Turcja
Przewodnik po rynku

KUKE
Grupa PFR

Spis treści

Zanim podejmiesz współpracę z kontrahentem z Turcji . . . 3
Warto wiedzieć . . . 4
Ważne uwagi dotyczące zawierania i realizacji umów . . . 6
Zastrzeżenie prawa własności . . . 7
Formy działalności przedsiębiorców . . . 8
Kontrahent nie zapłacił – windykacja polubowna . . . 9
Ograniczenia w zakresie kontaktu z dłużnikami wynikające z regulacji krajowych . . . 11
Wymagania formalne i licencje w zakresie windykacji, w tym terenowej . . . 12
Odsetki za zwłokę . . . 13
Termin przedawnienia roszczeń o zapłatę . . . 14
Prawo i regulacje międzynarodowe . . . 15
Windykacja polubowna – koszty . . . 17
Windykacja sądowa . . . 18
Postępowanie upadłościowe i restrukturyzacyjne . . . 21
Przydatne linki . . . 23

Zanim podejmiesz współpracę z kontrahentem z Turcji

Przed rozpoczęciem współpracy warto zapoznać się z lokalnymi zwyczajami i podstawowymi zwrotami językowymi. Ważne jest zbudowanie odpowiedniego wizerunku w oparciu o poszanowanie tureckiej kultury, tożsamości czy religii. W dobrym tonie jest przestrzeganie hierarchii oraz lokalnych obyczajów. Poznanie struktury firmy tureckiej wpływa pozytywnie na relacje biznesowe. Planując spotkania, należy brać pod uwagę ograniczenia wynikające z muzułmańskiego kalendarza religijnego, zwłaszcza Ramadanu czy Święta Ofiarowania (Kurban Bayram). To święta ruchome, dlatego warto upewnić się, kiedy wypadają w danym roku. Ze względu na szacunek do religii, nawiązując relacje z tureckimi przedsiębiorcami, należy dostosować dress code do sytuacji.

Najbezpieczniej przestrzegać klasycznych zasad ubioru. Przy podejmowaniu decyzji o rozpoczęciu współpracy tureccy przedsiębiorcy kierują się bardzo często nie tyko merytorycznymi przesłankami, ale również pierwszym wrażeniem, umiejętnością wymówienia ich nazwisk, czy zapamiętaniem ich tytułów.

Warto wiedzieć

Portale internetowe do weryfikacji kontrahentów:

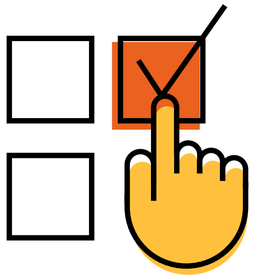
Tutaj znajdziesz turecki rejestr przedsiębiorców (Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi). Jest to odpowiednik polskiego KRS. (wersja angielska)

Tutaj znajdziesz Centralny System Ewidencji (MERSIS) zawierający dane o statusie firmy i jej numerze podatkowym (wersja turecka)

Warto również skorzystać z:

Tutaj znajdziesz stronę Polskiego konsulatu w Stambule

Tutaj znajdziesz stronę Polsko-Tureckiej Izby Gospodarczej



Wywiadowni gospodarczych

Warto wiedzieć – ciąg dalszy

W Turcji nie ma odpowiednika białej listy podatników VAT. Aby zweryfikować możliwość dokonywania rozliczeń dewizowych przez kontrahenta, poproś o zaświadczenie z banku. Turcja nie posiada systemu rejestru długów. W rejestrach przedsiębiorców odnotowywane są jedynie ostateczne decyzje sądów w stosunku do indywidualnych przedsiębiorców. Sprzedaż długów nie jest rozpowszechniona. Od 1.05.2004 r. współpraca polsko-turecka odbywa się w ramach umowy o Unii Celnej, podpisanej w 1996 r. pomiędzy Unią Europejską a Turcją, co ma wpływ na stosowanie stawek celnych i samą procedurę celną. Turcja nie jest członkiem UE, a jedynie krajem stowarzyszonym. W eksporcie obowiązują zasady jak dla krajów spoza UE, a więc konieczny będzie numer EORI.

