

Nie taki diabeł straszny

15 czerwca 2016 | Rzecz o prawie | Wojciech Kozłowski Patrick Radzimierski



źródło: materiały prasowe

Wojciech Kozłowski



źródło: materiały prasowe

Patrick Radzimierski

Przewlekłość postępowań sądowych w największych sporach gospodarczych, gdzie na wyrok pierwszej instancji czeka się często wiele lat, a na prawomocne zakończenie postępowania nawet kilkanaście, nie sprzyja decyzji o wejściu w spór sądowy - piszą prawnicy.

Wojciech Kozłowski, Patrick Radzimierski

Analiza struktury sporów sądowych angażujących najczęściej polskich przedsiębiorców prowadzi do kilku zaskakujących wniosków. Spieramy się niechętnie, a przynajmniej niezbyt ochoczo się do tego przyznajemy. Za to bardzo uważnie liczymy koszty i szacujemy ryzyko, traktując spór sądowy raczej jako przeszkodę w prowadzeniu interesów niż środek do osiągnięcia biznesowego celu. Czy nie przeceniamy zagrożeń, bagatelizując szanse, jakie daje proces?

O co walczy biznes?

Przeważającą część sporów, które trafiają do polskich sądów, stanowią spory z kontrahentami: od prostych pozwów o zapłatę za dostarczony towar poprzez odszkodowania za niewykonanie

umów aż po skomplikowane wielowątkowe procesy łączące elementy kontraktów infrastrukturalnych, konsorcjów, zamówień publicznych czy gwarancji bankowych. Dominacja tego typu spraw jest zrozumiała, bo mają one bezpośrednie przełożenie na wyniki finansowe przedsiębiorstwa.

Druga kategoria spraw, to spory pracownicze, nieodłączna część polskiej rzeczywistości gospodarczej. Poza nielicznymi przypadkami o charakterze precedensowym niosącymi konsekwencje dla dużych grup pracowników, procesy z pracownikami są może w swej masie mniej znaczące strategicznie, ale często nie mniej ekscytujące, zwłaszcza że w ich przypadku w grę wchodzi zwykle duże emocje. Trzecia, najpoważniejsza i prawdopodobnie najbardziej dynamicznie rozwijająca się kategoria, to spory z szeroko rozumianej konkurencji, takie jak pozwy o zaniechanie czynów nieuczciwej konkurencji (np. spory reklamowe między konkurentami), naruszenie praw autorskich, patentów itp. Ten typ spraw jest mniej liczny, ale ich znaczenie - kluczowe, jako że wynik procesu stanowić może o być albo nie być istotnej linii biznesowej, a czasem nawet całego przedsiębiorstwa.

Przyczajony tygrys

Przedsiębiorcy deklarują zgodnie, że decydują się na wszczęcie procesu sądowego dopiero w ostateczności, zmuszeni dochodzić należnych im roszczeń. Firmy akcentują, że w większości przypadków występują po stronie pozwanej. Matematyka jednak nieubłaganie podważa prawdziwość tej tezy. Aby obie strony sali sądowej były pełne, to ilość pozwanych musi równać się (w pewnym statystycznym uproszczeniu) ilości powodów. Pomijając stanowiące margines w działalności przedsiębiorstw pozwy indywidualnych osób, ujawnia się tu pewien ciekawy dysonans. Można wysnuć tezę, że ci przedsiębiorcy, którzy prowadzą bardziej agresywną walkę litygacyjną, unikają afiszowania się z taką polityką, prawdopodobnie w obawie o reputację. Łatka pieniacza z pewnością nie jest marzeniem żadnego poważnego rynkowego gracza.

Ta strategia ukrywania rzeczywistej skali skłonności do podejmowania procesowego ryzyka być może tłumaczy, dlaczego - pomimo deklaracji firm o dążeniu do rozwiązań ugodowych - nadal aż dwie trzecie spraw spornych trafia do sądu, a tylko jedna trzecia rozwiązywana jest polubownie. Przejście od słów do czynów zajmuje więc nieco czasu. Niemniej jednak, alternatywne formy rozwiązywania sporów, tzw. ADR, zyskują na uwadze i znaczeniu, a ostatnie lata przyniosły zauważalny wzrost liczby mediacji. Czas pokaże, jak przełoży się on na efekty w postaci ugodzonych sporów.

