

zabezpieczenie
należności
handlowych

Warszawa, lipiec 2012

Spis treści

Egzekwowanie należności w transakcjach handlowych	3
Weksłowy <i>know-how</i>	5
Poręczenie jako sposób zabezpieczenia należności	7
Zaspokajanie należności w postępowaniu nakazowym	10
Zastaw na prawie ochronnym na znak towarowy to nie wszystko	12
Także w kontaktach handlowych obowiązuje zasada „pragniesz pokoju, szykuj się do wojny”	15
Autorzy.....	17
O kancelarii	18

Egzekwowanie należności w transakcjach handlowych

Maciej Kiełbowski

Nie tylko na etapie zabezpieczania umowy i ewentualnego dochodzenia należności z transakcji handlowych należy zwrócić uwagę na szereg szczegółowych kwestii. Podobnie rzecz się ma z egzekwowaniem należności.

Bywa bowiem i tak, że pomimo skutecznej mediacji, arbitrażu lub zawarcia ugody, a także mimo przegrania procesu sądowego, dłużnik przedsiębiorcy nie chce dobrowolnie wykonać wzajemnych – lub sądowych – ustaleń i, aby mogło dojść do zapłaty, trzeba wszcząć postępowanie egzekucyjne.

Podstawa postępowania egzekucyjnego

Podstawą egzekucji jest tytuł wykonawczy. Tytułem wykonawczym z kolei jest tytuł egzekucyjny zaopatrzone w klauzulę wykonalności.

Katalog tytułów egzekucyjnych został zawarty w art. 777 Kodeksu postępowania cywilnego.

Zgodnie z tym przepisem tytułem egzekucyjnym jest np. prawomocny nakaz zapłaty, któremu sąd nadał klauzulę wykonalności (nakazowi zapłaty klauzula wykonalności jest nadawana z urzędu, niezwłocznie po jego uprawomocnieniu się).

Tytułami egzekucyjnymi są także inne prawomocne (lub natychmiast wykonalne) orzeczenia sądowe lub ugoda zawarta przed sądem. Trzeba natomiast podkreślić, że w wyniku nowelizacji przepisów od dnia 3 maja 2012 roku tytułem egzekucyjnym nie jest już wyrok sądu polubownego lub ugoda

zawarta przed takim sądem ani ugoda zawarta przed mediatorem. Nie oznacza to jednak, że przymusowe wykonanie takiego wyroku lub takiej ugody nie będzie możliwe, ale dla jego zastosowania konieczne będzie stwierdzenie wykonalności.

Jak bowiem napisano w uzasadnieniu projektu nowelizacji: *„Zarówno (...) ugoda zawarta przed mediatorem przed jej zatwierdzeniem, jak również wyrok sądu polubownego czy ugoda przed nim zawarta, przed stwierdzeniem ich wykonalności, z uwagi na ich charakter prawny jako dokumentów prywatnych, nie odpowiadają kryteriom przyjętym dla tytułów egzekucyjnych. Dlatego też projekt proponuje usunięcie ich z listy tych tytułów egzekucyjnych zamieszczonej w art. 777 § 1. Po stwierdzeniu przez sąd ich wykonalności wymienione dokumenty staną się od razu tytułami wykonawczymi”*.

Przebieg postępowania egzekucyjnego

Wniosek o wszczęcie egzekucji należności pieniężnej wierzyciel składa do wybranego komornika, dołączając do wniosku oryginał tytułu wykonawczego, jedynie bowiem na jego podstawie może być prowadzona egzekucja.

Zakres możliwego działania komornika jest szeroki – może on bowiem prowadzić egzekucję z ruchomości, rachunków bankowych, udziałów w spółkach prawa handlowego, nieruchomości itp.

Swoboda wyboru komornika jest zasadą, nie ma konieczności wybrania np. komornika przy sądzie, który wydał wyrok stanowiący późniejszy tytuł egzekucyjny. Ograniczenia co do swobody wyboru komornika występują natomiast w przypadku prowadzenia egzekucji z nieruchomości, gdyż wtedy o właściwości komornika decyduje miejsce jej położenia.

Gdy dłużnikiem jest osoba prowadząca własną działalność gospodarczą

W sytuacji, gdy dłużnikiem przedsiębiorcy jest inny przedsiębiorca, będący osobą prowadzącą własną działalność gospodarczą, zwrócić należy uwagę na dwie istotne odrębności w dochodzeniu od niego roszczeń.

Już bowiem na etapie postępowania sądowego (jeśli taki tryb dochodzenia roszczeń zostanie wybrany) należy zwrócić uwagę, czy dysponuje się adresem zamieszkania kontrahenta, a nie tylko adresem prowadzenia działalności gospodarczej. Osoba prowadząca działalność gospodarczą pozostaje bowiem przecież osobą fizyczną, a zgodnie z art. 133 § 1 i art. 135 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego osobom fizycznym doręcza się pisma w pierwszej kolejności na adres zamieszkania.

Problem ten generalnie nie występuje w przypadku spółek. Art. 133 § 2a k.p.c. stanowi bowiem, że pisma procesowe dla przedsiębiorców i wspólników spółek handlowych, wpisanych do rejestru sądowego na podstawie odrębnych przepisów, doręcza się na adres podany w rejestrze, chyba że

strona wskazała inny adres dla doręczeń, a jeżeli ostatni wpisany adres został wykreślony jako niezgodny z rzeczywistym stanem rzeczy i nie zgłoszono wniosku o wpis nowego adresu, adres wykreślony jest uważany za adres podany w rejestrze.

Ewentualne utrudnienie na etapie egzekucji zasadza się natomiast na tym, że jeśli osoba prowadząca własną działalność gospodarczą pozostaje w związku małżeńskim, egzekucję przeciwko niej prowadzi się tylko z majątku osobistego. Ażeby komornik mógł podjąć czynności w stosunku do majątku wspólnego, wierzyciel będzie musiał wykazać, że małżonek przedsiębiorcy zgodził się na dokonanie czynności. Przepis art. 787 k.p.c. wymaga bowiem od wierzyciela wykazania zgody małżonka za pomocą dokumentu urzędowego lub prywatnego. Ten element często sprawia istotne trudności (w postępowaniu takim nie jest dopuszczalne stosowanie domniemań faktycznych, jak przesądził Sąd Najwyższy w uchwale z 18 marca 2011 roku, III CZP 117/10, w której jednak wskazał również, że: *„Postępowanie klauzulowe oparte na art. 787 k.p.c. stanowi uproszczoną formę uzyskania tytułu wykonawczego przeciwko małżonkowi dłużnika i pozwala uniknąć konieczności pozywania równocześnie dłużnika i jego małżonka, wobec czego rygorystyczne wymagania dowodowe są w pełni usprawiedliwione, natomiast wierzyciel, który nie dysponuje dokumentami, ale może wykazać fakt udzielenia zgody innymi środkami dowodowymi, nie jest pozbawiony możliwości wytoczenia powództwa przeciwko małżonkowi dłużnika“*).



