

Newsletter



**Marzec
2014**

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością oddajemy w Państwa ręce 1. numer naszego Newslettera w 2014 r., w którym znajdują Państwo, jak zwykle, szereg ciekawych artykułów z zakresu prawa morskiego, jak i dotyczących innych gałęzi prawa.

Przypominamy o naszej aktywności w sieci i zapraszamy Państwa do odwiedzania naszej strony internetowej (www.czernis.pl) oraz bloga (www.czernis.blogspot.com).

Jednocześnie, w związku z nadchodzącymi świętami wielkanocnymi, składamy Państwu najserdeczniejsze życzenia.

Zapraszamy do lektury
Marek Czernis

Spis treści

3. Reguły Rotterdamskie przedawnienie roszczeń. Część VII
7. Zasady inkorporacji Reguł Hasko-Visbijskich do umów czarterowych – w świetle prawa angielskiego
9. Podatek od nieruchomości a porty morskie
12. Ograniczenie odpowiedzialności z tytułu roszczeń morskich
15. Automatyczna wymiana informacji finansowych – nowy globalny standard OECD. Część 1
18. Świadczenie usług w Niemczech a oddelegowanie pracowników
20. Mechanizmy przestępcze w VAT
22. Klauzula typu „cooling-off period” na przykładzie arbitrażu inwestycyjnego w sprawie Rurelec PLC vs Boliwia
24. Charakter i konstrukcja umowy konsorcjum w polskim prawie
27. Stwierdzenie wykonalności orzeczenia sądu zagranicznego w świetle sprawy Cimoszewicz-Harlan vs „Wprost”
29. Uprawnienia informacyjne akcjonariusza niepublicznej spółki akcyjnej
32. Wpis do Ksiąg Wieczystych za pośrednictwem pełnomocnika
34. Wolność jako dobro osobiste osoby prawnej
36. Polska Grupa Poczta w ogniu krytyki

O Kancelarii

Marek Czernis Kancelaria Radcy Prawnego została założona w roku 1995. Obecnie Kancelaria dysponuje zespołem 22 prawników i asystentów prawnych (w tym 11 radców prawnych), specjalizujących się w prowadzeniu spraw z zakresu prawa: handlowego, cywilnego, własności intelektualnej, a przede wszystkim prawa morskiego.

Założycielem oraz wiodącą postacią Kancelarii jest radca prawny Marek Czernis, członek Komisji Prawa Morskiego Polskiej Akademii Nauk przy oddziale PAN w Gdańsku oraz Komisji Kodyfikacyjnej Prawa Morskiego. Również pozostali prawnicy zrzeszeni w Kancelarii znani są ze swojej działalności, m.in.: aktywności na forach takich organizacji jak: *Comite Maritime International*, *European Community Shipowners' Associations* czy *International Bar Association*; publikowania licznych artykułów w prasie fachowej oraz prowadzenia wykładów na szczecińskich uczelniach wyższych.

Grono Klientów Kancelarii jest szerokie i obejmuje m.in.: międzynarodowe banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, armatorów, czarterujących, towarzystwa P&I, spedytatorów i firmy transportowe, spółki zaangażowane w produkcję, wytwórczość, dystrybucję i handel detaliczny w wielu branżach przemysłowych i handlowych, a także podmioty świadczące usługi z zakresu marketingu i reklamy.

Reguły Rotterdamskie przedaw- nienie roszczeń. Część VII

Marek Czernis

Ustalenie okresu czasu, w którym można skutecznie prawnie wystąpić, w drodze sądowej lub arbitrażowej, o odszkodowanie z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przewozu ładunku, to jeden z istotniejszych, praktycznych aspektów każdej regulacji międzynarodowej i krajowej.

Przekroczenie tak ustalonych terminów powoduje „przedawnienie roszczeń”, to jest uniemożliwia w praktyce wyegzekwowanie prawne odszkodowania za niewykonanie umowy i to w sytuacji, w której sam fakt naruszenia umowy jest bezsporny.

Znaczenie tej kwestii docenione zostało przez Reguły Rotterdamskie, które poświęciły temu odrębnych 13 Rozdziałów („Time For Suit”) – Art. 62 do Art. 65.

Przy omawianiu tej części Reguł, pozwalam sobie czynić odesłania do aktualnych przepisów kodeksu morskiego i kodeksu cywilnego (tj. przyjęcie hipotetycznego założenia wejścia w życie Reguł Rotterdamskich i wpływu ich na aktualne regulacje krajowe). W tym tylko bowiem kontekście nowe reguły międzynarodowe mogą mieć właściwe rozumienie i zastosowanie.

Przepisy Reguł Rotterdamskich z Rozdziału 13 mają na celu zastąpienie Art. 108 k.m. oraz pośrednio Art. III (6) Reguł Hasko-Visbijskich.

Co do założenia, kontynuowana jest aktualna zasada systemowa kodeksu morskiego, iż w sprawach nieuregulowanych przepisami kodeksu mają odpowiednie zastosowanie przepisy kodeksu cywilnego [Art. 1 § 2 k.m. w związku z Art. 117 k.c. do Art. 125 k.c.].

W związku z powyższym przyjęto tylko te rozwiązania, które stanowią *signum specificum*, dla przedmiotu regulacji – tj. umowy przewozu ładunku pozostawiają szereg kwestii (jak rozpoczęcie biegu przedawnienia, wstrzymanie i zawieszenie biegu przedawnienia, przerwanie biegu przedawnienia itp.) stosownym ogólnym przepisom kodeksu cywilnego.

Art. 62(1) Reguł przewiduje, iż:
„Roszczenia z umowy przewozu ładunku przedawniają się z upływem 2 lat od dnia następnego po dniu, w którym przewoźnik wydał ładunek lub w którym ładunek powinien być wydany.”

Projekt wprowadza jednolity 2 letni okres przedawnienia roszczeń. Jest on zgodny z aktualnym Art. 108 § 1 k.m. oraz z Art. 20(1) Reguł Hamburskich.

Zasadniczą różnicą jest zrezygnowanie z dyferencjacji przedawnienia w Art. 108 § 1 i § 2 k.m. (tj. 2 letniego przedawnienia w relacji do umowy przewozu i rocznego przedawnienia roszczeń konesamentowych).

Powyższa rezygnacja jest logiczną konsekwencją przyjęcia Art. 1(1) Reguł Rot-

terdamskich, nowego jednolitego pojęcia umowy przewozu ładunku, w której dotychczasowe podziały (i element wydania konosamentu) przestały mieć podstawowy wpływ na prawny charakter umowy.

Tym samym uchylony będzie skutek Art. 108 § 2 i Art. III (6) Reguł Haga-Visby.

Utrzymana zostaje, za Art. 108 § 1 i § 2 k.m. zasada, iż przedawnienia z tytułu umowy przewozu ładunku jest przedawnieniem w rozumieniu Art. 117 k.c. (skutkującym przedawnieniem roszczenia a nie prawa), nie zaś terminem prekluzyjnym w rozumieniu np. Art. 344 § 2 k.c. i Art. 347 § 2 czy też Art. III (6) Reguł Haga-Visby (skutkującego wygaśnięcie uprawnienia dotkniętego prekluzją). Jest to rozwiązanie zgodne z Art. 20 Reguł Hamburskich i Art. 62 Reguł Rotterdamskich. Jest to rozwiązanie odmienne od Art. III (6) Reguł Hasko-Visbijskich, gdzie przyjęto, iż roczny okres przedawnienia jest terminem prekluzyjnym.

Przypomnijmy, iż Art. 108 § 1 i § 2 k.m. wprowadza dwa odmienne sposoby ustalenia początku biegu przedawnienia:

- dla roszczeń z umowy przewozu
→ data wymagalności roszczenia,
- dla roszczeń konosamentowych
→ data wydania ładunku.

Art. 62(1) Reguł opowiada się jednoznacznie za ujednoliceniem ustalania początku biegu przedawnienia i ustalenia go:

- od daty wydania ładunku, lub
- w przypadku, którym nie nastąpiło wydanie ładunku od daty, w której ładunek powinien być wydany.

Istnieje, moim zdaniem, szereg silnych argumentów za taką koncepcją:

- przedmiotowe ujednolicenie jest konsekwencją ujednolicenia definicji umowy przewozu ładunku z Art. 1(1) Reguł,
- przyjęcie „daty wydania ładunku” jako punktu wyjściowego do liczenia biegu przedawnienia jest zgodny zarówno z Art. III (6) Reguł Haga-Visby, jak i Art. 20(2) Reguł Hamburskich,
- oparcie liczenia biegu przedawnienia na „dacie wymagalności” stwarza znaczną trudność praktyczną i jest całkowicie „nieczytelne” dla praktyki morskiej. Ustalenie „stanu wymagalności jako stanu, w którym wierzyciel ma prawną możliwość żądania zaspokojenia przysługującej mu wierzytelności”¹ wymaga każdorazowego sięgania do wysoce zróżnicowanej wykładni i orzecznictwa dotyczącego w szczególności siódmego księgi trzeciej kodeksu cywilnego (w szczególności 455-457 k.c.)

Art. 64 i Art. 65 Reguł Rotterdamskich przewiduje, iż:

Powództwo o odszkodowanie osoby, która zaspokoili roszczenie z umowy przewozu ładunku lub która otrzymała pozew o zaspokojenie tego roszczenia może być wytoczone przeciwko osobie trzeciej nawet po upływie 2 lat:

- a) *w terminie określonym w przepisach o przedawnieniu roszczeń właściwym dla danego roszczenia, [albo]*
- b) *nie później niż w terminie 90 dni licząc od dnia, w którym ta osoba zaspokoili roszczenie lub otrzymała pozew*

- *którykolwiek z tych terminów byłby w danym razie dłuższy.*

Powództwo przeciwko czarterującemu [bareboat] lub innej osobie uważanej za przewoźnika, w sprawach, w których

¹ Z uzasadnienia orzeczenia SN z dn. 12.02.1991r. III CRN 500/90 (OSNCP 7-8/92, poz. 137)

upłynął termin przedawnienia określony w Art. 62 może być wytoczone nawet po upływie 2 lat:

- a) w terminie określonym w przepisach o przedawnieniu roszczeń właściwym dla danego roszczenia, [albo]
- b) nie później niż w terminie 90 dni licząc od dnia, w którym przewoźnik został oznaczony

– którykolwiek z tych terminów byłby w danym razie dłuższy.

Art. 64 Reguł Rotterdamskich ma zastąpić Art. 108 § 3 k.m.

Art. 108 § 3 k.m., oparty został na Art. III (6 bis) Reguł Haga-Visby oraz Art. 20(5) Reguł Hamburskich. Dokonano jednakże, w regulacji kodeksowej dwóch istotnych modyfikacji:

- terminy konwencyjne (3 miesiące lub 90 dni) zastąpione zostały dłuższym okresem 6 miesięcy,
- co ważniejsze, zmieniono istotnie treść [Art. III (6) bis] i [Art. 20 (5)]. Wspomniane regulacje konwencyjne uznawały, iż przy roszczeniach regresowych termin minimalny określony przez prawo sądu, który spór rozpoznaje nie może być krótszy niż trzy miesiące (90 dni). Art. 108 § 3 k.m. ustalił zaś termin maksymalny (6 miesięcy) w którym rozważane roszczenie regresowe może być skutecznie wszczęte.

Szczególnie rozwiązanie przyjęte przez Art. 108 § 3 k.m. nie wydaje się trafne w stosunku do tak specyficznych roszczeń jak roszczenia regresowe. Jak pokazuje praktyka międzynarodowa skala i złożoność roszczeń regresowych² powodu-

je, iż „zamknięcie” okresu do dochodzenia tego typu roszczeń do wyłącznie sztywnego (i arbitralnego) terminu 6 miesięcy może znacznie utrudnić (o ile nie umożliwić) w wielu wypadkach skuteczną obronę regresową.

Mając na względzie powyższe, Art. 62 Reguł proponuje formułę bardziej elastyczną, dopasowaną do międzynarodowej praktyki roszczeń regresowych.

Roszczenie regresowe zatem może być wytoczone nawet po upływie 2 lat jeżeli alternatywnie będzie wytoczone ono:

- nie później niż w terminie określonym w przepisach o przedawnieniu roszczeń właściwych dla miejsca wszczęcia postępowania,³

albo

- w ciągu 90 dni licząc od dnia, w którym osoba występująca z takim powództwem zaspokoili roszczenie lub otrzymała pozew wniesiony przeciwko niej.

którykolwiek z tych terminów jest późniejszy.

Art. 65 to całkowicie nowa propozycja przepisu, nie mająca odpowiednika ani w kodeksie morskim ani też w Regułach Hasko-Visbijskich czy Regułach Hamburskich.

Przypomnijmy tylko, iż Art. 37 Reguł Rotterdamskich ustala procedurę wykazywania podmiotu, który należy uznać za „przewoźnika” (tj. strony umowy przewozu ładunku zawartej z frachtującym). Przyjęty w Art. 37 Reguł system domniemań i przeciwdowodów powoduje, w praktyce, iż ustalenie w ostatecznym rezultacie właściwego kontraktowego przewoźnika może być bardzo rozciągnięte w czasie. W efekcie, w bra-

² Wymieńmy choćby przykładowo:

1. „roszczenie ładunkowe” – przewoźnik kontraktowy (czarterujący na podstawie konosamentu) – przewoźnik faktyczny (armator na podstawie czarteru); lub
2. „roszczenie ładunkowe” – NVO (przewoźnik kontraktowy na podstawie konosamentu lub umowy frachto-

wej)- przewoźnik faktyczny (na podstawie podporządkowanej umowy frachtowej)

³ Czy będą to przepisy *lex contractus* czy *lex fori*, w przypadku prawa polskiego określone jest Art. 12 (1) (d) tzw. Rzymu i (na rzecz *lex contractus*)

ku Art. 65 Reguł, mogłoby dojść do częstych sytuacji, iż ustalenie przewoźnika nastąpiłoby po upływie 2-letniego okresu przedawnienia. Uniemożliwiłoby to, w końcowym rezultacie, skuteczne wystąpienie z roszczeniem (Art. 117 § 2 k.c. – „po upływie terminu przedawnienia ten, przeciwko komu przysługuje roszczenie, może uchylić się od jego zaspokojenia (...)”

Art. 65 wprowadza możliwość wystąpienia przeciwko osobie uznanej za przewoźnika, nawet po upływie 2-letniego okresu przedawnienia, w terminie i na warunkach określonych w tym artykule.

Kolejny Art. 63 Reguł przewiduje, iż:
„Osoba, przeciwko której roszczenie przysługuje, może przedłużyć termin przedawnienia określony w Art. 62, przez oświadczenie złożone na piśmie, przed upływem terminu przedawnienia. Przedłużenie terminu przedawnienia może być ponawiane.”

Zaproponowany przepis oparty jest częściowo na Art. 20(4) Reguł Hamburskich.

Odbiega od odpowiedniego przepisu Reguł Haga-Visby (Art. III (6) in fine). Reguły te umożliwiały, co prawda, przedłużenie okresu przedawnienia, ale tylko w drodze umowy pomiędzy zainteresowanymi stronami, nie zaś jednostronnego oświadczenia woli osoby, przeciwko której roszczenie przysługuje.

Nie ma odpowiednika w kodeksie morskim (Art. 108 k.m.). Wprowadzenie, expressis verbis, tego przepisu jest konieczne z dwóch powodów:

1. formalno-prawnego, oraz
2. wymogów praktyki żeglugowej.

