

Wojna bardzo komplikuje międzynarodową współpracę pomiędzy firmami

Z dr Karolem Świtaj radcą prawnym DLP Dr Robert Lewandowski & Partners sp.k., rozmawia Radosław Nosek



Czy trudne uwarunkowania zewnętrzne, pandemia, a zwłaszcza wybuch wojny na Ukrainie mogą negatywnie wpływać na współpracę pomiędzy polskimi i niemieckimi przedsiębiorstwami, liczbę sporów prawnych?

Można powiedzieć, że mimo naprawdę trudnej obecnie sytuacji – z jednej strony dopiero rozpoczął się proces wychodzenia z trudności spowodowanych pandemią COVID-19, z drugiej mamy do czynienia z kryzysem wywołanym przez wojnę na Ukrainę, współpraca gospodarcza między Polską a Niemcami nadal układa się dobrze. Oczywiście obie wymienione okoliczności wpływają na nią negatywnie, ale równocześnie w jakiejś części motywują one obie strony do wypracowywania nowych rozwiązań, budowania nowych łańcuchów dostaw i produkcyjnych, ściślejszą kooperację. Nie oznacza to oczywiście, że powyższe zdarzenia nie są przyczyną sporów czy problemów, ale takie rzeczy są normalne. Tego rodzaju sytuacji po prostu nie da się uniknąć.

Z uwagi na trudną sytuację polityczną i gospodarczą można spodziewać się niestety pewnego wzrostu liczby sporów między współpracującymi ze sobą podmiotami polskimi i niemieckimi, który wynika z trzech zasadniczych przyczyn.

Po pierwsze, z trudności finansowych będących skutkiem sytuacji pandemicznej a pogłębianych obecnym kryzysem wywołanym wojną. Po drugie, z samego faktu wojny, która niewątpliwie wpłynęła na łańcuchy dostaw, konieczność ich przebudowy a równocześnie fakt ten sam w sobie jest okolicznością, patrząc z prawnego punktu widzenia, na którą strony mogą skutecznie

się powoływać w związku z opóźnieniami w realizacji dostaw czy wykonania umowy. Po trzecie, co wynika poniekąd z pierwszej z podniesionych kwestii, spadku możliwości skutecznego egzekwowania zobowiązań tak na etapie sądowym jak i egzekucyjnym.

Nie jest w chwili obecnej możliwe prognozowanie jak bardzo powyższe wpłynie na liczbę tarć we współpracy gospodarczej między Polską a Niemcami. Jestem przekonany, że w większości wypadków obie strony będą się wykazywać dużym zrozumieniem wobec siebie, właśnie z uwagi na zaistniałą sytuację, i w konsekwencji znaczną część sporów uda się załagodzić lub rozwiązać na drodze polubownej.

Nie można jednak wykluczyć i postaw nieprzejednanych tj. nieuwzględniających obecnej sytuacji oraz domagających się bezwzględnie realizacji umowy terminowo i w całości, jak również i takich sytuacji, w której kontrahent będzie celowo grał na zwłokę powołując się na trudności, o których mowa, mimo że nie mają one na niego bezpośredniego wpływu i może on wykonać swoje zobowiązanie w całości. Wydaje się, że głównie takie właśnie sytuacje będą się kończyć sporem sądowym i egzekucją.

W wypadku sporu strona, która nie wykonała swojej części umowy lub opóźniła się w jej wykonaniu, oczywiście będzie się powoływać na trudności wynikające właśnie z wybuchu wojny i wywołanego nią kryzysu finansowego, migracyjnego – napływ dużej liczby uchodźców z Ukrainy przy równoczesnej utracie co najmniej części pracowników pochodzących z tego kraju oraz gospodarczego – sygnalizowana już konieczność przebudowy zarówno dróg dostaw jak i w zakresie rynków zbytu. Trudno w chwili obecnej przewidywać na ile sądy będą tą argumentacją uwzględniać. Nie mniej może się ona w wielu wypadkach okazać skuteczna, ponieważ wojna dla podmiotów z Polski i Niemiec jest zdarzeniem obiektywnym tj. takim na którego wystąpienie nie mieli oni wpływu.

W jaki sposób te zewnętrzne uwarunkowania mogą rzutować na procesy prawne na etapie postępowania egzekucyjnego?

Na etapie postępowania egzekucyjnego powyższe kwestie nie będą już miały znaczenia. Dłużnik nie będzie się już mógł się na to powoływać. Wówczas mamy bowiem do czynienia z prawomocnym orzeczeniem

sądu, które podlega wykonaniu przez właściwy organ. Nie oznacza to jednak, że na wierzyciela, w szczególności w chwili obecnej, nie będą czekały swoiste „pułapki” na tym etapie.

