierzyciel miał prawo skorzystać z usług firmy windykacyjnej, ponieważ co do zasady takie uprawnienie nie budzi wątpliwości; zasadniczy problem dotyczy natomiast tego, czy i w jakim zakresie koszt wynikający z relacji umownej pomiędzy wierzycielem a podmiotem windykacyjnym może zostać skutecznie przeniesiony na dłużnika.

Rekompensata 40, 70 i 100 euro ma charakter odmienny od rzeczywistych kosztów windykacji

Zgodnie z art. 10 ust. 1 ustawy wierzycielowi, od dnia nabycia uprawnienia do odsetek ustawowych za opóźnienie w transakcjach handlowych, przysługuje od dłużnika, bez wezwania, rekompensata za koszty odzyskiwania należności w wysokości odpowiadającej równowartości 40, 70 albo 100 euro, w zależności od wysokości świadczenia pieniężnego. Przy należności w wysokości 9.500 zł

właściwa będzie zatem rekompensata odpowiadająca równowartości 70 euro, ponieważ ustawowy próg 40 euro odnosi się wyłącznie do świadczeń nieprzekraczających 5.000 zł.

Roszczenie to ma charakter zryczałtowany i powstaje z mocy prawa, a więc nie jest uzależnione od przedstawienia przez wierzyciela dowodów potwierdzających rzeczywiste poniesienie kosztów. W komentarzu do art. 10 wskazuje się, że stała rekompensata pełni funkcję nie tylko kompensacyjną, lecz również prewencyjną, ponieważ jej celem jest ograniczanie kosztów administracyjnych i wewnętrznych związanych z nieterminową płatnością, a zarazem zniechęcanie dłużników do opóźnień w zapłacie; z tego względu brak rzeczywistych wydatków po stronie wierzyciela nie prowadzi automatycznie do wygaśnięcia roszczenia z ust. 1.

Takie ujęcie znalazło również odzwierciedlenie w orzecznictwie sądów powszechnych. Najczęściej przyjmuje się, że zryczałtowana rekompensata przysługuje niezależnie od faktycznego zakresu czynności podejmowanych przez wierzyciela, ponieważ jej rolą jest między innymi pokrycie typowych i standardowych kosztów związanych z opóźnieniem, takich jak korespondencja, monity czy czynności administracyjne.

Z punktu widzenia dłużnika oznacza to, że w odniesieniu do samej rekompensaty z ust. 1 skuteczna obrona nie może polegać wyłącznie na twierdzeniu, że wierzyciel nie wykonał żadnych szczególnych działań windykacyjnych, ponieważ właśnie zryczałtowany charakter tego roszczenia powoduje, że rzeczywisty zakres aktywności wierzyciela ma znaczenie wtórne.

Warunkiem powstania rekompensaty pozostaje jednak rzeczywiste opóźnienie

Nie oznacza to jednocześnie, że każda nota obciążeniowa wystawiona przez wierzyciela jest zasadna, ponieważ podstawowym warunkiem nabycia prawa do rekompensaty pozostaje powstanie po stronie wierzyciela uprawnienia do odsetek ustawowych za opóźnienie w transakcjach handlowych, a więc uprzednie ustalenie, że dłużnik rzeczywiście nie uścił należności w terminie wynikającym z umowy.

W realiach branży transportowej zagadnienie to ma szczególne znaczenie, ponieważ strony bardzo często uzależniają rozpoczęcie biegu terminu płatności od wystąpienia dodatkowych zdarzeń, takich jak doręczenie oryginałów dokumentów transportowych, przesłanie skanów, przekazanie prawidłowo wystawionej faktury lub dostarczenie kompletu dokumentacji wymaganej w zleceniu transportowym. W konsekwencji termin wskazany jednostronnie na fakturze nie zawsze będzie tożsamy z terminem wynikającym z umowy, a dopiero ten ostatni ma decydujące znaczenie dla ustalenia chwili popadnięcia przez dłużnika w opóźnienie. Art. 7 ust. 1 ustawy wiąże bowiem powstanie prawa do odsetek z brakiem zapłaty w terminie określonym w umowie, pod warunkiem wcześniejszego spełnienia świadczenia przez wierzyciela.