Ważne uwagi dotyczące zawierania i realizacji umów

Dobry kontrakt:

- jest przejrzysty i precyzyjny
- nie dopuszcza różnic w interpretacji
- dokładnie określa odpowiedzialność każdej ze stron
- wskazuje warunki płatności oraz terminy i warunki dostaw
- jest podpisany przez osoby umocowane do reprezentacji stron

Wszystkie dokumenty eksportowe powinny być spójne z zapisami kontraktu. Istotne jest zawarcie umowy na piśmie oraz stosowanie przemyślanych zapisów dotyczących sądu i prawa na wypadek ewentualnego postępowania sądowego, a przede wszystkim dostosowane do indywidualnych potrzeb stron umowy.

Zastrzeżenie prawa własności

Zastrzeżenie prawa własności (ang. Retention of title, ROT) – klauzula zastrzeżenia własności jest formą stosowaną przez dostawcę towarów jako zabezpieczenie przed możliwością niewykonania zobowiązania lub niewypłacalnością nabywcy. Klauzula ogólnie stanowi, że własność towarów nie przechodzi na nabywcę aż do momentu zapłaty za towary, chociaż będzie to zależeć od warunków umowy. Jest ważna pod warunkiem, że została włączona do umowy. Klauzula jest uwzględniana również przez syndyka w postępowaniach związanych z niewypłacalnością nabywcy. Jeżeli syndyk dowiedział się o klauzuli, nie może dokonać sprzedaży tych towarów w ramach postępowania.

Formy działalności przedsiębiorców

Zgodnie z prawem tureckim występuje pięć rodzajów spółek, (najbardziej popularne są dwie pierwsze formy):

- **spółki akcyjne (JSC)**
- **spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (LC)**
- **spółdzielnie**
- **spółki zbiorowe**
- **spółki komandytowe**

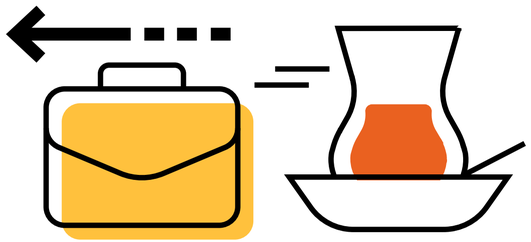
Firmy zagraniczne mogą prowadzić działalność w Turcji w ramach oddziału (filii). Jednak jego utworzenie wymaga więcej formalności, niż założenie spółki. Firmy zagraniczne mogą w Turcji rejestrować przedstawicielstwa, ale te nie mogą prowadzić działalności handlowej. Pełnią jedynie funkcje reprezentacyjne lub służą do zbierania informacji i śledzenia trendów rynku.

Kontrahent nie zapłacił – windykacja polubowna

Przed wysłaniem upomnienia warto w rozmowie telefonicznej z tureckim partnerem ustalić powody braku płatności. Następnym krokiem jest wysłanie upomnienia. W jego treści koniecznie należy zawrzeć wykaz faktur dotyczących zaległego salda i podać termin na ich uregulowanie. Dobrą praktyką jest wskazanie od razu całego salda, nawet jeśli dla wszystkich faktur nie upłynął jeszcze termin płatności. W ten sposób podkreślamy, że zależy nam na odzyskaniu zadłużenia i na terminowej spłacie pozostałych należności.

Na etapie windykacji polubownej należy skupić się na ustaleniu harmonogramu lub podpisaniu uznania długu. Taka forma pozasądowego dochodzenia należności nie pociąga ze sobą dodatkowych kosztów. Jeśli dłużnik chce rozmawiać, nie ma konieczności angażowania zewnętrznej agencji windykacyjnej.

Kontrahent nie zapłacił - windykacja polubowna - ciąg dalszy



Skutecznymi argumentami do zastosowania podczas windykacji polubownej są:

- podkreślenie możliwości naliczenia odsetek
- zaprzestanie handlu z odroczonym terminem płatności
- skierowanie sprawy na drogę sądową, w konsekwencji zagrożenie obciążeniem kosztami postępowania sądowego i egzekucyjnego
- złożenie wniosku do sądu o ogłoszenie upadłości

Jeśli własne działania nie przyniosą rezultatu, warto rozważyć powierzenie prowadzenia windykacji polubownej wykwalifikowanej kancelarii prawnej.

