



# Newsletter

Styczeń 2017



**Marek Czernis Kancelaria Radcy Prawnego**

[www.czernis.pl](http://www.czernis.pl)

## *Szczecin*

**Marek Czernis**  
**Kancelaria Radcy Prawnego**

Plac Rodła 8, 70-419 Szczecin

tel. +48 91 359 44 30  
fax +48 91 359 44 32

[kancelaria@czernis.pl](mailto:kancelaria@czernis.pl)  
[www.czernis.pl](http://www.czernis.pl)

**Clyde & Co LLP**  
London

St Botolph Building,  
138 Houndsditch, EC3A 7AR  
United Kingdom

tel. (20) 7876 5000  
tax (20) 7623 5427

[info@clydeco.com](mailto:info@clydeco.com)  
[www.clydeco.com](http://www.clydeco.com)

## *Gdynia*

**Marek Czernis**  
**Kancelaria Radcy Prawnego**  
Oddział w Trójmieście

Z. Augusta 13/21, 81-359 Gdynia

tel. +48 58 625 12 33  
fax + 48 58 665 36 91

[kancelariagdynia@czernis.pl](mailto:kancelariagdynia@czernis.pl)  
[www.czernis.pl](http://www.czernis.pl)

**Clyde & Co LLP**  
New York

The Chrysler Building,  
405 Lexington Avenue, NY 10174  
United States

tel. 212 710 3900  
fax 212 710 3950

[info@clydeco.us](mailto:info@clydeco.us)  
[www.clydeco.com](http://www.clydeco.com)

## *Londyn*

**Marek Czernis**  
**Kancelaria Radcy Prawnego**  
Oddział w Londynie

Flat 24 The Pullman Building  
88 Spa Road, Londyn SE16 3QT

tel. +44 749 743 22 61

[kancelarialondyn@czernis.pl](mailto:kancelarialondyn@czernis.pl)  
[www.czernis.pl](http://www.czernis.pl)



## Marek Czernis Kancelaria Radcy Prawnego

Marek Czernis Kancelaria Radcy Prawnego została założona w roku 1995. Obecnie Kancelaria dysponuje zespołem 22 prawników i asystentów prawnych (w tym 8 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 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.: 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.

## Clyde & Co LLP

Clyde & Co LLP to jedna z największych międzynarodowych firm prawniczych na świecie, założona w 1933 roku w Wielkiej Brytanii. Obecnie główne biuro kancelarii mieści się w prestiżowym St. Botolph Building, w samym centrum londyńskiego City.

Ponadto Clyde & Co posiada blisko 40 oddziałów w strategicznych lokalizacjach na 6 kontynentach, m.in. w Nowym Jorku, Toronto, Sydney, Pekinie, Paryżu, St. Petersburgu, Sao Paulo i Dubaju. Kancelaria zatrudnia ponad 1400 prawników, w tym 290 partnerów.

Prawnicy Clyde & Co wykorzystując sieć biur rozmieszczonych we wszystkich najważniejszych jurysdykcjach świata z powodzeniem świadczą od lat pomoc prawną klientom, których działalność ma charakter międzynarodowy.

Jednym z celów przyświecających Clyde & Co jest nieustanny rozwój, stąd systematycznie podejmowane są nowe wyzwania, wraz z którymi powstają kolejne biura w nowych lokalizacjach. W ostatnich latach kierunkiem ekspansji są rynki Afryki i Australii i Oceanii, co pozwoli kompleksowo i jeszcze sprawniej służyć pomocą prawną przedsiębiorcom na całym świecie.

## Spis treści

### Marek Czernis Kancelaria Radcy Prawnego

Interpretacja i wykładnia warunków umownych w świetle prawa angielskiego („construction of the contract”)	5
„Spółka jednostkowa” – „corporate veil” – czy armatorzy mogą ciągle czuć się bezpiecznie?	10
Rozbudowa infrastruktury portowej – nabrzeża i pirsy	16
Wszedł w życie kodeks IGF	19
Porozumienie AGN – co oznacza dla Polski?	21
Niemieckie warunki spedycyjne ADSp 2017	24
Sea waybill a strony umowy przewozu towarów drogą morską	26
UE nakaże ujawnić rzeczywistych beneficjentów spółek i trustów	28
Ograniczenie handlu w niedzielę i jego wpływ na branżę transportu, spedycji i logistyki	30
Zmiany w ustawie o transporcie kolejowym a działalność portowa – wprowadzenie obiektów infrastruktury usługowej	32
Skutki zaniechania ogłoszenia upadłości przedsiębiorcy	35
Prokura łączna niewłaściwa znów zgodna z przepisami	38
Podatkowe aspekty transakcji kapitałowych, część V – przekształcenie spółki kapitałowej w osobową spółkę handlową osób fizycznych	39
Rozporządzenie akcją. Część I	44
Nieosiągnięcie przez pracownika wyznaczonych mu poziomów wydajności pracy nie zawsze uzasadnia wypowiedzenie umowy o pracę	46

## Clyde & Co LLP

<u>Unpaid freight – A claim in debt or a claim in damages?</u>	<u>48</u>
<u>Container demurrage – When the clock stops ticking</u>	<u>50</u>
<u>Emirates Maritime Arbitration Centre (EMAC) launched in September 2016</u>	<u>53</u>
<u>“GOLDEN ENDURANCE” – English Court considers party’s challenge to foreign judgment</u>	<u>56</u>

## Interpretacja i wykładnia warunków umownych w świetle prawa angielskiego („construction of the contract”)

**Do zasad interpretacji umów frachtowych mają odpowiednie zastosowanie ogólne warunki interpretacji i wykładni oświadczeń woli określone angielskim prawem kontraktowym.**

Podstawową, wyjściową zasadą interpretacji warunków umów jest zasada obiektywna, zgodnie z którą sąd przy ustaleniu woli i intencji stron kreujących dane warunki winien wziąć pod uwagę jak, będące przedmiotem interpretacji określone postanowienia umowne, mogłyby być rozumiane przez racjonalnie myślącą osobę dysponującą takim zakresem wiedzy i rozeznaniem sytuacyjnym, jaka, w sposób uzasadniony, byłaby dostępna lub w posiadaniu stron umowy na czas i miejsce, w którym dana umowa została zawarta. Innymi słowy przy interpretacji, w pierwszym rzędzie, winno się wziąć pod uwagę konkretny kontekst sytuacyjny i czasowy, w którym nastąpiło zawarcie danej umowy [„Investors Compensation Scheme Ltd. v. West Bromwich Building Society” (1998) 1 WLR 896 oraz “Reardon Smith Line Ltd. v. Yngvar Hansen – Tangen” (1976) 1 WLR].

Orzecznictwo i doktryna prawa angielskiego sformułowała szereg wskazówek – zasad interpretacyjnych, pomocnych w prawidłowej wykładni postanowień umów frachtowych ujętych w czarterach, konosamentach czy też innych różnorodnych formach hybrydalnych.

Tak więc:

1. Warunki umowy czarterowej oraz konosamentowej (tj. warunki umowy przewozu zawarte i potwierdzone w konosamencie) winny być interpretowane w świetle całokształtu okoliczności prawnych i faktycznych, które legły u podstaw podjęcia i zawarcia przez strony danej umowy (tzw. *„adventure contemplated by the parties”*) – [„Mackill v. Wright” (1888) 14 App Cas. 106 – Lord Halsbury, Lord Watson, Lord Macnaghten; “Glynn v. Morgetson” (1893) AC 351 „Marifortuna Naviera SA v. Govt of Ceylon” (1970) 1 Lloyd’s Rep. 247]. Jak ujął to Lord Wilberforce w precedensie „Reardon Smith Line Ltd. v. Yngvar Hansen – Tangen” (1976) WLR 989 – *„What the court must do is place itself in thought in the same factual matrix as that in which the parties were”*.

Uzupełniając powyższy wywód Lord Reid w orzeczeniu „L. Schuler A.G. v. Wickman Machine Tool Sales Ltd.” (1974) AC 235 wskazał, co następuje: *„The fact that a particular consideration leads to a very unreasonable result must be a relevant consideration. The more unreasonable the result the more unlikely it is that the parties can have intended it, and if they do intend it the more necessary it is that they shall make that intention abundantly clear”*. W tym ostatnim kontekście jednakże, szereg orzeczeń, jak na przykład: „Charter Reinsurance Co. Ltd. Fagan” (1997) AC 313; „Skanska Rashleigh Weatherfoil Ltd. v. Somerfield Stores Ltd.” (2006) EWCA Civ. 1732 czy wreszcie „Rainy Sky SA v. Kookmin Bank” Supreme Court, 02 November 2011 [2011] UKSC 50; [2011] 1WLR 2900 – wyraźnie przestrzegały aby interpretacja sądowa warunków umownych, zwłaszcza tych, które mogą budzić określone wątpliwości celowościowe, nie była interpretacją zbyt daleko ingerującą w treść i aktualne brzmienie danej umowy. Innymi słowy – *„Care must nevertheless be exercised to avoid illegitimate re-writing of the contract under the guise of interpretation”*.

2. Interpretacja warunków umownych danego czarteru lub konosamentu nie musi mieć charakteru wykładni stricte językowej. Winna bardziej odnosić się do całokształtu okoliczności (kontekstu sytuacyjnego) oraz do ustalenia, iż poszczególne postanowienia



umowy winny być tak rozumiane aby w sposób najbardziej efektywny mogły realizować oczywisty i wyraźnie ustalony przez strony cel danej umowy [„Dimech v. Corlett” (1858) 12 Moore PC 199]. Przyjmując powyższą zasadę w orzeczeniu „Sailing Ship Garston v. Hickie” (1885) 15 QBD 580 stwierdzono, iż „*The term „port” is to be taken in its business, popular, or commercial sense, and not in its legal definition for revenue or pilotage purpose*”. Podobnie w sprawach „Stewart v. Merchant’s Marine Ins. Co.” (1885) 16 QBD 619 czy „Hale Brothers Steamship Co. v. Paul” (1914) 19 Com Cas 384. Podkreślano wyraźnie, iż „*(...) particular words, phrases or clauses are not to be construed in isolation but rather in the context of the contract as a whole or such part of it as is relevant*”.

3. Co do zasady warunki czarteru czy konosamentu winny być interpretowane, w oparciu o rozumienie zawartych w nich określeń i terminów w ich „*plain, ordinary and popular sens*” [„Royal Greek Government v. Minister of Transport (Ilissos)” [1949] 1 KB 525; Mendl v. Ropner [1913] 1 KB 27]. W sposób wyrazisty, podkreślono to w precedensie „Arbuthnott v. Eagan” [1966] Lloyd’s Rep. IR 135 gdzie stwierdzono, między innymi, co następuje: „*Notwithstanding the greater emphasis placed in the modern law of contractual interpretation upon giving effect to the intention of the parties, in the context of commercial contracts, the care that is paid to drafting (or, in the absence of contrary evidence, must be assumed to be paid) maintains the primacy of the ordinary meaning of the contractual wording, as it would be understood in the normal course of business, as the best evidence of those intentions. Care must again be exercised to avoid straying from genuine interpretation to illegitimate re-writing of the contract. On the balance to be struck between respecting the chosen wording of the contract and taking into account the contract*”. Potwierdzenie powyżej zasady znalazło również miejsce w precedensie „The Sea Queen” (1988) 1 Lloyd’s Rep. 500.