W praktyce oznacza to, że przed oceną zasadności zarówno rekompensaty ryczałtowej, jak i dalszych kosztów odzyskiwania należności, konieczne jest ustalenie, czy wierzytelność rzeczywiście była wymagalna w dacie przyjętej przez wierzyciela, ponieważ w przeciwnym razie dalsza analiza art. 10 staje się przedwczesna.

Art. 10 ust. 2 wprowadza zupełnie inny model odpowiedzialności

Znacznie bardziej złożona pozostaje natomiast kwestia kosztów przewyższających ryczałt, ponieważ art. 10 ust. 2 przewiduje, że „oprócz kwoty, o której mowa w ust. 1, wierzycielowi przysługuje również zwrot, w uzasadnionej wysokości, poniesionych kosztów odzyskiwania należności przewyższających tę kwotę”.

Już samo brzmienie przepisu wskazuje, że nie chodzi tutaj o kolejną sankcję o charakterze ryczałtowym, lecz o roszczenie wymagające wykazania określonych przesłanek faktycznych. Koszt musi bowiem zostać rzeczywiście poniesiony, musi pozostawać w związku z odzyskiwaniem konkretnej należności, a jego wysokość musi być uzasadniona z punktu widzenia okoliczności sprawy. W orzecznictwie ujmuje się to najczęściej jako roszczenie odszkodowawcze, ściśle związane z opóźnieniem w transakcji handlowej, które wymaga wykazania nie tylko samego wydatku, lecz również jego wysokości, związku przyczynowego oraz racjonalności.

Komentarz do ustawy idzie w tym samym kierunku, wskazując, że art. 10 ust. 2 obejmuje również koszty zewnętrzne, w tym wynagrodzenie prawnika lub firmy windykacyjnej, jednak warunkiem ich przerzucenia na dłużnika pozostaje ocena celowości poniesienia danego kosztu oraz racjonalności jego wysokości.

Nie ma zatem podstaw do przyjęcia, że sam fakt skorzystania z profesjonalnego podmiotu windykacyjnego prowadzi automatycznie do powstania roszczenia wobec dłużnika w wysokości wynikającej z cennika tego podmiotu.

Umowa wierzyciela z firmą windykacyjną nie określa sama przez się zakresu odpowiedzialności dłużnika

Z perspektywy prawa zobowiązań relacja pomiędzy wierzycielem a firmą windykacyjną oraz relacja pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem są odrębnymi stosunkami prawnymi, wobec czego wysokość wynagrodzenia ustalona w pierwszym z nich nie może być automatycznie utożsamiana z zakresem odpowiedzialności istniejącej w drugim.

Jeżeli wierzyciel akceptuje model rozliczenia, w którym firma windykacyjna pobiera wynagrodzenie procentowe, przykładowo w wysokości 10% wartości odzyskanej należności, to takie ustalenie może pozostawać w pełni skuteczne pomiędzy tymi podmiotami, nie oznacza jednak jeszcze, że dłużnik z mocy samego art. 10 ust. 2 staje się zobowiązany do zwrotu całej tak ustalonej prowizji. Ustawa nie posługuje się bowiem pojęciem „wynagrodzenia firmy windykacyjnej”, lecz odwołuje się do „poniesionych kosztów odzyskiwania należności” i jednocześnie ogranicza ich zwrot do „uzasadnionej wysokości”.

Powyższe rozróżnienie ma szczególne znaczenie przy prowizjach procentowych, ponieważ wysokość kosztu ustalonego w relacji wierzyciel-windykator może zwiększać się proporcjonalnie do wartości należności, mimo że rzeczywisty zakres wykonanych czynności pozostaje praktycznie identyczny. Jeżeli zatem przy wierzytelności 10.000 zł prowizja wynosi 1.000 zł, a przy wierzytelności 100.000 zł – 10.000 zł, przy niezmiennym zakresie działań obejmującym przykładowo analizę danych, wysłanie dwóch wezwań i kilka rozmów telefonicznych, to sama różnica wartości dochodzonego roszczenia nie przesądza jeszcze o racjonalności dziesięciokrotnego wzrostu kosztów windykacji.

