

Umowy czytamy od końca

Rozmowa z adwokatem Piotrem Nowaczykiem, prezesem Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej, partnerem w kancelarii SALANS

Czym różni się polski arbitraż gospodarczy od polubownego rozstrzygnięcia sporów gospodarczych we Francji, USA i innych krajach zachodniego świata?

Można na to pytanie odpowiedzieć zupełnie nie patriotycznie: tym samym, czym polskie dżinsy od amerykańskich, polska whisky od szkockiej, a polskie wino od francuskiego. Brzmi to źle, ale zastanówmy się dlaczego. Arbitraż na świecie ma tradycje dżentelmeńskiego respektowania wydanego orzeczenia. Szwedzki kupiec może mieć wątpliwości, ile zapłacić za niepełnowartościowy towar i może bronić się w arbitrażu. Z chwilą jednak zapadnięcia wyroku kupiec ten płaci tyle, ile trzeba i ani myśli uchylać się od obowiązku, pisać skargę do sądu albo utrudniać postępowanie uznaniowe czy wykonawcze. Po prostu straciliby honor i reputację jako człowiek biznesu. Mógłby zostać wykluczony z izby handlowej, do której należy, a w konsekwencji kontrahenci nie chcieliby z nim robić interesów. Tymczasem Polacy słyną z honoru głównie na polach bitew, w



okresach powstań, wojen i konspiracji. Tymczasem z honorem w biznesie bywa u nas różnie. Dotrzymanie słowa danego w biznesie to w Polsce zbyt częsty problem. Strony umowy arbitrażowej obiecują sobie wzajemnie, że wyrok

sądu polubownego będzie ostateczny, że go wykonają niezwłocznie itd. Rządzą tak się zdarza. To trochę tak jak z zobowiązaniem wekslowym, gdzie dłużnik deklaruje się, że zapłaci wymienioną sumę bez protestu, na pierwsze wezwanie. Niedotrzymanie słowa kompromituje. Różnie w różnych kulturach. Jeżeli w Polsce najmniej, to jest to zagadnienie z dziedziny kultury i obyczajów, a niekoniecznie prawa.

Dlaczego, pana zdaniem, polscy przedsiębiorcy niechętnie w umowach gospodarczych dokonują zapisu na arbitraż?

Polscy przedsiębiorcy tęsknią za szybkim i sprawnym wymiarem sprawiedliwości. W arbitrażu lękają się ostateczności rozstrzygnięcia. Chcieliby szybko, ale broń Boże przegrać i nie mieć już możliwości odwołania. Ciągłe trwa wiara w drugą instancję, w możliwość naprawienia błędów „piętro wyżej”. Tymczasem sądy powszechne często uchylają wyroki i kierują sprawę do ponownego rozpoznania. Nowi sędziowie niechętnie podchodzą do spraw uchylonych. Trwają one więc długo, aż zniechęcone strony zaczynają myśleć o polubowym rozwiązaniu. W arbitrażu znalazłoby je szybko.

Jednak tendencja ta szybko się zmienia. Jest coraz więcej zapisów na sądy polubowne. Arbitraż staje się popularny i modny. Młodzi prawnicy, którzy coraz częściej doradzają przedsiębiorcom, zachęcają do stosowania klauzul arbitrażowych. Postępowanie polubowne jest mniej sformalizowane. Adwokat czy radca prawny nie musi bać się sędziego, który zwróci mu pismo bez wezwania i jakiegokolwiek wyjaśnienia z powodu nieprawidłowości w uiszczeniu opłaty lub jakiegokolwiek innego braku. Im bardziej rygorystyczne będzie postępowanie sądowe, tym bardziej popularny i przyjazny okaże się arbitraż.

Firmy w krajach „starej” Unii Europejskiej lub w Kanadzie i USA częściej czy rzadziej niż w Polsce muszą dochodzić sprawiedliwości w sądach gospodarczych?

Trudno o jednoznaczne statystyki. System anglosaski chwali się sukcesami w mediacji i alternatywnym rozwiązy-

Poznański adwokat na czele arbitrażu

Mecenas Piotr Nowaczyk (52 l.), urodzony w Poznaniu, absolwent Wydziału Prawa UAM, został prezesem Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej

Piotr Nowaczyk w latach 1978–1981 był sędzią, a w 1984 r. został wpisany na listę adwokatów w Poznaniu. Po wyjeździe z Polski przez kilka lat pracował we Francji, Kanadzie i USA. W 1993 r. został adwokatem w Paryżu. Do kraju wrócił jako partner warszawskiej kancelarii międzynarodowej sieci biur prawnych Salans.