Od tej podstawowej zasady, rekomendującej, w pierwszym rzędzie, uwzględnienie znaczenia słów i terminów w ich powszechnie przyjętym zwyczajnym znaczeniu, orzeczenie wprowadza dwa wyjątki:

- można zatem, odstąpić od przyjęcia potocznego, zwykłego znaczenia poszczególnych słów lub terminów jeżeli zwyczaj lub praktyka handlowa, właściwa lub mająca zastosowanie do transakcji objętej daną umową, wskazuje na znaczenie szczególne, właśnie dla tego typu transakcji.
  - ponadto, jak wskazują orzeczenia „Robertson v. French” (1803) 4 East 130 oraz „Hart v. Standard Marine Ins. Co” (1889) 22 QBD 499, z kontekstu całej umowy może wynikać, iż aby w sposób właściwy i najbardziej adekwatny, oddając cel i intencje stron, które zawarły daną umowę, koniecznym jest nadanie poszczególnym warunkom umownym specyficznej i spartykularyzowanej do okoliczności tejże umowy treści i znaczenia przyjętych słów i terminów.
4. Jeżeli użyte w umowie słowa lub wyrażenia są jednoznaczne i nie pozostawiają wątpliwości co do ich znaczenia („*plain and unambiguous*”), wówczas nawet gdyby strony umowy, podejmowały określone działania w sposób zaprzeczający lub odmienny od brzmienia rozważanych słów lub wyrażen, to w ostatecznym rozrachunku przyjęta interpretacja winna się oprzeć na tym bezpośrednim językowym znaczeniu (wykładni, *stricte literalnej*) - [„North Eastern Railway v. Lord Hastings” (1900) AC 260 „L. Schuler AG v. Wickman Machine Tool Sales Ltd.” (1974) AC 235].
  5. Jeżeli natomiast słowom lub wyrażeniom umownym, może być przypisane więcej niż jedno znaczenie (rozumienie) wówczas, w procesie interpretacyjnym, właściwe zachowanie stron lub składane, w związku z tym, oświadczenia woli w okresie poprzedzającym lub na datę

- zawarcia danej umowy mogą i winny okazać się kluczowe w przesądzeniu, które z opcyjnych znaczeń będzie właściwe dla interpretowanego postanowienia umownego [„Houlder Bros v. Public Works Commissioner” (1908) AC 276].
6. Co do zasady, pierwszeństwo będą miały warunki ustalone indywidualnie przez strony danej umowy i naniesione na formularz umowy odręcznie lub mechanicznie przed warunkami standardowymi zawartymi w drukowanym formularzu umownym. W przypadku zmian, odzwierciedlających odrębne postanowienia umowne, naniesionych odręcznie lub maszynowo na drukowany standardowy formularz - wielkość liter lub ich graficzne wyróżnienie w jakiej sporządzono daną, naniesioną zmianę - nie stanowi wyznacznika interpretacyjnego co do ewentualnego pierwszeństwa lub gradacji ważności danych zapisów [„Elderslie v. Borthwick” (1905) AC 93; „Hamburg Houtimport BV v. Agrosin Private Ltd.” („The Starsin”) [2003] UKHL 12; [2004] 1 AC 715].
  7. W przypadku bardzo oczywistych błędów, przejęczyzeń i typowych błędów literowych, dopuszczalnym wydaje się dokonanie stosownych poprawek nie mających charakteru prawnej sanacji (tj. formalnej zmiany umowy mającej na celu uzupełnienie lub wypełnienie niezbędnych lub brakujących warunków). Stąd na przykład w sprawie „Hamburg Houtimport BV v. Agrosin Private Ltd.” („The Starsin”) [2003] UKHL 12; [2004] 1 AC 71, Izba Lordów była skłonna przyjąć, iż „Himalaya clause” inkorporowana do konosamentu, w której niezwykle istotne sformułowanie „*the carrier had been acting for the benefit of his servants and agents*” zostało pominięte na skutek oczywistego błędu drukarskiego, należy automatycznie niemal „dodać” ten brakujący fragment do aktualnego tekstu klauzuli, uznając ten akt uzupełnienia za logiczną czynność, stricte „techniczną”.
  8. Co do zasady, nie jest dopuszczalny dowód, z czynności i oświadczeń woli stron umowy, dokonywanych po i w wyniku zawarcia danej umowy, na okoliczność i w celu interpretacji warunków umownych [„Houlder Bros v. Public Works Commissioner” (1908) AC 276; „Whitworth Street Estates v. Miller” (1970) AC 583; „Cia D’armement Maritime v. Cie Tunisienne de Navigation” (1971) AC 572; „L. Schuler AG v. Wickman Machine Tool Sales Ltd.” (1974); „Watcham v. E. Africa Protectorate” (1919) AC 533; „The Tychy” (No. 2) [2001] 2 Lloyd’s Rep 403].
  9. Precedensy – „Prenn v. Simmonds” [1971] 1 WLR 1381 oraz „Investors Compensation Scheme Ltd v. West Bromwich Building Society” [1998] 1 WLR 896, ustanawiają zasadę wyjściową, zgodnie z którą nie jest dopuszczalny dowód z negocjacji poprzedzających zawarcie umowy oraz z oświadczeń stron składanych przed formalnym podpisaniem umowy na okoliczność ustalenia i interpretacji warunków kontraktowych danej umowy. Potwierdziła powyższą zasadę również Izba Lordów w sprawie „Chartbrook Ltd. v. Persimmon Homes Ltd.” [2009] UKHL 38 [2009] 1 AC 1101. Jednakże, w tym właśnie orzeczeniu, wprowadzono wyjątek nazwany „*private dictionary exception*” zgodnie, z którym „*evidence of pre contractual negotiations is admissible to establish an agreement by the parties that certain words used in the contract were to carry an unconventional meaning*”. Sięgnięto do tego wyjątku i jurydycznie go sprecyzowano w precedensie „Partenreederei MS Karen Oltmann v. Scarsdale Shipping Co Ltd.” („The Karen Oltmann”) gdzie wykorzystano materiały z negocjacji poprzedzające zawarcie umowy celem prawidłowego ustalenia brzmienia określonego sformułowania umownego.
  10. Umowy czarterowe, jako standardowe, drukowane formularze zawierają często w kontekście konkretnego zatrudnienia, w którym zostały użyte wiele, niepotrzebnych, dodatkowych słów, określeń i postanowień (słowem „*redundant words*”). Jak się wydaje



większość orzecznictwa angielskiego skłania się, w takich wypadkach do nieuwzględnienia tego typu „zbędnych słów” w kompleksowej interpretacji warunków umownych. Innymi słowy „*the presumption against surplusage is of little value in their construction*” [„Royal Greek Government v. Minister of Transport” („Ann Stathatos” (1950) 83 LILR 228; „Grace v. General S.N. CO.” [1950] 2 K.B. 383; „Chandris v. Isbrandtsen – Moller” [1951] 1. K.B. 240; „North River Freighters v. President of India” [1955] 2 Lloyd’s Rep. 73; „Cargo del Sur Compania Naviera v. Ross T. Smyth” [1962] 2 Lloyd’s Rep. 147; „Soc. Carga Oceanica v. Idolinoele Vertriebs GmbH” [1964] 2 Lloyd’s Rep. 28; „Inca Co Naviera v. Mofinol Inc.” [1967] 2 Lloyd’s Rep. 338; „Homburg Houtimport BV v. Agrosin Private Ltd” („The Starsin”) [2003] UK HL 12; [2004] 1 AC 715; „SA Maritime et Commerciale of Geneva v. Anglo-Iranian Oil Co.” [1954] 1 WLR 492].

11. Postanowienia umowne określające przypadki zwalniające jedną lub obie strony z odpowiedzialności z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, włączając w to przypadki pozaumownego (np. *ex delicto*) naruszenia umowy – czyli „*exceptions*” (przesłanki egzoneracyjne) – winny być interpretowane bardzo ściśle i wręcz z tendencją „zwążającą” ich potencjalny zakres (*contra proferentem*). Pamiętać bowiem należy, iż u podstaw wprowadzenia umownego danego wyłączenia odpowiedzialności, jest zmodyfikowanie i ograniczenie standardowego, przewidzianego *common law* lub prawem stanowionym, zakresu kontraktowego odpowiedzialności stron. Ingerencja zatem w ten kluczowy obszar zobowiązaniowy musi podlegać ścisłej reglamentacji prawnej. W związku z powyższym, jak potwierdzono to w precedensach „Burton v. English” (1883) 12 QBD 218; „The Waikato” [1899] 1 QB 56; „Elderslie v. Borthwick” [1905] AC 93, czy „Nelson Lines (Liverpool) Ltd v. James Nelson & Sons Ltd” [1908] AC 16 – klauzule egzoneracyjne będą podlegały restryktywnej interpretacji, czy rzeczywiście określony zapis danej klauzuli skutkuje wyłączeniem odpowiedzialności strony umowy w zakresie określonym daną klauzulą, zaś w przypadku pojawienia się, w trakcie takiej interpretacji, jakichkolwiek wątpliwości, będzie to skutkowało uchyleniem skutków egzoneracyjnych, czyli innymi słowy uniemożliwieniu w oparciu o taką klauzulę zwolnienia strony umowy z odpowiedzialności.

Jak z kolei wyjaśniono w orzeczeniach – „Norman v. Binnington” (1890) 25 QBD 475; „Canada Steamship Ltd v. R” [1952] AC 192; „HIH Casualty v. General Insurance Ltd. v. Chase Manhattan Bank” [2003] UK HL 6 [2003] CLC 358 - w sytuacji, w której biorąc pod uwagę całokształt okoliczności i relacji pomiędzy stronami danej umowy, wydaje się wysoce nieprawdopodobnym, aby jedna ze stron zgodziła się na wprowadzenie zastrzeżenia, iż druga strona nie będzie odpowiedzialna za szkodę, którą może wyrządzić stronie wyrażającej zgodę – umyślnie w wyniku niedbalstwa – wówczas „*clear words will be needed before a court will accept that such was indeed the parties’ intentions*”.

Jednakże, jak jednoznacznie to podkreślono w „Norman v. Binnington” (1890) 25 QBD 475 oraz w „Mendl v. Ropner” [1913] 1 KB 27 – wyraźna i jednoznacznie sformułowana klauzula egzoneracyjna (klauzula zwalniająca z odpowiedzialności) – niezależnie jak daleko idąc w swoim zakresie (np. zwalniając z odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną umyślnie itp.) będzie skuteczna prawnie w systemie prawa angielskiego.

12. W przypadku interpretacji – klauzuli/postanowienia umownego – zawartego w standardowym formularzu umowy frachtowej – należy z ostrożnością podchodzić do interpretacji takiej klauzuli zawartej we wcześniejszym orzeczeniu sądowym rozpatrującym inną sprawę z użyciem podobnego formularza. Jak bowiem podkreślono to

między innymi w precedensie: „Court Line v. Finelvet” („The Jevington Court”) [1966] – „*The correct approach is to have regard only to the language of the actual clause in question*”.

13. Kiedy w trakcie interpretacji, sąd rozpatrujący daną sprawę staje przed postanowieniem umownym niemożliwym do rzeczowej, logicznej wykładni („*clause is defeated by ambiguity*”) wówczas, sąd winien przyjąć interpretację „*against interests of the party responsible for introducing the ambiguous clause into the contract*”.