Weksłowy *know-how*

Zuzanna Rudzińska

Wystarczy wpisać do wyszukiwarki Google hasło „problem z weksłem”, żeby w ciągu pół sekundy pojawiło się 254 000 wyników. Pobieźna analiza wskazuje, że weksel stał się zmorą w obrocie gospodarczym.

Nie wiadomo, jak go wypełnić, co zrobić, gdy okaże się nieważny, ani jak dochodzić należności z weksła. Wiele kwestii pozostaje niewyjaśnionych nawet po uważnej lekturze Prawa wekslowego – jednej z nielicznych przedwojennych ustaw obowiązujących do dnia dzisiejszego. Poniżej krótki opis wekslowego *know-how*.

Definicja

Weksel jest rodzajem papieru wartościowego, w którym wystawca weksła (**trasant**) zobowiązuje się bezwarunkowo, że inna osoba (**trasat**) dokona na rzecz odbiorcy weksła (**remitenta**) zapłaty określonej sumy pieniężnej (**weksel trasowany**) albo sam przyrzeka, że zapłaci sumę wekslową odbiorcy weksła (**weksel własny**). Weksel trasowany staje się pełnowartościowym papierem w obrocie z chwilą jego przyjęcia (dokonania tzw. **akceptu weksła**) przez trasata, który przyjmuje na siebie zobowiązanie zawarte w treści weksła.

Charakterystyczną cechą weksła jest abstrakcyjność stosunku wekslowego – sam dokument weksła jest dowodem istnienia zobowiązania wekslowego. W konsekwencji dłużnik weksłowy (wystawca weksła albo trasat) zobowiązany będzie do spełnienia swego zobowiązania wynikającego z wypełnionego weksła bez względu na przyczynę, która uzasadniła wystawienie weksła (np. bez względu na istnienie lub ważność umowy).

Elementy weksła

Diabeł tkwi w szczegółach. Brak spełnienia wymogów formalnych powoduje nieważność weksła. Prawo wekslowe zawiera listę elementów, które muszą być zamieszczone w treści weksła (zob. art. 1 i 2 i nast. Prawa wekslowego).

Do dnia 1 stycznia 2007 roku istniały urzędowe blankiety wekslowe, które wystarczyło wypełnić. Od tej daty od weksli wprawdzie nie pobiera się opłaty skarbowej, lecz nie ma ustalonego jednolitego wzoru takiego dokumentu.

Nic nie stoi na przeszkodzie dopisaniu dodatkowych klauzul do weksła. Do najpopularniejszych klauzul wekslowych należą:

- **zwolnienie od protestu** (słowa „bez protestu” lub „bez kosztów” ułatwiają posiadaczowi weksła dochodzenie należności, bowiem zwalniają go z konieczności zdobywania dodatkowego dokumentu u notariusza, tzw. protestu, w celu prowadzenia postępowania i uzyskania zapłaty od dłużników zwrótnie zobowiązanych z weksła – zob. art. 46 Prawa wekslowego);
- **domicyl** (ułatwia realizację weksła – polega na wskazaniu siedziby lub miejsca zamieszkania osoby trzeciej, które to miejsce ma być miejscem płatności weksła);
- **nie na zlecenie** (słowa „nie na zlecenie” powodują zakaz indosowania, a zatem weksel można przenieść na inną osobę tylko w formie i ze skutkami przelewu – zob. art. 11 Prawa wekslowego).

Weksel *in blanco*

Weksel *in blanco* to jeden z najpopularniejszych rodzajów weksla, choć jednocześnie rodzący największe spory w orzecznictwie i doktrynie. Jak sama nazwa wskazuje, wekSEL *in blanco* jest wekslem wymagającym uzupełnienia. Przyjęcie przez wierzyciela zabezpieczenia w tej formie powoduje, że w razie niezaspokojenia wierzytelności przez dłużnika będzie on mógł wypełnić weksel i uzyskać na jego podstawie zaspokojenie po przeprowadzeniu procesu przeciwko dłużnikowi lub w związku ze zbyciem weksla.

Zazwyczaj przy wydaniu weksla *in blanco* strony zawierają porozumienie odnośnie do zasad uzupełnienia jego treści. Zgodnie z przyjętym orzecznictwem ciężar dowodu, iż weksel *in blanco* wypełniony został w sposób sprzeczny z porozumieniem, spoczywa na dłużniku wekslowym, który poniósł zarzut.

Przeniesienie weksla

Podstawowym sposobem przenoszenia praw z weksla jest **indos**. Indos powstaje poprzez zamieszczenie pisemnej wzmianki wekslu lub na tzw. przedłużku o treści np. *ustępuję na rzecz Jana Kowalskiego – Marian Kowalczyk*. Osoba, która zbywa weksel, to **indosant**, a osoba, która go nabywa – **indosatariusz**.

Do przeniesienia praw z weksla potrzebne jest jego wydanie oraz nieprzerwany szereg indosów. Indosy są nieprzerwane, jeżeli każdy indosatariusz opiera swoje prawa na poprzednim indosie imiennym. Pierwszy indos musi pochodzić od remitenta, a w przypadku weksli własnych – od wystawcy. Indos szczególnie daleko idące skutki w stosunku do wystawcy weksla *in blanco* – wystawca będzie odpowiadał wobec nabywcy weksla zgodnie z jego treścią, nawet gdy weksel został wypełniony wbrew zawartej deklaracji wekslowej.

Ignorantia iuris (non) nocet

Czy można powoływać się na zawiałości Prawa wekslowego w przypadku niemożliwości spłacenia przedstawionego do zapłaty weksla, na przykład przez bank?

Co do zasady, wymaganie przez bank różnorodnych form zabezpieczenia udzielonego kredytu – w tym przyjęcia weksla wraz z poręczeniem zapłaty przez osobę trzecią – nie jest sprzeczne ani z prawem, ani z zasadami współżycia społecznego. Niemniej jednak w konkretnych okolicznościach zawarcie przez bank umowy kreującej pewien rodzaj zabezpieczenia jego wierzytelności może być jednak uznane za takie działanie, jak stwierdził Sąd Najwyższy w precedensowym wyroku z 2 marca 2012 roku (sygn. akt II CSK 351/11).