Art. 8 § 1 k.m. przewiduje, iż „Terminy roszczeń ze stosunków regulowanych kodeksem morskim mogą być przedłużane umową stron zawartą na piśmie po zaistnieniu zdarzenia, z którego wynikło roszczenie”.

W braku odrębnego przepisu w Rozdziale 1 k.m. (stanowiącego lex specialis w stosunku do Art. 8 § 1 k.m.), zastosowanie miałyby reguła tylko konsensualnej możliwości przedłużenia okresu przedawnienia - pozostająca w sprzeczności z Art. 63 Reguł Rotterdamskich (i powszechną praktyką międzynarodową w tym zakresie). Stąd odrębny przepis Reguł.

Złożoność stosunków cywilno-prawnych i faktycznych związanych z międzynarodowym obrotem morskim powoduje, iż przyjęcie krótkiego 2-letniego okresu przedawnienia, bez możliwości przedłużenia tego okresu, skutkowałoby uniemożliwieniem, w znaczącej skali, prawidłowego sformułowania i efektywnego dochodzenia roszczeń przewidzianych. Dlatego też, powszechnie przyjęta jest w międzynarodowym systemie prawa morskiego możliwość przedłużenia tego okresu. Art. 63 Reguł Rotterdamskich, przyjął najbardziej powszechną i ogólnie akceptowalną formę takiego przedłużenia – tj. jednostronnego oświadczenia złożonego przed upływem okresu przedawnienia przez osobę, przeciwko której roszczenie przysługuje z jednoczesną możliwością wielokrotnego dalszego przedłużania takiego terminu. ■

Zasady inkorporacji Reguł Hasko-Visbijskich do umów czarterowych – w świetle prawa angielskiego

Marek Czernis

Międzynarodowa konwencja brukselska o ujednolicieniu niektórych zasad dotyczących konosamentów z 1924 r. wraz z Protokołem z 1968 r. i 1979 r. (zwane powszechnie „Regułami Hasko-Visbijskimi”) to zasadnicza część międzynarodowej regulacji leżącej u podstaw 90% umów przewozu ładunków morzem.

Zasadnicza linia podziału leży przy przewozie ładunków na podstawie konosamentów oraz przewozów opartych na umowach czarterowych.

W stosunku do międzynarodowych kontraktów konosamentowych – Reguły Hasko-Visbijskie, obowiązują, co do zasady, z mocy samego prawa, to jest wystarczy w praktyce aby:

- 1) przewóz ładunku następował z kraju będącego stroną Reguł Hasko-Visbijskich lub
- 2) konosament został wydany w kraju będącym stroną konwencji z 1924/1968 lub wreszcie
- 3) umowa przewozu odsyłała do Reguł lub legislacji inkorporującej Reguły - żeby same Reguły, automatycznie miały zastosowanie do danej umowy przewozu, co więcej mając takie zastosowanie, jak tzw. normy „semi-imperatywne”, mają one pierwszeństwo nad postanowieniami umownymi. Oznacza to w praktyce, iż w przypadku, gdy postano-

wienia danej umowy przewozu są sprzeczne z przepisami Reguł, ulegają one automatycznemu uchyleniu na rzecz odpowiednich postanowień konwencyjnych.

Znacznie bardziej złożoną prawnie sytuacją jest kwestia inkorporacji rozważanych Reguł do umów czarterowych (zarówno czarteru na podróż jak i czarteru na czas). Prawo angielskie wypracowało w tym zakresie szereg interesujących rozwiązań, które zostaną przedstawione w niniejszym artykule.

Zgodnie z Art. V Reguł – nie mają one zastosowania, co do zasady, do czarterów. Można je jednakże zastosować na drodze umownej. W praktyce dokonuje się tego w jeden z trzech sposobów:

- 1) przez, *expresis verbis*, bezpośrednie odesłanie w C/P do Reguł; lub
- 2) przez odesłanie w C/P do poszczególnych przepisów Reguł [np. Art. III i Art. IV – jak w *Polcoatroy charter Cl. 28* czy *Sovorecon Cl. 32* – potwierdzone w precedensie „*The Sonra*” (2003)]; czy wreszcie
- 3) poprzez zawarte w C/P tzw. „*Clause Paramount*” [np. *NYPE 1946 – Cl. 24*] będące wypracowanymi standardowymi klauzulami czarterowymi ustalającymi zasady odesłania do Reguł Haskich lub Hasko-Visbijskich.

Sądy angielskie przywykły stosować bardzo liberalne zasady interpretacji, przy ocenie skuteczności prawnej takich form inkorporacji Reguł. Swoboda ta wynika przede wszystkim z faktu, iż w przypadku czarterów Reguły z 1924/1968 r. mają charakter czysto umowny i ich moc prawna jest równoważna z innymi postanowieniami czarteru.

Zastosował to podejście Lord Denning w precedensie [„The Agois Lazarus” (1976)]⁴, który przyjął dla czarteru, w którym zawarte było jedynie generalne odesłanie do „Paramount Clause” (bez przytoczenia treści tej klauzuli), iż nastąpiło skuteczne prawnie odesłanie do całych Reguł Haskich z 1924 r. Również Lord Shaw i Lord Goff w innym precedensie [„The Bukhfa Russkaya” (1997)], Sedzia Thomas wyjaśniając zasady interpretacji niesprecyzowanego sformułowania „general paramount clause” stwierdził co następuje: „(...) clause described as general paramount clause has the following essential terms: (1) if the Hague Rules are enacted in the country of shipment then they apply as enacted; (2) if the Hague Rules are not enacted in the country of shipment, the corresponding legislation of the country of destination applies or, if there is no such legislation the terms of the Convention containing the Hague Rules apply; (3) if the Hague-Visby Rules are compulsorily applicable to the trade in question, then the legislation enacting those rules applies’. In the circumstances of the case he held the Hague Rules were incorporated.”

Wprowadzenie przepisów Reguł Hasko-Visbijskich do „tekstu” czarteru prowadzi, w sposób nieunikniony, do częstych

sprzeczności i „konfliktów interpretacyjnych” pomiędzy postanowieniami czarterowymi a inkorporowanymi przepisami konwencyjnymi. W wielu przypadkach sama „paramount clause” przyjmuje wówczas, iż przepisy Reguł mają pierwszeństwo. Jednakże, w przypadku braku takiego postanowienia „kolizyjnego”, przyjmuje się do obu kategorii postanowień (tj. tych stricte czarterowych i tych z Reguł Hasko-Visbijskich) zastosowanie mają te same zasady interpretacji (tzw. „construction approach”) – za precedensem [„Sabah Flour v. Comfez” (1988)] czy [„Leonidas” (2001)].

Jako, że w ujęciu czarterowym, o czym już wyżej wspomniano, Reguły nie mają charakteru norm bezwzględnie obowiązujących⁵, orzecznictwo angielskie przykłada większą wagę do woli i intencji stron niż literalnego zapisu danej klauzuli. I tak np. w precedensie [„Adamastos Shipping Co. v. Anglo-Saxon Petroleum” (1959)]⁶ Izba Lordów, potwierdziła, iż w sytuacji w której „paramount clause” odsyłał wyraźnie „do Reguł Haskich w konosamencie”, Reguły mają również zastosowanie do czarteru, w którym „paramount clause” się znalazła (a więc pomimo tego, iż w swej treści odesłanie ograniczało się do umów konosamentowych nie czarterowych). Lord Simonds, stwierdził, m.in. „Parties to a charterparty often wish to incorporate the Hague Rules in their agreements; and by that I do not mean, nor do they mean, that they wish to incorporate the ipsissima verba of those Rules. They wish to incorporate into the contractual relations between owners and charterers the same standard of obligation, liability, right and immunity as under the

⁴ Zob. Również [„Seabridge Shipping v. Orsleff’s eft” (1999)]

⁵ To jest takich, które można uchylić w drodze postanowień umownych.

⁶ Zob. również [„The Miramar” (1984)]

rules subsists between carrier and shipper”.

Podobna sytuacja miała miejsce w precedensie z 1984 r. [„The Satya Kailash”]. Sąd Apelacyjny uznał, iż „clause paramount” (odsyłająca do Reguł Haskich z 1924 r.) wpisana w czarterze na czas, ma zastosowanie nawet wówczas gdy statek nie był bezpośrednio zaangażowany w przewóz ładunku (a jest to przecież warunek sine qua non - stosowania Reguł Hasko-Visbijskich).

Ponownie zatem, uznano, iż w sytuacji w której Reguły przywoływane są do umów, które z zasady wyłączone są z zakresu legislacyjnego tychże Reguł, należy również odejść od literalnego ich stosowania dając priorytet pełnej niemal swobodzie kontraktowej stron.

Jak daleko idące konsekwencje ma tak przyjęta „filozofia interpretacyjna” ocenić należy w kontekście trzech kluczowych zespołów norm Reguł Hasko-Visbijskich:

- 1) przepisów dotyczących zdolności statku do żeglugi [Art. III(1) i Art. IV(1)];
- 2) przesłanek egzoneracyjnych (tj. przypadków, w których może nastąpić zwolnienie przewoźnika z odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy przewozu ładunku) [Art. IV(2); i wreszcie
- 3) okresu przedawnienia roszczeń [Art. III(6) i Art. III(6) bis].

Powyższe kwestie, będą przedmiotem opracowania w kolejnym wydaniu naszego Newsletter’a. ■

Podatek od nieruchomości a porty morskie

Rafał Czyżyk, Marcin Borowski

Kwestia podatku od nieruchomości w kontekście portów morskich od kilku lat budzi liczne kontrowersje tak w środowisku przedstawicieli doktryny finansowo – podatkowej, jak i podmiotów bezpośrednio zainteresowanych niniejszym zagadnieniem, a mianowicie przedstawicieli jednostek samorządów terytorialnych i portów morskich, a także spółek prywatnych korzystających z infrastruktury portowej na podstawie umów cywilnoprawnych.

Niedostatecznie precyzyjne przepisy podatkowe dotyczące niniejszej materii

potwierdzają już dość powszechną tezę o znacznym skomplikowaniu polskiego prawodawstwa podatkowego i od 2007 roku organy podatkowe, Samorządowe Kolegia Odwoławcze, Wojewódzkie Sądy Administracyjne i Naczelny Sąd Administracyjny z różnym skutkiem poddają interpretacji zagadnienie zwolnienia od podatku od nieruchomości portów morskich.

Dotychczasowa linia orzecznicza była skrajnie niekorzystna dla portów i powodowała niebagatelne obciążenia finansowe po stronie portów, w szczególności tych o podstawowym znaczeniu

dla gospodarki narodowej, a więc portów morskich w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świnoujściu.

Zdaje się, że sprawa dwutorowo zbliża się do szczęśliwego finału dla portów, które bez wątpienia dzięki większym nakładom modernizacyjnym i infrastrukturalnym (co byłoby niemożliwe ze względu na wielomilionowe daniny publiczne) zwiększą konkurencyjność w stosunku do portów zachodnich. Z jednej strony Naczelny Sąd Administracyjny w dwóch ostatnich wyrokach z 2013 roku będących wyrazem głębokiego przemyślenia sprawy kompleksowo dokonał analizy problemu, biorąc pod rozwagę także wcześniejsze orzecznictwo. Z drugiej strony toczy się debata w Komisji Skarbu Państwa obejmująca szerokie spektrum zainteresowanych stron. Zdaje się, że jej wynikiem będą, niezależnie od nowego orzecznictwa, zmiany legislacyjne dokumentnie rozwiązujące spór, stanowiące wyraz osiągniętego konsensusu portów i samorządów.

Spór trwa od 2010 roku. Zgodnie z ówczesną interpretacją przepisów, spółki portowe były zwolnione z podatku od nieruchomości. Wtedy to władze Gdańska wystąpiły jednak o interpretację przepisów do katedry prawa podatkowego Uniwersytetu w Białymstoku. Ta przysłała odpowiedź, z której wynikało, że na podstawie ustawy o podatkach i opłatach lokalnych oraz o portach i przystaniach morskich, zwolnienie z podatku od nieruchomości przysługuje zarządom portów tylko wtedy, gdy same bezpośrednio zarządzają infrastrukturą portową i terenami, na których się ona znajduje. Natomiast gdy budowle, urządzenia, instalacje czy tereny nie są używane przez zarządzającego do bezpośredniego świadczenia usług, zwolnienie się nie należy.

Zagadnienie zwolnienia portów z obowiązku płacenia podatku od nieruchomości regulują dwie ustawy – ustawa z dnia 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych oraz ustawa z dnia 20 grudnia 1996 roku o portach i przystaniach morskich.

Ustawa o podatkach i opłatach lokalnych w art. 7 wskazuje zamknięty katalog zwolnień od podatku od nieruchomości. Art. 7 ust. 1 pkt 2 i 2a stanowi: „Zwalnia się od podatku od nieruchomości: budowle infrastruktury portowej, budowle infrastruktury zapewniającej dostęp do portów i przystani morskich oraz zajęte pod nie grunty; grunty, które znajdują się w posiadaniu podmiotu zarządzającego portem lub przystanią morską, pozyskane na potrzeby rozwoju portu lub przystani morskiej, zajęte na działalność określoną w statucie tego podmiotu, położone w granicach portów i przystani morskich – od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym podmiot ten wszedł w ich posiadanie – nie dłużej niż przez okres 5 lat, z wyjątkiem gruntów zajętych przez podmiot inny niż podmiot zarządzający portem lub przystanią morską.”

Pojęcie „budowla infrastruktury portowej” nie zostało w ww. ustawie zdefiniowane. O ile „budowla” na gruncie ustawy z dnia 7 lipca 1994 roku prawo budowlane nie przysparza trudności interpretacyjnych, o tyle „infrastruktura portowa” już tak. Uprawnionym jest bez wątpienia posłużenie się słownikiem definicji legalnych z ustawy o portach i przystaniach morskich. Art. 2 pkt 4 stanowi: „Ilekroć w umowie jest mowa o: infrastrukturze portowej – rozumie się przez to znajdujące się w granicach portu lub przystani morskiej akweny portowe oraz ogólnodostępne obiekty, urządzenia i instalacje, związane z funkcjonowaniem portu, przeznaczone do

wykonywania przez podmiot zarządzający portem zadań, o których mowa w art. 7 ust. 1 pkt 5.” Art. 2 pkt 4 bezpośrednio odsyła do art. 7 ust. 1 pkt 5: „Przedmiot działalności przedsiębiorstwa podmiotu zarządzającego obejmuje, w szczególności: świadczenie usług związanych z korzystaniem z infrastruktury portowej.”

Pojawia się tutaj problem używania budowli, instalacji czy urządzeń nie przez zarządzającego portem bezpośrednio, a przez podmiot, któremu wyżej wymienione zostały udostępnione np. na podstawie umowy najmu czy dzierżawy.

Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 12 lipca 2013 roku, sygn. II FSK 678/13, a także w wyroku z dnia 18 października 2013 roku, sygn. II FSK 1830/12 słusznie zauważa, że mimo oddania budowli infrastruktury portowej przez podmiot zarządzający w posiadanie zależne - doszło do spełnienia wszystkich warunków, pozwalających na skorzystanie ze zwolnienia podatkowego. Intencją ustawodawcy było rozdzielenie zarządzania portami od działalności eksploatacyjnej. Funkcja polegająca na świadczeniu usług związanych z korzystaniem z infrastruktury portowej była spełniona poprzez wykonywanie przez nią funkcji administrującej i koordynującej, zapewnienie użytkownikom portów dostępu do infrastruktury portowej poprzez właśnie wydzierżawienie i wynajmowanie tej infrastruktury. Dzięki wydzierżawianiu i wynajmowaniu budowli infrastruktury spełniona jest ogólnodostępność budowli i możliwość jej wykorzystania zgodnie z przeznaczeniem. Mimo oddania budowli w dzierżawę lub najem – rola, zadania i funkcja podmiotu zarządzającego portem nie ulega zmianie. Nie ma żadnej różnicy w sprawie korzystania z obiektu infrastruktury przez podmiot, z którym

port zawarł umowę niezależnie od tego, czy umowa ta ma charakter umowy najmu, dzierżawy, czy umowy oddania do korzystania, aby infrastruktura portowa była dostępna dla wszystkich armatorów, których statki zawijają do portu.

Rolą najemcy, dzierżawcy, czy korzystającego, który jest operatorem usług portowych jest wykonywanie operacji portowych na rzecz armatorów. Port pobiera od armatorów (nie od najemców, dzierżawców) opłaty za taką usługę w postaci opłat portowych. Najemcy czy dzierżawcy pobierają od armatorów opłaty za wykonywane operacje ładunkowe. Niezależnie od tego, czy pomiędzy stroną, a operatorem usług portowych zawarta jest umowa najmu, dzierżawy, czy umowa o korzystanie – przy pomocy danego obiektu infrastruktury portowej – usługi operatorskie wykonuje tylko ten jeden operator. W sytuacji gdyby ze zwolnienia podatkowego miały korzystać budowle infrastruktury i zajęte pod nie grunty nieoddane w najem czy dzierżawę (czyli nieużywane), to wówczas organ mógłby twierdzić, że nieczynna gospodarczo infrastruktura nie służy do wykonywania żadnych usług związanych z korzystaniem z niej (bo jest nieczynna) i nie ma podstaw do korzystania ze zwolnienia. Ze zwolnienia nie mogą też korzystać operatorzy, jako że nie są podmiotem zarządzającym portem. W takiej sytuacji zwolnienie nie przysługiwałoby nikomu. Tym samym taka wykładnia art. 7 ust. 1 pkt 2 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych wedle której zarówno wydzierżawienie czy najem, jak i niewykorzystanie infrastruktury prowadziłoby do utraty zwolnienia jest wykładnią absurdalną. Jak słusznie podniósł Naczelny Sąd Administracyjny, zarządzanie to wydawanie poleceń, kazanie coś wykonać, z punktu ekonomicznego – sprawowanie nad

czymś zarządu, kierowanie czymś. Działanie polegające na wynajmowaniu, wdzierżawianiu, czy też zawieraniu innych umów o odpłatne korzystanie z infrastruktury portowej stanowi czystą postać zarządzania.

Podsumowując, należy wyraźnie podkreślić, że zmiana linii orzeczniczej ma kolosalne znaczenie w kontekście rozwoju usług portowych w Polsce. Z drugiej jednak strony należy mieć także na uwadze problem redystrybucji środków dla samorządów. Wydaje się, że wraz z

nakładaniem na samorządy nowych zadań w sferze publicznej nie idą za tym adekwatnie środki finansowe stąd dość restrykcyjne, nieuwzględniające wykładni celowościowej, podejście organów podatkowych do przepisów podatkowych. Z uwagi na powyższe, nie ulega wątpliwości, że dialog na szczeblu rządowym i odpowiednie zmiany legislacyjne są niezbędnym instrumentem nakreślania ram współdziałania samorządów lokalnych i portów morskich, tak istotnych dla gospodarki Polski. ■

Ograniczenie odpowiedzialności z tytułu roszczeń morskich

Sebastian Kita

Ograniczenie odpowiedzialności za roszczenia morskie, przewidziane w tytule V Kodeksu morskiego, stanowi istotną realizację idei rozłożenia ryzyka oraz zapewnia uprzywilejowaną pozycję podmiotom trudniącym się transportem morskim, którzy z uwagi na charakter uprawiania żeglugi narażeni są na szczególne zdarzenia.

Ograniczenie odpowiedzialności za roszczenia morskie jest instytucją mającą bogate korzenie w historii prawa morskiego, przewidziana bowiem była już w prawie rzymskim, a następnie w kodyfikacjach morskich XII i XIII wieku. Powyższe świadczy o fakcie, iż już w czasach Imperium Rzymskiego zdawano sobie sprawę z ogromu ryzyka i możliwych konsekwencji, jakie niesie ze sobą uprawianie żeglugi morskiej, co w rezultacie może zniechęcać potencjalnych armatorów do podejmowania się ryzyka.

Problem ten dostrzegła również społeczność międzynarodowa, przystępując z początkiem XX wieku do prac nad międzynarodową konwencją zgłębiającą problem ograniczenia odpowiedzialności za roszczenia morskie, co zaowocowało podpisaniem w Brukseli w 1924 roku Konwencji o ujednostajnieniu niektórych zasad dotyczących ograniczenia odpowiedzialności właścicieli statków morskich. Konwencja ta, z uwagi na podpisanie jej jedynie przez 14 państw nie odniosła zamierzonego celu. Punktem przełomowym w kwestii regulacji ograniczenia odpowiedzialności za roszczenia morskie było podpisanie na forum IMO Konwencji o odpowiedzialności za roszczenia morskie sporządzonej w Londynie dnia 19 listopada 1976 roku (Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims – dalej: LLMC). Konwencja została przyjęta przez Polskę w 1986 roku, co znalazło wyraz w treści tytułu V Kodeksu morskiego.

LLMC opiera się na zasadzie, zgodnie z którą właściciel statku (w rozumieniu Konwencji: właściciel, czarterujący, zarządzający i armator statku morskiego oraz ratujący) uprawnieni są do ograniczenia swojej odpowiedzialności z tytułu następujących roszczeń: (1) z tytułu śmierci, uszkodzenia ciała albo utraty lub uszkodzenia mienia (łącznie z uszkodzeniem urządzeń portowych, base-nów, dróg wodnych i oznakowań nawigacyjnych), które zdarzyły się na statku lub w bezpośrednim związku z eksploatacją statku albo akcjami ratowniczymi, oraz z tytułu innych szkód wynikłych w ich konsekwencji; (2) z tytułu szkody wynikłej z opóźnienia w przewozie morzem ładunku, pasażerów lub ich bagażu; (3) z tytułu innych szkód spowodowanych naruszeniem praw innych niż prawa wynikające z umów, powstałych w bezpośrednim związku z eksploatacją statku lub akcjami ratowniczymi; (4) z tytułu podniesienia, usunięcia, zniszczenia lub uczynienia nieszkodliwym statku, który zatonął, stał się wrakiem, wszedł na mieliznę lub został porzucony, wraz ze wszystkim, co znajduje się lub znajdowało się na takim statku; (5) z tytułu usunięcia, zniszczenia lub uczynienia nieszkodliwym ładunku statku; (6) innej osoby niż osoba odpowiedzialna z tytułu środków podjętych dla uniknięcia lub ograniczenia szkody, za którą osoba odpowiedzialna może ograniczyć swoją odpowiedzialność zgodnie z konwencją, oraz dalszych szkód wyrządzonych przez te środki. Odpowiedzialność może zostać ograniczona przez uprawnione podmioty zarówno przy roszczeniach umownych jak i pozaumownych, natomiast obliczana jest stosownie do tonażu statku, z którym związana jest odpowiedzialność.

Oczywistym pozostaje, iż z uwagi na dynamiczny rozwój żeglugi morskiej, w szczególności fakt budowy coraz to większych masowców (obecnie buduje się jednostki mogące przetransportować nawet 18.000

kontenerów podczas jednego rejsu), limity odpowiedzialności muszą być sukcesywnie zwiększane. Największą zmianę limitu przyniosło podpisanie Protokołu z 1996 roku do Konwencji LLMC. Ratyfikacja Protokołu przez Polskę stała się konieczna na skutek wydania przez Parlament Europejski i Radę dyrektywy 2009/20/WE z dnia 23 kwietnia 2009 roku w sprawie ubezpieczenia armatorów od roszczeń morskich, która to dyrektywa odsyła wprost do Protokołu. Zgodnie z art. 4 ust. 3 zd. drugie dyrektywy „Kwota ubezpieczenia dla każdego statku w przeliczeniu na wypadek jest równa odpowiedzialnej maksymalnej kwocie dla ograniczenia odpowiedzialności określonej w konwencji z 1996 r.” Polska przystąpiła do protokołu na mocy ustawy z dnia 13 maja 2011 roku o ratyfikacji Protokołu zmieniającego Konwencję o ograniczeniu odpowiedzialności za roszczenia morskie z 1976 roku, sporządzonego w Londynie dnia 2 maja 1996 roku. Zgodnie z art. 11 ust. 2 Protokołu w stosunku do Rzeczypospolitej Polskiej wszedł on w życie dnia 15 lutego 2012 roku. Wobec powyższego obowiązujące obecnie limity odpowiedzialności za roszczenia morskie wynoszą: (1) w odniesieniu do roszczeń z tytułu śmierci lub uszkodzenia ciała: 2 miliony jednostek obliczeniowych dla statku o tonażu nieprzekraczającym 2 000 ton, a ponadto: za każdą tonę od 2 001 do 30 000 ton - 800 jednostek obliczeniowych; za każdą tonę od 30 001 do 70 000 ton - 600 jednostek obliczeniowych; za każdą tonę ponad 70 000 ton - 400 jednostek obliczeniowych; (2) w odniesieniu do wszelkich innych roszczeń: 1 milion jednostek obliczeniowych dla statku o tonażu nieprzekraczającym 2 000 ton, a ponadto: za każdą tonę od 2 001 do 30 000 ton - 400 jednostek obliczeniowych; za każdą tonę od 30 001 do 70 000 ton - 300 jednostek obliczeniowych; za każdą tonę ponad 70 000 ton - 200 jednostek obliczeniowych. Następnie, odnośnie roszczeń powstałych

związku ze śmiercią lub uszkodzeniem ciała pasażera statku, LLMC ustala, iż granicę odpowiedzialności właściciela statku stanowi kwota 175.000 jednostek obliczeniowych pomnożona przez liczbę pasażerów, do której przewożenia statek jest uprawniony zgodnie z certyfikatem okrętowym.

LLMC pozostawia państwu sygnatariuszom możliwość swobodnego uregulowania limitów odpowiedzialności dla statków poniżej 300 ton. Polska skorzystała z tej możliwości określając w art. 101 Kodeksu morskiego następujące limity: (1) 200 000 jednostek obliczeniowych - w odniesieniu do roszczeń z tytułu śmierci, uszkodzenia ciała lub rozstroju zdrowia; (2) 100 000 jednostek obliczeniowych - w odniesieniu do innych roszczeń.

W tym miejscu należy wskazać, iż LLMC nie ma zastosowania w przypadku następujących zdarzeń: (1) niektórych roszczeń z tytułu ratownictwa (stosuje się bowiem Konwencję o ratownictwie morskim z 1989 roku); (2) roszczeń z tytułu szkód spowodowanych zanieczyszczeniem olejami (zastosowanie ma bowiem Konwencja o odpowiedzialności cywilnej za szkody spowodowane zanieczyszczeniem olejami z 1969 roku); (3) roszczeń podlegających jakiegokolwiek międzynarodowej konwencji lub prawu wewnętrznemu regulującemu lub zakazującemu ograniczenia odpowiedzialności za szkody jądrowe oraz roszczeń przeciwko właścicielowi statku o napędzie jądrowym z tytułu szkody jądrowej; (4) roszczeń pracowników właściciela statku lub ratującego, jeżeli na podstawie prawa właściwego dla umowy o pracę między właścicielem statku lub ratującym a tymi pracownikami właściciel lub ratujący nie jest uprawniony do ograniczenia swojej odpowiedzialności.

Ponadto, niezmiernie ważna zasada wyrażona została w art. 4 LLMC, który stanowi, iż osoba, której zostanie udowodnione, że szkoda wynikła z jej własnego działania lub zaniedbania, popełnionych z zamiarem wyrządzenia szkody lub lekkomyślnie i ze świadomością, że szkoda może nastąpić, nie może powoływać się na ograniczenie odpowiedzialności. Osoba ta będzie w takim wypadku odpowiadać do pełnej wysokości szkody. Na gruncie Kodeksu morskiego powyższy przepis został ponadto dookreślony na mocy art. 102, który stwierdza, iż jeżeli dłużnikiem jest osoba prawna, wyłączenia z art. 4 LLMC stosowane są do osoby wykonującej funkcje organu zarządzającego tej osoby prawnej.

Na koniec rozważań nad zagadnieniem ograniczenia odpowiedzialności za roszczenia morskie należy wskazać, iż postępowanie w sprawach związanych z ograniczeniem odpowiedzialności uregulowane zostało w Tytule IX Kodeksu morskiego. Ciekawostką pozostaje fakt umieszczenia tego zagadnienia na końcu Kodeksu morskiego, podczas gdy powinno się to znaleźć tuż po dziale zawierającym przepisy materialne dotyczące ograniczenia odpowiedzialności. W zamierzeniu bowiem Komisji Kodyfikacyjnej Prawa Morskiego zagadnienia tytułu IX Kodeksu morskiego, z uwagi na ich proceduralny charakter, powinny znaleźć się z czasem w Kodeksie postępowania cywilnego, a w takim przypadku wykreślenie ich z Kodeksu morskiego nie zaburzyłoby chronologii artykułów aktu. Ustawodawca jednak nie zdecydował się na przeniesienie uregulowań między kodeksami i najprawdopodobniej tego nie uczyni ze względu na stan zaawansowania prac nad nowym Kodeksem morskim. ■

Automatyczna wymiana informacji finansowych – nowy globalny standard OECD. Część 1

Aleksander Błahy, Paweł Bilicki

13 lutego 2014 r. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) opublikowała opracowywany od dłuższego czasu Standard Automatycznej Wymiany Informacji Finansowych (Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information). Standard ten dotyczy automatycznego kompletowania i przekazywania istotnych informacji między państwami.

Wybuch globalnego kryzysu finansowego w 2008 roku zwrócił szczególną uwagę władz państw rozwiniętych na kwestię optymalizowania modelu podatkowego przez wielkie przedsiębiorstwa oraz majątne osobistości, które inwestują i obracają swoim kapitałem wykorzystując transgraniczne struktury korporacyjne, alokując środki pieniężne w bankach różnych jurysdykcji. Takie operowanie majątkiem, zwane agresywną optymalizacją podatkową, pozwalało na zminimalizowanie obciążeń podatkowych nie tylko w państwach pochodzenia, ale też w krajach prowadzenia działalności, przez co niskie wpływy do budżetów najbardziej uprzemysłowionych gospodarek świata – pomimo skądinąd przyzwoitej kondycji największych koncernów – utrudniały państwowy interwencjonizm. Organy podatkowe tych państw zrozumiały, że funkcjonujące dotychczas międzynarodowe instrumenty w postaci umów o unikaniu podwójnego opodatkowania stały się w rzeczywistości narzędziami do uzyskiwania efektu po-

dwójnego nieopodatkowania. Nadto budowa skomplikowanych międzynarodowych struktur kapitałowych i wykorzystywanie pojedynczych luk systemowych w poszczególnych krajach takiej międzynarodowej układanki pozwalała na ukrywanie dochodów czy zgromadzonego majątku przed opodatkowaniem.