Innymi słowy, strona umowy wprowadzająca klauzulę, która z założenia miała na celu poprawienie pozycji kontraktowej tej strony, będzie pozbawiona tego rezultatu – jeżeli zapis rzeczowej klauzuli uniemożliwi, w trakcie obiektywnej oceny sądowej, racjonalną interpretację tej klauzuli.

Jednocześnie w orzeczeniu z 1902 roku - „Higgins v. Dawson” [1902] A.C. 1 – wskazano wyraźnie, iż trudności w analizie interpretacyjnej nie mogą być per se rozumiane jako równoznaczne z problemem niejasności klauzuli („*ambiguity*”). Chodzi zatem wyłącznie o sytuacje, w której niejasność terminologiczna czy językowa danej klauzuli jest tego typu, iż „*after full consideration it is determined judicially that no interpretation can be given to it*”.

W systemie prawa angielskiego interpretacja warunków umowy czarterowej lub umowy frachtowej konosamentowej dokonywana przez sąd w postępowaniu procesowym, jako „*question of law*”, winna być oparta na wyżej wymienionych zasadach, z wyraźnym podkreśleniem, iż odstępstwo od powyższych zasad, a w szczególności nadanie lub przyjęcie dla określonych, będących przedmiotem interpretacji słów, określeń czy sformułowań szczególnych, odbiegających od standardowo przyjętych i powszechnie akceptowanych znaczeń, może mieć miejsce tylko wówczas, gdy wynika to z woli i intencji stron wyartykułowanej w danej umowie lub ze znaczenia jakie przypisane jest interpretowanemu słowu przez zwyczaj („*custom of the trade or port*”) mający bezpośrednie zastosowanie do danej umowy. W takich szczególnych okolicznościach dopuszczalny jest nawet dowód z przesłuchania stron lub świadków. Miało to miejsce, na przykład, w sprawie „Aktieselskab Helios v. Ekman” [1872] 2 QB 83 (CA), gdzie dopuszczono dowód z przesłuchania stron na okoliczność jakie znaczenie nadać określeniu umownemu „*alongside*” oraz „*delivery*” w określonym procesie. Oczywiście, w każdym tego typ przypadku, do sądu rozpatrującego daną sprawę należy ostateczna decyzja, czy tego typu szczególny środek dowodowy jest dopuszczalny [„*Bowes v. Shand*” (1877) 2 App. Cas. 455; „*Ashforth v. Redford*” (1873) LR 9 CP 20].



**Autor:**  
**Marek Czernis**



**Autor:**  
**Andrzej Czernis**

## „Spółka jednostatkowa” - „corporate veil” - czy armatorzy mogą ciągle czuć się bezpiecznie?

Rok 2016 przyniósł, w orzecznictwie angielskim, trzy ciekawe orzeczenia, które ponownie przeanalizowały i po części przeformułowały dotychczasowe zasady prawa angielskiego dotyczące fundamentalnej kwestii skutecznej obrony prawnej rzeczywistych właścicieli („*beneficial owners*”) przed odpowiedzialnością z tytułu szkody wyrządzonej przez odrębny podmiot prawny - spółkę prawa handlowego, którego udziałowcami/akcjonariuszami są właściciele rzeczywiści - beneficjenci ekonomiczni i prawni określonego przedsięwzięcia gospodarczego.

To właśnie w oparciu o ugruntowane przekonanie, iż prawidłowo ukonstytuowana struktura korporacyjna - spółka, przez którą bezpośrednio podejmuje się realizacji (i związanego z nią ryzyka) określonych przedsięwzięć gospodarczych - w sposób skuteczny prawnie, broni właściciele spółki przed ewentualnymi roszczeniami (*ex contractu*, *ex delicto* itp.) w przypadku powstania odpowiedzialności odszkodowawczej - zdeterminowała strukturę organizacyjno-korporacyjną i zarządczo-operacyjną większości firm armatorskich w międzynarodowym obrocie morskim.

W firmach tych - statek - podstawowy element składnika majątkowego i ekonomiczno-operacyjnego struktury armatorskiej - generujący główne źródła przychodów ale też będący przedmiotem zasadniczego „*exposure*” z tytułu jakichkolwiek roszczeń odszkodowawczych wynikłych z tytułu realizowanych zadań operacyjnych - został objęty specyficzną strukturą korporacyjno-właścicielską. Formalnym, zatem właścicielem (tzw. „*registered owner*”) statku jest spółka prawa handlowego o bardzo niskim, zazwyczaj nominalnym (np. 1 USD) kapitale zakładowym/akcyjnym - inkorporowana w jednej z dogodnych (pod względem podatkowo-administracyjnym i przepisów prawa spółek handlowych) jurysdykcji (np. Panama, Liberia, Malta, Cypr itp.). Następnie, w zależności od ilości i struktury tonażowo-operacyjnej statków, te „jednoosobowe spółki statków” („*one ship company*”, „*one purpose company*”) są, albo bezpośrednio, albo pośrednio (tj. przez ciąg kolejnych spółek prawa handlowego) własnością osób prawnych lub fizycznych, którzy, w znaczeniu materialno-prawnym, są rzeczywistymi właścicielami statków (tj. mogą, z wyłączeniem innych osób, korzystać ze statku zgodnie ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem jednostki, a w szczególności mogą pobierać pożytki i inne dochody z rzeczy, w tych samych granicach mogą statkiem rozporządzać).

Osiągnięcie takiego efektu - to jest korzystanie z pełni uprawnień właścicielskich z jednoczesnym ograniczeniem ewentualnej odpowiedzialności do wyodrębnionego, konkretnego statku i jego „właściciela rejestrowego” (pozwalającego zatem na wyłączenie z tej odpowiedzialności innych statków tego samego armatora czy innego jego majątku) jest możliwe wówczas tylko gdy prawo potwierdzi, iż w rzeczywistości, jakiegokolwiek roszczenia odszkodowawcze (niezależnie od ich charakteru i wielkości) związane z eksploatacją statku morskiego - będą zawsze „zatrzymywały” się wyłącznie na poziomie struktury rzeczowej (tj. maksymalnej wartości danego statku) oraz korporacyjnej (tj. poziomu kapitału zakładowego spółki statku).

Natomiast, ze strony podmiotów występujących z konkretnymi roszczeniami, często daleko przewyższającymi poziom wartości statku i kapitału zakładowego spółki właścicielskiej (szczególnie w przypadku zatonięcia lub uszkodzenia rzeczono statku lub postawienia w stan upadłości „*registered owners*”) podejmowane były „od zawsze” próby przebicia się przez

strukturę korporacyjną (tzw. „*piercing the corporate veil*”) i dotarcia do innych „asetów” majątkowych właściciela rzeczywistego („*beneficial owners*”) danego statku i spółki statkowej.

W systemie prawa angielskiego pierwsza tego typu próba („*piercing the corporate veil*”) w 1897 r. zakończyła się niepowodzeniem i potwierdzeniem przez Izbę Lordów w precedensie „*Salomon v. A. Salomon and Co. Ltd.*” [1897] A.C. 22, iż „*principle of the corporate veil/shield*” – oznacza, iż wyróżnienie i oddzielenie bytu prawnego i związanej z tym ewentualnej odpowiedzialności spółki prawa handlowego - osoby prawnej od jej udziałowców/akcjonariuszy - jest niewzruszalną, *ex principio*, zasadą prawa angielskiego ze wszystkimi wynikającymi z tego skutkami prawnymi.

Od 1897 r. – jurysdykcja brytyjska dysponuje długą linią orzecznictwa – obrazującą wielokrotnie, w zdecydowanej większości nieudane, próby naruszenia zasady głównej – „przerwanie zasłony korporacyjnej”.

Jedna z ostatnio odnotowanych prób sądowych, w której (przyznajmy w wysoce specyficznych warunkach prawnych i faktycznych) udało się objąć roszczeniem odszkodowawczym majątek bezpośrednio akcjonariuszy – spółki odpowiedzialnej, *sensu stricte*, w tej sprawie – był precedens „*Caterpillar Financial Services (UK) Limited v. Saenz Corp. and Others*” [2021] EWHC 2888 (Comm). Zaraz za tym precedensem w kolejnej sprawie rozpatrywanej przez „*UK Supreme Court*” a mianowicie w „*VTB Capital Plc v. Nutriek International Corp. & Others*” [2013] UKSC 5 zajęto się ponownie kwestią „*penetrability corporate veil*”. Choć ostatecznie sąd uchylił się od rozstrzygnięcia przedmiotowej kwestii z uwagi na przyjęcie innych zasad odpowiedzialności – to samo zagadnienie prawne - możliwość uchylecia „szyldu korporacyjnego” dłużnika ponownie zaczęło stanowić centrum zainteresowania brytyjskich sądów.

Jeszcze w tym samym roku (2013) przed angielskim Sądem Najwyższym, stanęła sprawa „*Prest v. Petrodel Resources Limited and Others*” [2013] UKSC 34. W tej rozwodowej sprawie, w zakresie podziału majątku, sąd miał odpowiedzieć na pytanie, czy istnieje podstawa prawna pozwalająca na przeniesienie na rzecz żony, siedmiu nieruchomości, które, formalno-prawnie, były własnością spółek, których akcjonariuszem był mąż.

Oczywiście, z racji charakteru sprawy, jako takiej, była ona rozstrzygana zgodnie z przepisami szczegółowymi – to jest – Rozdz. 24 „*Matrimonial Causes Act*”. Jednakże, niezależnie od powyższego, Lord Sumption, dokonując ciekawego przeglądu precedensowego, poczynając od wymienionej już przez nas sprawy z 1897 r. zawarł znaczącą uwagę: „*I think that the recognition of a limited power to pierce the corporate veil in carefully defined circumstances is necessary if the law is not to be disarmed in the face of abuse*”.

To ważne, pryncypialnie, stanowisko otwierające, albo, precyzyjnie rzecz ujmując, doprecyzowujące stanowisko prawa angielskiego, co do istnienia możliwości odejścia od zasady „niewzruszalności” ochrony prawnej udziałowców/akcjonariuszy spółki – z tytułu zobowiązań poniesionych przez spółkę jako odrębnego podmiotu prawnego. Jednakże odejście takie, winno być traktowane jako absolutny wyjątek od reguły – i w związku z czym winno być niezwykle precyzyjnie zdefiniowane jurydycznie.

Mając na względzie powyższe Lord Sumption sformułował dwie podstawowe zasady, które winny być punktem wyjścia do jakichkolwiek rozważań zmierzających do ewentualnego uchylecia czy przerwania ochrony korporacyjnej – kreowanej przez spółki prawa handlowego.