Sąd Najwyższy uznał bowiem, że znajomość reguł obrotu wekslowego wcale nie jest powszechna, wręcz przeciwnie – stosunkowo często wiedzy na ten temat nie mają nawet przedsiębiorcy z długim doświadczeniem. Przy braku ku temu szczególnych podstaw, z odwołaniem się do samego tylko doświadczenia życiowego, nie można przyjmować, że wiedzę na temat istoty i skutków poręczenia wekslowego ma osiemnastoletnia, ucząca się osoba. W stosunku do takiej osoby bank zamierzający wykorzystać tę formę zabezpieczenia ma szczególne obowiązki informacyjne, co ma związek z jego statusem jako instytucji zaufania publicznego i profesjonalisty. Zaniechanie takiego pouczenia jest nadużyciem.

Wyrok Sądu Najwyższego, uchylający zaskarżony wyrok i przekazujący sprawę sądowi apelacyjnemu do ponownego rozpoznania, otworzył dla powódki w sprawie sygn. akt II CSK 351/11 drogę do stwierdzenia nieważności umowy poręczenia weksla. Pozostałym osobom – w tym także profesjonalnym instytucjom – ponownie wskazał, że materia prawa wekslowego do łatwych nie należy.



Poręczenie jako sposób zabezpieczenia należności

Lucyna Olewniczak

Jedną z popularniejszych form udzielenia zabezpieczenia osobistego jest poręczenie. Dokonuje się ono poprzez jednostronnie zobowiązującą czynność prawną poręczyciela z wierzycielem.

Poręczycielem może być zarówno osoba fizyczna, jak i osoba prawna. Sytuacja, w której występuje wielu poręczycieli, jest wyjątkowo korzystna dla wierzyciela, bowiem przepisy Kodeksu cywilnego, w braku odrębnych postanowień umownych, kreują ich solidarną odpowiedzialność.

Jak udzielić poręczenia

Zawierając umowę poręczenia, poręczyciel zobowiązuje się względem wierzyciela do wykonania zobowiązania na wypadek, gdyby dłużnik zobowiązania nie wykonał. Dla swej skuteczności umowa ta wymaga istnienia tzw. kauzy, tj. przyczyny przysporzenia, którą w tej sytuacji jest zabezpieczenie wiarygodności.

Stosunek poręczenia jest stosunkiem akcesoryjnym wobec zobowiązania dłużnika ze stosunku podstawowego. Oznacza to, że istnienie poręczenia zależy każdorazowo od istnienia i zakresu zobowiązania dłużnika, bowiem pozostaje do niego w stosunku zależności i „dzieli jego los”. Należy jednak pamiętać, że brak zdolności do czynności prawnych dłużnika, o którym to braku poręczyciel wiedział lub z łatwością mógł się dowiedzieć, nie skutkuje nieważnością zobowiązania głównego, a tym samym i poręczenia, ale powoduje powstanie zobowiązania poręczyciela w miejsce

pierwotnego zobowiązania dłużnika – powinien on zatem spełnić zobowiązanie jak dłużnik główny.

Do udzielenia zabezpieczenia w drodze poręczenia konieczna jest szczególna aktywność poręczyciela, tj. złożenie stosownego oświadczenia w formie pisemnej pod rygorem nieważności. Z kolei ze strony wierzyciela wystarczy dowolny przejaw woli związania się umową poręczenia – bez dodatkowych wymogów co do formy oświadczenia. Jedyny wymóg wobec wierzyciela odnosi się do konieczności ewentualnego wykazania (w przypadku sporu), że do zawarcia umowy faktycznie doszło. Trzeba więc uzyskać własnoręczny podpis poręczyciela pod zobowiązaniem – umową poręczenia. Jednocześnie zgoda osoby, której dług jest przedmiotem poręczenia, nie jest wymagana dla skuteczności umowy poręczenia. Jeżeli jednak poręczenie zostało udzielone za wiedzą dłużnika, zobowiązany jest on poinformować poręczyciela o spłacie zadłużenia. W przeciwnym razie naraża się na odpowiedzialność względem poręczyciela, tj. będzie musiał zwrócić na rzecz poręczyciela (działającego w dobrej wierze) to, co ten ostatni świadczył w wykonaniu umowy poręczenia (mimo że dłużnik już uprzednio spłacił swój dług).

Analogicznie wygląda sytuacja, gdy to poręczyciel dokonał spłaty zadłużenia i nie dopełnił obowiązku niezwłocznego poinformowania o tym fakcie dłużnika. W takiej sytuacji, jeżeli dłużnik w dobrej

wierze dokona ponownej spłaty zadłużenia, poręczyciel nie będzie mógł żądać od dłużnika zwrotu tego, co sam wierzycielowi zapłacił.

W celu zabezpieczenia sytuacji poręczyciela, po udzieleniu poręczenia, na mocy czynności prawnej dłużnika z wierzycielem nie może dochodzić do zwiększania zobowiązań poręczyciela. Z tych samych powodów w razie odnowienia (art. 506 k.c.) wygasa udzielone poręczenie co do wierzytelności objętej nowacją. Do wygaśnięcia poręczenia dochodzi też w razie przejęcia długu (art. 525 k.c.). Dalsze trwanie zabezpieczenia w obu przypadkach uzależnione jest od zgody poręczyciela.

Do kiedy trwa poręczenie

Poręczenie może być udzielone zarówno na określony czas, jak i bezterminowo. W drugim wypadku lub gdy termin płatności długu zależy od wypowiedzenia, poręczyciel może po upływie sześciu miesięcy od daty poręczenia (a jeżeli poręczył za dług przyszły – od daty powstania długu) żądać, aby wierzyciel wezwał dłużnika do zapłaty albo z najbliższym terminem dokonał wypowiedzenia. Niezastosowanie się do powyższego żądania powoduje wygaśnięcie poręczenia.

Z przepisów Kodeksu cywilnego wprost wynika możliwość udzielania poręczeń za zobowiązania przyszłe, jednak w tym wypadku obligatoryjne jest podanie kwoty poręczenia. W przeciwnym razie zamierzony skutek w postaci zabezpieczenia nie zostanie osiągnięty, bowiem taka umowa będzie nieważna. Równie istotne jest, że bezterminowe poręczenie za dług przyszły może być przed powstaniem długu w każdym czasie odwołane.

