

Jak sprzedać i zarobić, jak kupić i nie stracić

Krótki poradnik jak uniknąć problemów z niezapłaconymi fakturami i jak nie stracić pieniędzy płacąc nieuczciwym kontrahentom

Jeżeli jesteś przedsiębiorcą i nie sprzedajesz wyłącznie konsumentom za gotówkę prędzej czy później spotkasz się z problemem nieuregulowanej w terminie płatności. Taka sytuacja najprawdopodobniej nastąpi nawet wtedy jeśli prowadzisz swój biznes już wiele lat i nie miało to nigdy wcześniej miejsca. Jeśli natomiast sprzedajesz wyłącznie za gotówkę jednak kupujesz towar u innych przedsiębiorców może zdarzyć się sytuacja, że po zapłaceniu jego ceny nie zobaczysz ani towaru, ani nawet faktury jego dotyczącej. To ostatnie w pewnych sytuacja może nie dziwić o tyle, że w większości takich przypadków brak będzie zdarzenia, które spowoduje powstanie obowiązku podatkowego, a tym samym nie powstanie obowiązków wystawienia faktury VAT. Nie zmienia to jednak tego, że dla Twojej firmy będzie to problem związany ze stratą środków pieniężnych, które mogą okazać się już niemożliwe do odzyskania.

Oczywiście życie jest tak bogate w „przypadki”, że nawet stosując wszelkie możliwe najlepsze praktyki w zakresie procedur sprzedażowych i zakupowych nigdy nie można mieć stu procentowej pewności, że taka sytuacja jak powyżej opisana nas nie spotka. Jeśli jednak nie będziemy ostrożni stosując określone procedury zwiększamy tylko ryzyko ich wystąpienia.

Ten krótki poradnik przygotowany przez Kancelarię Prawną Kantorowski i Wspólnicy ma na celu pokazanie jak w prosty sposób ograniczyć ryzyko nieudanych transakcji przy użyciu dostępnych każdemu Przedsiębiorcy metod i środków.

Jak sprzedać i zarobić

Zacznijmy od tego o czym warto wiedzieć, gdy sprzedając chcemy zarobić, a nie borykać się z wieloletnimi procesami przed sądem. Poniżej przedstawimy kilka sposobów, których użycie nie powinno stwarzać większych trudności w codziennym funkcjonowaniu Twojej firmy, a znacząco zmniejszą one ryzyko braku płatności za wykonaną pracę lub sprzedany towar.

Przedpłata

Sposób oczywiście wszystkim znany i nie trzeba tu chyba przesadnej wiedzy prawniczej, aby mieć świadomość, że lepszą metodą na otrzymanie zapłaty za świadczoną pracę albo sprzedany towar od przedpłaty w części jest tylko przedpłata 100%.



Jeśli jednak mowa o przedpłacie to warto zwrócić uwagę na jeszcze inne jej korzystne aspekty niż ten najbardziej oczywisty. Nawet bowiem wtedy, gdy przedpłata dotyczy marginalnej części końcowej ceny to już na tym etapie możemy łatwo stwierdzić kilka ważnych faktów. Po pierwsze, jeśli nasz potencjalny Klient po otrzymaniu oferty z taką symboliczną wręcz przedpłatą zrezygnuje z naszych usług, czy też nabycia towarów możemy w zasadzie stwierdzić, że nie tyle straciliśmy Klienta, co udało nam się uniknąć późniejszych problemów z niezmiernie prawdopodobną w tym przypadku koniecznością dochodzenia należnej nam ceny albo wynagrodzenia przed sądem.

Gdy natomiast taką przedpłatę dostaniemy powinniśmy sprawdzić, czy aby przelew, który dostaliśmy pochodzi od naszego kontrahenta. Często zdarza się bowiem tak, że dostajemy zamówienie od spółki prawa handlowego, a przedpłata wpływa na nasze konto od prezesa jej zarządu, albo innej jeszcze osoby. Taka sytuacja może poddać w wątpliwość to czy nasz Klient posiadać będzie środki na dalszą część ceny i powinno nas to skłonić do większej baczności w takim przypadku w kontekście tak samej realizacji umowy, jak i terminowość dokonywania kolejnych płatności.