Władze państw rozwiniętych rozpoczęły bezprecedensową walkę na dwóch płaszczyznach – likwidowaniu luk systemowych w umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania w oparciu o nową modelową konwencję OECD, jednocześnie też próbując wymusić na państwach korzystających z lokowanego u nich majątku lub przepływów kapitału obowiązek udzielania dostępu do takich informacji.

W związku z tym zintensyfikowała się działalność państw prowadząca do zawierania umów międzynarodowych, zarówno tych o unikaniu podwójnego opodatkowania (zawierających postanowienia o wymianie informacji), jak też umów o wymianie informacji w sprawach podatkowych.

Dla przykładu Polska od 2011 roku zmieniała lub zawierała nowe umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania z 18 krajami, jednocześnie zawierając 14 umów o wymianie informacji w sprawach podatkowych. Umowy te zakładają wymianę informacji między państwami–stronami na szczegółowy wnio-

sek jednej ze stron. Oznacza to, że w momencie składania wniosku państwo-strona musi już być w posiadaniu wiedzy na temat osoby, o której informacje chce od drugiego państwa uzyskać.

Takie rozwiązanie daje państwu instrument umożliwiający ustalenie majątku swojego podatnika w sytuacji, gdy na lokalnym gruncie informacje o nieopodatkowanym majątku zlokalizowanym za granicą państwo wprawdzie już posiada, lecz potrzebuje jedynie ustalić gdzie i jakiej wielkości jest ten majątek. Jest to jednak procedura czasochłonna i uciążliwa, do tego niejednokrotnie zawodna choćby w sytuacji, gdy drugie państwo z różnych przyczyn takich informacji nie gromadzi.

Rozwiązaniem znacznie dogodniejszym byłaby automatyczna wymiana informacji finansowych, nie wymagająca wszczęcia wcześniej działań procesowych przeciwko swojemu podatnikowi. Co więcej, automatycznie gromadzone dane pozwalają państwu ścigającemu swoich podatników na znacznie skuteczniejsze zgromadzenie informacji przeciwko podatnikowi przed rozpoczęciem jakichkolwiek działań procesowych.

Państwa skupione w OECD poprzez to właśnie forum postanowiły stworzyć standard wyrażający pewne minima dotyczące wymiany informacji opierając się na doświadczeniach, jakie niektóre państwa już zgromadziły stosując między sobą automatyczną wymianę informacji. Wprowadzenie globalnego standardu takiej wymiany spowodować ma zmniejszenie kosztów i ujednolicenie procedur.

Dokument stworzony przez OECD zawiera tekst modelowej umowy o automatycznej wymianie informacji finansowych i po-

wszechny standard przekazywania informacji (CRS), będący załącznikiem do umowy.

Zgodnie z tekstem umowy właściwe władze pierwszego państwa mają corocznie automatycznie wymieniać z właściwymi władzami drugiego państwa informacje przez właściwe władze uzyskane, a zawierające:

- a) imię, nazwisko, lub nazwę i adres podmiotu (a także datę i miejsce urodzenia w przypadku osoby fizycznej), numer identyfikacyjny, jeżeli po spełnieniu procedur przewidzianych w CRS podmiot ten zostanie zakwalifikowany jako podmiot podlegający obowiązkowi informowania;
- b) numer konta, albo jego funkcjonalny odpowiednik w przypadku braku numeru konta;
- c) nazwę i numer identyfikacyjny instytucji przekazującej informacje;
- d) wysokość środków na koncie na koniec roku albo innego odpowiedniego okresu rozliczeniowego, a jeżeli rachunek został zamknięty w trakcie roku lub tego okresu – na czas jego zamknięcia;
- e) w przypadku rachunków powierniczych - łączną wysokość odsetek, dywidend i innych przychodów wygenerowanych w związku ze znajdującymi się w zarządzie aktywami, a także wysokość wpływów otrzymanych w związku z ze sprzedażą albo z wykupem majątku związanych z rachunkiem;
- f) w przypadku rachunków oszczędnościowych - łączną wysokość odsetek otrzymanych w trakcie roku albo odpowiedniego okresu rozliczeniowego;
- g) w przypadku innych nie wymienionych rachunków - łączną wysokość wpłaconych lub pobranych przez posiadacza konta kwot w trakcie roku albo odpowiedniego okresu rozliczeniowego w stosunku do których instytucja finansowa jest zobowiązany albo wierzycielem.

Informacje mają być wymieniane w ciągu 9 miesięcy od końca roku, do którego informacje się odnoszą.

Umowa zapewnia poufność informacji przekazywanych przez właściwe władze i ogranicza używanie informacji jedynie do celów umowy.

Informacje wskazane powyżej państwa – strony umowy mają otrzymywać od instytucji finansowych objętych obowiązkiem informacyjnym.

Kwestie kwalifikowania danej instytucji finansowej, jako podlegającej obowiązkowi informacyjnym rozstrzyga aneks do umowy – CRS. Zawiera on także procedury, zgodnie z którymi dany rachunek jest identyfikowany jako ten, o którym informacja ma być przekazana.

Pod pojęciem instytucji finansowych objętych standardem należy wskazać na banki, instytucje powiernicze, przedsiębiorstwa inwestycyjne i ubezpieczeniowe. Informacje objęte obowiązkiem sprawozdawczym obejmują odsetki, dywidendy, bilanse kont, dochód z niektórych produktów ubezpieczeniowych, dochody ze sprzedaży aktywów finansowych i inne przychody powstałe w związku z aktywami znajdującymi się na kontach oraz płatności mające związek z kontami. Konta objęte obowiązkiem informacyjnym obejmują konta osób fizycznych i przedsiębiorstw (w tym trustów i fundacji). Zgodnie ze standardem instytucje finansowe mają zadanie badać, czy dane konta są objęte obowiązkiem informacyjnym. Odrębne zasady stosuje się zależnie od tego, czy dane konto należy do osoby fizycznej, czy do przedsiębiorstwa, a także zależnie od tego

czy dane konto już istnieje, czy dopiero jest zakładane.

W przypadku istniejących, oraz nowo zakładanych kont osób fizycznych Instytucje finansowe są zobowiązane dokonać przeglądu kont bez stosowania minimalnego progu kwotowego.

W przypadku istniejących kont przedsiębiorstw instytucje finansowe są zobowiązane badać jedynie konta, na których znajduje się kwota minimum 250 000 USD (lub jej odpowiednik w innej walucie). W przypadku nowo zakładanych kont próg 250 000 USD nie jest stosowany.

Nowy standard ma doprowadzić do szybkiego i łatwego uzyskiwania przez państwa informacji na temat potencjalnych podatników ukrywających swoje dochody za granicą, a tym samym uszczelnić systemy podatkowe państw.

Należy jednak wyraźnie podkreślić, iż na dzień dzisiejszy OECD nie przedstawiła jeszcze rozwiązań technicznych mających znaleźć zastosowanie do przedstawionej regulacji. Organizacja planuje przedstawić stosowne rozwiązania oraz szczegółowy komentarz do przedstawionego dokumentu we wrześniu 2014 r. podczas spotkania ministrów finansów państw G20. Ponadto należy pamiętać, że istnienie skutecznego systemu wymiany informacji finansowych między państwami uzależnione jest od tego, czy w wewnętrznych regulacjach tych państw znajdują się wystarczające środki prawne umożliwiające pozyskiwanie i gromadzenie tych informacji, co nie wydaje się już tak oczywiste. ■

Świadczenie usług w Niemczech a oddelegowanie pracowników

Piotr Gajlewicz

Przedsiębiorstwa z Polski przyjmują zlecenia, których wykonanie następuje na terenie Niemiec. Jest to możliwe w ramach obowiązującej „swobody świadczenia usług” - jednej z podstaw funkcjonowania rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. W praktyce, częstokroć przyjmowaną formą realizacji takich zleceń jest wysyłanie pracowników w drodze tzw. „oddelegowania”.

Pod pojęciem „oddelegowania pracowników” rozumie się powszechnie wysyłanie pracowników zatrudnionych przez przedsiębiorstwo prowadzące normalną działalność gospodarczą i posiadające siedzibę na terytorium jednego z państw członkowskich Unii Europejskiej w celu wykonywania określonych prac zleconych temu przedsiębiorstwu, przez ograniczony czas, na obszarze innego państwa członkowskiego.

Na poziomie unijnym, w zakresie przepisów prawa pracy, ramy prawne oddelegowania pracowników ustanowione zostały przede wszystkim w formie „dyrektywy 96/71”⁷. Podstawowym celem przyjęcia tego aktu prawnego było ustalenie minimalnych warunków zatrudnienia pracowników wysyłanych do świadczenia usług w innych państwach członkowskich, przy jednoczesnym zapewnieniu istnienia konkurencyjności

przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej. Dyrektywa jako akt prawodawstwa unijnego, wymagała implementacji tj. wdrożenia do porządków prawnych poszczególnych państw. W Niemczech uczyniono to poprzez przyjęcie tzw. ustawy o delegowanych pracownikach tj. „*Arbeitnehmer- Entsendegesetz*”⁸.

Podstawę świadczenia usług na terytorium innego państwa Unii Europejskiej stanowi zazwyczaj umowa handlowa zawierana pomiędzy przedsiębiorstwami, która przewiduje wykonanie określonego rodzaju świadczeń. W relacji przedsiębiorstwo – pracownik, uregulowanie kwestii związanych z wysłaniem na obszar innego państwa następuje co do zasady w formie odrębnego porozumienia, stanowiącego uzupełnienie do dotychczas zawartej umowy o pracę (tzw. „aneks delegacyjny” czy też „umowa o oddelegowanie”).

Dodatkowe porozumienie w kwestii oddelegowania pomiędzy polskim przedsiębiorstwem (pracodawcą) a pracownikiem jest konieczne, albowiem zgodnie z przywołanymi powyżej aktami prawnymi, przedsiębiorstwa z Polski nie posiadają pełnej swobody w kształtowaniu relacji z pracownikami, którzy są wysyłani w celu realizacji uzgodnio-

⁷ Dyrektywa 96/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 grudnia 1996r. dotycząca delegowania pracowników w ramach świadczenia usług.

⁸ „Gesetz über zwingende Arbeitsbedingungen für grenzüberschreitend entsandte und für regelmäßig im Inland beschäftigte Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen”.

nych świadczeń na obszar Niemiec. Po pierwsze, z istoty oddelegowania wynika tymczasowy charakter wysyłania pracownika. Po drugie, przedsiębiorstwa wysyłające obowiązane są zadbać, aby oddelegowywani pracownicy mieli zapewnione, w określonych aspektach, warunki zatrudnienia co najmniej odpowiadające tym, do których prawo mają pracownicy niemieccy. Wymóg ten odnosi się, między innymi, do maksymalnego okresu pracy i minimalnego okresu wypoczynku, minimalnego wymiaru płatnych urlopów wypoczynkowych, stawek płacy minimalnej (wraz ze stawką za nadgodziny), przepisów regulujących kwestię zdrowia, bezpieczeństwa i higieny w miejscu pracy, równości w zatrudnieniu i niedyskryminacji etc. Niezależnie od wymogów ustawowych, należy mieć na uwadze, iż w wielu dziedzinach w Niemczech obowiązują branżowe układy zbiorowe pracy⁹, które również określają obowiązujące minimalne wymogi zatrudnienia. Po wtóre, każdorazowo uwzględniać powinno się bezwzględnie obowiązujące publiczno-prawne regulacje prawne odnoszące się do kwestii zatrudniania pracowników.

Co istotne, obowiązujące w Niemczech regulacje w zakresie zatrudnienia pracowników, jeśli są korzystniejsze od polskich, stosuje się niezależnie od regulacji polskiego prawa pracy oraz postanowień zawartych w umowie o pracę (są to bowiem tzw. „przepisy wymuszające

swoje zastosowanie”).

Podsumowując, przedsiębiorstwa z Polski mają prawo wykonywać świadczenia w Niemczech w ramach zagwarantowanej w Unii Europejskiej „swobody świadczenia usług”. Przedsiębiorstwo, oddelegowując w tym celu swoich pracowników, musi się jednak liczyć z obowiązkiem respektowania obowiązujących w Niemczech przepisów prawa pracy, tak na poziomie ustawowym, jak i ewentualnych porozumień branżowych, jeśli takowe obowiązują w danym obszarze działalności. Zarazem, odnotowania wymaga, iż wysyłanie pracowników do Niemiec celem realizacji przyjętych zleceń, niezależnie od przepisów prawa pracy, może rodzić określone skutki na tle przepisów ubezpieczeń społecznych, a także przepisów prawa podatkowego.

Przy uwzględnieniu powyższego, przed nawiązywaniem współpracy, istotnego znaczenia nabiera dokładna analiza obowiązujących uwarunkowań zatrudniania pracowników w danym sektorze gospodarki, a następnie optymalne ukształtowanie ram prawnych planowanej współpracy, zarówno w relacji pomiędzy przedsiębiorstwami z Polski i Niemiec jak i bezpośrednio, w relacji przedsiębiorstwo – pracownik, tak by były one zgodne z obowiązującymi w Niemczech regulacjami. ■

⁹ „Tarifverträge”.

Mechanizmy przestępcze w VAT

Rafał Czyżyk, Piotr Porzycki

Coraz częstszym zjawiskiem staje się proceder wyłudzenia podatku VAT przez nieuczciwe podmioty gospodarcze. Działania te prowadzą do znaczącej destabilizacji obrotu gospodarczego, w szczególności zaś rynku handlu. Publikacja niniejsza ma na celu zaprezentowanie działań, które umożliwią uczciwym podatnikom uniknięcie ryzyk związanych z nieświadomym udziałem w działalności przestępczej kontrahentów.

1. Mechanizmy przestępcze w podatku VAT

Proceder przestępczy polegający na wyłudzeniu podatku VAT uprawiany jest przy wykorzystaniu konstrukcji tego podatku, polegającej m. in. na zwolnieniu z opodatkowania wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów, czy prawie do odliczenia VAT naliczonego. Jedną z dominujących metod wyłudzenia podatku VAT w Polsce jest tzw. „karuzela podatkowa”, czyli schemat transakcyjny polegający na stworzeniu okrężnego ruchu towarów w ramach państw członkowskich Unii Europejskiej, w następstwie którego sprzedawane towary w jednym, złożonym łańcuchu dostaw, formalnie wracają do pierwszego ogniwa w łańcuchu – państwa pochodzenia. Mechanizm karuzeli podatkowej bazuje na regulacjach dotyczących wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów [dalej: „WDT”], przewidzianych w Dyrektywie oraz ustawie o VAT. Przepisy te przewidują bowiem zwolnienie z VAT transakcji pomiędzy kontrahentami z dwóch różnych państw Unii Europejskiej, po speł-

nieniu przez te podmioty określonych przepisami warunków. Jednocześnie wskazać należy, iż podmiot dokonujący WDT zachowuje przy tym prawo do odliczenia VAT naliczonego. Jednym z rodzajów karuzeli podatkowej jest tzw. „metoda znikającego podatnika”, która w uproszczeniu przebiega w sposób następujący:

- 1) Podmiot A, będący podmiotem zagranicznym dokonuje WDT na terytorium Polski, podlegającego, zgodnie z przepisami Dyrektywy, zwolnieniu z VAT – towar w Polsce odbierany jest przez polski Podmiot B (tzw. „Znikającego podatnika”).
- 2) Podmiot B (Znikający podatnik) sprzedaje towar w Polsce innemu podatnikowi VAT – Podmiotowi C (tzw. „Brokerowi”), naliczając przy tym VAT wg przepisów krajowych, zgodnie z obowiązującą stawką. Jednocześnie, Znikający podatnik nie odprowadza podatku należnego i „znika”.
- 3) Następnie Podmiot C (Broker) dokonuje wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów do państwa członkowskiego Unii Europejskiej, korzystając przy tym ze zwolnienia z VAT oraz odliczając należny podatek.