Zakres odpowiedzialności poręczyciela

○ ile nic innego nie wynika z umowy poręczenia, poręczyciel obok świadczenia głównego zobowiązany jest do zaspokojenia świadczeń ubocznych, takich jak odsetki z tytułu opóźnienia, oraz do zapłaty kosztów niezbędnych do zabezpieczenia lub dochodzenia roszczenia. Jest on

odpowiedzialny za szkodę wyrządzoną wierzycielowi poprzez niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania głównego, za które poręczył, a także – w stosownych okolicznościach – odpowiada za wady fizyczne i prawne przedmiotu świadczenia, jak również za niezgodność towaru konsumpcyjnego z umową.

Poręczenie w praktyce sądowej

Wobec roszczeń wierzyciela poręczycielowi przysługują co do zasady te zarzuty, które mógłby podnosić sam dłużnik (np. zarzut potrącenia czy też częściowej spłaty zadłużenia). Dla zabezpieczenia pozycji poręczyciela zrzeczenie się przez dłużnika zarzutu albo uznanie roszczenia wierzyciela nie wpływa na zasadność stosownych zarzutów poręczyciela. Co więcej, poręczyciel jest uprawniony do podniesienia przeciwko wierzycielowi zarzutów, jakie przysługują mu osobiście wobec wierzyciela w związku z zawartą umową poręczenia lub z jakichkolwiek innych stosunków prawnych łączących go z wierzycielem. Poręczyciel nie może jednak skutecznie podnosić zarzutów związanych z umową łączącą go z dłużnikiem. Jednocześnie wyzbycie się przez wierzyciela zabezpieczenia wierzytelności lub środków dowodowych rodzi jego odpowiedzialność względem poręczyciela za wynikłą z tych działań szkodę po stronie poręczyciela, którego nie mogą obciążać konsekwencje takiego postępowania.

Jeśli wierzyciel przedsięwziął przeciwko poręczycielowi działania w celu dochodzenia zabezpieczonej należności, poręczyciel powinien niezwłocznie zawiadomić o tym fakcie dłużnika i wezwać go do udziału w sprawie. Z kolei dłużnik, który został skutecznie powiadomiony i wezwany, ale mimo to nie wziął udziału w sprawie, nie może kolejno podnosić przeciwko poręczycielowi zarzutów przysługujących mu wobec wierzyciela, których poręczyciel nie podnosił, bowiem nie były mu znane.

Należy jednocześnie pamiętać, że niewiedza poręczyciela o opóźnieniu po stronie dłużnika pozostaje bez wpływu na wymagalność roszczenia wierzyciela (zob. wyrok SA

w Katowicach z 29 stycznia 2004 r., I ACa 401/03). Jednak zaniechanie po stronie wierzyciela odnośnie do obowiązku zawiadomienia poręczyciela o opóźnieniu w spełnieniu świadczenia przez dłużnika rodzi jego odpowiedzialność za szkodę poniesioną przez poręczyciela w wyniku opóźnienia w zawiadomieniu go o niespełnieniu świadczenia przez dłużnika na zasadach ogólnych (zob. wyrok SN z 4 listopada 2005 r., V CK 301/05).

Poręczenie cywilne, a inne – „pochodne” sposoby zabezpieczenia należności

Poręczenie należy odróżnić od innych, mniej rygorystycznych form zabezpieczenia w postaci tzw. *letter of comfort* czy *letter of awareness*, tj. oświadczeń składanych przez przedsiębiorcę, zazwyczaj kapitałowo powiązanego z podmiotem będącym beneficjentem takiego oświadczenia. Formy te znane są w szczególności w krajach o ugruntowanej gospodarce rynkowej, gdzie duże i znaczące podmioty gospodarcze (spółki matki) składają takie oświadczenia na rzecz własnych podmiotów zależnych (spółek córek). Atrakcyjność tej formy zabezpieczenia wynika w głównej mierze ze znacznego

odformalizowania omawianej instytucji. Należy jednak pamiętać, iż ocena charakteru tego typu zobowiązań jest trudna, bowiem brak właściwych regulacji odnoszących się do tzw. „deklaracji wsparcia”/„listów intencyjnych”. Tym samym każdorazowo ich treść (czy raczej wykładnia ich treści) będzie przesądzała o skutku prawnym wywieranym przez tę formę zabezpieczenia. Nie jest to zatem forma bezpieczna z punktu widzenia wierzyciela, może się bowiem okazać, że otrzymane oświadczenie w formie *letter of comfort* czy *letter of awareness* (np. co do dokapitalizowania spółki – dłużnika lub powstrzymania się od zbywania udziałów w tym podmiocie czy udzielenia niedookreślonego wsparcia) tworzy jedynie moralny, nie zaś prawny obowiązek po stronie składającego deklarację/oświadczenie i nie może zostać skutecznie wyegzekwowane.

Warto w tym miejscu zauważyć, że tzw. poręczenie wekslowe w formie weksla gwarancyjnego lub weksla poręczonego jest instytucją całkowicie odrębną od poręczenia cywilnego, do której stosuje się wyłącznie przepisy prawa wekslowego (wyrok SN z 24 października 2003 r., III CK 35/02).



Zaspokajanie należności w postępowaniu nakazowym

Maciej Kiełbowski

Jeżeli przedsiębiorcy nie udało się uzyskać zabezpieczenia należności, konieczne może być rozpoczęcie sporu sądowego. Szczególnie przydatny jest wówczas tryb postępowania nakazowego, który jest trybem w pewnym sensie przyspieszonym.

Postępowanie nakazowe jest szybsze od zwykłego, gdyż sąd orzeka o wydaniu nakazu zapłaty na posiedzeniu niejawnym, bez udziału stron, w pierwszej kolejności badając przesłanki do wydania nakazu zapłaty (jeśli powód o jego wydanie wnioskuje). Jeśli przesłanki te są spełnione, sąd wydaje nakaz, co generalnie przekłada się na szybkie rozstrzygnięcie (nierzadko w ciągu kilku lub kilkunastu dni).

Co jest konieczne do uzyskania nakazu zapłaty?

Nakaz zapłaty nie może być jednak wydany w każdej sprawie. Katalog sytuacji, w których nakaz może być wydany, przewiduje art. 485 Kodeksu postępowania cywilnego.