Ukryty smok

Mogłoby się wydawać, że dziedzina tak specjalistyczna jak prowadzenie procesów sądowych zarezerwowana jest dla prawników, którzy strzegą tajemnic swego warsztatu procesowego niczym wiedzy tajemnej i podejmują w zaciszu swych gabinetów strategiczne dla firmy decyzje. Ale to tylko pozory. Badania wskazują, że decyzję o zaangażowaniu spółki w spór sądowy prawie we wszystkich wypadkach podejmują szeroko rozumiane władze (najczęściej zarząd) lub właściciel sprawujący kontrolę nad spółką. Co ciekawe, prawnicy wewnętrzni firmy,

jakkolwiek w dwóch trzecich przypadków są konsultowani w procesie decyzyjnym, nie mają jednak głosu decydującego. Nieprzewidywalność rozstrzygnięć sądowych w połączeniu z istotnym ryzykiem biznesowym uwikłania firmy w wieloletni proces i jego konsekwencje finansowe powoduje, że rozstrzygający głos mają osoby odpowiedzialne w spółce za finanse i rozwój przedsiębiorstwa, a nie za jego otoczenie prawne. Rola prawników wewnętrznych w ocenie ryzyka jest oczywiście nie do przecenienia, zwłaszcza gdy są swego rodzaju łącznikiem pomiędzy spółką a zewnętrznym doradcą prawnym, jednak ostateczne decyzje podejmuje ludzie biznesu.

Najpoważniejszego ryzyka wiążącego się z zaangażowaniem spółki w spór sądowy kadra zarządcza upatruje w długotrwałości postępowań sądowych, znacznych kosztach ich prowadzenia, nieprzewidywalności rozstrzygnięć i możliwym uszczerbku na reputacji firmy.

Przewlekłość postępowań sądowych w największych sporach gospodarczych, gdzie na wyrok sądu pierwszej instancji czeka się często wiele lat, a na prawomocne zakończenie postępowania nawet kilkanaście, nie sprzyja decyzji o wejściu w spór sądowy. Koszty prowadzenia takich postępowań także są niebagatelne, zwłaszcza jeśli ranga sporu jest tak duża, że powierza się go wyspecjalizowanej zewnętrznej kancelarii dedykującej do jego obsługi specjalny, często wieloosobowy zespół najlepszych prawników. Wpisane immanentnie w proces ryzyko i nieprzewidywalność rozstrzygnięcia to kolejny czynnik hamujący litygacyjne zapędy przedsiębiorców. Wreszcie ryzyko utraty reputacji wyraźne zwłaszcza u liderów rynku, najsilniejszych graczy, spółek publicznych albo szczególnie dbających o swój wizerunek, także nie sprzyja podejmowaniu takich decyzji. Połowa prezesów i właścicieli spółek uważa spory sądowe wręcz za zagrożenie dla stabilnego funkcjonowania organizacji.

Oswoić diabła

Czy oznacza to, że należy unikać sporów sądowych za wszelką cenę? Czekać biernie, aż to nas kontrahent czy konkurent zaciągnie przed oblicze Temidy? Nic bardziej błędnego. Umiejętność zarządzenia sytuacją kryzysową czy sporną w taki sposób, aby wyciągnąć z niej korzyści dla firmy, wymaga odwagi, intuicji, ale - co najważniejsze - dobrego przygotowania i profesjonalnej oceny.

Umiejętnie stosując dostępne instrumenty prawne, można wykorzystać słabości systemu na swoją korzyść tak, aby odnieść przewagę konkurencyjną i sukces komercyjny już na wstępnym etapie sporu. Niejedno postępowanie skończyło się, nie doczekawszy do wyroku, bo przeciwnik nie wytrzymał ciężaru udzielonego na wstępnym etapie postępowania zabezpieczenia i musiał zawrzeć ugodę. Wielu potencjalnych powodów, którzy liczyli na szybki, uproszczony (na przykład nakazowy) proces, utknęło jako pozwani w wieloletnich sporach, czasem w nieprzyjaznej sobie zagranicznej jurysdykcji, bo nie wykazali się na etapie wstępnym odpowiednim refleksem i nie uprzedzili ruchu przeciwnika. We właściwych rękach litygacja może być doskonałym, precyzyjnym i niebezpiecznym narzędziem.

Czy zatem rzeczywiście należy bać się sądowych wojen? Jak pisał nieodżałowany bard Jacek Kaczmarski:

Komu zależy na pokoju, Ten zawsze cofnie się przed gwałtem.

Wygra - kto się nie boi wojen.

I tak rozumieć trzeba Jajtę.

Badanie „Spory w spółkach” zostało zrealizowane w marcu i kwietniu br. na zlecenie Dentons przez ICAN Instytut, we współpracy z Harvard Business Review Polska.

Wojciech Kozłowski, Patrick Radzimierski, partnerzy wspólnierujący praktyką rozwiązywania sporów, Dentons

Rzeczpospolita

© © Wszystkie prawa zastrzeżone