Właśnie dlatego komentatorzy podkreślają, że ocena roszczenia z art. 10 ust. 2 powinna być dokonywana z perspektywy konkretnych okoliczności, takich jak stopień skomplikowania sprawy, liczba i charakter podjętych czynności, czas trwania działań, a także relacja kosztów do wartości dochodzonego świadczenia.

Samo wykazanie, że wierzyciel zapłacił firmie windykacyjnej, nie jest wystarczające

Szczególnie istotny w tym kontekście jest wyrok **Sądu Rejonowego w Piotrkowie Trybunalskim z 10 grudnia 2025 r., V GC 665/25**, ponieważ stan faktyczny tej sprawy pozwala wyraźnie rozdzielić dwie kwestie, które w praktyce bywają utożsamiane: fakt poniesienia określonego wydatku oraz zasadność obciążenia nim dłużnika.

W tamtej sprawie wierzyciel przedstawił fakturę wystawioną przez podmiot świadczący usługi windykacyjne oraz potwierdzenie dokonania transakcji, a zatem wykazał, że rzeczywiście poniósł koszt w wysokości 4.920 zł, po czym obciążył dłużnika kwotą 4.000 zł tytułem kosztów odzyskiwania należności.

Mimo to sąd oddalił roszczenie w zakresie kosztów przekraczających rekompensatę ryczałtową, wskazując, że sama faktura podmiotu trzeciego potwierdza wprawdzie fakt poniesienia wydatku, lecz nie dowodzi, że koszt ten był konieczny, racjonalny i proporcjonalny do dochodzonej wierzytelności. Wierzyciel nie przedstawił szczegółowego zakresu wykonanych czynności, harmonogramu działań, liczby monitów, opisów rozmów ani innych danych pozwalających zweryfikować rzeczywistą niezbędność i ekonomiczną zasadność poniesionego kosztu.

Orzeczenie to ma istotne znaczenie praktyczne, ponieważ pokazuje, że ciężar dowodu po stronie wierzyciela nie kończy się na wykazaniu, że podmiot zewnętrzny wystawił fakturę i że faktura została opłacona. Konieczne jest jeszcze wykazanie, że określone czynności pozostawały w realnym związku z dochodzeniem konkretnej należności i że skala wydatku pozostawała racjonalna z punktu widzenia celu, jakiemu miała służyć.

Kryterium „uzasadnionej wysokości” ma charakter normatywny, a nie wyłącznie rachunkowy

Pojęcie „uzasadnionej wysokości” nie powinno być rozumiane wyłącznie jako matematyczna różnica pomiędzy kwotą faktury firmy windykacyjnej a wysokością ustawowego ryczałtu, ponieważ ustawodawca pozostawił sądowi możliwość oceny, czy dane koszty były w ogóle celowe i racjonalne.

Komentarz wskazuje wprost, że sąd może oddalić żądanie w całości, jeżeli stwierdzi, że dochodzone koszty zostały poniesione w sposób niecelowy lub nieracjonalny, albo zasądzić je jedynie w części odpowiadającej kosztom, które w okolicznościach konkretnej sprawy można uznać za adekwatne.

Z kolei w orzecznictwie podkreśla się, że „uzasadniona wysokość” wymaga uwzględnienia nie tylko nominalnej wartości wydatku, lecz również jego celowości, proporcjonalności i ekonomicznej

racjonalności, co wyklucza całkowitą swobodę wierzyciela w generowaniu kosztów, które następnie miałyby zostać przerzucone na dłużnika.

W tym kontekście istotne jest również to, że ustawowy ryczałt z ust. 1 ma już pokrywać standardowe koszty administracyjne i wewnętrzne, wobec czego roszczenie z ust. 2 nie powinno prowadzić do ponownego rekompensowania tych samych wydatków. W doktrynie i orzecznictwie TSUE akcentuje się, że zwrot ponad ryczałt dotyczy wyłącznie kosztów dodatkowych i nie może obejmować części wydatków, które zostały już objęte stałą rekompensatą, ani kosztów nadmiernie wygórowanych w świetle okoliczności konkretnej sprawy.