W sprawie sądowej sąd wydaje nakaz zapłaty przede wszystkim w przypadkach, w których do pozwu zostanie dołączony dokument urzędowy, zaakceptowany przez dłużnika rachunek lub wezwanie dłużnika do zapłaty i pisemne oświadczenie dłużnika o uznaniu długu.

Nakaz zapłaty wydaje się także na podstawie weksla, czeku, rewersu lub warrantu, jeśli prawdziwość i treść takiego dokumentu nie budzą wątpliwości.

W praktyce najczęstszą podstawą nakazu zapłaty jest dołączony do pozwu zaakceptowany rachunek, którym może być np. osobiste pokwitowanie odbioru faktury. W jednym z orzeczeń Sąd Najwyższy wskazał także, że upoważnienie powoda przez pozwanego do wystawiania faktur VAT bez podpisu może być traktowane jako zaakceptowanie przez dłużnika rachunku (wyrok SN z dnia 23 lutego 2006 roku, II CSK 131/05).

W sporach między przedsiębiorcami szczególnie istotne jest jednak to, że sąd wydaje nakaz zapłaty także wtedy, gdy do pozwu dołączona zostanie umowa, dowód spełnienia wzajemnego świadczenia niepieniężnego lub dowód doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku.

W takim przypadku wnoszący do sądu sprawę musi jednak na podstawie dołączonych dokumentów dochodzić zapłaty świadczenia pieniężnego lub odsetek w transakcjach handlowych – określonych w ustawie z dnia 12 czerwca 2003 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych.

Oznacza to, że jeżeli druga strona umowy jest również przedsiębiorcą (np. kupuje od powoda towar w związku z wykonywaną przez siebie działalnością gospodarczą lub zawodową), do wydania nakazu zapłaty wystarczy dowód doręczenia faktury (np. pocztowe zwrotne potwierdzenie odbioru).

Nakaz zapłaty – problem dla pozwanego

Jeśli przedsiębiorcy uda się uzyskać nakaz zapłaty, przed poważnym problemem staje druga strona procesu.

W postępowaniu nakazowym nie jest bowiem tak jak w procesie prowadzonym w zwykłym trybie – w postępowaniu nakazowym niewniesienie w terminie 14 dni od doręczenia nakazu zapłaty zarzutów powoduje uprawomocnienie się nakazu i zakończenie sprawy, a późniejsze starania o odwołanie tego skutku (np. w drodze wniosku o przywrócenie terminu lub podjęcia próby wznowienia postępowania) są poważnie utrudnione i mogą spełznąć na niczym.

W zarzutach pozwany powinien przedstawić zarzuty, które należy zgłosić przed wdaniem się w spór co do istoty sprawy (pod rygorem ich utraty, np. zarzut zapisu na sąd polubowny) oraz okoliczności faktyczne i dowody. W tym zakresie istotną zmianę wprowadziła nowelizacja Kodeksu postępowania cywilnego, która weszła w życie 3 maja 2012 roku. Wcześniej bowiem pozwany musiał zgłosić również wszystkie pozostałe zarzuty przeciwko żądaniu pozwu, a także wszystkie okoliczności faktyczne i dowody na ich potwierdzenie. Obecnie – w związku ze zmianami zasad postępowania dowodowego – obowiązku podania wszystkich okoliczności i twierdzeń co do zasady nie ma, ale jednocześnie sąd pomija spóźnione twierdzenia i dowody, chyba że strona uprawdopodobni, że nie zgłosiła ich w zarzutach bez swojej winy lub że uwzględnienie spóźnionych twierdzeń i dowodów nie spowoduje zwłoki w rozpoznaniu sprawy albo że występują inne wyjątkowe okoliczności. W dalszym ciągu zatem nie tylko czas, ale też dokładne przedstawienie stanu faktycznego i dostępnych dowodów w sprawie gra dla pozwanego pierwszorzędą rolę w przypadku otrzymania nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu nakazowym.

Zabezpieczenie roszczenia

Bardzo istotną cechą nakazu zapłaty, zwłaszcza gdy przedsiębiorca wie o trudnościach finansowych kontrahenta i obawia się o jego zdolność do spłaty zobowiązań w przyszłości, jest też to, że stanowi on już z chwilą wydania tytuł zabezpieczenia.

Co więcej, tytuł ten podlega wykonaniu bez nadawania klauzuli wykonalności, co pozwala dodatkowo oszczędzić kilka dni.

Dla przedsiębiorcy, który żąda zapłaty od swojego kontrahenta, oznacza to, że od razu po otrzymaniu z sądu nakazu zapłaty może zlecić komornikowi wykonanie zabezpieczenia, np. poprzez zajęcie odpowiednich kwot pieniężnych na rachunkach bankowych pozwanego. Wiąże się to co prawda z pewnymi kosztami (za wykonanie zabezpieczenia komornik pobiera opłatę egzekucyjną w ustawowej wysokości 2% zabezpieczanych kwot – nie mniej niż 3% przeciętnego wynagrodzenia i nie więcej niż jego pięciokrotność), ale może mieć kluczowe znaczenie dla dalszego ciągu procesu – lub szybkiej ugody.

Innym sposobem zabezpieczenia należności pieniężnych jest obciążenie hipoteką przymusową nieruchomości pozwanego (o ile je posiada i o ile wierzyciel o tym wie). W tym celu – po wydaniu nakazu zapłaty – należy zwrócić się do właściwego sądu wieczystoksięgowego.

Dzięki szybkiemu wykonaniu zabezpieczenia można zachować *status quo* kwot spornych należności pieniężnych na czas trwania procesu sądowego, co powinno umożliwić szybkie odzyskanie należności w przypadku korzystnego wyroku, lub – jak już nadmieniono – pozwolić stronom na zawarcie satysfakcjonującej ugody już na początkowym etapie procesu sądowego.



Zastaw na prawie ochronnym na znak towarowy to nie wszystko

Anna Pompe

Jedną z metod zabezpieczenia wierzytelności jest zawarcie umowy zastawu na prawie ochronnym na znak towarowy. Trzeba jednak mieć na uwadze łatwość utraty tego prawa.

Jak się wydaje, zastaw na prawie ochronnym na znak towarowy ma obecnie największe znaczenie przy zawieraniu umów kredytowych, stąd w dalszej części artykułu będziemy się odnosić do sektora usług bankowych.