Do prowadzenia sprawy przez prawnika niezbędne jest wystawienie pełnomocnictwa do działania (Power of Attorney). W ramach postępowania kancelarie przeprowadzają wizyty terenowe u dłużników, co zazwyczaj przynosi najlepsze rezultaty. Zaletą zlecenia sprawy do kancelarii jest to, że może ona reprezentować wierzyciela zarówno na etapie polubownym, jak i sądowym.

Ograniczenia w zakresie kontaktu z dłużnikami wynikające z regulacji krajowych

W zakresie windykacji B2B nie istnieją ograniczenia normatywne, a raczej zwyczajowe. Nie zaleca się nawiązywania kontaktu z dłużnikiem w godzinach porannych (przed godziną 8:00) oraz wieczornych (po godzinie 20:00). Nie wolno stosować gróźb oraz wchodzić na posesję dłużnika bez jego pozwolenia. Dopuszczalne są wizyty terenowe. Termin wizyty i jej koszty zależą zazwyczaj od adresu siedziby dłużnika. Dłużnik ma prawo odmówić komunikacji z windykatorem terenowym. Sama wizyta nie wymaga uprzedzenia o jej przeprowadzeniu. Nie powinno się wielokrotnie, w krótkich odstępach czasowych, wysyłać wezwań do zapłaty.

Wymagania formalne i licencje w zakresie windykacji, w tym terenowej

Nie obowiązują żadne licencje dla windykatorów. Odzyskiwaniem należności zajmują się głównie lokalni prawnicy i adwokaci posiadający uprawnienia do wykonywania zawodu.

Odsetki za zwłokę

Dłużnik może zostać obciążony odsetkami zgodnie z zapisami kontraktu lub odsetkami ustawowymi, których wysokość jest publikowana na oficjalnej stronie **Centralnego Banku Turcji**. Według stanu na październik 2022 r. wynoszą 17,25%.

Pamiętaj! Zachowaj czujność wobec wymówek dłużnika i nie zwlekaj z podjęciem kroków prawnych.

Termin przedawnienia roszczeń o zapłatę

W celu uchronienia się przed przedawnieniem roszczeń zaleca się przerwać jego bieg. Przedawnienie roszczenia przed uzyskaniem orzeczenia sądowego następuje po 5 latach, natomiast po jego uzyskaniu – po 10 latach.

Turcja nie jest stroną konwencji nowojorskiej o przedawnieniu. Jej zapisy będą miały zastosowanie w sytuacji, gdy z norm międzynarodowego prawa prywatnego wynika, że prawo państwa będącego stroną konwencji ma zastosowanie do umowy sprzedaży. Polska jest stroną konwencji nowojorskiej. Zatem, gdy polsko-turecka umowa zawiera informację, że podlega prawu polskiemu, stosuje się czteroletni termin przedawnienia. Do umowy podlegającej prawu tureckiemu konwencja nowojorska nie znajdzie zastosowania, a roszczenia przedawniają się zgodnie z przepisami prawa tureckiego.

Prawo i regulacje międzynarodowe

Polska zawarła z Turcją w 1988 r. umowę o pomocy prawnej w sprawach cywilnych i handlowych, która reguluje m.in. uznawanie dokumentów urzędowych oraz uznawanie i wykonywanie orzeczeń sądowych w zakresie objętym umową. W postępowaniach o stwierdzenie wykonalności orzeczenia sądów polskich w Turcji oraz do postępowania egzekucyjnego ma zastosowanie tureckie prawo prywatne w powiązaniu z prawem prywatnym międzynarodowym.

Zgodnie z tureckim prawem prywatnym międzynarodowym, orzeczenie sądu zagranicznego podlega wykonaniu w Turcji pod następującymi warunkami:

- obowiązuje wzajemność w uznawaniu i wykonywaniu orzeczeń
- orzeczenie jest ostateczne i wiążące
- spór nie leży w wyłącznej jurysdykcji sądów tureckich
- orzeczenie spełnia reguły porządku publicznego Turcji
- prawa dłużnika były należycie respektowane podczas procesu sądowego

Prawo i regulacje międzynarodowe – ciąg dalszy

Upadłość tureckiej osoby prawnej czy fizycznej podlega wyłącznej jurysdykcji sądów tureckich i nie może być przedmiotem decyzji zagranicznego sądu lub rozstrzygnięcia arbitrażowego.