Nazwał je:

1. Zasadą ukrycia („*concealment principle*”); oraz
2. Zasadą uniknięcia („*evasion principle*”).

Zastosowanie pierwszej z wyżej wymienionych zasad („*concealment principle*”) upoważnia jedynie sąd, w uzasadnionych okolicznościach, do „zajrzenia” za „szyld” korporacyjny danej spółki, celem uzyskania informacji co do szczegółowych danych podmiotowych i rzeczowych właścicieli danej spółki. Ale uzyskanie takiej wiedzy, *per se*, nie jest jeszcze jednoznaczne z uzyskaniem skutecznego prawnie uprawnienia do „*piercing the corporate veil*”. Do tego celu koniecznym jest zastosowanie zasady drugiej („*evasion principle*”). Sąd zatem, może uznać, iż poza spółką, *sensu stricte*, również jej właściciele winni ponosić odpowiedzialność w danej sprawie, jeżeli zostanie wykazane, iż:

- to same roszczenie odszkodowawcze może być, skutecznie prawnie, skierowane zarówno przeciwko samej spółce jak i odrębnie, przeciwko udziałowcom/akcjonariuszom spółki (tj. istnienie odrębnych, równolegle występujących tytułów prawnych do roszczenia do spółki i do jej właścicieli) oraz
- sama spółka, została faktycznie utworzona tylko w celu przeciwdziałaniu możliwości powołania się na uprawnienia lub wystąpienia z roszczeniami (kontraktowymi lub deliktowymi) – bezpośrednio przeciwko założycielom – beneficjentom tejże spółki („*will defeat the right or frustrate its enforcement*”).

W swojej analizie Lord Sumption przywołał aprobowując sześć zasad, opracowanych wcześniej w precedensie z 2009 r. – „*Ben Hashem v. All Sharif*” 1 FLR 115, które winny stanowić swoiste „kryterium jurydyczne” pozwalające ustalić kiedy można a kiedy jest niedopuszczalnym prawnie, wyjście poza strukturę korporacyjną spółki do majątku jej właścicieli, kiedy zatem dopuszczalne jest lub nie „*piercing the corporate veil*”. I tak:

1. Wyłączna własność i kontrola korporacyjna nad spółką przez osoby, które obok spółki miały być przedmiotem ewentualnego roszczenia, nie stanowią wystarczającej, samodzielnej podstawy do uchylenia/”przebicia” szyldu korporacyjnego.
2. Również powołanie się sądu, na szeroko pojęte „zasady współżycia społecznego” czy „sprawiedliwości” nie mogą być uzasadnioną odrębną podstawą do „*piercing the corporate veil*”.
3. Sprawa, w której rozpatrywana jest kwestia wyjścia poza formalną strukturę spółki, musi mieć znamiona określonych nieprawidłowości („*impropriety*”) o charakterze prawnym lub/i faktycznym.
4. Owe nieprawidłowości, muszą polegać na lub mieć związek ze świadomym wykorzystaniem struktury korporacyjnej spółki dla uniknięcia odpowiedzialności lub uchylenia się od skutków wynikłych z tytułu ewentualnej odpowiedzialności („*to avoid or conceal liability*”).
5. Dla podjęcia uzasadnionej decyzji o ewentualnym uchyleniu/przebicu „szyldu korporacyjnego”, koniecznym jest łączne spełnienie dwóch przesłanek:
  - (i) osoba(y), które miałyby ewentualnie ponosić odpowiedzialność odszkodowawczą, jako osoby odpowiedzialne z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania (zarówno umownego jak i pozaumownego), są osobami sprawującymi kontrolę korporacyjną nad spółką, która ma być przedmiotem „*piercing*”; oraz
  - (ii) zostanie wykazane, iż przedmiotowa spółka została powołana i inkorporowana tylko jako swoiste „narzędzie” lub jako fasada „*to conceal their wrong doing*”;
6. Określona spółka może być uznana za „narzędzie” lub „fasadę” nawet wówczas, gdy na datę utworzenia spółki, nie było zamiarem jej założycieli wykorzystać spółki (jej odrębnego bytu



prawnego) do celu ukrycia się przed lub uniknięcia odpowiedzialności prawnej, ale w istocie w takim „nielegalnym” celu spółka została następnie wykorzystana w czasie realizacji określonej transakcji.

Do szczęścia, rozważanych przez Lorda Sumption zasad przyjętych w sprawie „Prest v. Petrodel” z 2013 r., dodano w kolejnym precedensie „VTB Capital Plc v. Nutritek International” z tego samego 2013 r., dwie dodatkowe zasady a mianowicie:

- (i) sięgnięcie po tak drastyczny środek jakim jest wyjście poza „szyld korporacyjny” spółki i sięgnięcie do majątku jej udziałowców/akcjonariuszy, może nastąpić tylko wówczas jeżeli wierzyciel nie dysponuje jakimkolwiek innym środkiem prawnym, który by pozwolił na zaspokojenie jego roszczenia z majątku dłużnika; oraz
- (ii) nie wystarczy samo wykazanie niewykonania lub nienależytego wykonania określonego zobowiązania lub innymi słowy nie wystarczy wykazanie naruszenia, w szerokim znaczeniu tego słowa, prawa. Koniecznym jest, ponadto wykazanie, iż przedmiotowe naruszenie nastąpiło w zawinionym (i to o charakterze zamierzonego działania mającego na celu oszukanie drugiej strony) użyciu podmiotowości prawnej spółki jako narzędzia takich nieuczciwych działań oszukańczych („*fraudulent or dishonest misuse of the corporate personality*”).

W omawianej powyżej sprawie „Prest v. Petrodel Resources Limited and Others”, Lord Sumption, w ostatecznym rozrachunku nie znalazł uzasadnienia, w świetle przytoczonych kryteriów klasyfikacyjnych, do tego aby uchylić szyld korporacyjny („*pierce the corporate veil*”). Co więcej, w swoich rozważaniach dodał istotną uwagę uzupełniającą, zgodnie z którą: „*The court would pierce the corporate veil only so far as it was necessary in order to provide a remedy to particular wrong which those controlling the company had done*”.

Ponownie podkreślono więc, zasadę wysokiej partykularyzacji, każdej z rozstrzyganych spraw, gdzie nie generalna, powszechna zasada prawa, ale specyficzne okoliczności konkretnej sprawy oraz, kluczowa w tych okolicznościach, możliwość dodatkowego (obok samej spółki) i bezpośredniego powiązania określonego zawinienia (z którego wynika określona szkoda i roszczenie odszkodowawcze) z osobą będącą właścicielem i kontrolującym korporacyjnie daną spółkę, pozwala dopiero na otwarcie możliwości uchylenia zabezpieczenia jaką formalnie stwarza spółka z wyodrębnionym bytem prawnym i majątkowym.

Od precedensu „Prest” z 2013 r. odnotowano, w jurysdykcji angielskiej, szereg kolejnych spraw rozpatrujących rozważaną tu kwestię – „*piercing of the corporate veil*”. Większość z tych spraw związana była z postępowaniami karnymi, w ramach ustawy szczegółowej „*Proceeds of Crime Act 2002*”. Zgodnie z przepisami tej ustawy, Skarb Państwa (*the Crown*) ma uprawnienia do zajęcia i konfiskaty określonego majątku (będącego formalnie własnością określonej spółki) jeżeli wykazane zostanie, iż pozwany (oskarżony) - będący właścicielem takiej spółki - uzyskał korzyści majątkowe z dokonanego przestępstwa. Dwie ostatnie z tych spraw, a mianowicie: „Boyle Transport (Northern Ireland) Ltd. v. R” [2016] EWCA Crim 19 oraz „R v. Jacqueline Powell & Jonathan Westwood” [2016] EWCA Crim 1043, potwierdziły tylko, iż w praktyce możliwość uchylenia „szyldu korporacyjnego” jest bardzo trudnym zadaniem prawnym i to nawet przy ułatwieniach, które w sprawach karnych otwiera ustawa z 2002 r.

W pierwszej, z wyżej wymienionych spraw „Boyle Transport (Northern Ireland) Ltd. v. R.” podkreślono, iż o ile, co do zasady, w sprawach karnych istnieje większe „pole manewru” do uchylenia zabezpieczenia korporacyjnego, celem sięgnięcia do majątku właścicieli zasłaniających się szyldem korporacyjnym, to jednak w dalszym ciągu kryteria jurydyczne z



precedensu „Prest v. Petrodel” stanowią niewzruszoną, prawną „mantrę”, którą należy stosować ściśle i konsekwentnie.

Ciekawym w sprawie „Boyle” był fragment rozważań, w którym zwrócono uwagę na fakt, iż jeżeli za akcjonariatem danej spółki stoi tylko jeden właściciel, który też jest wyłącznym podmiotem kontrolującym spółkę korporacyjnie, możliwość „*piercing the corporate veil*” jest znacznie bardziej uprawdopodobniona, niż w przypadku akcjonariatu rozproszonego pomiędzy wielu akcjonariuszy/właścicieli spółki. Jednakże powyższe „ułatwienie”, i to podkreślił precedens „Boyle”, w sposób wyraźny, nie uchyla w żadnym wypadku konieczności przejścia pełnego ciągu kryteriów z orzeczenia „Priest”.

W drugiej, z wyżej wymienionych spraw, „R. v. Jacqueline Powell & Jonathan Westwood” z 2016 r. (dotyczącej zanieczyszczenia środowiska naturalnego) podkreślono ponownie potrzebę istnienia odrębnego, równoległego tytułu prawnego do wystąpienia z roszczeniem odszkodowawczym zarówno przeciwko spółce, która z formalno-prawnego punktu widzenia jest odpowiedzialna za powstałą szkodę jak i niezależnie od tego przeciwko jej udziałowcom/akcjonariuszom. W sprawie „R. v. Jacqueline” to właśnie, istnienie odrębnych tytułów prawnych, stało się kluczowe w rozstrzygnięciu kwestii możliwości „przebicia” szyldu korporacyjnego. Z jednej bowiem strony, uznano za bezsporne, iż inkryminowana spółka, jako odrębny podmiot prawny, naruszała obowiązujące przepisy dotyczące ochrony środowiska, ponosząc z tego tytułu pełną odpowiedzialność odszkodowawczą. Z drugiej jednakże strony nie zdołano przypisać jakiegokolwiek formy zawinienia właścicielom spółki, jako odrębnych od bytu korporacyjnego spółki, osobom fizycznym i prawnym. Wobec powyższego upadła możliwość uchYLENIA ochrony korporacyjnej i całe roszczenie odszkodowawcze Skarbu Państwa musiało ograniczyć się do spółki sensu stricte.

Ostatnią, w 2016 r., ze spraw sądowych zajmujących się, rozważaną tu kwestią możliwości „przebicia” szyldu korporacyjnego celem wystąpienia z roszczeniem odszkodowawczym bezpośrednio przeciwko właścicielom/beneficjentom danej spółki był precedens „Campbell v. Gordon” [2016] UKSC 38.