Weryfikacja kontrahenta

Jeśli jednak nie udało nam się uzyskać przedpłaty 100%, albo nawet przedpłaty w niższej wysokości to warto sprawdzić naszego kontrahenta. W chwili obecnej jest już w tym zakresie wiele takich możliwości przy wykorzystaniu powszechnie dostępnych i bezpłatnych rejestrów takich jak: www.ceidg.gov.pl, www.krs.gov.pl, czy www.ppuslugi.mf.gov.pl.

Ze względu jednak na to, że ta sama procedura weryfikacji będzie dotyczyła podmiotów, od których nabywamy towary lub usługi omówimy ją szerzej w dalszej części poradnika zwracając szczególną uwagę na te kwestie, które będą szczególnie istotne dla oceny ryzyka związanego z danym kontrahentem. W tym kontekście warto jednak podkreślić, że sprzedając towar albo też świadcząc usługi przede wszystkim zweryfikujmy, jeśli w tym zakresie mamy jakiegokolwiek wątpliwości, czy osoba która prowadzi z nami rozmowy jest uprawniona do reprezentacji naszego potencjalnego kontrahenta.

Umowa

Jeśli już zweryfikowaliśmy naszego kontrahenta to oczywiście, przed większością problemów uchroni nas dobra umowa. W niej określimy bowiem precyzyjnie to co jest przedmiotem umowy, jak i cenę, którą powinniśmy za ten przedmiot otrzymać, a ostatecznie wszystkie pozostałe warunki, które ustaliliśmy.

Warto wiedzieć, że tak jak w obszernej umowie oczywiście można określić w zasadzie wszystkie szczegóły transakcji to taka umowa nie jest bynajmniej konieczna, abyśmy mogli czuć się bezpieczni. Dla przykładu w przypadku umowy sprzedaży wystarczające będzie jak poza jej stronami podamy tylko rodzaj towaru i jego ilość oraz cenę za którą go sprzedajemy. W umowie zlecenia wystarczy, gdy poza jej stronami wskażemy przedmiot zlecenia oraz wynagrodzenie albo też sposób jego ustalenia. Oczywiście im więcej szczegółów wskazanych w takiej umowie tym bliższa będzie ona rzeczywistym intencjom i oczekiwaniom jej stron. Jednak nawet najprostsza umowa będzie gwarantować nam, że to co w niej określimy będzie dla drugiej strony niezmiernie trudne do podważenia.

Zamówienie

Jeśli jednak nie mamy możliwości podpisania nawet najprostszej umowy warto zadbać choćby o to żeby posiadać zamówienie. Bardzo często dzieje się tak, że przedsiębiorcy przyjmują zlecenia, czy też zamówienia podczas spotkań z klientem, czy nawet podczas rozmowy telefonicznej. Oczywiście pozornie nic w tym złego, ale warto wiedzieć, że jeśli cena danego produktu albo usługi, ich ilość lub jakość nie została nigdzie utrwalona to może być potem kwestionowana przez nierzetelnego kontrahenta.

Tak jak w przypadku sprzedaży kwestia jakości będzie najmniejszym problemem ponieważ zgodnie z przepisami Kodeksu cywilnego w przypadku braku innych ustaleń sprzedający powinien dostarczyć rzeczy średniej jakości to pozostałe parametry mogą już nastroić problemy. Dla przykładu, w przypadku procesu o wynagrodzenie za świadczone usługi to usługodawca będzie zmuszony wykazać jakie wynagrodzenie ustalił z usługobiorcą, co w przypadku odmiennych twierdzeń kontrahenta może być niejednokrotnie bardzo

problematyczne, a bynajmniej przed sądem niezbitym dowodem w tym zakresie nie będzie wystawiona faktura VAT i to nawet wówczas, gdy nasz Klient „wpuścił ją w koszty”.

Jak wielokrotnie powtarzały już Sądy w swoich wyrokach – kwestie podatkowe, w tym kwestie wysokości należności ujętej na fakturze VAT, są kluczowe dla Urzędów Skarbowych, a dla sądów mogą być jedynie pomocną wskazówką co do ustalenia treści umowy. Istotne jest także to, że nie wystarczy w tym przypadku udowodnienie, że jest to cena stosowana powszechnie w naszej firmie. Będziemy zmuszeni udowodnić, że jest to cena, którą ustaliliśmy z naszym kontrahentem.