Pamiętaj – jeśli w umowie przewidujesz zapis o stosowaniu prawa polskiego, to warto rozważyć niewyłączanie zastosowania konwencji nowojorskiej z uwagi na dłuższy termin przedawnienia niż w prawie polskim.

Windykacja polubowna – koszty

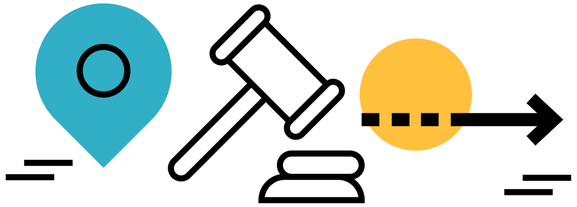
Przy decyzji o przekazaniu sprawy do agencji lub kancelarii zewnętrznej działającej w kraju dłużnika należy liczyć się z poniesieniem kosztów prowizji odpowiednio od 10 do 30% od odzyskanej należności (success fee). W ramach takiej usługi można liczyć na standardowe czynności związane z polubownym odzyskiwaniem należności, w tym wizyty terenowe. Raporty detektywistyczne i finansowe zazwyczaj stanowią odrębny koszt, zależny od zakresu danego raportu.

Windykacja sądowa

Procedura sądowa zależy od zapisów kontraktu. W przypadku zapisu na polski sąd i polskie prawo w pierwszej kolejności należy uzyskać prawomocny nakaz przed polskim sądem, który następnie będzie podlegał uznaniu w kraju kontrahenta, zgodnie z umową o pomocy prawnej. Oprócz kosztów wynikających z rozporządzenia mogą pojawić się dodatkowe koszty, np. tłumaczeń przysięgłych. Zgodnie z tureckim międzynarodowym prawem prywatnym, orzeczenie sądu zagranicznego podlega uznaniu w Turcji, o ile spełnione są poniższe warunki:

- obowiązuje wzajemność w uznawaniu i wykonywaniu orzeczeń
- orzeczenie jest ostateczne i wiążące
- spór nie leży w wyłącznej jurysdykcji sądów tureckich
- orzeczenie spełnia reguły porządku publicznego Turcji
- prawa dłużnika były należycie respektowane podczas procesu

Windykacja sądowa - ciąg dalszy



W przypadku zapisu na sąd turecki i prawo tureckie, powództwo może zostać wniesione do sądu arbitrażowego. Najpopularniejsze to:

- Stac Istanbul Arbitration Center
- Itotam Istanbul Chamber of Commerce Arbitration and Mediation Center
- sąd gospodarczy (Ticaret Mahkemeleri)

Dochodzenie roszczeń przed sądem gospodarczym jest zwykle procesem czasochłonnym. Postępowanie sądowe w pierwszej instancji może toczyć się nawet 14-16 miesięcy. Sąd arbitrażowy rozpatruje sprawy znacznie szybciej, jednak należy się liczyć ze zdecydowanie wyższymi kosztami.

Przed złożeniem pozwu należy skierować do dłużnika wezwanie przedprocesowe oraz przeprowadzić obowiązkową mediację między stronami, mającą na celu osiągnięcie porozumienia oraz uniknięcie kosztów sądowych. Jeżeli dłużnik nie stawi się na mediację lub sprzeciwia się jej, wówczas możliwym staje się wszczęcie postępowania sądowego.

Jeżeli dług jest pewny i niekwestionowany, turecka ustawa o egzekucji i upadłości daje możliwość zainicjowania przyspieszonego postępowania o odzyskanie długu przez komornika. Dłużnik zostaje wezwany do zapłaty lub złożenia sprzeciwu w ciągu siedmiu dni od dnia doręczenia wezwania (pięć dni jeżeli dług wynika z weksla). Jeżeli nie zgłasza sprzeciwu, możliwe jest zajęcie ruchomości i nieruchomości (w tym rachunków bankowych) oraz należności dłużnika od osób trzecich. Jeżeli dłużnik wniesie sprzeciw, sprawa zostaje skierowana na drogę postępowania sądowego.