Na skutek powyższej transakcji dochodzi do trudnego do wykrycia wyłudzenia podatku VAT. Wynika to z faktu, iż bardzo często w transakcjach pomiędzy Znikającym podatnikiem, a Brokerem występują podmioty pośredniczące – tzw. „Bufory”, czyli podmioty gospodarcze, których rolą jest nabycie

towarów od Znikającego podatnika oraz natychmiastowe zbycie ich na rzecz Brokera. Działanie to ma na celu utrudnienie rozpoznania powiązań pomiędzy uczestnikami karuzeli podatkowej, a w konsekwencji – utrudnianie ewentualnego postępowania kontrolnego oraz zatarcie proceduru. Podmiotem odpowiedzialnym za kierowanie całą transakcją oraz łańcuchem jej powiązań jest tzw. Spółka kanałowa. Podmiot ten funkcjonuje w innym państwie członkowskim niż państwo, w którym działa Znikający podatek oraz składa wniosek o zwrot podatku naliczonego nad należnym.

Kolejnym przykładem oszustw podatkowych na gruncie podatku VAT jest pochodny karuzeli podatkowej system fikcyjnego wywozu towaru z terytorium Polski, polegający na tym, że:

- 1) Polski Podmiot A (Dostawca) dokonuje transakcji z Podmiotem B (tzw. „Nabywcą formalnym”) z siedzibą w innym państwie członkowskim, która dokumentowana jest jako WDT.
- 2) Pomimo udokumentowania transakcji jako WDT, Nabywca formalny nie wywozi towaru z terytorium Polski do innego państwa członkowskiego, lecz zbywa go za pośrednictwem Podmiotu C (tzw. „Rzeczywistego nabywcę”).

W efekcie powyższego dochodzi do skorzystania ze zwolnienia transakcji z VAT na podstawie przepisów Dyrektywy i ustawy o VAT, dotyczących WDT, pomimo faktu, że do dostawy wewnątrzwspólnotowej de facto nie dochodzi.

Trzecim mechanizmem przestępczym w VAT jest nieujawnianie transakcji wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów w Polsce, polegającej na tym, że Podmiot A z siedzibą w Polsce dokonuje wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów od podmiotu B z siedzibą w innym państwie człon-

kowskim, nie odprowadzając przy tym VAT i powiększając swój przychód o kwotę tego podatku, co w konsekwencji prowadzić może do poważnych zaburzeń obrotu gospodarczego.

2. Konsekwencje dla nieświadomego podatnika wyłudzenia VAT przez podmioty trzecie

Bezpośrednie ryzyko uczestnictwa podatnika w omówionych procedurach wyłudzenia VAT polega na możliwości zakwestionowania przez organy podatkowe prawa do:

- 1) odliczenia podatku naliczonego oraz
- 2) zastosowania 0% stawki VAT,

w następstwie czego po stronie podatnika powstać mogą zaległości w VAT, skutkujące nałożeniem na nieświadomego podatnika obowiązku zapłaty zaległości podatkowej wraz z odsetkami. Ewentualny spór nieświadomego podatnika z organem skarbowym wiąże się z ryzykiem zabezpieczenia na czas postępowania przez organy skarbowe środków pieniężnych podatnika oraz koniecznością poniesienia przez podatnika wysokich kosztów postępowania podatkowego, takich jak np. stosunkowa opłata od skargi do WSA.

Niezależnie od powyższego, należy także zwrócić uwagę na możliwość poniesienia przez nieświadomego podatnika odpowiedzialności karnej skarbowej usankcjonowanej karą grzywny lub pozbawienia wolności do lat 5. Ponadto, w stosunku podatników VAT będących osobami prawnymi, orzeczona może zostać kara pieniężna z tytułu odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary, a dodatkowo środki karne w postaci:

- 1) podania wyroku do publicznej wiadomości,
- 2) zakazu reklamy,
- 3) wykluczenia z udziału w postępowaniach z zakresu zamówień publicznych.

3. Ograniczanie ryzyka związanego z wyłudzeniem VAT przez kontrahentów przedsiębiorcy

W pierwszej kolejności wskazać należy, iż podatnik nie poniesie odpowiedzialności za wyłudzenie VAT w przypadku gdy wykaze, że nie był świadomy swojego udziału w mechanizmie przestępczym w VAT oraz, że dochował należytej staranności rozpoczynając i kontynuując współpracę z nieuczciwym kontrahentem.

Niezależnie od powyższego, podatnicy powinni podejmować działania prewencyjne, zmierzające do zapoznania się z informacjami dotyczącymi kontrahentów i ich wiarygodności. Jednym ze sposobów zapobiegania nieświadomemu uczestnictwu w wyłudzeniu VAT jest opracowanie procedur wewnętrznych przedsiębiorcy związanych z

dokonywaniem transakcji opodatkowanych, w szczególności na szczeblu wewnątrz-wspólnotowym oraz kompletowanie i przechowywanie pełnej dokumentacji związanej z transakcjami opodatkowanymi. Niezwykle istotną kwestią jest także weryfikacja informacji dotyczących kontrahenta, w szczególności danych rejestrowych przedsiębiorcy, zaś w przypadku osób prawnych także weryfikacji stanowisk zajmowanych w przeszłości przez członków organów statutowych oraz zmian składzie tych organów, a także terminowości i prawidłowości składanych sprawozdań finansowych. Jest to niezwykle istotne zagadnienie z punktu widzenia prawidłowości i bezpieczeństwa rozliczeń VAT, gdyż jak wskazano powyżej, Znikającymi podatnikami, bądź członkami zarządów spółek będących Znikającymi podatnikami są zwykle osoby pełniące w całej transakcji rolę tzw. „słupów”. ■

Klauzula typu „cooling-off period” na przykładzie arbitrażu inwestycyjnego w sprawie Rurelec PLC vs Boliwia

Piotr Gajlewicz, Michał Hubicki

Stały Trybunał Arbitrażowy w Hadze, orzeczeniem z dnia 31 stycznia 2014 r. wydanym w toku międzynarodowego arbitrażu inwestycyjnego zasądził od Boliwii na rzecz angielskiej spółki Rurelec PLC [dalej: „Rurelec”] odszkodowanie w wysokości ponad 35 milionów dolarów [PCA Case No 2011-17]. Zasądzona kwota ma rekompensować bezprawną nacjonalizację 50,1 % akcji Rurelec przez Boliwię, które angielska spółka posiadała w

boliwijskiej Empresa Electrica Guaracachi S.A.

Wielomiesięczny spór, w którym Rurelec pierwotnie domagał się ponad 140 milionów dolarów, wieńczyło ponad dwustu stronicowe orzeczenie sporządzone w dwóch językach – angielskim i hiszpańskim. Spośród całego szeregu wątków wynikłych na kanwie procesu, jednym z ciekawszych było zagadnienie przedwczesnego zgłosze-

nia przez Rurelec szeregu roszczeń, wbrew tzw. klauzuli *cooling-off period* zamieszczonej w umowie o dwustronnej ochronie inwestycji zagranicznych pomiędzy Boliwią a Wielką Brytanią z 1988 r.[dalej: „umowa BIT”].

Klauzula *cooling-off* przewidywała, że spory pomiędzy spółkami inwestującymi w Boliwii a tym państwem mogą być skierowane do arbitrażu po upływie sześciu miesięcy od wystosowania przez spółkę tzw. *notification of claim*, w której należało wskazać zgłaszane roszczenia. Innymi słowy, zgodnie z umową BIT – jeśli (i) roszczenia nie zostały dokładnie opisane w notyfikacji przesłanej Boliwii przed sporem oraz (ii) od takiej prawidłowej notyfikacji nie upłynęło sześć miesięcy – roszczenia nie opisane w *notification of claim* nie mogły w ogóle być przedmiotem postępowania przed sądem polubownym.

W założeniach zapisy tego typu stosuje się w arbitrażu inwestycyjnym i handlowym celem wymuszenia na stronach sporu podjęcia negocjacji w zakresie zgłaszanych roszczeń. Klauzule takie mają też tę zaletę dla państw, które posądzają się o naruszenie porozumień o ochronie inwestycji, że zmierzają do ograniczenia rozgłosu związanego ze zgłaszanymi przez inwestorów zarzutami naruszeń umów o ochronie inwestycji zagranicznych. W przypadkach, w których w grę wchodzi międzynarodowa reputacja danego państwa jako miejsca do lokowania kapitału, „czas na ochłonięcie” może okazać się pożądanym elementem porządkującym metodę prowadzenia sporów.

Tyle w teorii - praktyka pokazuje niejednokrotnie, że czas nie zawsze prowadzi do obniżenia temperatury w rozgorzałym sporze. Tak też było w przypadku sprawy Rurelec vs. Boliwia. Nie dość, że strony nie doszły do porozumienia w zakresie roszczeń zgło-

szonych w pierwotnej notyfikacji, to już po wszczęciu procesu, Rurelec zgłosiła dodatkowe roszczenia, których związek z nacjonalizacją udziałów w Empresa Electrica Guaranacachi budził wątpliwości.

Reakcja Boliwii była zdecydowana – państwo podniosło zarzut działania powoda wbrew zapisom umowy BIT poprzez dochodzenie dodatkowych roszczeń bez zachowania wobec nich sześciomiesięcznego *cooling-off period*. Pozwana przywołała przy tym szereg orzeczeń wydanych w arbitrażu międzynarodowym, w którym trybunały arbitrażowe sukcesywnie stwierdzały brak swej jurysdykcji w przypadku nie przestrzegania *cooling-off period* przez którąkolwiek ze stron sporu.

Rurelec bronił się twierdząc, że, m.in., „nowe roszczenia” dotyczą nacjonalizacji udziałów, stąd nie było potrzeby odrębnej ich notyfikacji. Ponadto wszczynanie kolejnego arbitrażu dla tych „nowych” roszczeń byłoby niecelowe i kosztowne. Poza tym oczekiwanie na upłynięcie *cooling-off period* na kanwie zaistniałego sporu nie odegrałby swojej roli ze względu na całkowity brak woli stron do osiągnięcia porozumienia. W końcu Rurelec podniósł, że sześciomiesięczny okres nie ma charakteru obligatoryjnego, stąd nie może być przeszkodą do rozstrzygnięcia sporu przez trybunał arbitrażowy.

W tym miejscu należy podkreślić, że trybunały rozpatrujące spory wynikłe na kanwie naruszeń traktatów inwestycyjnych różnorodnie zapatrują się na kwestię obligatoryjności upływu *cooling-off period*. Argumenty przemawiające „za” takim podejściem to (i) wspomniana powyżej szansa dla stron na podjęcie próby zażegnania sporu w sposób poufny oraz (ii) konieczność respektowania przez sąd polubowny wprost wysłowionych założeń klauzuli arbitrażowej. Pogląd przeciwny uzasadniano w orzecznictwie wąt-

pliwą racjonalnością rozwiązań, w których powód, wobec oczywistej niemożności osiągnięcia porozumienia, jest zmuszony czekać i „nic nie robić” do czasu, gdy przewidziany umową okres upłynie. Kontrowersje wzbudza też ewentualna konieczność ponownego wszczynania procesu przed sądem polubownym w przypadku odmowy jurysdykcji przez sąd arbitrażowy, co, jak wiadomo, jest kosztownym i pracochłonnym przedsięwzięciem.

W sprawie Rurelec vs. Boliwia haski trybunał opowiedział się za obligatoryjnością przestrzegania czasu wyczekiwania przewidzianego umową BIT. Stwierdził, że o ile poszczególne okoliczności sprawy wskazują, że podjęcie próby polubownego zakończenia sporu byłoby najprawdopodobniej stratą czasu, to trybunał nie ma prawa ingerować w zapisy umowy BIT. Sąd uznał też, że zgłaszane przez Rurelec roszczenia mają odrębny charakter od tych, związanych z nacjonalizacją akcji w Empresa Electrica Guaracachi S.A., stąd wymagały odrębnej notyfikacji i upływu sześciomiesięcznego *cooling-off period*. Stąd „nowe roszczenia” znalazły się poza jurysdykcją arbitrażu i nie mogły być rozpatrywane.

Mimo tego, że Boliwia wyszła obronną ręką

co do większej części dochodzonych przez Rurelec roszczeń, wiele wskazuje na to, że styczniowe orzeczenie haskiego trybunału to dopiero początek głośnych sporów inwestycyjnych, w których odegra rolę strony pozwanej. W październiku 2013 r. argentyńska Pan-American Energy oświadczyła, że domaga się od Boliwii 1.49 miliarda dolarów również za bezprawną nacjonalizację udziałów tej spółki.

Międzynarodowe spory krajów Ameryki Południowej mają barwny kontekst. *Financial Times* komentując opisywany tu wyrok formułuje pytanie „*Will it pay?*” odnosząc się do Boliwii i przytaczając słowa jednego z tamtejszych polityków, który poddawał wątpliwość jakąkolwiek jurysdykcję haskiego trybunału arbitrażowego do rozstrzygania sporów z udziałem tego państwa. Sprawie dodatkowo dodaje kolorów fakt, że jeszcze w kwietniu 2013 r. w światowych mediach głośno było o tym, że Boliwia wytoczyła Chile proces przed Międzynarodowym Trybunałem Sprawiedliwości w Hadze o dostęp do morza, który utraciła... jeszcze w pierwszej połowie XX wieku. Jak widać, sześciomiesięczny *cooling-off period* może się okazać o wiele za krótkim okresem dla łagodzenia południowoamerykańskich konfliktów. ■

Charakter i konstrukcja umowy konsorcjum w polskim prawie

Adam Gielnik

Umowa konsorcjum zawierana jest przez podmioty gospodarcze, najczęściej w celu umożliwienia małym wykonawcom ubiegania się o zamówienie publiczne lub nawet łączenia potencjałów dużych

przedsiębiorców, w celu spełnienia warunków udziału w kontraktach o znaczącej wartości. Celem umowy konsorcjum jest więc osiągnięcie przez jej strony wspólnego celu gospodarczego.

Umowa konsorcjum nie jest regulowana wprost przez przepisy prawa, w związku z czym przyjmuje się, że jest umową nienazwaną, kształtowaną przez strony zgodnie z zasadą swobody umów. Należy mieć jednak na uwadze, że instytucja konsorcjum ma wiele cech wspólnych z konstrukcją spółki cywilnej, której wspólnicy, zgodnie z art. 860 § 1 Kodeksu cywilnego, zobowiązują się dążyć do wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony. Z tego względu za trafne należy uznać stanowisko, zgodnie z którym do umowy konsorcjum zastosowanie ma zawarta w art. 860 – 875 Kodeksu cywilnego regulacja odnosząca się do spółki cywilnej.

Konsorcjum nie jest odrębnym podmiotem prawa i nie ma osobowości prawnej. Nie jest również podmiotem gospodarczym, nie musi mieć nazwy, siedziby, struktury organizacyjnej, nie posiada również własnego majątku. Konsorcjum nie podlega wpisowi do jakiegokolwiek prowadzonego zgodnie z polskim prawem rejestru, a jedynym dokumentem potwierdzającym fakt jego istnienia jest umowa konsorcjum. Podmioty, które zawarły umowę konsorcjum, w zakresie nieobjętym postanowieniami tej umowy zachowują pełną swobodę odnośnie prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej.