Dlatego też warto po każdym ustaleniu warunków handlowych poprosić naszego kontrahenta o złożenie zamówienia, czy też zlecenia. Zasada ta ma tylko jedną wadę – niekiedy z różnych przyczyn trudno to zamówienie otrzymać. W takim przypadku - szczególnie od czasów wprowadzenia przez ustawodawcę formy dokumentowej, która wiąże się z komunikacją elektroniczną - chcąc zabezpieczyć nasze interesy możemy po prostu wysłać na adres e-mail naszego kontrahenta podsumowanie spotkania ze wskazaniem na ustalone warunki handlowe z prośbą o ich potwierdzenie.

Brak takiego potwierdzenia, uwzględniając informacje przedstawione powyżej, będzie mógł nam co najmniej pozwolić ponownie przemyśleć, czy aby ta konkretna transakcja jest dla nas bezpieczna jeśli nasz potencjalny klient już na samym jej początku nie chce nawet potwierdzić na jaką cenę lub kwotę wynagrodzenia się umówiliśmy.

Podpisana faktura VAT

Prawidłowo podpisana faktura VAT może niekiedy znacznie ułatwić nam odzyskanie pieniędzy należnym nam od kontrahenta. Oczywiście sam podpis pod fakturą VAT nie powoduje automatycznego odzyskania naszych należności, jednak warto wiedzieć jakie daje on profity w przypadku konieczności wkroczenia na drogę postępowania sądowego.

Po pierwsze posiadając prawidłowo podpisaną przez naszego kontrahenta fakturę VAT opłata od pozwu będzie znacząco mniejsza, gdyż wyniesie jedynie $\frac{1}{4}$ normalnej opłaty, której wysokość to co do zasady 5% z dochodzonej kwoty. Już tylko dla samej tej oszczędności warto więc odbierać podpis pod fakturą, gdy jest to tylko możliwe. Na tym jednak profity się nie

kończą. Mając takie dokumenty będziemy bowiem dochodzić naszych roszczeń w postępowaniu nakazowym. Na podstawie wydanego w tym postępowaniu nakazu zapłaty można natomiast, za pośrednictwem Komornika, od razu zabezpieczać nasze roszczenia nie czekając nawet na zakończenie postępowania sądowego.

Abstrahując nawet od tego, że w wielu przypadkach tylko natychmiastowa reakcja, na którą pozwala nam właśnie postępowanie nakazowe będzie niezbędna dla odzyskania należności, wszczęcie takiego postępowania znacząco polepszy naszą pozycję negocjacyjną w postępowaniu sądowym i w zasadzie wyeliminuje sytuację jego przedłużania przez drugą stronę przy użyciu licznych, dostępnych w tym zakresie metod proceduralnych.

Stosując tę metodę warto jednak wiedzieć co znaczy „prawidłowo podpisana faktura VAT”. Nie chodzi tu bynajmniej o to, aby taka faktura była podpisana czytelnie. Chodzi o to, żeby była podpisana przez osobę uprawnioną do reprezentacji naszego kontrahenta i w taki sposób, aby można było zidentyfikować osobę podpisującą ten dokument. Może to więc być co do zasady czytelny podpis tej osoby, albo nawet podpis nieczytelny, gdy będzie zamieszczony na odpowiednich pieczęciach firmowych. Osobą uprawnioną do reprezentacji przedsiębiorcy będzie natomiast w przypadku osób wpisanych do CEIDG właśnie ta osoba, a w przypadku spółek zarejestrowanych w KRS będą to osoby uprawnione do ich reprezentacji zgodnie z wpisem do KRS.

Co jednak, gdy nasz kontrahent działa poprzez swoich pracowników, czy przedstawicieli? Czy w tym przypadku nie ma możliwości uzyskania „prawidłowo podpisanej faktury VAT”? Taki sposób oczywiście istnieje. Osoba działająca imieniem takiego kontrahenta powinna przedłożyć nam udzielone przez niego pełnomocnictwo, które będzie dotyczyć tak składania zamówień, jak i ustalenia ceny, a najlepiej, gdy dodatkowo będzie wskazywać także na możliwość akceptacji faktur VAT oraz ich odbiór. Odnosząc się do tej kwestii od strony praktycznej warto wiedzieć, że to pełnomocnictwo nie musi bynajmniej formalnie nosić takiego właśnie tytułu. Powszechnie w obrocie taki dokument określa się upoważnieniem, co biorąc pod uwagę wskazaną powyżej treść dokumentu w znaczeniu Kodeksu cywilnego będzie czynić go i tak pełnomocnictwem. Technicznie przydatnym jest także, aby upoważnienie to zawierało wzory

podpisów osób upoważnionych imieniem naszego kontrahenta - wyeliminuje to ewentualne wątpliwości w przypadku sporu sądowego.