Standardowe czynności windykacyjne nie zawsze uzasadniają dodatkowy koszt

Interesującego przykładu dostarcza również wyrok Sądu Rejonowego w Gdyni z 11 lutego 2026 r., VI GC 440/25, w którym wierzyciel korzystał z pomocy radcy prawnego i poniósł łącznie 550 zł kosztów obsługi prawnej, przy czym część tej kwoty dotyczyła dwóch pism odnoszących się do rozwiązania umowy, a część wezwania do zapłaty.

W odniesieniu do dwóch pierwszych pism sąd stwierdził, że nie pozostawały one w związku z odzyskiwaniem spornej należności, ponieważ dotyczyły zagadnień związanych z rozwiązaniem umowy i zostały sporządzone jeszcze zanim sama wierzytelność objęta późniejszym żądaniem stała się przedmiotem sporu.

Jeszcze bardziej interesujące jest stanowisko odnoszące się do wezwania do zapłaty, ponieważ sąd przyjął, że mimo rzeczywistego poniesienia kosztu w wysokości 150 zł, jego przerzucenie na dłużnika nie było uzasadnione, gdyż wezwanie do zapłaty stanowiło prostą i typową czynność, która co do zasady mieściła się już w zakresie standardowych działań kompensowanych ryczałtem z art. 10 ust. 1.

Teza ta nie powinna być oczywiście absolutyzowana, ponieważ stopień skomplikowania przedsądowej obsługi prawnej może być bardzo różny, a wezwanie sporządzone w wielowątkowym sporze kontraktowym nie jest funkcjonalnie tożsame z prostym przypomnieniem o niezapłaconej fakturze. Orzeczenie dobrze jednak ilustruje zasadę, zgodnie z którą nie każdy rzeczywście poniesiony koszt profesjonalnej obsługi staje się automatycznie kosztem podlegającym zwrotowi na podstawie art. 10 ust. 2.

Znaczenie ma także zachowanie stron przed zleceniem windykacji

Ocena celowości kosztów odzyskiwania należności nie powinna być dokonywana w oderwaniu od przebiegu relacji handlowej poprzedzającej zlecenie sprawy podmiotowi zewnętrznemu. Komentarz do ustawy wskazuje, że znaczenie może mieć między innymi to, czy wierzyciel podjął wcześniej próbę samodzielnego odzyskania należności, czy dłużnik pozostawał w kontakcie, wyjaśniał przyczyny opóźnienia i wskazywał konkretny termin zapłaty, a także jaki był dotychczasowy model współpracy stron.

W konsekwencji sytuacja, w której dłużnik od wielu tygodni unika kontaktu i ignoruje kolejne wezwania, powinna być oceniana odmiennie od przypadku, w którym wierzyciel, bez wcześniejszej

próby wyjaśnienia przyczyn jednodniowego czy kilkudniowego opóźnienia, automatycznie przekazuje sprawę podmiotowi zewnętrznemu generującemu wysoką prowizję.

Nie oznacza to, że wierzyciel ma obowiązek prowadzenia rozbudowanej windykacji we własnym zakresie przed skorzystaniem z profesjonalnej pomocy, jednak zachowanie stron może wpływać na ocenę, czy koszt zewnętrznej obsługi był w konkretnych okolicznościach racjonalny i celowy.

Pojęcie kosztu „poniesionego” wymaga szczególnej ostrożności przy modelu „windykacji na koszt dłużnika”

Jednym z bardziej problematycznych zagadnień pozostaje interpretacja słowa „poniesione”, którym posługuje się art. 10 ust. 2. Przepis nie odnosi się do kosztów potencjalnych, przyszłych ani wyłącznie wynikających z cennika podmiotu windykacyjnego, lecz do kosztów poniesionych przez wierzyciela, co przemawia za koniecznością wykazania realnego ekonomicznego obciążenia jego majątku.

Również przepisy proceduralne akcentują ten element, ponieważ art. 485 § 2¹ k.p.c. wymaga, przy dochodzeniu roszczeń z art. 10 ust. 2, przedstawienia dokumentów potwierdzających poniesienie kosztów odzyskiwania należności.