W praktyce umowę konsorcjum najczęściej zawierają podmioty gospodarcze zamierzające wspólnie ubiegać się o udzielenie im zamówienia publicznego, możliwość taka wynika z art. 23 Ustawy Prawo zamówień publicznych. Nie ma możliwości, aby w ramach postępowania o udzielenie zamówienia publicznego zamawiający wyłączył dopuszczalność składania ofert przez konsorcja. Nie ulega jednak wątpliwości, że umowa konsorcjum skonstruowana musi być w sposób odpowiedni, a to ze względu na fakt, iż zgodnie z art. 23 ust. 4 Ustawy Prawo

zamówień publicznych, zamawiający, przed zawarciem umowy o wykonanie zamówienia publicznego, może żądać przedstawienia mu umowy regulującej współpracę wykonawców.

W myśl art. 23 ust. 2 Ustawy Prawo zamówień publicznych, konsorcjum ustanowić powinno pełnomocnika, który reprezentował będzie wykonawców w ramach postępowania prowadzącego do udzielenia zamówienia publicznego. Pełnomocnictwo to obejmować musi co najmniej możliwość reprezentowania uczestników konsorcjum w ramach postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, ale uprawnienie to rozszerzyć można również o możliwość zawarcia przez pełnomocnika, w imieniu wszystkich członków konsorcjum, umowy w sprawie zamówienia publicznego. Należy mieć na uwadze, iż jeżeli umocowanie pełnomocnika nie obejmuje możliwości zawarcia z zamawiającym umowy dotyczącej realizacji zamówienia, to umowę tą podpisać muszą osoby upoważnione do reprezentacji każdego z podmiotów gospodarczych wchodzących w skład konsorcjum.

Pełnomocnik konsorcjum upoważniony jest również do reprezentacji biernej wykonawców, przyjęcie przez niego oświadczenia lub zawiadomienia rodzi skutki wobec wszystkich podmiotów, które zawarły umowę konsorcjum.

Pełnomocnikiem wykonawców może być jeden z nich, ale nie ma też żadnych przeszkód, aby wykonawcy ustanowili pełnomocnikiem podmiot, który nie jest uczestnikiem konsorcjum. Pełnomocnik uprawniony jest do substytucji umocowania do reprezentacji konsorcjum, pod warunkiem jednak, że uprawnienie to wynika z treści udzielonego przez uczestników konsorcjum pełnomocnictwa, a więc z samej umowy konsorcjum.

Poza ustanowieniem pełnomocnika, w umowie konsorcjum należy uregulować cel zawarcia konsorcjum. Cel ten sprowadzać się może do uczestnictwa w jednym tylko postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego, może być również określony w sposób bardziej ogólny. Strony powinny uregulować również zadania, jakie każda z nich zobowiązuje się wykonać i to zarówno na etapie postępowania prowadzącego do udzielania zamówienia publicznego, jak i na etapie realizacji tego zamówienia. Umowa konsorcjum powinna regulować także stopień partycypacji wykonawców w kosztach związanych ze złożeniem oferty i wykonaniem zamówienia oraz wyznaczyć model podziału wynagrodzenia uzyskanego od zamawiającego.

Strony, które zawarły umowę konsorcjum, podobnie jak wspólnicy spółki cywilnej, odpowiadają za zaciągnięte w ramach konsorcjum zobowiązania oraz za wyrządzone szkody w sposób solidarny. Oznacza to, że wierzyciel może skutecznie żądać zaspokojenia od każdego z uczestników konsorcjum. Takiego stanu rzeczy nie można zmienić wprowadzając do umowy konsorcjum odpowiednie zapisy. Strony mogą jednak w umowie tej dowolnie uregulować wewnętrzne relacje dotyczące odpowiedzialności wobec podmiotów trzecich. Oznacza to, że wykonawcy w dalszym ciągu odpowiadać będą wobec wierzyciela solidarnie, jednak podmiot, który zgodnie z zapisami umowy był za dane zobowiązanie odpowiedzialny, dokonać będzie musiał podmiotowi, który zaspokoił wierzyciela, zwrotu poniesionych w tym celu środków.

Umowę konsorcjum zawiera się zwykle na okres do zakończenia realizacji zamówienia

publicznego.

Analizując charakter umowy konsorcjum, należy zwrócić uwagę na związane z nią nietypowe rozwiązania. Pierwsze z nich dotyczy występowania konsorcjum przed sądem. Zgodnie z zawartymi powyżej informacjami, konsorcjum nie stanowi odrębnego podmiotu. W związku z tym, przed sądem występować muszą wszyscy uczestnicy konsorcjum. W ich imieniu nie może działać pełnomocnik ustanowiony zgodnie z art. 23 ust. 2 Ustawy Prawo zamówień publicznych, jego umocowanie dotyczy bowiem wyłącznie postępowania o udzielenie zamówienia, ewentualnie rozszerzonego o możliwość zawarcia umowy w sprawie realizacji zamówienia.

Kolejny interesujący aspekt umowy konsorcjum dotyczy wynagrodzenia należnego uczestnikom konsorcjum z tytułu wykonania zamówienia. Zgodnie z regulacją Kodeksu cywilnego odnoszącą się do umowy spółki cywilnej, wynagrodzenie otrzymane od zamawiającego stanowi bowiem przedmiot współwłasności łącznej wykonawców. Oznacza to, że w czasie trwania umowy konsorcjum żadna z jej stron nie może samodzielnie dochodzić podziału majątku wspólnego. Uprawnienie to aktualizuje się dopiero z chwilą rozwiązania umowy spółki, kiedy to współwłasność łączna zmienia się we współwłasność w częściach ułamkowych. Jeżeli więc w trakcie trwania umowy konsorcjum wykonawcy chcą rozporządzać majątkiem wspólnym, w tym przenieść określone środki na rzecz swoich majątków osobistych, niezbędne jest w tym zakresie oświadczenie woli złożone przez każdą ze stron, która zawarła umowę konsorcjum. ■

Stwierdzenie wykonalności orzeczenia sądu zagranicznego w świetle sprawy Cimoszewicz-Harlan vs „Wprost”

Piotr Jędrusiak

Skuteczność orzeczenia wydanego przez kompetentny do tego organ danego kraju ograniczona jest co do zasady jego granicami. Rozwój handlu międzynarodowego, a z biegiem lat także coraz częstsze występowanie elementu zagranicznego w życiu codziennym zrodziło wiele problemów związanych z rozstrzygnięciem takich niehomogenicznych podmiotowo sporów.

Spółeczność międzynarodowa ówczesnych Wspólnot Europejskich postanowiła uregulować przede wszystkim kwestię jurysdykcji oraz uznawania i wykonywania orzeczeń sądów zagranicznych w drodze konwencji podpisanej w Brukseli w 1968 r. Reżim brukselski został następnie w 1988 r. rozciągnięty na państwa należące do EFTA. W 2001 r. Parlament Europejski i Rada wydały rozporządzenie 44/2001, które kompleksowo i w sposób adekwatny do realiów regulowało kwestie objęte dotychczas konwencją brukselską. Państwa EFTA natomiast na przestrzeni kilku kolejnych lat przystępując do nowej konwencji lugańskiej z 2007 r. przyjęły w istocie tożsame regulacje. W tak skonstruowanym systemie prawnym nie zachodzą w zasadzie poważne wątpliwości co do wykonywania orzeczeń wydanych przez sądy któregoś ze współtworzących ów system państw. Sytuacja wygląda nieco inaczej w przypadku orzeczeń wy-

dawanych przez sądy w państwach „trzecich”, np. przez sąd stanowy w USA.

W sprawie z powództwa Małgorzaty Cimoszewicz-Harlan i jej małżonka przeciwko tygodnikowi „Wprost” wytoczonemu przed sądem hrabstwa Cook, w stanie Illinois zasądzona została łącznie kwota 5 mln USD, w oparciu o dwie różne podstawy prawne:

- 1 mln USD z tytułu odszkodowania za „udowodnioną szkodę”,
- 4 mln USD z tytułu „odszkodowania karnego” (punitive damages).

Następnie powodowie wystąpili o stwierdzenie wykonalności tego orzeczenia do właściwego sądu w Polsce. Z uwagi na fakt, iż w relacjach polsko-amerykańskich nie obowiązuje ani reżim lugański ani tym bardziej rozporządzenie 44/2001, a także brak jest bilateralnej umowy, która odmiennie regulowałaby tę kwestię, zastosowania znalazły właściwe przepisy polskiego postępowania cywilnego, tj. części czwartej ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (dalej: KPC).

Przepisy KPC dotyczące uznawania orzeczeń sądów zagranicznych zmieniły się znacznie w 2009 roku kiedy w miejsce katalogu zawierającego przesłanki konieczne, które wystąpić musiały by uznanie było możliwe, wprowadzono generalną zasadę uznawania orzeczeń zagranicznych z mocy

prawa o ile brak jest przesłanek negatywnych wskazanych w ustawie. Jedną z takich przesłanek stanowi sprzeczność z podstawowymi zasadami porządku prawnego RP (tzw. klauzula porządku publicznego).

Właśnie w oparciu o przepis art. 1146 § 1 pkt 7 KPC statuujący powyższą zasadę sądy obu instancji odmówił uznania i stwierdzenia wykonalności wyroku sądu amerykańskiego w sprawie Cimoszewicz-Harlan vs „Wprost”. Sąd Okręgowy wskazał, iż zasądzona kwota jest nieproporcjonalna do poniesionej szkody i nie jest to zgodne z koncepcją zadośćuczynienia za naruszenie dóbr osobistych przyjętą w polskim prawie, a nadto że nie jest możliwe stwierdzenie wykonalności wyroku w części, a zatem wniosek należało oddalić w całości. Sąd Apelacyjny zaznaczył, że instytucja „karnego odszkodowania” nie jest w ogóle znana polskiemu porządkowi prawnemu. Odnosił się także do wysokości zasądzanego odszkodowania za szkodę, które określono jako niedające się pogodzić z poczuciem sprawiedliwości i proporcjonalności oraz rażąco wygórowane (750 tys. USD dla wnioskodawczyni i 250 tys. USD dla wnioskodawcy) w porównaniu z zasądzanymi w podobnych sytuacjach w Polsce kwotami rzędu 150 tys. PLN.

Od prawomocnego orzeczenia Sądu Apelacyjnego w Warszawie wniesiona została przez wnioskodawców skarga kasacyjna, w związku z czym Sąd Najwyższy stanął przed koniecznością udzielenia odpowiedzi na kilka zasadniczych kwestii, w szczególności ustalenia czy możliwe jest stwierdzenie wykonalności orzeczenia sądu zagranicznego w części, tj. w zakresie odszkodowania za „udowodnioną szkodę” (które znajduje swój odpowiednik w polskim systemie prawnym) a oddalenie wniosku w zakresie „karnego odszkodowania” – z uwagi na niezgodność tego ostatniego z zasadami polskiego po-

rządku prawnego. Co jednak istotniejsze, Sąd Najwyższy musiał wypowiedzieć się co do zgodności z prawem oceny wysokości zasądzanego odszkodowania i czy uznając, iż wysokość ta jest rażąco wygórowana w porównaniu z wysokością hipotetycznego odszkodowania jakie winno zostać zasądzone w analogicznym stanie faktycznym w toku postępowania przeprowadzonego w zgodzie z polskim prawem, stwierdzić należy, że takie orzeczenie w konsekwencji nie zdaje testu klauzuli porządku publicznego i wniosek o stwierdzenie wykonalności słusznie został oddalony.

Sąd Najwyższy w postanowieniu z dnia 11 października 2013 r. (sygn. akt I CSK 697/12) potwierdził, iż możliwe jest stwierdzenie wykonalności orzeczenia w części poprzez zaakceptowanie jednego z punktów rozstrzygnięcia, a oddalenie innego – co nie budzi raczej wątpliwości, gdyż głosy takie już wcześniej pojawiały się w judykaturze i doktrynie.

Sąd Najwyższy tym postanowieniem poszedł jednak krok dalej uznając, iż możliwe jest także stwierdzenie wykonalności części zasądzanego świadczenia, o ile jest ono podzielne. Przyznano tym samym polskim sądom prawo do „miarkowania” odszkodowań zasądzonych przez sądy zagraniczne. Odnosząc się bowiem do orzeczenia Sądu Apelacyjnego, którym odmówiono stwierdzenia wykonalności odszkodowania za „udowodnioną szkodę” z uwagi na jej rażąco wygórowaną wysokość, SN stwierdził, iż nie należało z tego powodu oddalać wniosku – gdyż samo odszkodowanie nie jest sprzeczne z klauzulą porządku publicznego – a jedynie ustalić w jakim zakresie odszkodowanie takie daje się pogodzić z polskim porządkiem prawnym. W istocie zatem Sąd Apelacyjny przeprowadzić ma postępowanie wyjaśniające i określić wysokość szkody zgodnie z dyrektywami polskiej procedury

cywilnej, co jest niczym innym jak merytoryczną kontrolą orzeczenia zagranicznego sądu.

Precedensowego charakteru tego postanowienia nie da się zatem przecenić, albowiem dotychczas nie budziło żadnych wątpliwości, że postępowanie w sprawie stwierdzenia wykonalności jest wyłącznie postępowaniem delibacyjnym i badanie merytorycznej poprawności orzeczenia, a nawet kwestii jurysdykcji sądu (o ile nie zachodziła wyłączna jurysdykcja sądów polskich) nie mieści się w kompetencjach sądu rozpoznającego wniosek o uznanie lub stwierdzenie wykonalności zagranicznego orzeczenia.

Na przykładzie sprawy Cimoszewicz-Harlan vs „Wprost” widać wyraźnie jak brzemienna w skutkach może być zmiana dotychczasowo-

wej filozofii postępowania o stwierdzenie wykonalności. Otóż sąd hrabstwa Cook przeprowadził postępowanie dowodowe, ocenił szkodę i określił wysokość odszkodowania z uwzględnieniem realiów i wszelkich istotnych dla poszkodowanych okoliczności takich jak ich stopa życiowa, siła nabywcza pieniądza itd.

Dziś już wiemy, że Sąd Apelacyjny w Warszawie, któremu Sąd Najwyższy przekazał tę sprawę do ponownego rozpoznania zasądził na rzecz wnioskodawczyni 50 tys. USD (zamiast 750 tys. USD), co przez samą rozbieżność w wysokości obu kwot każe się poważnie zastanowić nad słusznością nowego podejścia do kwestii uznawania i stwierdzania wykonalności orzeczeń sądów zagranicznych. ■

Uprawnienia informacyjne akcjonariusza niepublicznej spółki akcyjnej

Aleksander Karandyszowski

Charakter spółki akcyjnej wymaga innego traktowania akcjonariuszy, niż np. wspólników w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością. Wynika to z jednej z podstawowych cech spółki akcyjnej, w której – co do zasady – spółka nie posiada kontroli nad obrotem swoimi akcjami, nie ma więc wpływu na krąg podmiotów, które mogą wykonywać w stosunku do niej uprawnienia akcjonariuszy. Akcjonariusze nie są więc uprawnieni do indywidualnej kontroli spraw spółki. Przysługują im jednak, w ograniczonym za-

kresie, prawa informacyjne dot. spraw spółki.

Na gruncie Kodeksu spółek handlowych należy wyróżnić dwie osobne podstawy udzielenia przez zarząd informacji akcjonariuszowi spółki akcyjnej:

1. na żądanie złożone podczas walnego zgromadzenia;
2. na wniosek złożony w innych okolicznościach.