W sprawie tej, powód - osoba fizyczna (Pan "X") - doznał obrażeń ciała pozostając w stosunku pracy z firmą (spółką), w której jednym właścicielem był Pan "Y". Zgodnie, z prawem szkockim - mającym zastosowanie do niniejszej sprawy - spółka Pana "Y" była ustawowo zobowiązana do ubezpieczenia pokrywającego pracownicze wypadki przy pracy. Spółka posiadała stosowne ubezpieczenie, jednakże nie w takim zakresie i wysokości, która umożliwiłaby wypłatę pełnej kwoty odszkodowania ubezpieczeniowego należnego Panu "X" z tytułu stwierdzonego uszczerbku na zdrowiu. W rezultacie powyższego oraz w związku z faktem postawienia spółki w stan upadłości, pokrzywdzony pracownik, wystąpił z roszczeniem (obejmującym, nie pokrytą ubezpieczeniem, należną kwotę odszkodowawczą) bezpośrednio przeciwko właścicielowi firmy Pana "Y". Angielski Sąd Najwyższy (który na podstawie brytyjskiej reformy sędziowskiej w 2005 r. przejął funkcję Izby Lordów - „*House of Lords*”), w składzie pięciu sędziów (przy podziale głosów 3 do 2) przyjął, iż brak właściwego ubezpieczenia po stronie spółki jest ewidentnym naruszeniem przepisów prawa karnego ale nie stanowi podstaw do skutecznego roszczenia cywilno-prawnego. Lord Carnwath - sędzia sprawozdawca - w swoim wywodzie („*leading judgment*”) stwierdził m.in., co następuje: „*The veil of incorporation is pierced for a limited purpose. It arises only where an offence is committed by the company, and then in defined circumstances imposes equivalent criminal liability on the director (...) on the basis, not that he is directly responsible but that he is „deemed to be guilty” of the offence committed by the company*”. Przedstawiony powyżej przegląd anglosaskiego systemu precedensowego, ze szczególnym zwróceniem uwagi na orzeczenia wydane od 2013 r. („Prest v Petrodel Resources Limited and

Others” i następne), wykazują wyraźnie, iż ochrona jaką daje odrębna struktura prawna spółki prawa handlowego, popularnie określana jako „*corporate veil*” czy „*corporate shield*” jest w dalszym ciągu, co do zasady, skutecznym prawnie środkiem chroniącym przed szeroko pojętą odpowiedzialnością osoby stojące „za szyldem korporacyjnym”, a więc rzeczywistych właścicieli i osoby kontrolujące korporacyjnie dane spółki. Ta skuteczność „co do zasady” nie jest jednak skutecznością bezwzględną. Jak to trafnie ujęto we fragmencie, jednego z wyżej przytoczonych orzeczeń „*the corporate veil (...) remains strong but not impenetrable*”.

W przypadku spełnienia warunków zdefiniowanych lub precyzyjnie rzecz ujmując redefiniowanych w precedensie „Prest”, w sytuacji w której, będzie można wykazać, iż „*piercing the corporate veil*” jest, de facto, jedynym i niezbędnym środkiem procesowo-prawnym do zaspokojenia określonego, uzasadnionego prawnie, roszczenia, „przebicie szyldu korporacyjnego” jest formalnie możliwe, ze wszystkimi wynikającymi z tego skutkami prawnymi.



**Autor:**  
**Marek Czernis**



**Autor:**  
**Andrzej Czernis**

## Rozbudowa infrastruktury portowej – nabrzeża i pirsy

Przedstawiamy Państwu kolejny artykuł z cyklu ukazującego się od dłuższego czasu w naszym Newsletterze, dotyczącego zagadnień prawnych w aspekcie rozbudowy portów morskich. W ostatniej publikacji przybliżyliśmy status prawny, w polskim ustawodawstwie, infrastruktury zapewniającej dostęp do portu, przede wszystkim wskazując, które z elementów infrastruktury w porcie mieszczą się w definicji infrastruktury „dostępowej”, na jakim podmiocie spoczywa obowiązek budowy i utrzymywania tejże infrastruktury oraz na jakich zasadach możliwy jest udział w jej rozbudowie kapitału prywatnego. Niniejszy zaś artykuł traktuje o złożonej procedurze administracyjnej towarzyszącej budowie elementów infrastruktury portowej i to tej zlokalizowanej w bezpośrednim sąsiedztwie wody – nabrzeży portowych, a także pirsów.

Co w praktyce wchodzi w skład infrastruktury portowej zostało określone w Rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 7 maja 2015 roku w sprawie określenia akwenów portowych oraz ogólnodostępnych obiektów, urządzeń i instalacji wchodzących w skład infrastruktury portowej dla każdego portu o podstawowym znaczeniu dla gospodarki narodowej, wydanych na podstawie art. 5 ustawy z dnia 20 grudnia 1996 roku o portach i przystaniach morskich [dalej: „u.p.p.m.”]. Akt wymienia między innymi właśnie nabrzeża w portach oraz pirsy.

Co zatem należy zrobić, by wybudować na morskich wodach wewnętrznych w obrębie portu morskiego nabrzeża i pirsy? Zaczniemy po kolei. We wstępie należy wskazać, iż zgodnie z art. 5 ust. 1 u.p.p.m. *„własność akwenów portowych przysługuje Skarbowi Państwa i jest wyłączona z obrotu”*. Nie można zatem na cele inwestycji pozyskać na własność gruntów pod morskimi wodami wewnętrznymi będącymi akwenem portu morskiego, niemniej jednak niezbędne jest uzyskanie tytułu prawnego do tychże gruntów. Wydaje się, że zastosowanie w tym zakresie znajdzie ustawa z dnia 21 marca 1991 roku o obszarach morskich Rzeczypospolitej Polskiej i administracji morskiej [dalej: „u.o.m.”] w zw. z ustawą z dnia 18 lipca 2001 roku Prawo wodne [dalej: „u.p.w.”]. Omawiana regulacja u.p.w. określa do jakich wód u.p.w. znajduje zastosowanie (art. 7 ust. 1 u.p.w. – *„przepisy ustawy mają zastosowanie do wód śródlądowych oraz morskich wód wewnętrznych”*). O ile zastosowanie prawa wodnego do wód śródlądowych uznać należy za zasadę, o tyle jej zastosowanie do wód morskich należy uznać za wyjątek. Zastosowanie w omawianym stanie faktycznym u.p.w. jest prawdopodobne lecz nie oczywiste ze względu na treść art. 7 ust. 3 u.p.w., który stanowi wyjątek od zakreślonej w art. 7 ust. 1 u.p.w. zasady, stanowiącym, iż *„prawo wodne nie będzie miało zastosowania do morskich wód wewnętrznych, w zakresie, w jakim przepisy szczególne, w szczególności ustawa o obszarach morskich, określają zakres korzystania z tych wód”*. Pojawia się zatem problem relacji u.p.w. do u.o.m. Kwestie bowiem wznoszenia konstrukcji (pirsów, nabrzeży itd.) na wodach wewnętrznych reguluje tak u.p.w., jak i u.o.m. Nie ulega wątpliwości doktryny, że u.o.b. ma charakter przepisów szczególnych (*lex specialis*) w stosunku do u.p.w. (*lex generalis*), a zatem w sytuacji gdyby u.o.m. kompleksowo regulowała dane zagadnienie (wznoszenia pirsów, konstrukcji itd.) to znajdowałaby zastosowanie przed u.p.w. W obecnym jednak stanie prawnym zarówno u.o.m. jak i u.p.w. częściowo regulują przedmiotową problematykę, należy więc uznać, że regulacje te się uzupełniają i stanowią komplementarną regulację odnoszącą się do zagadnień wznoszenia pirsów i nabrzeży.

Mając na uwadze powyższe, do wybudowania pirsu i nabrzeża niezbędna jest co do zasady (brak wymogu jest uzależniony od istnienia planu zagospodarowania przestrzennego morskich wód wewnętrznych, który de facto jeszcze nie istnieje – nadal trwają nad nim prace) decyzja ministra

właściwego do spraw gospodarki morskiej wydana na podstawie art. 23 ust. 1 u.o.m., zawierająca pozwolenie na wznoszenie i wykorzystywanie sztucznych wysp, konstrukcji i urządzeń w polskich obszarach morskich (art. 23 ust. 1 u.o.m. – „wznoszenie lub wykorzystywanie sztucznych wysp, konstrukcji i urządzeń w polskich obszarach morskich wymaga uzyskania pozwolenia ustalającego ich lokalizację oraz określającego warunki ich wykorzystania na tych obszarach”).

Ponadto w celu budowy pirsu i nabrzeża na morskich wodach wewnętrznych w granicach portu, należy, zgodnie z art. 20 u.p.w. ust. 1 pkt 2, uzyskać użytkowanie na gruntach pokrytych wodami, stanowiącymi własność Skarbu Państwa. Grunty takie zostają oddane w użytkowanie na podstawie umowy zawartej, zgodnie z art. 11 ust. 1 pkt 1 u.p.w., z ministrem właściwym do spraw gospodarki morskiej. Konsekwencją przyjętego rozwiązania jest to, że po pierwsze Skarb Państwa jest tutaj podmiotem równorzędnym dla ewentualnego użytkownika, a po drugie nie może on wobec niego korzystać z uprawnień władczych. Mamy bowiem do czynienia ze stosunkiem cywilnoprawnym. Okoliczność tę dostrzegł także Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie w postanowieniu z dnia 31 sierpnia 2010 roku (sygn. akt IV SA/Wa 1329/10), w którym zauważono słusznie, że „regulując proces przekazywania w użytkowanie pokrytych wodami gruntów Skarbu Państwa, ustawodawca przewidział działanie organów administracji w formie dwustronnej czynności prawnej – umowy cywilnoprawnej. Ustawodawca pozostawił więc ustalenie warunków użytkowania gruntu do dyspozycji stron umowy, regulując tylko niektóre wymogi jej zawarcia. Sposób użytkowania gruntów kształtują zatem przyszły użytkownik gruntu oraz właściwy organ administracji poprzez złożenie zgodnych oświadczeń woli, w określonych ustawą granicach swobody umów. Zawierając umowę, o której mowa w art. 20 ust. 2 u.p.w., właściwy organ administracji działa w imieniu państwa jako podmiot prawa cywilnego. W sferze tej organ administracji jest równoprawnym uczestnikiem obrotu cywilnego i nie ma władczych uprawnień wobec innych podmiotów tego obrotu”. O cywilnoprawnym charakterze umowy świadczy także odesłanie w art. 20 ust. 7 u.p.w. do odpowiedniego stosowania przepisów ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny.

Warunkiem koniecznym do oddania w użytkowanie gruntów pokrytych wodą jest także uzyskanie zgodnie z art. 122 ust. 1 pkt 3 u.p.w. pozwolenia wodnoprawnego na wykonanie urządzeń wodnych, którymi jak stanowi art. 9 ust. 1 pkt 19 lit. h są także „nabrzeża”. Jeżeli chodzi o budowę pirsu, to także jest niezbędne uzyskanie pozwolenia wodnoprawnego zgodnie z art. 122 ust. 2 pkt 2, w którym mowa jest o wznoszeniu obiektów budowlanych. W u.p.w. brak jest wskazane, co mamy rozumieć poprzez obiekt budowlany, dlatego należy się w tym względzie posłużyć definicją z ustawy z dnia 7 lipca 1994 roku Prawo budowlane [dalej: „u.p.b.”]. Obiektem budowlanym, jak stanowi art. 3 pkt 1 u.p.b. jest „budynek, budowla bądź obiekt małej architektury, wraz z instalacjami zapewniającymi możliwość użytkowania obiektu zgodnie z jego przeznaczeniem, wzniesiony z użyciem wyrobów budowlanych”. Budowlą z kolei jest „każdy obiekt budowlany niebędący budynkiem lub obiektem małej architektury, jak: [...] budowle hydrotechniczne”. A zatem niezbędne jest uzyskanie pozwolenia wodnoprawnego na budowę nabrzeża i budowę obiektu budowlanego jakim jest pirs (a dokładniej obiektu budowlanego będącego budowlą hydrotechniczną). Pozwolenie takie wydawane jest zgodnie z art. 140 ust. 1 i 2 u.p.w. przez marszałka województwa lub starostę (prezydenta miasta) w zależności od tego czy inwestycja jest inwestycją mogącą znacząco oddziaływać na środowisko. Ponadto zgodnie z art. 37 ust. 3 u.o.m. „pozwolenia wodnoprawne [...] dotyczące morskich portów i przystani wymagają uzgodnienia z dyrektorem właściwego urzędu morskiego”.