Praktyka ostatnich kilku lat wskazuje, że prawa własności intelektualnej coraz częściej stają się przedmiotem zabezpieczenia należności. Sytuacja taka nie dziwi, gdyż wartość rynkowa marek należących do polskich przedsiębiorców stale rośnie, co często idzie w parze z bardzo szybkim rozwojem całego przedsiębiorstwa. Znaki towarowe, które zyskały status cennych aktywów firmy, w sposób naturalny stają się doskonałym przedmiotem poręczenia za zobowiązania majątkowe zaciągnięte w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą. Sprzyja temu profesjonalne zarządzanie portfolio znaków towarowych, dbałość o ich odpowiednią rejestrację i utrzymanie ochrony – standardy coraz powszechniej stosowane przez przedsiębiorców.

Znak towarowy jest jednak z wielu względów specyficznym przedmiotem zabezpieczenia. Abstrahując od kwestii prawnych, jednym z elementów tej specyfiki jest podwyższona

niepewność utrzymania wartości przedmiotu zabezpieczenia przez wieloletni okres trwania kredytu. We współczesnej gospodarce marka podatna jest bowiem na działanie wielu złożonych czynników i jej dewaluacja może nastąpić bardzo gwałtownie.

Powszechna jest świadomość, że wartość znaków towarowych kreują ich właściciele, którzy wyłącznie zarządzają przedsiębiorstwem i jego publicznym wizerunkiem. Ryzyka te są brane pod uwagę przy każdej analizie kredytowej, ale czy przedsiębiorcy w pełni zdają sobie sprawę, jak ogromny rzeczywisty wpływ na przedmiot zabezpieczenia ma kredytobiorca?

Zachowanie przedmiotu zastawu przez okres trwania umowy zastawu – niezależnie już od kondycji samego znaku towarowego – jest najważniejszą rzeczą, o którą musi zadbać bank, zawierając taką umowę. Nie jest to jednak kwestia tak oczywista, jak mogłoby się z pozoru wydawać.

Dla dalszych rozważań istotne są dwie okoliczności. Po pierwsze – prawo ochronne na znak towarowy jest prawem czasowym; dla jego zachowania wymagane jest złożenie w odpowiednim czasie wniosku o przedłużenie prawa i dokonanie opłaty urzędowej. Po drugie – zastaw można ustanowić na prawie do zarejestrowanego znaku towarowego, a także na prawie ze zgłoszenia znaku towarowego do rejestracji. W takim przypadku kredytobiorca musi

wykazać dodatkową, szczególną staranność w działaniu przed Urzędem Patentowym, aby doprowadzić proces rejestracji znaku towarowego do końca.

Należy pamiętać, że aktywność w celu uzyskania prawa ochronnego, a następnie jego utrzymania będzie wymagana od kredytobiorcy z reguły po upływie kilku lat od momentu ustanowieniu zastawu. Znaki towarowe są bowiem rejestrowane na kolejne okresy dziesięcioletnie, a sam proces rejestracji znaku może trwać do dwóch i pół roku.

Dlatego w umowach zastawu często znajdują się zapisy, które mają zobowiązywać kredytobiorcę do starannego działania na rzecz utrzymania przedmiotu zastawu przez cały czas trwania umowy, w tym do wnoszenia opłat urzędowych i dokonania wszelkich innych czynności formalnych przed Urzędem Patentowym.

Bez względu na zapisy umowne bank – w razie bezczynności kredytobiorcy – może odwołać się do art. 330 k.c. Artykuł ten przyznaje zastawnikowi szczególne uprawnienia do podejmowania wszelkich czynności i dochodzenia wszelkich roszczeń, które zmierzają do zachowania prawa, na którym ustanowiony został zastaw.

Tym samym bank powinien móc skutecznie dokonać przed Urzędem Patentowym tych czynności formalnych, które zmierzają do przedłużenia prawa ochronnego na zarejestrowany znak towarowy, przede wszystkim wnieść opłatę urzędową za kolejny okres ochrony. Z praktycznego punktu widzenia oczywiście bank powinien we własnym zakresie monitorować ważność poszczególnych znaków towarowych objętych zastawami, tak aby móc reagować przed upływem okresów ochrony.

W przypadku natomiast zastawu na zgłoszeniu znaku towarowego do rejestracji rzecz przedstawia się dla banku nieco inaczej, zarówno z praktycznego, jak i prawnego punktu widzenia. W procesie rejestracji znaku towarowego kluczowym momentem jest wydanie przez Urząd Patentowy tzw. decyzji warunkowej

o udzieleniu prawa ochronnego i wezwaniu zgłaszającego do uiszczenia opłaty urzędowej za pierwszy dziesięcioletni okres ochrony. Brak wniesienia opłaty skutkuje wygaśnięciem decyzji warunkowej i umorzeniem postępowania rejestrowego. O powyższych zdarzeniach bank może się dowiedzieć tylko od kredytobiorcy, który – jako zgłaszający znak towarowy – zostanie wezwany przez Urząd Patentowy do dokonania czynności w postępowaniu rejestrowym. Jednak gdyby zgłaszający nie dopełnił czynności formalnych, bank dowie się o tym *post factum*.

Należy nadmienić, że chociaż zasadnicza wątpliwość co do dopuszczalności ustanowienia zastawu na zgłoszeniu znaku towarowego do rejestracji została już – jak się wydaje – rozstrzygnięta, to pozostaje szereg innych zagadnień prawnych wymagających pogłębionej analizy.

Mogłoby się wydawać, że przepis art. 330 k.c. zabezpiecza żywotny interes banku w utrzymaniu przedmiotu zastawu, gdyż daje mu ustawową legitymację do podejmowania czynności niezbędnych do zachowania ważności praw ochronnych na znak towarowy.

Inne spojrzenie na to zagadnienie może jednak mieć Urząd Patentowy, kierując się przepisami ustawy Prawo własności przemysłowej. Art. 235 ust. 2 p.w.p. stanowi, że stroną w postępowaniu przed Urzędem Patentowym w sprawie uzyskania prawa ochronnego jest zgłaszający. Zgodnie z orzecznictwem sądów administracyjnych art. 235 ust. 2 p.w.p. stanowi *lex specialis* wobec ogólnych kryteriów przyznawania statusu strony sformułowanych w art. 28 k.p.a. Skutkuje to ograniczeniem liczby stron w postępowaniu przed Urzędem Patentowym wyłącznie do zgłaszającego.

Na tej podstawie Urząd Patentowy odmówił jednemu z banków, ujawnionemu w rejestrze znaków towarowych jako zastawnik, uprawnienia do podjęcia czynności formalnych zamiast zgłaszającego; należy nadmienić, że zastaw był ustanowiony zarówno na zgłoszeniu znaku do rejestracji,

jak i na już udzielonym prawie ochronnym na znak towarowy.