1) Żądanie złożone podczas walnego zgromadzenia

Art. 428 § 1 K.s.h. stanowi, że podczas obrad walnego zgromadzenia zarząd jest obowiązany do udzielenia akcjonariuszowi na jego żądanie informacji dotyczących spółki, jeżeli jest to uzasadnione dla oceny sprawy objętej porządkiem obrad. Podstawy odmowy udzielenia informacji przewiduje natomiast § 2 i § 3.

Przesłankami udzielenia informacji akcjonariuszowi w trybie art. 428 § 1 K.s.h. jest więc łącznie:

1. złożenie żądania udzielenia informacji;
2. złożenie żądania udzielenia informacji przez akcjonariusza ujawnionego w księdze akcyjnej i uprawnionego do brania udziału w walnym zgromadzeniu;
3. złożenie żądania udzielenia informacji podczas obrad walnego zgromadzenia;
4. żądanie udzielenia informacji jest uzasadnione dla oceny sprawy objętej porządkiem obrad;
5. udzielenie informacji nie mogłoby wyrządzić szkody spółce, spółce z nią powiązanej albo spółce lub spółdzielni zależnej, w szczególności przez ujawnienie tajemnic technicznych, handlowych lub organizacyjnych przedsiębiorstwa.

Ponadto, fakultatywną przesłanką odmowy udzielenia informacji przez zarząd jest zaistnienie stanu faktycznego, w którym udzielenie informacji mogłoby stanowić podstawę odpowiedzialności karnej, cywilnoprawnej bądź administracyjnej członka zarządu.

Podstawową przesłanką udzielenia informacji jest więc złożenie żądania przez akcjonariusza w trakcie walnego zgromadzenia. Akcjonariusz musi więc być uprawnionym do brania udziału w walnym zgromadzeniu, tj. powinien być wpisanym do księgi

akcyjnej oraz na listę akcjonariuszy uprawnionych do uczestnictwa w walnym zgromadzeniu. Akcjonariusz powinien również uczestniczyć w walnym zgromadzeniu i żądać udzielenia informacji w trakcie jego trwania. Zarząd z ważnych powodów może udzielić odpowiedzi na pytanie na piśmie poza Walnym Zgromadzeniem, w terminie 14 dni od dnia zgłoszenia żądania przez akcjonariusza podczas walnego zgromadzenia. Ważne powody uprawniające zarząd do udzielenia odpowiedzi na piśmie wynikać będą przede wszystkim z istoty zadanego pytania, na które udzielenie odpowiedzi może być możliwe dopiero po uzyskaniu przez Zarząd szczegółowych informacji.

2) Wniosek złożony w innych okolicznościach

Osobną instytucją prawa spółek jest udzielenie informacji dotyczących spółki akcjonariuszowi, który złożył wniosek o udzielenie informacji poza walnym zgromadzeniem. W tej sytuacji akcjonariusz w zakresie swojego wniosku o udostępnienie informacji nie jest związany ograniczeniem dot. powiązania informacji ze sprawą objętą porządkiem obrad. Jedynym wymogiem jest powiązanie żądanej informacji ze spółką. Jednakże w stosunku do takiego wniosku zarząd nie jest związany dwutygodniowym terminem na udzielenie odpowiedzi, a co najważniejsze, zgodnie z brzmieniem art. 428 § 6 K.s.h., zarząd "może" udzielić akcjonariuszowi informacji. Oznacza to, że Kodeks spółek handlowych w wypadku wniosku akcjonariusza o udzielenie informacji dotyczących spółki złożonego poza walnym zgromadzeniem nie nakłada na zarząd obowiązku udzielenia informacji. Udzielenie informacji zależy więc od woli spółki i panujących w spółce standardów korporacyjnych.

3) Obligatoryjna odmowa udzielenia informacji

Art. 428 § 2 K.s.h. zawiera skierowany do zarządu spółki akcyjnej bezwzględny zakaz udzielania informacji, które mogłyby wyrządzić szkodę spółce, spółce z nią powiązanej albo spółce lub spółdzielni zależnej, w szczególności przez ujawnienie tajemnic technicznych, handlowych lub organizacyjnych przedsiębiorstwa. Zakaz ten ma zastosowanie zarówno w stosunku do udzielenia informacji na żądanie złożone podczas obrad walnego zgromadzenia jak i na wniosek złożony poza walnym zgromadzeniem.

Wyliczenie zawarte w § 2 ma charakter przykładowy, a za podstawę uznania, czy zarząd ma obowiązek odmówić udzielenia informacji jest test, czy udzielone informacji mogą, z punktu widzenia spółki mieć wpływ na osłabienie jej potencjału finansowego i organizacyjnego¹⁰. Nie jest konieczna pewność, że do naruszenia tajemnicy przedsiębiorstwa, wystarczy potencjalna możliwość wyrządzenia szkody spółce.

4) Zasada równouprawnienia akcjonariuszy

W razie udzielenia informacji akcjonariuszowi poza walnym zgromadzeniem (zarówno w związku z walnym zgromadzeniem jak i na podstawie art. 428 § 6 K.s.h.) zarząd jest zobowiązany do przedstawienia na piśmie, w dokumentacji przedkładanej najbliższemu walnemu zgromadzeniu, informacji udzielonych akcjonariuszowi poza walnym zgromadzeniem wraz z podaniem daty ich przekazania i osoby, której udzielono informacji.

Regulacja ta wynika z wyjątkowego charakteru instytucji udzielenia przez zarząd informacji akcjonariuszowi poza walnym zgromadzeniem, a więc w sposób który ze swej istoty uprzywilejowuje w dostępie do informacji o spółce akcjonariusza zgłaszającego żądanie lub wnioszek. Celem instytucji zawartej w art. 428 § 7 K.s.h. jest przywrócenie równowagi informacyjnej poprzez przedstawienie udzielonej informacji wszystkim akcjonariuszom.

5) Sądowa kontrola odmowy udzielenia informacji

Jeżeli zarząd odmówi udzielenia informacji na żądanie zgłoszone podczas obrad walnego zgromadzenia, akcjonariuszowi który zgłosił na taką odmowę sprzeciw do protokołu przysługuje prawo do złożenia wniosku do sądu rejestrowego o zobowiązanie zarządu do udzielenia informacji.

Uprawnienie powyższe przysługuje akcjonariuszowi jedynie w związku z odmową udzielenia informacji podczas walnego zgromadzenia. Nie ma zastosowania do sytuacji, w której zarząd odmówił udzielenia informacji w odpowiedzi na wniosek akcjonariusza złożony poza walnym zgromadzeniem. W razie odmowy udzielenia informacji na wniosek złożony w trybie art. 428 § 6 K.s.h. akcjonariuszowi nie przysługuje prawo sądowej weryfikacji decyzji zarządu spółki. Ewentualna odpowiedzialność zarządu w takiej sytuacji może wynikać jedynie ze statutu spółki bądź przyjętych standardów korporacyjnych. ■

¹⁰ Zob. A.Kidyba, Kodeks spółek handlowych. Komentarz. Tom II. Komentarz do art. 301-633 k.s.h., komentarz do art. 428 K.s.h., Warszawa 2011.

Wpis do Ksiąg Wieczystych za pośrednictwem pełnomocnika

Maciej Jaśkiewicz

Krąg podmiotów uprawnionych do dokonania wpisu w księdze wieczystej obejmuje właściciela nieruchomości, użytkownika wieczystego, osobę, na rzecz której wpis ma nastąpić, wierzyciela, jeżeli przysługuje mu prawo, które może być wpisane w księdze wieczystej, a w sprawach dotyczących obciążeń powstałych z mocy ustawy również uprawniony organ. Ponadto, co do zasady, zgodnie z art. 95 §1 i art. 96 k.c., czynności prawnej, a więc również złożenia wniosku o wpis do księgi wieczystej, można dokonać przez przedstawiciela lub pełnomocnika, jeżeli nie sprzeciwia się to właściwości tej czynności prawnej lub przepisom szczególnym.

W odniesieniu do przeniesienia, nabycia bądź zbycia własności nieruchomości, przepisy kodeksu cywilnego są jasne. Art. 99 § 1 k.c. określa formę w jakiej musi być sporządzone pełnomocnictwo, zaś art. 100 k.c. warunek, iż pełnomocnik musi posiadać co najmniej ograniczoną zdolność do czynności prawnych. Przepisy nie przewidują innych ograniczeń w tym zakresie, w związku z czym dokonanie przeniesienia własności nieruchomości przez pełnomocnika wyznaczonego na podstawie wskazanych wyżej zasad, będzie skuteczne i wywoła określone skutki prawne.

Sytuacja zmienia się jednak, przy konieczności ujawnienia bądź wykreślenia prawa własności w księdze wieczystej. Zgodnie

bowiem z art. 92 § 4 ustawy Prawo o notariacie, notariusz sporządzający akt notarialny który w swej treści zawiera przeniesienie, zmianę lub zrzeczenie się prawa ujawnionego w księdze wieczystej albo ustanowienie prawa podlegającego ujawnieniu w księdze wieczystej, bądź obejmuje czynność przenoszącą własność nieruchomości, chociażby dla tej nieruchomości nie była prowadzona księga wieczysta, zobowiązany jest zamieścić w tym akcie wniosek o dokonanie wpisu w księdze wieczystej, zawierający wszystkie dane wymagane przepisami Kodeksu postępowania cywilnego, a następnie w terminie trzech dni przesłać z urzędu sądowi właściwemu do prowadzenia ksiąg wieczystych wypis aktu notarialnego zawierający wniosek o wpis do księgi wieczystej wraz z dokumentami stanowiącymi podstawę wpisu. Jednocześnie, przepisy kodeksu postępowania cywilnego dotyczące postępowania wieczystoksięgowego przewidują, iż przekazanie wypisu takiego aktu przez notariusza do sądu, uważa się za złożenie wniosku o wpis w księdze wieczystej przez uprawnionego. Zamieszczenie w akcie notarialnym odpowiedniego wniosku wieczystoksięgowego, obok oświadczeń na podstawie których następuje przeniesienie prawa własności, jest zatem bezwzględny obowiązkiem notariusza. Jak więc wynika z przedstawionych powyżej regulacji, notariusz obowiązany jest sporządzić akt notarialny niezależnie od tego czy strony stawiają się osobiście, czy będą reprezentowane

przez, dowolnie przecież, wyznaczonych pełnomocników.

Powyższe zasady wydają się na tyle jasne, że w obrocie prawnym nie powinny przysparzać jakichkolwiek problemów. Pamiętać jednak należy, że postępowanie wieczystoksięgowe jest postępowaniem sądowym cechującym się wyjątkowym formalizmem, do którego stosuje się odpowiednio niektóre przepisy kodeksu postępowania cywilnego dotyczące procesu. Jednym z tych przepisów zawarty jest w art. 87 k.p.c. który stanowi, iż pełnomocnikiem procesowym może być adwokat lub radca prawny, współuczestnik sporu, rodzice, małżonek, rodzeństwo, zstępni i przysposobieni a w szczególnych sytuacjach rzecznik patentowy i osoba sprawująca zarząd majątkiem lub interesami strony; pełnomocnikiem osoby prawnej może być również pracownik albo członek jej organu nadrzędnego. Wskazany przepis stanowi więc istotne ograniczenie swobody wyboru przedstawiciela wyrażonej w art. 95 i 96 k.c., w odniesieniu do postępowania wieczystoksięgowego. W tym kontekście należy zastanowić się, czy przekazany do sądu akt notarialny sporządzony przy udziale pełnomocnika, zawierający wniosek wieczystoksięgowy odnosi taki sam skutek, jak gdyby wniósł go sam uprawniony.

Przed takim samym problemem stanął Sąd Okręgowy, rozpatrujący zażalenie wniesione w postępowaniu, w którym sąd wieczystoksięgowy wezwał pełnomocnika zastępującego stronę podczas sporządzania aktu notarialnego, zawierającego wniosek o wpis w księdze wieczystej, do wykazania, że należy do kręgu osób wymienionych w art. 87 §1 k.p.c., a po bezskutecznym upływie zastrzeżonego tygodniowego terminu zarządził zwrot wniosku. W związku z powyższym, Sąd Okręgowy przedstawił do rozstrzygnięcia Sądowi Najwyższemu następujące zagadnienie prawne: "Czy pełnomocnik,

reprezentujący stronę czynności prawnej zawartej w formie aktu notarialnego, który w swej treści zawiera przeniesienie prawa ujawnionego w księdze wieczystej, może skutecznie złożyć wniosek o wpis prawa własności w księdze wieczystej na podstawie art. 92 § 4 ustawy z dnia 14 lutego 1991 r. - Prawo o notariacie (tekst jedn.: Dz.U. z 2008 r. Nr 189, poz. 1158 z późn. zm.), jeżeli nie spełnia wymogów z art. 87 § 1 k.p.c., czy też konieczna jest do tego odrębna czynność samego mocodawcy?".

W odpowiedzi na zadane pytanie, Sąd Najwyższy podjął uchwałę (III CZP 17/13), którą stwierdził, że pełnomocnikiem procesowym w sprawach o dokonanie wpisu w księdze wieczystej może być wyłącznie osoba spełniająca wymagania przewidziane w art. 87 k.p.c., także wtedy, gdy wniosek o wpis został zamieszczony przez notariusza w akcie notarialnym na podstawie art. 92 § 4 ustawy Prawo o notariacie. Analizując jedynie powyższą tezę, mogłoby się okazać, że Sąd Najwyższy dopuszcza sytuację, w której czynność przeniesienia prawa dotyczącego nieruchomości przez pełnomocnika ustanowionego w sposób wystarczający do dokonania danej czynności, w istocie odniesie skutki prawne, ale nie zostaną one ujawnione w księdze wieczystej bez dodatkowych działań samego wnioskodawcy. Gdyby bowiem, pełnomocnik ten nie spełniał kwalifikacji podmiotowej wskazanej w art. 87 k.p.c., to wniosek o wpis, nawet zawarty w akcie notarialnym przenoszącym własność nieruchomości, byłby zwrócony przez sąd wieczystoksięgowy, a sam uprawniony zmuszony byłby wyznaczyć osobnego pełnomocnika procesowego bądź sam zawnioskować o wpis. Sąd Najwyższy, uzasadniając swoje stanowisko wskazał jednak, że jeżeli wnioskodawca udziela pełnomocnictwa osobie spoza kręgu określonego w wymienionym przepisie, ustanowienie pełnomocnika procesowego jest wprawdzie niesku-

teczne, ale nie oznacza to obezwładnienia skuteczności samego wniosku. Sąd uznał więc, iż przekazanie wniosku przez notariusza, zgodnie z art. 6264 k.p.c., uważa się za złożenie wniosku przez samego uprawnionego, czyli stronę czynności prawnej, a nie pełnomocnika. Przewodniczący nie może zatem w takim przypadku zarządzić zwrotu wniosku, z powodu wadliwości samego pełnomocnictwa.