Reprezentuje Polskę w Międzynarodowym Sądzie Arbitrażowym ICC w Paryżu. Jest też arbitrem Mię-

dzynarodowego Sądu Arbitrażowego przy Austriackiej Izbie Gospodarczej w Wiedniu, Centrum Arbitrażu i Mediacji przy Światowej Organizacji Własności Intelektualnej w Genewie, Międzynarodowego Centrum Rozstrzygnięcia Sporów (ICDR) w Dublinie, Australijskiego Centrum Międzynarodowego Arbitrażu Handlowego w Sydney i Międzynarodowego Stowarzyszenia Znaków Towarowych (INTA) w Nowym Jorku. Należy do wielu prestiżowych światowych organizacji prawniczych.

Jest wybitnym praktykiem w zakresie arbitrażu gospodarczego i ochrony własności intelektualnej.

waniu sporów. Lecz w systemie tym można praktycznie za niewielkie pieniądze, bez ponoszenia wysokich kosztów sądowych, wytoczyć powództwo o olbrzymią kwotę, dogadując się z prawnikami o tzw. success fee, płatne po zakończeniu sprawy. Nic więc dziwnego, że tyle spraw kończy się ugodą. Jeśli chcemy wygrać sto tysięcy, to można wytoczyć sprawę o dwa miliony, a później spuścić z tonu i dogadać się. Szanująca się firma musi bowiem zakładać, że wytoczone przeciw niej sprawy mają wpływ na jej bilans roczny, audyt i wycenę akcji. Kompromis bywa często wymuszony wyborem mniejszego zła.

Z kolei w krajach kontynentalnych „starej” Unii płaci się koszty sądowe, jednak o wiele niższe niż w Polsce. Sądy działają sprawnie, a jeśli proces trwa długo, to przynajmniej łatwo tam uzyskać zabezpieczenie powództwa lub dowodu. Strony pochodzące z tego samego kraju idą raczej do sądu powszechnego. Arbitraż pozostaje za to domeną sporów międzynarodowych. Stwarza bowiem lepsze warunki do równego traktowania i łatwiejszego zaprezentowania swych racji.

Jak pan ocenia prawną jakość umów zawieranych przez polskie przedsiębiorstwa? Czy takie umowy (a także na przykład umowy banków z klientami) są w krajach, w których pan praktykował, też tak rozbudowane i zawiłe jak w Polsce?

Zawiłość nie jest naszą specyfiką. Rozbudowane formy umów przyszyły do nas z Zachodu wraz z techniką komputerową. Dawniej notariusz, pisząc akt notarialny na maszynie do pisania, długo zastanawiał się, czy ma umowę rozbudować o następną stronę. Musiał bowiem wykręcić papier z wałka maszyny, przygotować następny zestaw z właściwą ilością kalki kopiującej, wkręcić go w maszynę i pisać dalej. Do tego – bez jednego błędu, gdyż całość nadawałaby się wtedy do przepisania. Z tych prozaicznych powodów jeszcze na początku lat 90. umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością mieściła się na jednej stronie maszynopisu, najczęściej w dziewięciu paragrafach. Rozbudowane klauzule pojawiły się wraz z komputerami, bo można je było łatwo przenosić z jednej umowy do drugiej, czyniąc ją coraz dłuższą i bardziej wyszukaną. Niebezpieczeń-

stwa pojawiały się właśnie w gąszczu tekstu. Kiedy praktykowałem w Paryżu, widziałem niejednokrotnie, jak polscy negocjatorzy śmiali się z francuskich klauzul, np. siły wyższej, które wymieniały wszystkie możliwe nieszczęścia, takie jak: tajfun, trzęsienie ziemi, lawiny, obsunięcia gruntu, wybuchy wulkanów, tropikalne deszcze i inne zjawiska umożliwiające Francuzom wycofanie się z umowy. Śmiejąc się, przegapiali jednak strajki albo inflację, która była realnym zagrożeniem i pozwalała sprytniejszej stronie wycofać się cało z umowy.

Wszystkie umowy trzeba czytać od końca, a nie od początku. Na końcu są najważniejsze postanowienia, takie jak: od kiedy umowa wchodzi w życie, jakiemu prawu jest poddana, do jakiego sądu i jakiej procedury nas odsyła, kary umowne za jej nieprzebranie, siła wyższa skutkująca rozwiązaniem umowy, wreszcie co zrobić, żeby umowę wypowiedzieć, jeśli przestała nam odpowiadać. Im dłuższa umowa, tym szybciej należy zajrzeć na jej koniec, póki nasza czujność nie została jeszcze uśpiona.