Nie oznacza to jednak, że można mechanicznie przyjąć, iż tylko koszt już faktycznie zapłacony przelewem spełnia ustawową przesłankę, ponieważ konstrukcja różnych modeli rozliczeniowych może być bardziej złożona i wymaga każdorazowej analizy treści umowy. Zasadne pozostaje natomiast pytanie, czy w modelu, w którym wierzyciel z założenia nie ponosi żadnego ciężaru ekonomicznego, a wynagrodzenie firmy windykacyjnej ma zostać pokryte bezpośrednio przez dłużnika, można w ogóle mówić o „poniesionym koszcie” w rozumieniu art. 10 ust. 2.

Wątpliwość ta jest tym bardziej uzasadniona, że roszczenie ponad ryczałt ma w doktrynie charakter zbliżony do odszkodowawczego i wymaga wykazania nie tylko samego wydatku, lecz także jego wysokości i związku z opóźnieniem dłużnika.

Cesja wierzytelności a podmiot ponoszący koszty odzyskiwania należności

Szczególnego znaczenia nabiera powyższa problematyka w przypadku modeli windykacyjnych opartych na przelewie wierzytelności na podmiot windykacyjny, a następnie jej cesji zwrotnej na rzecz pierwotnego wierzyciela. Jeżeli bowiem w okresie podejmowania czynności zmierzających do odzyskania należności wierzytelność główna przysługiwała firmie windykacyjnej, to właśnie ten podmiot – jako aktualny wierzyciel – prowadził działania ukierunkowane na zaspokojenie własnej wierzytelności, wobec czego z punktu widzenia art. 10 ust. 2 relewantne powinny być przede wszystkim koszty rzeczywiście poniesione przez cesjonariusza w związku z jej odzyskiwaniem, a nie kwota, którą po dokonaniu cesji zwrotnej pierwotny wierzyciel został obciążony na podstawie cennika, regulaminu lub innego mechanizmu rozliczeniowego przyjętego w umowie z firmą windykacyjną. Komentarz do art. 10 wskazuje bowiem wprost, że zakaz cesji przewidziany w art. 10 ust. 4 obejmuje wyłącznie roszczenie o stałą rekompensatę z ust. 1, natomiast roszczenie z art. 10 ust. 2 może podlegać przelewowi, czego konsekwencją jest sytuacja, w której **nabywca wierzytelności jest uprawniony do dochodzenia zwrotu uzasadnionych kosztów jej**

odzyskiwania, podczas gdy wierzycielowi z pierwotnej transakcji handlowej pozostaje roszczenie o stałą rekompensatę.

Powyższe rozróżnienie ma istotne znaczenie dla oceny konstrukcji cesji zwrotnej, ponieważ późniejsze przeniesienie wierzytelności z powrotem na pierwotnego wierzyciela nie powinno prowadzić do automatycznej zmiany kwalifikacji kosztów powstałych w okresie, w którym wierzytelność należała do cesjonariusza. Jeżeli więc firma windykacyjna, będąc właścicielem wierzytelności, ponosiła określone wydatki związane z jej dochodzeniem, to są to co do zasady jej koszty odzyskiwania należności, których zasadność i wysokość podlegają ocenie na podstawie art. 10 ust. 2. Natomiast wynikający z późniejszej umowy cesji zwrotnej obowiązek zapłaty przez pierwotnego wierzyciela określonej prowizji lub opłaty ustalonej według cennika stanowi odrębne rozliczenie kontraktowe pomiędzy tym wierzycielem a firmą windykacyjną i nie powinien być bez dalszej analizy utożsamiany z kosztami poniesionymi przy odzyskiwaniu należności od dłużnika. W przeciwnym razie wysokość roszczenia z art. 10 ust. 2 mogłaby zostać wykreowana już po wykonaniu czynności windykacyjnych, wyłącznie poprzez odpowiednie ukształtowanie warunków cesji zwrotnej, mimo że w czasie prowadzenia tych czynności podmiotem uprawnionym z wierzytelności i ponoszącym koszty jej odzyskiwania był inny podmiot.