Reasumując, należy przyjąć że wymóg wskazany w art. 87 k.p.c. jest co do zasady bezwzględny w stosunku do wszelkich czynności podejmowanych przed sądem wieczystoksięgowym. Zasada ta, wyjątkowo, doznaje jednak modyfikacji przy przenie-

sieniu prawa, czynnością rozporządzającą w formie aktu notarialnego, który następnie, wraz z wnioskiem o wpis w księdze wieczystej, zostaje wniesiony przez notariusza do sądu wieczystoksięgowego. Mianowicie, wniosek taki uważany jest za zgodny z prawem i nie powinno się stosować wobec niego instytucji usuwania braków formalnych w odniesieniu do wadliwości pełnomocnictwa. Trzeba jednak pamiętać, że powyższe rozważania są czysto teoretyczne, a sądy przy wydawaniu orzeczeń, bardzo często skupiają się jedynie na tezach publikowanych wyroków Sądu Najwyższego, w związku z czym opisywane zagadnienie może budzić jeszcze wiele wątpliwości w praktyce orzeczniczej. ■

Wolność jako dobro osobiste osoby prawnej

Rafał Czyżyk, Łukasz Radosz

W rozważaniach nad katalogiem dóbr osobistych osoby prawnej zazwyczaj pomija się prawo do swobody wyboru i prowadzenia działalności przez osobę prawną w granicach określonych prawem. Wydaje się jednak, że prawo to należy uznać za odpowiednik szeroko rozumianej wolności będącej dobrem osobistym osoby fizycznej.

Nie ulega wątpliwości, że w odniesieniu do osób prawnych pojęcie wolności jako dobra osobistego nie ma identycznego zakresu, jak w przypadku osób fizycznych. W literaturze zgodnie przyjmuje się, że z powyższego zakresu należy wyłączyć wolność osobistą, wolność sumienia i wyznania, wolność wyrażania poglądów, wolność twórczości naukowej, literackiej i artystycznej. Wydaje

się, że we wspomnianej kategorii będą się natomiast mieściły przede wszystkim wolność gospodarcza, wolność komunikowania się oraz wolność prowadzenia aktywności politycznej. Tak skonstruowane prawo podmiotowe warunkuje możliwość funkcjonowania osoby prawnej i trudno przecenić jego wagę.

Na wstępie warto podkreślić, że wolność gospodarcza jest konstytucyjną podstawą ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej (art. 20 Konstytucji RP). Stanowi jeden z trzech podstawowych elementów zalecanego przez ustrojodawcę modelu gospodarki, a jej ograniczenie może nastąpić jedynie w formie ustawowej i tylko ze względu na ważny interes publiczny (art. 22 Konstytucji RP).

Wolność gospodarcza regulowana jest również w art. 6 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej [dalej: „Usdg”]. Przepis ten stanowi, że podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach, z zachowaniem warunków określonych przepisami prawa. Wolność gospodarcza obejmuje zatem nie tylko swobodę w podejmowaniu i wykonywaniu działalności gospodarczej, ale również swobodę w jej zakończeniu. Obok powyższych elementów można wymienić jednak jeszcze inne, jak np. swoboda w wyborze formy organizacyjno-prawnej, swoboda w konkutowaniu z innymi podmiotami, swoboda w zakresie decydowania o sposobie inwestowania kapitału czy swoboda w zakresie zatrudnianiu pracowników. W zakres działalności gospodarczej wchodzi natomiast czynności podejmowane przez podmiot gospodarczy, gdy pozostają one w normalnym, funkcjonalnym związku z tą działalnością, szczególnie te podejmowane w celu realizacji zadań związanych z przedmiotem działalności tego podmiotu.

Wolność gospodarcza stanowi jednak przede wszystkim tzw. prawo podmiotowe o charakterze negatywnym. W zakresie prowadzenia działalności gospodarczej uznaje się więc zasadę, że wszystko co nie jest zakazane, jest dozwolone. Odpowiada temu ogólny obowiązek organów państwowych do zasadniczego nienaruszania swobody działania podmiotów tego prawa w zakresie działalności gospodarczej. Swoboda działalności gospodarczej obejmuje zatem wyznaczony władzy publicznej zakaz arbitralnej ingerencji w sferę zachowań przedsiębiorców. Szczególnie dotyczy to ustawodawcy oraz organów wykonawczych i sądowych.

Jak już zostało wspomniane wolność gospodarcza nie ma jednak charakteru absolutne-

go. Dopuszczalne jest jej ograniczenie ze względu na ważny interes publiczny i tylko w drodze ustawy. Interes publiczny stanowi swoisty kompromis między tym, co istotne ze względu na istnienie państwa a sferą interesów prywatnych. Niemniej wartości pierwszego rodzaju mniej lub bardziej pośrednio realizują interesy indywidualne, mając w zasadzie względem nich charakter instrumentalny.

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej niewątpliwie należy do najważniejszych aktów zawierających ograniczenia w zakresie warunków podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Ustawa ta wprowadza do ustawy przepis nakładający na przedsiębiorcę obowiązek wykonywania działalności gospodarczej na zasadach uczciwej konkurencji i poszanowania dobrych obyczajów oraz słusznym interesów konsumentów (art. 17 Usdg). Związane jest to także z wymogami spełnienia określonych przepisami prawa warunków wykonywania działalności gospodarczej, szczególnie tych dotyczących ochrony przed zagrożeniem życia, zdrowia ludzkiego i moralności publicznej, a także ochrony środowiska oraz posiadania odpowiednich uprawnień zawodowych.

Wydaje się również, że osobie prawnej, oprócz wolności gospodarczej, przysługuje także m. in. wolność komunikowania się. W przypadku osób fizycznej wolność komunikowania się jest jedną z konsekwencji szeroko rozumianej wolności obywatelskiej i osobistej, obejmującej wszystkie formy porozumiewania się między ludźmi. Wolność komunikowania się oznacza zatem zarówno możliwość wymiany informacji między jednostkami, jak i ich jednostronnego przekazywania. Wolność ta, podobnie jak wolność gospodarcza, nie jest jednak nieograniczona. Wolność komunikowania się należy jednak odróżnić od dobra osobistego w postaci

tajemnicy korespondencji. Tajemnica korespondencji mieści się w szeroko rozumianym prawie komunikowania się, jest jednak odrębnym dobrem osobistym o znacznie węższym zakresie, chroniącym prawo do zachowania w tajemnicy przed osobami trzecimi treści korespondencji.

Jedną z postaci naruszenia wolności komunikowania się jest spamming. Spamming ogranicza wolność odbiorcy niechcianej korespondencji, w tym także jego wolność komunikowania się. Przesyłanie zbyt wielu wiadomości e-mail może bowiem powodować unieruchomienie skrzynki odbiorczej, a tym samym uniemożliwić kontakt odbiorcy z wybranymi podmiotami.

Wolność jako dobro osobiste nie może być jednak rozumiana jako możliwość żądania

od innych pozytywnego zachowania w celu realizacji swojej woli. Można przykładowo wskazać na postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 21 października 1980 r., IV CZ 109/80, w którym wskazano, że wymieniona w przepisie art. 23 k.c. "wolność" jako dobro osobiste nie może być pojmowana jako źródło roszczeń o to, by "być wydrukowanym" na łamach gazety.

Przed bezprawnymi naruszeniami wolności osobę prawną chronią przede wszystkim środki karne i administracyjne. Nie jest jednak wyeliminowane dochodzenie również środków cywilnoprawnych, np. żądania zaniechania działań (np. konkurenta) ograniczających bezprawnie możliwość prowadzenia przedsiębiorstwa. Zwykle szerszą ochronę zapewnią w tej materii przepisy o ochronie konkurencji. ■

Polska Grupa Poczтовая w ogniu krytyki

Paweł Ulchurski

Wciąż nie milkną echa związane ze złamaniem wieloletniego monopolu Poczty Polskiej na doręczanie pism sądowych i prokuratorskich. Dzięki wygranej odniesionej w przetargu, od 1 stycznia 2014 r. doręczaniem tych przesyłek zajmuje się bowiem operator niepubliczny – Polska Grupa Poczтовая S.A. z siedzibą w Warszawie.

Polska Grupa Poczтовая jest prywatnym przedsiębiorstwem świadczącym usługi pocztowe. Swoją działalność rozpoczęła w sierpniu 2006 roku, natomiast od dnia 17 czerwca 2010 roku stała się jednym z członków-założycieli Ogólnopolskiego

Związku Pracodawców Niepublicznych Operatorów Pocztowych. Do jej głównych podwykonawców zalicza się InPost oraz RUCH. Złożona przez PGP oferta kontraktowa na lata 2014-2015 na doręczanie pism sądowych i prokuratorskich, opiewająca na ponad pięćset milionów złotych, okazała się o ponad osiemdziesiąt cztery miliony złotych korzystniejsza od tej złożonej przez Poczotę Polską. W ramach dwuletniego kontraktu PGP ma doręczyć ponad sto milionów przesyłek, czyli średnio około czterech milionów listów, paczek oraz przesyłek kurierskich miesięcznie w obrocie krajowym i zagranicznym. I chociaż PGP przystępując do przetargu zapewniała, że wraz z InPost i

RUCH jest w stanie należycie zrealizować warunki umowy, a usługa będzie wykonywana z wykorzystaniem ponad 7500 placówek, to od 1 stycznia 2014 r. temat doręczeń realizowanych przez PGP wciąż wzbudza liczne kontrowersje.

W całej sprawie uzasadnione wątpliwości może budzić jednakże kilka faktów. Na szczególną uwagę zasługuje chociażby „czujność” Pomorskiej Izby Adwokackiej, która jako pierwsza – już 9 stycznia 2014 r. – założyła specjalny adres e-mail, na który mecenasi mogli bezpośrednio kierować skargi na działalność PGP. Nadto, tego samego dnia, Prezydium Naczelnej Rady Adwokackiej przyjęło uchwałę wzywającą do „monitoringu” usług świadczonych przez PGP i InPost.

Dalsze działania skierowane przeciwko prywatnemu przedsiębiorcy pocztowemu potoczyły się już w sposób lawinowy. W dniu 15 stycznia 2014 r. Naczelna Rada Adwokacka przyjęła uchwałę jawnie krytykującą działalność PGP, w której jednoznacznie stwierdzono, iż cena nie może stanowić kryterium decydującego przetargu, jak również stanowiąca, że „zmiana operatora pocztowego, która nastąpiła z początkiem roku budzi poważne zagrożenie prawidłowego funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości”, ponieważ osoby pracujące w punktach PGP i InPost nie budzą zaufania. W tym samym czasie na jednym z portali społecznościowych powstał profil, na którym – do dnia dzisiejszego – regularnie publikowane są satyryczne rysunki prezentujące nowego doręczyciela przesyłek sądowych i prokuratorskich. W mediach zaś coraz głośniej pojawiały się głosy poddające w wątpliwość skuteczność działania PGP oraz usytuowania tzw. punktów awizacyjnych. Nowy doręczyciel podpisał bowiem umowy z RUCH oraz firmą InPost, które obok swoich agencji, udostępniły również inne punkty awiza-

cyjne, w tym kioski, a nawet lombardy i sklepy spożywcze.

Chociaż powyższe wątpliwości zdawały się być podnoszone zdecydowanie przedwcześnie, to dotychczasowa, trzymiesięczna praktyka funkcjonowania PGP pokazała, że nie do końca bezpodstawnie.

Od połowy stycznia PGP dostarczyła po terminie około piętnaście tysięcy przesyłek z Sądu Okręgowego w Szczecinie i działających w jego obrębie sądów rejonowych. Z tego powodu w ciągu zaledwie dwóch tygodni odwołano ponad sto posiedzeń. Na ponad dziewięć tysięcy pism, które w pierwszej połowie stycznia nadano z Sądu Okręgowego w Łodzi, przypada zaledwie kilkanaście zwrotnych potwierdzeń odbioru przez adresatów (tzw. zwrotek). W Cłuchowie nie przetransportowano oskarżonego na rozprawę, gdyż policja za późno otrzymała nakaz. Od 27 do 31 stycznia z powodu niedoręczenia do sądu zwrotek w słupskim sądzie odwołano 65 posiedzeń, natomiast w lęborskim – 31.

Z usług PGP nie są także zadowoleni liczni przedstawiciele palestry. Z przedstawionych przez nich dotychczas raportów wynika, że przesyłki dostarczane są nie tylko nad wyraz nieterminowo, ale przede wszystkim notorycznie doręczane są w stanie uszkodzonym do niewłaściwych adresatów. Władze łódzkiej palestry napisały nawet w tej sprawie pismo do Ministra Sprawiedliwości, w którym protestują przeciwko „nowej organizacji doręczeń korespondencji sądowej, która zagraża bezpieczeństwu obrotu pocztowego, nie zapewnia prawidłowej obsługi w zakresie organizacji punktów odbioru korespondencji oraz nie licuje z powagą działalności i autorytetu sądów.” Co więcej, przedstawiciele palestry podnoszą, iż funkcjonujący obecnie system doręczeń zostaje coraz częściej wykorzystywany jako ele-

ment nieuczciwej „gry procesowej” ze strony pełnomocników.

PGP odpira jednakże wszystkie powyższe zarzuty i wskazuje, że padła ofiarą tzw. kampanii czarnego PR. Na poparcie tych twierdzeń, na specjalnie zorganizowanej konferencji prasowej, przedstawiła własne statystyki oraz zaprezentowała innowacyjny tryb potwierdzania odbioru przesyłek przez adresatów.

Jak twierdzą przedstawiciele grupy PGP-InPost-RUCH, ze zgromadzonych przez nich danych niezbicie wynika, iż od 1 stycznia 2014 r. PGP pobrała prawie 10 milionów przesyłek, przy czym skuteczność ich doręczenia bezpośrednio do adresata wyniosła ponad 75 procent. Zdaniem PGP, krytyka skierowana w prywatnego doręczyciela wynika zaś z faktu, iż przez lata funkcjonowania i dostarczania przesyłek przez Poczta Polską nikt nie kwestionował poprawności archaicznego systemu doręczeń, na którego tle wyniki PGP prezentują się nader korzystnie.

Na konferencji prasowej szefowie PGP ogłosili nadto, iż stworzono specjalny adres e-mail, na który zarówno adwokaci, jak i radcowie prawni mogą zgłaszać swoje uwagi i sugestie. PGP poprosiła także o spotkanie wszystkie izby adwokackie i radcowskie.

We współpracy z Ministerstwem Sprawiedliwości Polska Grupa Pocztaowa stopniowo

wprowadza także wspomniany wyżej, innowacyjny system tzw. elektronicznych zwrotek. W Białymstoku pierwszych doręczycieli przesyłek sądowych wyposażono w tablety, na których adresaci bezpośrednio potwierdzają otrzymanie przesyłki sądowej, dzięki czemu informacje o jej doręczeniu trafiają do sądu w czasie rzeczywistym, a to z kolei ma się przyczynić do skrócenia czasu postępowań sądowych. Jeżeli ów system się sprawdzi, to podobne urządzenia mobilne trafiają w najbliższym czasie do rąk każdego doręczyciela tego operatora.

Sprawa z pewnością nie jest zakończona i w dalszym ciągu budzić będzie wiele kontrowersji. Tym bardziej, że w najbliższym czasie działalność PGP skontrolować ma zarówno Urząd Komunikacji Elektronicznej, jak również krakowska prokuratura, która wszczęła śledztwo w sprawie doręczania sądowych przesyłek w związku z nierzetelnym oświadczeniem złożonym przez PGP w trakcie przetargu w sprawie ilości posiadanych placówek. Doniesienie w tej sprawie złożyła Poczta Polska.

PGP domaga się natomiast kontroli UKE w Poczcie Polskiej, gdzie niektóre placówki mają budzić obawy niezgodności z wymaganiami stawianymi przez ustawę z dnia 23 listopada 2012 r. Prawo pocztowe. Nie ulega więc wątpliwości, że obie strony coraz chętniej sięgają w tym sporze po czarny PR. ■