Windykacja sądowa – ciąg dalszy

Co do zasady koszty postępowania sądowego pokrywane są przez stronę przegraną. Sąd doręcza nakaz zapłaty do miejsca prowadzenia działalności/zamieszkania dłużnika, a bieg terminu rozpoczyna się od momentu otrzymania dokumentów przez dłużnika.

Warto jest skorzystać z usług kancelarii prawnej w celu ustalenia dokładnych kosztów. Koszty postępowań są zróżnicowane w zależności od złożoności sprawy, lokalizacji dłużnika, ilości dokumentów do tłumaczenia na język turecki, konieczności przygotowania opinii eksperckich i powoływania świadków.

Postępowanie upadłościowe i restrukturyzacyjne

Postępowania restrukturyzacyjne i upadłościowe uregulowane są w tureckim prawie egzekucyjnym i upadłościowym oraz kodeksie handlowym. Obydwa postępowania mogą być zainicjowane zarówno przez dłużnika, jak i wierzyciela.

Zgodnie z tureckim ustawodawstwem, dłużnik może szukać ochrony prawnej w postaci postępowań reorganizacji, przesunięcia w czasie bankructwa lub restrukturyzacji spółek akcyjnych w drodze koncyliacji. Najbardziej popularne jest postępowanie układowe mające na celu redukcję zadłużenia poprzez zawarcie układu z wierzycielami, w którym dochodzi do podziału majątku. Likwidacja nie powinna trwać dłużej niż 6 miesięcy, w praktyce jednak terminy te są przedłużane przez sądy.

Jeżeli dłużnik spełnia wymogi zawarte w tureckim kodeksie handlowym, składa wniosek do sądu gospodarczego w celu wszczęcia postępowania restrukturyzacyjnego. Sąd powołuje biegłych do zbadania majątku dłużnika i ustalenia czy wymagania zostały spełnione, czy istnieje możliwość restrukturyzacji zadłużenia oraz dokonania odpowiednich płatności na rzecz wierzycieli. Jeżeli sąd odrzuci wniosek o restrukturyzację, wówczas dłużnik ogłasza upadłość i rozpoczyna się postępowanie upadłościowe.

Postępowanie upadłościowe i restrukturyzacyjne - ciąg dalszy

Postępowanie upadłościowe jest głównym sposobem likwidacji niewypłacalnej firmy. Zarówno likwidacje dobrowolne, jak i przymusowe mają takie same konsekwencje. W upadłości obowiązuje zasada równości wierzycieli. Wierzyciele zgłaszają swoje wierzytelności do masy upadłości. Ogłoszona upadłość dłużnika wstrzymuje wszelkie działania sądowe i egzekucyjne rozpoczęte przed wszczęciem postępowania upadłościowego. Spory związane z upadłością rozstrzygane są wyłącznie w sądach tureckich, nie mogą być rozpatrywane na drodze arbitrażu.

Przydatne linki

Tutaj znajdziesz portal przeznaczony dla przedsiębiorców chcących zarejestrować firmę w Turcji:

Tutaj znajdziesz portal przeznaczony dla przedsiębiorców zainteresowanych inwestowaniem w Turcji (w języku angielskim):

Niniejszy przewodnik odzwierciedla stan z października 2022 r. i ma wyłącznie charakter informacyjny. Nie stanowi wykładni umowy ubezpieczenia, przepisów prawa ani oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego. Nie stanowi również porady prawnej.

KUKE
Grupa PFR

00-025 Warszawa, ul. Krucza 50
Tel. (22) 108 99 70 lub 801 060 106
E-mail: kontakt@kuke.com.pl lub obslugaklienta@kuke.com.pl

KUKE S.A. nie ponosi odpowiedzialności za sposób wykorzystania informacji zawartych w niniejszym materiale oraz za możliwe konsekwencje jakichkolwiek działań podjętych w oparciu o informacje zamieszczone w przewodniku.