W następnej kolejności niezbędne są również pozwolenia na gruncie prawa budowlanego, włącznie z projektem budowlanym i pozwoleniem na budowę zgodnie z art. 28 ust. 1 u.p.b., które wydaje wojewoda, będący organem właściwym do robót budowlanych usytuowanych na

terenie portów zgodnie z art. 82 ust. 3 pkt 1 u.p.b. Ponadto zgodnie z praktyką proceduralną przy budowie budowli hydrotechnicznych, wojewoda wskazuje na kolejne warunki które inwestor musi spełnić na etapie realizacji inwestycji, a które mogą polegać np. na obowiązku otrzymania zgody Dyrektora Urzędu Morskiego na zajęcie akwenu na czas prowadzenia robót czy decyzji Dyrektora Urzędu Morskiego w sprawie zmiany przebiegu linii brzegu. Oczywiście kluczową decyzją jest także decyzja dotycząca oddziaływania inwestycji na środowisko.

Jak wynika z niniejszej analizy, budowie elementów infrastruktury portowej towarzyszy dość skomplikowana i długotrwała procedura administracyjna. Co więcej owa procedura może ulegać zmianom w zależności od swoistego charakteru planowanej w obrębie portu inwestycji. Nie pozostaje bez znaczenia także ukształtowana praktyka organów administracji państwowej, która na niektórych etapach procedowania może ułatwić spełnienie wszelkich warunków formalnych przy budowie nabrzeży i pirsów w portach morskich.



**Autor:**  
**Rafał Czyżyk**



**Autor:**  
**Marcin Borowski**

## Wszedł w życie kodeks IGF

**Międzynarodowa Organizacja Morska (IMO) ogłosiła, że z dniem 01 stycznia 2017 r. wszedł w życie Międzynarodowy kodeks bezpieczeństwa dla statków używających jako paliwo gazów lub innych paliw o niskiej temperaturze zapłonu (kodeks IGF).**

Paliwa gazowe i inne paliwa o niskiej temperaturze zapłonu doceniane są ze względu na niską zawartość siarki i stosunkowo niewielką ilość zanieczyszczeń powstających w wyniku ich spalania. Niemniej jednak, ze względu na swoją łatwopalność, paliwa te mogą być niebezpieczne, w związku z czym wymagają objęcia odpowiednimi regulacjami i wymaganiami. Międzynarodowy kodeks bezpieczeństwa dla statków używających jako paliwo gazów lub innych paliw o niskiej temperaturze zapłonu ma za zadanie zminimalizować ryzyka płynące z używania tych paliw dla statków, ich załóg i środowiska naturalnego.

Rezolucją MSC.392(95), którą wprowadzono wymóg stosowania kodeksu IGF do konwencji SOLAS, dokonano jednocześnie poprawek rozdziału II-1 konwencji (Budowa- konstrukcja, niezatapialność i stateczność, urządzenia maszynowe i instalacje elektryczne) oraz II-2 (Konstrukcja - Ochrona przeciwpożarowa, wykrywanie i gaszenie pożarów). Dokonane zmiany dotyczyły w głównej mierze legislacyjnego przystosowania konwencji do wprowadzenia kodeksu IGF do obrotu prawnego.

Zgodnie z powyższym, stosowanie kodeksu IGF zostało przewidziane w konwencji SOLAS, w związku z czym obowiązuje on bezwzględnie na terenie wszystkich krajów-sygnatariuszy konwencji. Przepisy kodeksu stosuje się do statków pasażerskich i statków towarowych o pojemności brutto  $\geq 500$  GT, używających paliwa o niskiej temperaturze zapłonu, budowanych po 01 stycznia 2017 roku, oraz statków przebudowywanych po tej dacie. Wyłączone spod przepisów kodeksu są statki używane w służbie rządowej, a także statki, które wprawdzie używają paliwa o niskiej temperaturze zapłonu, ale podlegają kodeksowi budowy i wyposażenia statków przewożących skroplone gazy luzem (kodeks IGC) i używają przewożonego ładunku jako paliwa. Kodeks nie obowiązuje również statków przewożących skroplone gazy luzem i nie używających ich jako paliwa, jeżeli instalacja paliwowa spełnia wymagania przewidziane dla instalacji używającej ładunku jako paliwa.

Sam kodeks stanowi kompleksowe opracowanie dotyczące wszelkich wymogów związanych z zasilaniem statków paliwem o niższej niż standardowej temperaturze zapłonu. Jego przedmiotem są w szczególności rozwiązania techniczne w zakresie projektowania i budowy statków, takie jak systemy składowania i podawania paliwa, wytyczne dla materiałów stosowanych przy budowie czy minimalne warunki instalacji przeciwpożarowych i wentylacyjnych. Ponadto kodeks dotyka takich kwestii jak zalecenia bezpieczeństwa podczas bunkrowania oraz szkolenia załogi.

Obecnie kodeks IGF skupia się na paliwie LNG, przewidując przy jego stosowaniu bardzo konkretne wymagania dotyczące m. in. zbiorników paliwa czy systemów jego podawania, jednocześnie formułując jedynie ogólne zasady co do pozostałych rodzajów paliw. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest fakt, iż w początkowych fazach prac legislacyjnych, kodeks miał dotyczyć wyłącznie zasilania statków gazem ziemnym, a dopiero na dalszym etapie zdecydowano, że powinien odnosić się również do innych paliw takich jak metanol czy destylaty olejowe. W założeniu, w przyszłości mają zostać dodane szczegółowe wymogi obejmujące te paliwa, jednak do tego czasu przy budowie statków zasilanych innymi niż LNG należy kierować się regulacjami ogólnymi.



Ponadto należy zauważyć, że nowe przepisy, znacznie uproszczą procedury morskie w stosunku do jednostek wybudowanych i przebudowanych po 01 stycznia 2017 r. Obecnie bowiem statki napędzane LNG muszą uzyskiwać specjalne pozwolenia na żeglugę od każdego państwa-portu, w którym będą zawijać. Po wejściu kodeksu IGF w życie, statki które odpowiadają zawartym w nim wymaganiom, mogą swobodnie żeglować i zawijać do portów wszystkich krajów-sygnatariuszy konwencji SOLAS bez konieczności otrzymywania pozwoleń. Dzieje się tak ze względu na przewidziane w konwencji SOLAS certyfikaty potwierdzające zgodność z wymogami kodeksu IGF.

Na marginesie warto wskazać, iż razem z kodeksem IGF weszły w życie zmiany do Międzynarodowej Konwencji o wymaganiach w zakresie wyszkolenia marynarzy, wydawania im świadectw oraz pełnienia wacht (konwencja STCW), przewidujące minimalne wymagania dla szkolenia i kwalifikacji kapitanów, oficerów i innych osób wchodzących w skład załogi statków napędzanych paliwami o niskiej temperaturze zapłonu.



**Autor:**  
**Sebastian Kita**



**Autor:**  
**Maciej Jaśkiewicz**

## Porozumienie AGN – co oznacza dla Polski?

Porozumienie AGN, którego pełna, oficjalna nazwa to Europejskie Porozumienie w sprawie Głównych Śródlądowych Dróg Wodnych o Międzynarodowym Znaczeniu (ang. *European Agreement on Main Inland Waterways of International Importance*; fr. *Accord Européen Sur Les Grandes Voies Navigables* – AGN) jest w istocie przygotowaną pod auspicjami ONZ umową międzynarodową. Nie jest bowiem prawnie relewantne czy dany akt nazwany zostanie umową, konwencją, traktatem czy właśnie porozumieniem. W związku z powyższym należy mieć na uwadze, że Porozumienie AGN, jako umowa międzynarodowa, stanowi – obok prawa zwyczajowego, ogólnych zasad prawa uznanych przez społeczność międzynarodową, jednostronnych aktów prawnych państw wywierających skutek w sferze stosunków międzynarodowych czy wiążących uchwał organizacji międzynarodowych – jedno z podstawowych źródeł prawa międzynarodowego. Porozumienie AGN spełnia bowiem przewidziane przez Konwencję wiedeńską o prawie traktatów (Wiedeń 1969 r.) trzy konstytutywne przesłanki uznania danego aktu za umowę międzynarodową, a mianowicie: (1) zostało zawarte pomiędzy państwami, (2) w formie pisemnej oraz (3) jest regulowane normami prawa międzynarodowego.

Mając na uwadze powyższe, a także właściwe regulacje krajowe (w szczególności art. 89 i art. 90 Konstytucji RP), trzeba pamiętać, że samo przystąpienie Polski do Porozumienia AGN jest dopiero jednym z kroków, które muszą zostać podjęte, by postanowienia Porozumienia stały się w stosunku do Polski wiążące.

Związanie RP umową międzynarodową wymaga (1) zatwierdzenia lub (2) ratyfikacji, która może nastąpić (a) za uprzednią zgodą wyrażoną w ustawie lub (b) bez uprzedniej ustawowej zgody. Związanie Rzeczypospolitej Polskiej umową międzynarodową może nastąpić również w drodze podpisania, wymiany not lub w inny sposób dopuszczony przez prawo międzynarodowe. Sama AGN nie przesądza jaki tryb przyjęcia ma znaleźć zastosowanie. *Article 5 Signatures* wskazuje wprost, że przystąpienie (podpisanie) AGN ma następnie być przedmiotem ratyfikacji, zatwierdzenia (*acceptance*) lub zgody (*approval*), (a od 1996 r. także w formie prostej akcesji), a stosowny dokument ma zostać zdeponowany w Sekretariacie Generalnym ONZ.

Dziś już wiemy, że w przypadku Porozumienia AGN zdecydowano się na tryb ratyfikacji za uprzednią zgodą wyrażoną w ustawie. Co więcej, prace legislacyjne są już bardzo zaawansowane. Ustawa została już przyjęta przez Parlament (przez Sejm na posiedzeniu w dniu 15 grudnia 2016 r., a następnie bez poprawek przez Senat). W dniu 23 stycznia 2017 r. została podpisana przez Prezydenta RP.

Samo Porozumienie AGN nie zobowiązuje do wprowadzenia zmian w prawodawstwie krajowym nie nakłada obowiązku zharmonizowania przepisów krajowych państw-stron Porozumienia, nie nakazuje przyjęcia dodatkowych regulacji itd. Tworzy ono raczej ramy, w których poruszać ma się administracja państw-stron w celu osiągnięcia stanu żeglowności umożliwiającego sprawne i ekonomicznie opłacalne prowadzenie działalności transportowej z wykorzystaniem sieci wodnych dróg śródlądowych. O ile zatem Porozumienie samo w sobie nie ma w założeniu prowadzić do zmian w prawie (jak to ma zwykle miejsce w przypadku dyrektyw unijnych), to w toku realizacji jego Postanowień dojdzie zapewne do rewizji zarówno obowiązujących w porządku krajowym ustaw jak i obowiązujących Polskę innych umów międzynarodowych, multi- oraz bilateralnych.