Powyższe stanowisko Urzędu Patentowego wydaje się nieuzasadnione i w rzeczywistości nie dotyczy problemu, jakim jest zbadanie uprawnień zastawnika (banku) na gruncie art. 330 k.c. Artykuł ten nie może bowiem być rozważany w kontekście przyznania zastawnikowi statusu strony w postępowaniu rejestrowym na równi ze zgłaszającym. Po pierwsze, uprawnienia zastawnika pozostają ograniczone jedynie do czynności zachowawczych wobec istniejącego prawa, po drugie zastawnik nie działa w charakterze strony, a jedynie na prawach strony, wykonując gwarantowane mu ustawowo uprawnienia własne.

Poruszone tu zagadnienie nie doczekało się rozstrzygnięć sądowych, zaś w literaturze przedmiotu zaledwie zaznaczono problem. Niemniej jednak wyraźnie opowiedziano się za uprawnieniem zastawnika do wniesienia opłaty za kolejne okresy ochrony zastawionych praw własności przemysłowej, wyprowadzając kompetencje ku temu z art. 330 k.c.

Dopóki jednak orzecznictwo sądów administracyjnych nie rozwieje wątpliwości i nie ustali się praktyka Urzędu Patentowego, należy już na etapie zawierania umowy zastawu skuteczniej zadbać o przyszłe uprawnienia banku do podejmowania działań w celu utrzymania prawa ochronnego na znaki towarowe. Takim instrumentem

może być pełnomocnictwo udzielone bankowi przez zgłaszającego lub właściciela praw. Winno ono upoważniać do podejmowania określonych czynności zachowawczych wobec prawa i wyraźnie przewidywać, iż jest nieodwołalne do czasu zakończenia trwania umowy zastawu. Dopuszczalność udzielenia pełnomocnictwa nieodwołalnego w takich stanach faktycznych jak opisany została potwierdzona w orzecznictwie SN (np. V CSK 223/10).

Podsumowanie

Praktyka pokazuje, że interes banku i przedsiębiorcy w czasie obowiązywania wieloletniej umowy zastawu nie zawsze będzie się pokrywał, jeżeli chodzi o utrzymanie lub uzyskanie prawa na konkretny znak towarowy. W wielu przypadkach nawet nie zła wola, ale zwykły brak należytej staranności prowadzi do uchybienia terminom i wygaśnięcia prawa ochronnego. Z drugiej strony, wyłączny wpływ na kształtowanie prawa do znaku towarowego ma jego właściciel. Aby umowy zastawu na prawach ochronnych na znaki towarowe nie okazywały się w pewnym momencie tylko iluzorycznym zabezpieczeniem udzielanych kredytów, banki powinny ze szczególną uwagą podchodzić do specyfiki zastawianych praw, a także wdrażać własne systemy nadzorowania ważności tych praw przez cały okres obowiązywania umowy zastawu.



Także w kontaktach handlowych obowiązuje zasada „pragniesz pokoju, szykuj się do wojny”

Rozmowa z Janem Ciećwierzem, współnikiem kancelarii Wardyński i Wspólnicy współodpowiedzialnym za Zespół Rozwiązywania Sporów i Arbitrażu, o potrzebie zabezpieczenia należności handlowych.

Po co zabezpieczać należności handlowe?

Jan Ciećwierz: W idealnym świecie nie byłoby to konieczne. Wystarczyłoby stosowanie zasady uczciwości kupieckiej. Niestety, zasada ta nie zawsze jest stosowana przez przedsiębiorców w obrocie gospodarczym. Przyczyną nie zawsze jest przy tym nieuczciwość, w obecnej sytuacji gospodarczej często są to problemy finansowe. W związku z tym racjonalny i rzetelny przedsiębiorca powinien w ramach kontaktów z kontrahentami przedsięwziąć choćby minimum czynności w celu zabezpieczenia własnego sukcesu gospodarczego.

Czy należy je podjąć na etapie zawierania umowy?

Nawet wcześniej. Zupełną podstawą jest prawidłowe zidentyfikowanie kontrahenta, zwłaszcza jeżeli nie jest nim spółka prawa handlowego, tylko osoba prowadząca ewidencjonowaną działalność gospodarczą. Jeżeli nie znamy adresu zamieszkania takiej osoby, w razie jakichkolwiek problemów

trudno będzie nawet sformułować pozew, bo taki przedsiębiorca musi być pozywany na adres zamieszkania, a nie na adres prowadzonej działalności gospodarczej. Kolejną niezmiernie ważną sprawą jest stan cywilny przedsiębiorcy i sposób uregulowania majątkowych stosunków małżeńskich: czy przedsiębiorca jest osobą żonatą lub zamężną, czy ma pełną wspólność ustawową małżeńską czy ma podpisaną intercyzę, z jakiego majątku można egzekwować należność. To są podstawowe rzeczy, które trzeba ustalić przed zawarciem umowy.

A co należy zapisać w samej treści umowy?

W samej umowie trzeba zawrzeć zapisy ułatwiające ewentualne dochodzenie roszczeń. Trzeba więc np. ustalić kwestie uznawania i potwierdzania wystawianych faktur albo kwestię składania oświadczeń o uznaniu długu przy akceptacji rachunku. Tu szczególną uwagę należy zwrócić na właściwą reprezentację kontrahentów biznesowych, to znaczy czy osoby akceptujące rachunek (fakturę) lub składające oświadczenie o uznaniu długu mają prawo składać oświadczenia woli w imieniu podmiotów, które rzekomo reprezentują. Ustalenie tych faktów umożliwi dochodzenie roszczeń nie w wieloletnim postępowaniu sądowym, tylko w szybkim postępowaniu nakazowym. Proces sądowy

bywa przy tym wieloletni nawet nie ze względu na potencjalne możliwości obrony dłużnika, tylko z uwagi na niewydolność sądownictwa, rozumianą jako brak stworzenia przez państwo polskie właściwych warunków pracy dla sędziów. Niestety, sprawy nierzadko trafiają na wokandę sądową dopiero po 6-8 miesiącach od złożenia pozwu.

Podstawowe formy zabezpieczenia własnych interesów w regulacjach umownych to uzyskanie poręczenia płatności zobowiązań pieniężnych, czasem gwarancja bankowa, ale również klauzula zakazu potrąceń. Może to być również weksel, złożenie oświadczenia o poddaniu się egzekucji z aktu notarialnego, kredyt kupiecki – pozwalający utrzymywać kontrolę wypłacalności dłużników.