Taka interpretacja pozostaje również spójna z odszkodowawczym charakterem roszczenia przewidzianego w art. 10 ust. 2, ponieważ jego wysokość powinna odpowiadać rzeczywistym, celowym i racjonalnym kosztom odzyskiwania należności, a nie kwocie ustalonej wyłącznie w ramach wewnętrznego modelu rozliczeniowego pomiędzy cedentem a cesjonariuszem. Skoro zaś komentarz podkreśla, że po przelewie to nabywca wierzytelności może dochodzić zwrotu uzasadnionych kosztów jej odzyskania, trudno przyjąć, aby po cesji zwrotnej za koszt w rozumieniu tego przepisu należało automatycznie uznać opłatę wynikającą z cennika firmy windykacyjnej, abstrahując od kosztów faktycznie poniesionych przez nią w okresie, w którym pozostawała wierzycielem.

Sam procentowy cennik nie zastępuje oceny racjonalności kosztu

W praktyce działalności firm windykacyjnych często spotykany jest model prowizyjny, w którym wynagrodzenie stanowi określony procent odzyskanej należności. Sam sposób kalkulacji wynagrodzenia nie jest niezgodny z prawem, jednak nie może prowadzić do wniosku, że procent ustalony w relacji wierzyciel-windykator automatycznie wyznacza wysokość odpowiedzialności dłużnika.

Jeżeli bowiem zakres czynności w dwóch sprawach jest porównywalny, a koszt windykacji różni się wyłącznie dlatego, że jedna należność wynosi 10.000 zł, a druga 100.000 zł, to konieczne staje się wykazanie, dlaczego dziesięciokrotnie wyższe wynagrodzenie pozostaje racjonalne z punktu widzenia rzeczywiście wykonanych działań. W niektórych przypadkach będzie to możliwe, przykładowo ze względu na zwiększoną złożoność sprawy, większe ryzyko, konieczność negocjacji lub szerszy zakres analizy, jednak nie jest to okoliczność wynikająca automatycznie z samej wartości wierzytelności.

Czy art. 5 k.c. może ograniczać roszczenie wierzyciela?

Odrębnego omówienia wymaga możliwość zastosowania do oceny sprawy kryteriów związanych z zasadami współżycia społecznego, które wynikają z art. 5 k.c. Zgodnie z tym przepisem nie można czynić ze swojego prawa użytku sprzecznego ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa lub z zasadami współżycia społecznego, przy czym zagadnienie to pojawia się przede wszystkim w odniesieniu do ryczałtowej rekompensaty z art. 10 ust. 1, której dochodzenie – inaczej niż roszczenia z ust. 2 – nie jest uzależnione ani od rzeczywistego poniesienia kosztów, ani od wykazania ich wysokości. W orzecznictwie sądów powszechnych można odnaleźć przypadki, w których za nadużycie prawa uznawano dochodzenie rekompensaty w sytuacjach szczególnych, zwłaszcza gdy opóźnienie miało charakter marginalny, wynosiło jeden lub dwa dni, wierzyciel nie podjął w tym czasie żadnych realnych działań zmierzających do odzyskania należności, a wartość samego roszczenia pozostawała niewielka w stosunku do dochodzonej rekompensaty.

Nie oznacza to jednak, że art. 5 k.c. może być traktowany jako generalna podstawa do kwestionowania każdej rekompensaty w przypadku niewielkiego opóźnienia, ponieważ taki sposób wykładni pozostawałby w napięciu z celem dyrektywy 2011/7/UE, której założeniem jest właśnie przeciwdziałanie utrwalaniu praktyki nieterminowych płatności oraz zapewnienie wierzycielowi realnych instrumentów dyscyplinujących kontrahenta. Z tego względu w aktualnej doktrynie podkreśla się konieczność ostrożnego stosowania klauzuli generalnej z art. 5 k.c., w szczególności w relacjach pomiędzy przedsiębiorcami, gdzie samo krótkotrwałe opóźnienie nie powinno automatycznie prowadzić do pozbawienia wierzyciela ustawowego uprawnienia, jeżeli nie towarzyszą mu dodatkowe, wyjątkowe okoliczności uzasadniające ocenę żądania jako sprzecznego ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem prawa.