Jak kupić i nie stracić

Co prawda w przypadku zakupu wiele z przedstawionych procedur będzie analogiczna, jednak warto zwrócić uwagę na podstawową różnicę jaka będzie miała tu miejsce. To co było bowiem najkorzystniejszym rozwiązaniem w przypadku sprzedaży, czyli przedpłata będzie w zasadzie najczęstszym powodem późniejszych problemów. Oczywiście, nie oznacza to, że w przypadku zakupu towarów lub usług należy unikać tej formy płatności. Oznacza to tylko tyle, że warto zweryfikować swojego kontrahenta zanim dokonamy płatności za towar lub usługę, których jeszcze nie otrzymaliśmy.

Ze względu na to, że w zasadzie takie zabezpieczenia transakcji jak podpisanie umowy, złożenie formalnego zamówienia, czy choćby potwierdzenie warunków transakcji poprzez e-mail będą tu analogiczne skupimy się wyłącznie na tym, jak możemy zweryfikować naszego kontrahenta przy użyciu dostępnych rejestrów. Metody te będą oczywiście możliwe do zastosowania tak w przypadku transakcji odbywającej się za przedpłatą, jak i w każdym innym wypadku.

CEIDG

Ten rejestr nie zawiera zbyt wielu informacji na temat przedsiębiorcy, ale za jego pośrednictwem możemy dokonać choćby podstawowej weryfikacji kontrahenta. Analizując wpisy w CEIDG nie będzie żadnym odkryciem, że w pierwszej kolejności powinniśmy sprawdzić, czy nasz kontrahent jest przedsiębiorcą. W przypadku nabycia towaru od osoby nie będącej przedsiębiorcą, gdy osoba ta wystawi fakturę VAT może być bowiem problematycznym odliczenie od takiej faktury podatku VAT, czy też uznanie jej za koszt, co pod pewnymi warunkami nie jest bynajmniej zgodne z przepisami prawa, ale jest częstym stanowiskiem Urzędów Skarbowych. Analogicznie warto skontrolować, czy nasz kontrahent w momencie dokonania transakcji nie zawiesił prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej.

Przed dokonaniem transakcji warto też zweryfikować, czy nasz kontrahent prowadzi działalność gospodarczą w zakresie, w którym złożył nam ofertę. Weryfikacja ta będzie możliwa poprzez analizę PKD, które ma on wpisane w CEIDG.

Analizując wpisy w CEIDG koniecznie trzeba też zwrócić uwagę na ostatnie widniejące w nim rubryki czyli: „Zakazy” oraz „Informacje dotyczące upadłości/postępowania naprawczego/postępowania restrukturyzacyjnego”. W pierwszej z tych rubryk w szczególności dokonuje się wpisu orzeczonego w stosunku do danej osoby zakazu prowadzenia działalności gospodarczej, co powinno dyskwalifikować nam daną osobę jako potencjalnego kontrahenta. Drugi z wpisów też nie będzie co do zasady najlepiej świadczyć o kondycji finansowej naszego kontrahenta.

KRS

Ten rejestr zawiera już znacznie więcej danych, które mogą być nam pomocne do weryfikacji potencjalnego kontrahenta. Ze względu na ilość i różnorodność podmiotów podlegających wpisowi do tego rejestru nie jest możliwe szczegółowe omówienie wszystkich kwestii, które powinny zostać zweryfikowane. Dlatego też warto skupić się na tych, które dotyczą spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, które najczęściej jest wykorzystywana przez osoby upatrujące swój zysk w nieuczciwych praktykach rynkowych. Rzecz jasna, takie sytuacje stanowią jedynie margines całego obrotu gospodarczego, jednak ze względu na zasady odpowiedzialności osób zarządzających takimi podmiotami spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest najczęściej wykorzystywana do tego typu działań.