Oczywistym jest, że w drodze egzekucji nie zawsze udaje się wyegzekwować zasądzoną należność w całości. To zawsze jest pewne ryzyko. Równocześnie wierzyciel wstępując na drogę egzekucji jest przekonany, iż uda mu się odzyskać swą wierzytelność bez ponoszenia kosztów lub co najmniej z nadzieją na ich odzyskanie w całości. W świetle najnowszego orzecznictwa Sądu Najwyższego, do tej nadziei trzeba podchodzić z ostrożnością, szczególnie obecnie, z dużą dozą ostrożności.

Nie wchodząc w szczegóły można powiedzieć, że w przepisach regulujących egzekucję jest uregulowanie, które ma zabezpieczać przed niecelowym wszczęciem postępowania egzekucyjnego. Ujmując to w naprawdę dużym uproszczeniu, jeżeli wierzyciel wszczynając egzekucję wie, iż będzie ona bezskuteczna, musi się liczyć z koniecznością poniesienia jej kosztów.

Takie uregulowanie w swej istocie jest uzasadnione i trafne. Nie ono jest jednak problemem a sposób jego wykładni, który przyjął Sąd Najwyższy. Otóż, w dwóch podjętych przez ten Sąd w styczniu tego roku uchwałach o sygnaturach II CZP 21/22, III CZP 36/22, które dla wierzycieli, w szczególności w sytuacjach sporów między podmiotami z różnych państw mogą mieć istotne znaczenie. W pierwszej z nich Sąd Najwyższy stanął na stanowisku, że wierzyciel, który złożył wniosek o wszczęcie egzekucji po ogłoszeniu przez dłużnika upadłości, nie będzie obciążony kosztami postępowania egzekucyjnego. W drugiej uchwale, Sąd ten zaprezentował już pogląd nieco odmienny, a mianowicie iż złożenie przez wierzyciela wniosku egzekucyjnego przeciwko zmarłemu dłużnikowi stanowi oczywiście niecelowe wszczęcie postępowania egzekucyjnego.

W praktyce oznaczać to będzie, że jeżeli egzekucja ma być prowadzona przeciwko dłużnikowi będącemu osobą fizyczną wierzyciel powinien wpiwer ustalić, czy ów dłużnik jeszcze żyje. Taka weryfikacja, w przypadku osób fizycznych, mając na uwadze choćby zapisy RODO, może być dość trudna i kosztowna. Równocześnie jeżeli ten dłużnik, nawet jeśli jest osobą fizyczną i ogłosi upadłość, co łatwo już zweryfikować, gdyż ogłoszenia o upadłości

są dostępne publicznie, bez konieczności ponoszenia wydatków, wierzyciel żadnych kosztów już nie poniesie, bez względu na to, czy egzekucję tę wszczął celowo – mimo wiedzy o upadłości dłużnika, czy też nie wiedząc o tym fakcie.

Przywołane orzeczenia Sądu Najwyższego są niewątpliwie dość zaskakujące i mogą stanowić źródło problemów, czy niezrozumienia dla podmiotów zagranicznych. Poniekąd różniąc one bowiem wierzycieli ze względu na to, kto jest ich dłużnikiem stawiając w lepszej pozycji tych, którzy mają wierzytelności związane z szeroko pojętą działalnością gospodarczą. Dlatego też niezębna wydaje się w wypadku powstania sporu o charakterze transgranicznym korzystanie jednak z pomocy profesjonalnych prawników, dla których bariery nie stanowi ani język, ani znajomość prawa innego państwa. Tylko wówczas możliwe będzie uzyskanie pomocy bez konieczności narażania się na dodatkowe koszty.

Czy Kancelaria, w której Pan pracuje jest przygotowana do wykonywania takich zadań?

Kancelaria dLp Dr Robert Lewandowski & Partners sp.k. niewątpliwie jest taką właśnie kancelarią. Nasz zespół nie tylko wykazuje się biegłą znajomością języka niemieckiego, lecz przede wszystkim niemieckiego prawa i uwarunkowań gospodarczych w Polsce i w Niemczech. Ułatwia nam to w szczególności członkostwo w DIRO z siedzibą w Hamburgu (Niemcy), jednej z większych sieci platform kancelarii adwokackich w Europie, jak również członkostwo w IsFin z siedzibą w Brukseli (Belgia), sieci dla wschodzących rynków.

Dzięki temu możemy zawsze kompleksowo doradzać podmiotom gospodarczym zarówno z Polski jak i z Niemiec, ze szczególnym uwzględnieniem obszaru fuzji i przejęć (M & A), prawa korporacyjnego, prawa umów i prawa ubezpieczeń. Mamy także bogate doświadczenie w prowadzeniu postępowań spornych w Polsce oraz na terenie Niemiec bez względu na prawo państwa, które ma mieć zastosowanie. Doświadczony i wykwalifikowany zespół naszej Kancelarii zawsze prezentuje wiedzę i profesjonalizm w kompleksowej obsłudze oraz przeprowadzeniu pełnych wyzwań transakcji biznesowych, towarzysząc przy redagowaniu, negocjacji, realizacji przejęcia, zarówno sprzedającemu jak i kupującemu, w wielu gałęziach przemysłu.