W odniesieniu do kosztów przewyższających ryczałt z art. 10 ust. 2 znaczenie art. 5 k.c. jest jeszcze bardziej ograniczone, ponieważ funkcję podstawowego mechanizmu korygującego pełni już samo ustawowe kryterium „uzasadnionej wysokości”. Jeżeli wierzyciel dochodzi kosztów nadmiernych, niecelowych, ekonomicznie nieracjonalnych albo pozostających w niewystarczającym związku z odzyskaniem konkretnej należności, sąd może odmówić ich zasądzenia w całości lub odpowiednio je ograniczyć bez potrzeby sięgania do klauzuli generalnej. Art. 5 k.c. zachowuje natomiast znaczenie w sytuacjach skrajnych, w których sposób wykonywania prawa przybiera charakter instrumentalny, przykładowo gdy koszty są świadomie multiplikowane wyłącznie w celu zwiększenia obciążenia dłużnika albo gdy konstrukcja roszczenia służy w istocie wygenerowaniu dodatkowego źródła przychodu oderwanego od rzeczywistego celu regulacji.

Z praktycznego punktu widzenia oznacza to, że art. 5 k.c. nie powinien być pierwszym ani podstawowym zarzutem podnoszonym przeciwko roszczeniu z art. 10 ust. 2, ponieważ znacznie precyzyjniejszym instrumentem pozostaje wykazanie, że określony wydatek nie był celowy, nie pozostawał w adekwatnym związku z procesem odzyskiwania należności albo nie został poniesiony w uzasadnionej wysokości. Dopiero tam, gdzie mimo formalnego spełnienia przesłanek ustawowych sposób dochodzenia roszczenia prowadziłby do rezultatu oczywiście sprzecznego z funkcją tej regulacji, możliwe jest sięgnięcie do art. 5 k.c. jako instrumentu o charakterze wyjątkowym.

Jakie elementy powinny zostać wykazane przez wierzyciela

Jeżeli wierzyciel zamierza skutecznie dochodzić zwrotu kosztów przekraczających ustawową rekompensatę, powinien być w stanie wykazać nie tylko istnienie umowy z firmą windykacyjną i wysokość wystawionej przez nią faktury, lecz również zakres rzeczywiście podjętych czynności, ich związek z odzyskiwaniem konkretnej należności, celowość poniesienia kosztu oraz racjonalność jego wysokości.

W praktyce oznacza to konieczność przedstawienia dokumentacji pozwalającej ustalić, jakie działania zostały wykonane, kiedy zostały podjęte, czy miały charakter standardowy czy niestandardowy, jaki był ich rzeczywisty nakład pracy oraz czy pozostawały w związku z osiągniętym rezultatem.

Z punktu widzenia dłużnika uzasadnione będzie zatem żądanie przedstawienia specyfikacji wykonanych czynności, podstawy kalkulacji wynagrodzenia, dokumentów potwierdzających rzeczywiste poniesienie kosztu, a także wyjaśnienia, dlaczego określona kwota – zwłaszcza jeśli znacznie przekracza ustawowy ryczałt – pozostaje proporcjonalna do charakteru i zakresu działań podjętych w konkretnej sprawie.

Podsumowanie

Art. 10 ustawy ma zapewniać wierzycielowi rzeczywistą rekompensatę skutków nieterminowej płatności, nie oznacza to jednak, że każdy koszt powstały w związku z przekazaniem sprawy do windykacji może zostać automatycznie przeniesiony na dłużnika. O ile rekompensata w wysokości 40, 70 lub 100 euro ma charakter ryczałtowy i co do zasady nie wymaga wykazania rzeczywiście poniesionych wydatków, o tyle dochodzenie dalszych kosztów na podstawie art. 10 ust. 2 wymaga wykazania zarówno ich poniesienia i związku z odzyskiwaniem należności, jak również celowości oraz uzasadnionej wysokości.

W konsekwencji cennik firmy windykacyjnej, wysokość umówionej prowizji czy sama faktura wystawiona wierzycielowi nie przesądzają jeszcze o zakresie odpowiedzialności dłużnika. O tym, jaka część kosztów może zostać na niego przeniesiona, powinny decydować okoliczności konkretnej sprawy, w szczególności rzeczywisty zakres podjętych czynności oraz racjonalność i proporcjonalność poniesionych w związku z nimi kosztów.

Autor: Ewa Sławińska-Ziaja

Radca prawny w Trans Lawyers



www.translawyers.eu