Co do aktów prawnych rangi ustawowej w zakresie zainteresowań ustawodawcy znajdzie się zapewne ustawa o żegludze śródlądowej oraz część z ponad setki aktów wykonawczych do tejże ustawy. Ponadto dążenie do realizacji postanowień Porozumienia objawiać się będzie wykonywaniem odpowiednich prac modernizacyjnych, które uwzględniać będą musiały normy ustawy o ochronie przyrody (w szczególności w kontekście obszarów chronionych Natura 2000). Skutkiem zaś dostosowania szlaków wodnych do IV klasy żeglowności ma też być, co oczywiste, wzrost wolumenu towarów przewożonych drogą rzeczną, co z kolei wiązać się będzie z pożądanym wzrostem przeładunków w portach rzecznych i morskich oraz zwiększoną liczebnością floty (jednostek pomocniczych takich jak holowniki i pchacze żeglugi śródlądowej, gdyż aktualny stan taboru jest wysoce niezadowalający). Może się zatem okazać, że potrzebne będą zmiany w przepisach regulujących rejestrację takich jednostek czy też wprowadzenie zachęty podatkowej.

Przystąpienie do Porozumienia może także otworzyć drzwi do renegotjacji niektórych już obowiązujących umów bilateralnych dotyczących bezpośrednio lub pośrednio żeglugi śródlądowej. Głosy takie usłyszeć można w szczególności w kontekście umowy z RFN, która zdaniem niektórych nie jest rozwiązaniem optymalnym i przystąpienie do Porozumienia AGN oraz przyjęcia za cel osiągnięcie stanu żeglowności co najmniej o jedną klasę wyższego, pozwoli wznowić negocjacje i zmienić postanowienia tej i innych umów międzynarodowych na korzystniejsze.

Obok zmian w obszarze samych aktów prawnych wspomnieć też należy o koniecznych zmianach w samej administracji. Wiele z nich postulowanych było przez lata i część z nich, przy okazji tworzenia nowych działów administracji rządowej w aktualnej kadencji Rady Ministrów, zostało zrealizowanych. Mowa tu oczywiście o utworzeniu ministerstwa, które objęłoby swoją pieczę całość problematyki żeglugi śródlądowej, dotychczas nadmiernie rozczłonkowanej, zdecentralizowanej i pozbawionej spójnej wizji i jednolitego kierownictwa. O ile zatem na szczeblu centralnym doczekaliśmy się pożytecznego dla rozwoju żeglugi śródlądowej rozwiązania, o tyle realizowana od lat '90 reforma regionalnego zarządzania wodami w Polsce nadal nie została doprowadzona do końca. Do dziś bowiem mamy siedem regionalnych Zarządów Gospodarki Wodnej, podczas gdy Dyrektywa 2000/60/WE z 2000 r. zobowiązuje państwa członkowskie do zorganizowania zarządu wodami w systemie dorzeczy, co w przypadku Polski prowadzić powinno do powstania dwóch regionalnych zarządów odpowiedzialnych odpowiednio za dorzecze Odry i Wisły.

Podsumowując podkreślić należy, że o ile samo przystąpienie do Porozumienia AGN nie implikuje – oprócz kroków prawnych niezbędnych do skutecznego związania Polski umową międzynarodową – bezpośrednio obowiązku wprowadzenia zmian do krajowego porządku prawnego, o tyle w toku realizacji postanowień Porozumienia okazać się może, że szereg aktów prawnych, w szczególności na poziomie wykonawczym, wymagać będzie pewnych modyfikacji. Przy okazji warto też wrócić do problemu reformy administracji i mając już wyspecjalizowany dział administracji rządowej doprowadzić do optymalnego ukształtowania administracji na poziomie regionalnym. Nie sposób natomiast odnieść się do całego szeregu obszarów powiązanych z transportem rzeczny, które pośrednio także zostaną dotknięte całym procesem zmierzania do IV klasy żeglowności. Rozwój transportu rzeczny będącego kluczowym

elementem multimodalnych korytarzy transportowych musi wywołać efekt domina także w pozostałych obszarach gospodarczych, co ściśle wiązać się będzie z odpowiednimi regulacjami prawnymi.



**Autor:**  
**Dariusz Szymankiewicz**



**Autor:**  
**Piotr Jędrusiak**

## Niemieckie warunki spedycyjne - ADSp 2017

Lata 2015-2016 stanowiły szczególny okres w historii niemieckiej branży spedycyjnej albowiem po raz pierwszy od 1927 roku jej przedstawiciele oraz organizacje reprezentujące branżę przemysłowo - handlową nie byli w stanie dojść do porozumienia w kwestii obowiązywania jednolitego wzorca tzw. Ogólnych Niemieckich Warunków Spedycyjnych (niem. " *Allgemeine Deutschen Spediteurbedingungen*", w skrócie "ADSp"). W konsekwencji, w miejsce dotychczas obowiązującej wersji ADSp 2003, obie strony zarekomendowały stosowanie własnych opracowań. I tak organizacje reprezentujące branżę przemysłowo - handlową opublikowały: Niemieckie Warunki Transportu i Składowania (niem. „*Deutsche Transport und Lagerbedingungen*”, w skrócie "DTLB"), a reprezentujące spedytatorów DSLV przedstawiło zaktualizowaną wersję ADSp 2016.

Rozłam ten nie trwał jednak długo. Funkcjonowanie dwóch niezależnych opracowań szybko okazało się być rozwiązaniem utrudniającym bieżący obrót gospodarczy oraz zdecydowanie nie sprzyjającym pewności prawnej. W konsekwencji, w marcu 2016r. podjęto ponownie rozmowy nad opracowaniem nowej wspólnej wersji, zgodnie z obowiązującą dotychczas formułą.

W efekcie tychże prac, opublikowano nową wspólną wersję Ogólnych Niemieckich Warunków Spedycyjnych - ADSp 2017, które począwszy od 01 stycznia 2017r. będą rekomendowane do zastosowania w codziennej działalności. Kształt ADSp 2017 bazuje w istotnym zakresie na ADSp 2016, jednakże z istotnymi zmianami, które, w drodze wypracowanego kompromisu, miały z założenia wychodzić naprzeciw oczekiwaniom i interesom przedstawicieli branży przemysłowo - handlowej.

I tak, jednym z istotniejszych kierunków zmian stanowiło podniesienie kwotowe przyjętych wcześniej limitów odpowiedzialności spedytatorów. Tytułem przykładu, ograniczenie teje odpowiedzialności za szkodę powstałą przy realizacji umów przewozu i spedycji wzrosło z 1 mln EUR do 1,25 mln EUR, a za zdarzenie w wyniku którego szkoda bądź szkody mogły wyniknąć z 2 mln EUR do 2,5 mln EUR. W odniesieniu do umów składowych, limit za szkodę wzrósł z 25 tys EUR do 35 tys EUR oraz analogicznie do 2,5 mln EUR za zdarzenie.

Nowym rozwiązaniem, tym razem jednak zaczerpniętym z zapisów DTLB było wprowadzenie ograniczenia kwotowego zleceniodawcy, które ustalono na poziomie 200 tys EUR za zdarzenie.

Kolejno, w porównaniu do ADSp 2016 wprowadzono, między innymi: modyfikacje dotyczące reguł odpowiedzialności w transporcie multimodalnym; zrezygnowano z rozwiązań, regulujących kwestie takie jak odpowiedzialność kierowcy w związku z za- i rozładunkiem towaru czy regulacji dotyczącej wymiany palet; zmodyfikowano reguły dotyczące wynagrodzenia należnego spedytatorowi za koszty powstałe w związku z realizacją usług przewozowych czy składowych; podniesiono kryterium przesądzające o uznaniu towaru jako wartościowy (z 50 EUR za kg do 100 EUR za kg).

Rekomendacja do stosowania ADSp 2017 w codziennej działalności ma charakter niewiązący. Strony konkretnej relacji kontraktowej, stosownie do specyfiki swojej działalności, mogą podejmować odmienne ustalenia od tych zaproponowanych w ADSp 2017 (bądź np. umówić się na obowiązywanie wcześniejszych wersji ADSp). Istotne jest jednak aby - stosownie do podjętych ustaleń - przywiązać należyłą uwagę do kwestii wyboru warunków jakie mają obowiązywać w wzajemnych relacjach i jednoznacznego odzwierciedlenia tego wyboru w dokumentacji kontraktowej oraz zastrzeżenia w sposób przejrzysty ewentualnych odstępstw

jakie się w tym zakresie przewiduje. Albowiem wszelkie ewentualne wątpliwości w tym zakresie mogą nieść ze sobą daleko idące konsekwencje, czy to w aspekcie problemów z ustaleniem przyjętych ram prawnych świadczenia usług i związanego z tym rozdziału obowiązków czy też odpowiedzialności związanej z ich naruszeniem i związanych z tą odpowiedzialnością ograniczeń kwotowych.



**Autor:**  
**Piotr Gajlewicz**



## Sea waybill a strony umowy przewozu towarów drogą morską

***Sea waybill* (nazywany również konosamentem ekspresowym lub przyspieszonym), jest jednym ze szczególnych rodzajów morskiego listu przewozowego, którego istota polega na tym, iż nie musi być on przedstawiony w oryginale przewoźnikowi, aby ten wydał towar odbiorcy. W ostatnim czasie, w jurysdykcji włoskiej, zapadły dwa istotne orzeczenia sądu w Genui, które poruszały, w tym kontekście, kwestie związane z identyfikowaniem stron umowy przewozu oraz bierną legitymacją procesową. Przyjrzyjmy się zatem przedmiotowym rozstrzygnięciom i wyciągnijmy odpowiednie wnioski.**

### **Stan faktyczny**

Oba orzeczenia zapadły na skutek roszczeń podnoszonych przez jednego z włoskich producentów żywności, którego towary (w tym przypadku owoce) były transportowane drogą morską z Włoch na daleki Wschód. Powód zdecydował się skierować swoje powództwo z uwagi na poniesioną szkodę w związku z realizacją przewozu ładunków, przeciwko...agentowi przewoźnika. Powód oparł swoją decyzję o twierdzenie, że umowy przewozu zostały zawarte z agentem. Pozwany bronił się podnosząc zarzuty braku biernej legitymacji procesowej w tej sprawie, wskazując, iż dokonywał czynności jedynie w charakterze agenta, bowiem morski list przewozowy wyraźnie wskazywał linię żeglugową jako przewoźnika, a w konsekwencji Pozwany nie był stroną którejkolwiek z umów. W odpowiedzi Powód podnosił, iż *sea waybill* jest dokumentem, który pozwala odbiorcy uzyskać dostawę towaru do portu przeznaczenia i żądać jego wydania potwierdzając swoją tożsamość (tj. wykazując, iż jest faktycznie podmiotem wskazanym w dokumencie), ale że nie należy traktować go jako dowód zawarcia umowy przewozu lub na jego podstawie rozstrzygać kto jest stroną takiej umowy.