Odrębną kwestią jest zabezpieczenie przyszłych roszczeń poprzez rozpoznanie majątku dłużnika i jego umiejętne zabezpieczenie. W tym zakresie prawnicy nierzadko współpracują z detektywami, którzy pomagają ustalić sytuację finansową

dłużnika. Potem należy zabezpieczyć potencjalne roszczenia w ramach postępowania sądowego lub nawet przed wszczęciem tego postępowania. Często wymaga to pilnych i nagłych działań w celu zajęcia jakiegoś majątku, składników majątkowych czy środków finansowych na rachunkach bankowych. Tu rola prawnika jest nieoceniona i niezbędna.

Podsumowując, można powiedzieć, że rzetelny przedsiębiorca, nawet mający zaufanie do swojego kontrahenta, powinien na wszelki wypadek przygotować się na sytuacje trudne w kontaktach handlowych. W pełni znajduje tu zastosowanie stara rzymska zasada: *si vis pacem, para bellum* – pragniesz pokoju, szykuj się do wojny. Temu właśnie służy zabezpieczanie roszczeń. Jeżeli roszczenia będą odpowiednio zabezpieczone, najprawdopodobniej nie dojdzie do sporu sądowego.

Rozmawiała Justyna Zandberg-Malec



Niniejsza publikacja została ma charakter wyłącznie informacyjny. Jej zawartość jest aktualna na dzień skierowania do publikacji. Nie stanowi ona usługi doradztwa prawnego oraz nie powinna być podstawą do podejmowania decyzji biznesowych.

© WARDYŃSKI I WSPÓLNICY, 2012

Autorzy



Jan Ciećwierz jest adwokatem, współnikiem kancelarii. Zajmuje się procesami sądowymi, w szczególności procesami gospodarczymi z zakresu rozliczeń finansowych pomiędzy przedsiębiorcami, prawa budowlanego, odzyskiwania mienia nieruchomościowego oraz regulacji stanu prawnego własności nieruchomości na rzecz instytucji i osób prywatnych. Reprezentował klientów w skomplikowanych sporach zakończonych odzyskaniem wierzytelności w wysokości setek milionów euro. Ma duże doświadczenie w dochodzeniu roszczeń od nieuczciwych dłużników wyprowadzających majątek z firm w celu uniemożliwienia zaspokojenia się wierzycieli. Zajmuje się też prawem sportowym i rozwiązywaniem sporów sportowych. Reprezentuje klientów przed sądami cywilnymi, gospodarczymi i w postępowaniach administracyjnych, a także w postępowaniach arbitrażowych.

E-mail: jan.ciecwierz@wardynski.com.pl



Anna Pompe jest adwokatem, współnikiem kancelarii współodpowiedzialnym za kierowanie Zespołem Własności Intelektualnej. Zajmuje się prawem własności intelektualnej, w szczególności dotyczącym znaków towarowych i nieuczciwej konkurencji. Ma duże doświadczenie w prowadzeniu sporów sądowych, cywilnych i karnych, a także w negocjowaniu ugód. Jest członkiem Polskiego Stowarzyszenia Prawa Konkurencji oraz International Trademark Association.

E-mail: anna.pompe@wardynski.com.pl



Zuzanna Rudzińska jest adwokatem, członkiem Zespołu Rozwiązywania Sporów i Arbitrażu. Prowadzi postępowania sądowe, administracyjne i sądownoadministracyjne. Reprezentuje klientów instytucjonalnych oraz indywidualnych w sprawach gospodarczych oraz cywilnych, jak również w postępowaniach egzekucyjnych. Ma doświadczenie w sprawach związanych z uregulowaniem stanu prawnego nieruchomości warszawskich.

E-mail: zuzanna.rudzinska@wardynski.com.pl



Maciej Kielbowski jest aplikantem adwokackim, członkiem Zespołu Rozwiązywania Sporów i Arbitrażu w biurze w Poznaniu. Zajmuje się postępowaniami sądowymi, w szczególności pracuje przy szeregu spraw związanych z prowadzeniem inwestycji w sektorze energii odnawialnej, a także przy sporach związanych z prowadzeniem inwestycji budowlanych. Ma doświadczenie w prowadzeniu sporów sądowych na rzecz klientów z sektora bankowego m.in. w związku z nabywaniem nieruchomości, uczestniczy w postępowaniach arbitrażowych. Doradza klientom w sprawach administracyjnych i reprezentuje ich przed sądami administracyjnymi.

E-mail: maciej.kielbowski@wardynski.com.pl

O kancelarii

Kancelaria Wardyński i Wspólnicy jest jedną z największych niezależnych polskich firm prawniczych. Biura kancelarii znajdują się w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu, Krakowie oraz Brukseli.

Kancelaria specjalizuje się m.in. w następujących dziedzinach: arbitraż, bankowość i finansowanie projektów, fuzje i przejęcia, nieruchomości, obsługa korporacyjna firm, podatki i spory podatkowe, prawo konkurencji, prawo Unii Europejskiej, prawo farmaceutyczne, prawo morskie, prawo ochrony środowiska, prawo pracy, projekty infrastrukturalne oraz PPP, rozwiązywanie sporów, doradztwo dla sektora energetycznego, rynki kapitałowe, technologie, media i telekomunikacja, upadłości i postępowania naprawcze, własność intelektualna i zamówienia publiczne.

Kancelaria jest wydawcą Portalu Procesowego prezentującego aktualności i analizy z tematyki postępowań sądowych, arbitrażowych i administracyjnych, oraz Portalu Transakcyjnego opisującego prawne aspekty transakcji fuzji i przejęć na polskim rynku. Oba portale są dostępne w wersji polskiej i angielskiej.

Kancelaria jest też wydawcą aplikacji Wardyński+, pierwszej polskojęzycznej aplikacji o tematyce prawnej na iPada i Androida. Aplikacja jest dostępna bezpłatnie w App Store i Google Play.

www.wardynski.com.pl

www.PortalProcesowy.pl

www.PortalTransakcyjny.pl

Wardyński+

Wardyński i Wspólnicy
Al. Ujazdowskie 10
00-478 Warszawa

Tel.: 22 437 82 00, 22 537 82 00

Faks: 22 437 82 01, 22 537 82 01

E-mail: warsaw@wardynski.com.pl