Sprawdzając więc naszego kontrahenta przede wszystkim trzeba zweryfikować, czy posiada on zarząd. Wydaje się co najmniej dziwną sytuacją, w której spółka z ograniczoną odpowiedzialnością nie będzie posiadać zarządu, jednak takie sytuacje zdarzają się w obrocie. Jest to dla nas oczywisty wręcz sygnał, że nie powinniśmy z danym kontrahentem wchodzić w żadne relacje gospodarcze. Warto wiedzieć, że najczęstszą przyczyną wykreślenia zarządu z KRS będzie fakt, iż osoba pełniąca funkcję w zarządzie została skazana za jedno z przestępstw wskazanych w Kodeksie spółek handlowych, których popełnienie uniemożliwia pełnienia tej funkcji. Trzeba jednak pamiętać, że są także takie sytuacje, gdy mimo wykreślenia zarządu

spółka w dalszym ciągu działa normalnie w obrocie. Będzie to przede wszystkim otwarcie procesu likwidacji i ustanowienie likwidatora, którego kompetencje są niemal analogiczne z kompetencjami zarządu. Jeśli więc w KRS przy oznaczeniu spółki będzie widniał wpis „w likwidacji”, a spółka będzie miała ustanowionego likwidatora transakcja nie powinna być obciążona większym ryzykiem. Likwidacja, w przeciwieństwie do upadłości, jest normalnym procesem gospodarczym i ma na celu zakończenie działalności danego podmiotu.

Kolejne kwestie, które powinny wzmożyć naszą czujność to fakt, że w przypadku spółki o nieznacznym kapitale zakładowym jej jedynym wspólnikiem jest podmiot zagraniczny. Rzecz jasna, taka sytuacja może dać nam wyłącznie impuls do lepszej weryfikacji kontrahenta, gdyż także w obsłudze Kancelarii Prawnej Kantorowski i Wspólnicy są podmioty, które przy takiej właśnie strukturze osiągają kilkumilionowe przychody, regulując jednocześnie wszelkie swoje zobowiązania w terminie.

Analizując treść wpisów w KRS należy też zwrócić uwagę na kwestie dotyczące sprawozdawczości danego podmiotu. Przydatna będzie tu rubryka „Wzmianki o złożonych dokumentach” w połączeniu z rubryką „Informacja o dniu kończącym rok obrotowy”. Trzeba wiedzieć, że od zakończenia pierwszego roku obrotowego większość podmiotów jest zobowiązana do składania do KRS sprawozdań finansowych. Z pewnością dotyczy to natomiast wszystkich spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Jeśli więc z KRS danej spółki odnotujemy, że działa ona już kilka lat, a nie składa co roku sprawozdania finansowego również to powinno wzbudzić naszą czujność.

Istotna będzie też rubryka „Zaległości” w niej właśnie wierzycieli publicznoprawnych naszego kontrahenta takich jak między innymi Urzędy Skarbowe i ZUS mogą wpisać swoje wierzytelności, które od niego egzekwują. Trzeba wiedzieć, że jeśli taka egzekucja jest prowadzona to z dużą dozą prawdopodobieństwa wpłacając jakiegokolwiek środki pieniężne na rzecz tego kontrahenta zostaną one przekazane finalnie nie jemu, a egzekwującemu wierzycielowi.

Analogiczną funkcję pełni rubryka „Wierzytelności” z tą różnicą, że w niej mogą wpisać się wierzyciele prywatnoprawni, czyli inni kontrahenci tego podmiotu. Tym samym, wpis w tych

rubrykach zawsze powinien być dla nas czerwonym światłem przed dokonywaniem jakichkolwiek przedpłat na rzecz danej firmy, gdyż należy założyć, że pieniądze te nie zostaną użyte na zakup materiałów, czy towarów koniecznych do wykonania naszego zlecenia, a zostaną tak jak i w poprzednim przypadku przekazane wierzycielowi. Równie symptomatycznym będzie wpis w rubryce: „Umorzenie prowadzonej przeciwko podmiotowi egzekucji ze względu na fakt, że z egzekucji nie uzyska się sumy wyższej od kosztów egzekucji”. Wpis w tej rubryce jest w zasadzie równoznaczny z niewypłacalnością danego podmiotu.

Ostatecznie istotnymi rubrykami są te zamieszczone w Dziale 6, a dotyczące odpowiednio postępowania upadłościowego, układowego, czy restrukturyzacyjnego. Także wpisy w tych rubrykach jest dla nas daleko idącym sygnałem, że kondycja finansowa naszego kontrahenta nie jest najlepsza. Warto jednak wiedzieć, że jeżeli w stosunku do danego podmiotu ogłoszono upadłość likwidacyjną, a jego majątkiem zarządza syndyk masy upadłości to ewentualna transakcja z takim podmiotem nie powinna nastroczać większych obaw, ze względu na fakt, że syndyk nie powinien zaciągać zobowiązań, których nie może wykonać.

Status podatnika VAT

Kolejnym rejestrem dającym nam możliwość weryfikacji naszych kontrahentów jest wyszukiwarka Ministerstwa Finansów - <https://ppuslugi.mf.gov.pl>, za pośrednictwem, której możemy zweryfikować status naszego kontrahenta jako podatnika VAT. Oczywiście kwestia tego, czy dany podmiot jest, czy też nie jest czynnym podatnikiem VAT, albo też w ogóle podatnikiem VAT zależy od wielu czynników w tym od branży, w której działa. Istotnym jest jednak to, że zgodnie z obowiązującymi w chwili obecnej przepisami ustawy o podatku od towarów i usług (ustawy o VAT) Naczelnik Urzędu Skarbowego wykreśla z urzędu albo odmawia wpisu podatnika jako podatnik VAT w wielu przypadkach, które mogą być dla nas ewidentnym sygnałem co do jego rzetelności albo może bardziej jej braku.

Przede wszystkim odmowa wpisu do rejestru będzie miała miejsce, gdy między innymi: dane podane w zgłoszeniu rejestracyjnym są niezgodne z prawdą lub podmiot ten nie istnieje. Z kolei do wykreślenia z rejestru dojdzie, gdy podatnik nie składa deklaracji za kolejne 6 miesięcy, albo kolejne 2 kwartały, albo gdy w tym samym okresie składa wyłącznie deklaracje „zerowe”.

Kolejnymi przyczynami wykreślenia będą sytuacje podatnik wystawiał faktury lub faktury korygujące, dokumentujące czynności, które nie zostały dokonane, lub prowadząc działalność gospodarczą wiedział lub miał uzasadnione podstawy do tego, aby przypuszczać, że dostawcy lub nabywcy biorący udział pośrednio lub bezpośrednio w dostawie tego samego towaru lub usługi uczestniczą w nierzetelnym rozliczaniu podatku w celu odniesienia korzyści majątkowej. Tym samym, fakt niezarejestrowania albo też wykreślenia z tego rejestru danego przedsiębiorcy daje nam daleko idące podstawy do powzięcia w wątpliwość uczciwości naszego potencjalnego kontrahenta. Analogicznie będzie przedstawiać się kwestia rejestru podatników VAT UE dostępnego poprzez portal Komisji Europejskiej dostępny pod adresem - http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vatRequest.html.

Podsumowanie

Oczywiście wszystkie powyższe wskazówki nigdy nie dadzą 100% pewności co do terminowego uregulowania należności wynikających z wystawionych przez nas faktur VAT. Mówiąc wprost - nasz kontrahent może po prostu „nie lubić” płacić w terminie, przy czym jego opóźnienia w tym zakresie są na tyle nieznaczne, że nie jest to ujawnione w żadnym rejestrze.

Z drugiej jednak strony, umiejętna analiza danych zawartych w powyższych rejestrach znacząco ogranicza ryzyko związane z transakcją, jednak trzeba też wiedzieć, że analiza ta powinna być przy stałych współpracach ciągła, gdyż w obrocie niejednokrotnie zdarzają się sytuacje, że oszukańcza transakcja będzie dopiero kolejną, szczególnie jeśli zgodnie z naszymi wewnętrznymi procedurami - dla przykładu - uzyskanie kredytu kupieckiego możliwe jest dopiero po dokonaniu zakupów ze 100% przedpłatą na określonym poziomie.

Jeśli chodzi natomiast o sposoby zabezpieczenia się przy sprzedaży albo świadczeniu usług to trzeba wiedzieć, że jeśli w żaden sposób nie utrwalimy co najmniej podstawowych warunków naszej transakcji takich jak jej przedmiot i cena to dochodzenie należnych nam kwot przed Sądem może być znacząco utrudnione.

Nasze marki



www.legalnedane.pl

VATmonitor

www.vatmonitor.eu

OCH[®]ONA
MARKI

www.ochronamarki.eu

REGULAMIN
SKLEPU.COM

www.regulaminsklepu.com