### **Rozstrzygnięcie**

Sąd w Genui, w obu sprawach, przychylił się do stanowiska prezentowanego przez Pozwanego. Uznał bowiem na podstawie treści morskiego listu przewozowego, że Pozwany nie ma biernej legitymacji procesowej w omawianej sprawie. Sąd podkreślił, iż zarówno konosament "zwykły" jak i morski list przewozowy stanowią dowód na zawarcie umowy przewozu ładunku. Są bowiem wydawane dopiero po dostarczeniu przez nadawcę ładunku przewoźnikowi i wskazują strony umowy przewozu, określają co stanowi ładunek, a także port wysyłki i port przeznaczenia. W odniesieniu do identyfikacji stron umowy przewozu w omawianych sprawach, Sąd stwierdził, iż podpisanie przez Pozwanego morskiego listu przewozowego w charakterze agenta przewoźnika, wyklucza stwierdzenie, iż to on stał się stroną umowy, a zatem pozew został skierowany przeciwko podmiotowi, który w tym stanie faktycznym nie mógł występować w roli pozwanego. Pozew został odrzucony w całości.

### **Komentarz**

Omawiane sprawy po raz kolejny obrazują jak istotne, celem skutecznego dochodzenia roszczeń i obrony swoich praw, są kwestie o charakterze formalnym, w tym właściwa identyfikacja stron umowy, a w konsekwencji stron ewentualnego procesu. Kwestia ta, w dobie dokonywania na rynku transakcji z wykorzystaniem częstokroć pośredników lub agentów, może okazać się problematyczna i wymagać uważnej analizy dotychczasowych czynności. Błąd może skutkować

bezskutecznością lub znacznym opóźnieniem zaspokojenia roszczeń podmiotów zainteresowanych, co może mieć znaczny wpływ na ich stan płynności finansowej lub nawet prowadzić do niewypłacalności.



**Autor:**  
**Michał Pilecki**

## UE nakaże ujawnić rzeczywistych beneficjentów spółek i trustów

**26 czerwca 2017 r. upłynie termin implementacji przepisów zaostrzających zasady dotyczące przejrzystości. Przepisy wymierzone są przeciwko finansowaniu terroryzmu, unikaniu opodatkowania i praniu pieniędzy.**

Unia Europejska od dawna podejmuje działania służące zapobieganiu unikania opodatkowania i prania pieniędzy. Walka ta wpisuje się w ogólnoswiatowy trend uszczelniania systemów podatkowych, w którym prym wiedzie obecnie OECD i państwa G20 ze swoim Planem BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), a znaczący udział mają również Stany Zjednoczone poprzez, jak się okazuje, dość uciążliwą regulację FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act). Ponadto, w związku z nasilającymi się aktami terrorku w państwach Unii, podejmowane są próby maksymalnego utrudnienia terrorkystom finansowania ich działalności. Wynikiem tych działań jest obszerny pakiet przepisów, który w skrócie przedstawiamy.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/849 z dnia 20 maja 2015 r., w sprawie zapobiegania wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terrorkizmu (...) ma zostać implementowana w państwach członkowskich UE do dnia 26 czerwca 2017 r. Dyrektywa ta jest czwartą dyrektywą dotyczącą zagrożeń wynikających z prania pieniędzy. Trwają jeszcze prace nad jej ostatecznym kształtem, w szczególności w zakresie obrotu kryptowalutami. Dyrektywa dotyka kilku zasadniczych kwestii, między innymi:

1. Dokonywania dużych transakcji gotówkowych (na kwotę 10.000 EUR lub wyższą).
2. Ograniczenia kwotowego przy prowadzeniu anonimowych rachunków do 250 EUR.
3. Identyfikacji każdej osoby fizycznej będącej właścicielem podmiotu prawnego lub sprawującej nad nim kontrolę, w tym identyfikacji i weryfikacji beneficjentów rzeczywistych oraz konieczności posiadania dokładnych i aktualnych danych tych beneficjentów.
4. Stosowania środków należytej staranności wobec klientów, w tym wzmocnionych środków należytej staranności wobec osób fizycznych lub podmiotów prawnych – mających siedzibę w państwach trzecich wysokiego ryzyka określonych przez Komisję.
5. Utworzenia jednostek analityki finansowej odpowiedzialnych za gromadzenie i analizowanie informacji w celu ustalenia powiązań między podejrzanymi transakcjami a leżącą u ich podstaw działalnością przestępczą.
6. Wprowadzenia skutecznych, proporcjonalnych i odstrasających kar i środków administracyjnych w przypadku naruszenia przepisów transponujących Dyrektywę.

W gąszczu przepisów uwagę zwraca przede wszystkim kwestia identyfikacji beneficjentów rzeczywistych. Dyrektywa zobowiązuje państwa członkowskie do otrzymywania i posiadania przez podmioty o charakterze korporacyjnym i inne podmioty prawne utworzone na ich terytorium odpowiednich, dokładnych i aktualnych informacji o ich beneficjentach rzeczywistych, łącznie ze szczegółowymi informacjami o stosunkach łączących je z beneficjentami rzeczywistymi. Dyrektywa wprowadza również obowiązek ustanowienia przepisów umożliwiających przechowywanie w centralnym rejestrze (np. rejestrze handlowym) odpowiednich, dokładnych i aktualnych informacji o beneficjentach rzeczywistych podmiotów o charakterze korporacyjnym, łącznie ze szczegółowymi informacjami o stosunkach łączących je z beneficjentami rzeczywistymi. Informacje dostępne w centralnym rejestrze powinny być udostępniane właściwym organom i jednostkom analityki finansowej, bez żadnych ograniczeń, podmiotom zobowiązanym (zgodnie z Dyrektywą, a więc m.in. bankom) w ramach stosowania

zasad należytej staranności wobec klienta, oraz wszelkim osobom lub organizacjom, które mogą wykazać uzasadniony interes (w tym przypadku musi być to dostęp do co najmniej takich informacji jak: imię i nazwisko, miesiąc i rok urodzenia, obywatelstwo oraz państwo zamieszkania beneficjenta rzeczywistego). Właściwe organy i jednostki analityki finansowej będą miały terminowy i nieograniczony dostęp do danych dotyczących beneficjentów.

Również w przypadku trustów, powiernicy będą musieli uzyskiwać i posiadać odpowiednie, dokładne i aktualne informacje o beneficjentach rzeczywistych trustu. Informacje obejmować mają tożsamość ustanawiającego, powiernika lub powierników, sprawującego nadzór (jeśli taka osoba istnieje), beneficjentów lub kategorii beneficjentów, wszelkich innych osób fizycznych sprawujących faktyczną kontrolę nad trustem. W przypadku trustów, informacje również będą musiały być przechowywane w centralnym rejestrze, jeżeli dany trust generuje skutki podatkowe. Dostęp do informacji będzie jednak ograniczony dla właściwych organów i jednostek analityki finansowej.

Wprowadzenie w życie wskazywanych regulacji znacznie ograniczy możliwość ukrycia majątków przy pomocy skomplikowanych struktur. Szczególnie interesujący wydaje się obowiązek ujawniania informacji o beneficjentach trustów, które z natury tworzone są do ochrony majątku i tajemnicy o nim. Jak wspomniano na początku tekstu, ostateczna treść Dyrektywy nie jest jeszcze uzgodniona, w związku z czym proces implementacji Dyrektywy w państwach członkowskich szybko się nie zakończy. Jeżeli jednak do odpowiednich ustaleń na szczeblu unijnym dojdzie, może się okazać, że 26 czerwca 2017 r. będzie datą kluczową dla wielu podmiotów ulokowanych w Unii Europejskiej. Można zatem przypuszczać, iż obowiązek ujawniania danych rzeczywistych beneficjentów struktur spowoduje odpływ kapitału poza państwa Unii Europejskiej.



**Autor:**  
**Aleksander Błahy**



**Autor:**  
**Paweł Bilicki**

## Ograniczenie handlu w niedzielę i jego wpływ na branżę transportu, spedycji i logistyki

We wrześniu 2016 r. do Sejmu wpłynął obywatelski projekt ustawy o ograniczeniu handlu w niedziele [„Projekt”]. Jeszcze przed pierwszym czytaniem Projektu eksperci analizujący to zagadnienie podkreślali, że wprowadzenie ustawy może oddziaływać na funkcjonowanie wielu branż, w tym przede wszystkim rynku usług TSL.

### Stanowisko Rady Ministrów

W przedstawionym przez Radę Ministrów stanowisku na temat Projektu podkreślono, iż ma on bardzo szeroki zakres zastosowania, zarówno przedmiotowy jak i podmiotowy. Obok kwestii odnoszącej się do zakazu handlu w niedziele, co miało stanowić zasadniczy cel planowanej regulacji, reguluje on bowiem również zakaz wykonywania w tym czasie innych czynności sprzedażowych, których definicja znacznie wykracza poza czynności powszechnie kojarzone z handlem. Podkreślono przy tym iż Projekt dotyczy wprost podmiotów świadczących usługi na rzecz handlu (tu: centra logistyczne, dystrybucyjne etc.).

W podanym kontekście wskazano również, że mimo, iż ograniczenie handlu w niedziele jest społecznie ważnym zagadnieniem to Projekt znacznie wykracza poza powszechne rozumienie tego zjawiska, a które w odbiorze społecznym kojarzone przede wszystkim z wykonywaniem pracy w niedziele przez osoby mające status pracownika w dużych sieciach handlowych.

### Pracodawcy RP a wpływ zapisów Projektu na funkcjonowanie branży TSL

Swoją opinię w sprawie Projektu przedstawiła również organizacja Pracodawców RP. Według zaprezentowanych analiz, Projekt wpłynie na funkcjonowanie wielu branż w tym logistycznej i usług pocztowych, które prowadzą działalność również w niedziele i dni wolne od pracy. W tym ostatnim względzie, zauważono, że przedmiotem usług pocztowych mogą być zarówno dobra ujęte w projektowanej definicji handlu, jak i inne dobra (niebędące przedmiotem sprzedaży), w tym choćby zwykłe listy. Czynienie w tym zakresie jakiegokolwiek rozróżnienia jest w praktyce niemożliwe, zważywszy także na ustawową tajemnicę korespondencji. Tymczasem wszelkie przesyłki stanowiące przedmiot usług pocztowych, podobnie jak inne towary, wymagają obsługi logistycznej, w tym m.in. transportowej i magazynowej. Wprowadzenie w życie proponowanych w Projekcie rozwiązań uniemożliwiłoby realizowanie m.in. przez wyznaczonego operatora pocztowego obowiązków uznanych za niezbędne do zaspokajania podstawowych potrzeb społecznych - w szczególności wiązałoby się to z naruszeniem terminowości dostarczenia wszelkiego rodzaju przesyłek. Konsekwencją tego byłoby poważne ryzyko nakładania przez UKE oraz UOKiK wysokich kar administracyjnych na podmioty działające we wspomnianych obszarach. Co więcej, Projekt wprowadza także zupełnie niezrozumiałe ograniczenia w obsłudze przesyłek w ruchu tranzytowym (których jedynie weekendowa obsługa logistyczna odbywa się w Polsce), choćby w najmniejszym stopniu niezwiązanych z handlem w rozumieniu przygotowanej regulacji, wykonywanym przez podmioty polskie lub zagraniczne działające na terenie RP.

Kolejnym ograniczeniem wskazanym przez Pracodawców RP, które będzie miało niezwykle istotny wpływ na branżę, jest wprowadzenie rozwiązania zakładającego, że zatrudnienie w niedziele obejmuje również wykonywanie innych czynności sprzedażowych od północy do godz. 6:00 w poniedziałki. Projektowana ustawa rozszerza zatem efektywnie zakaz działania branży logistycznej aż do poniedziałku do godz. 6:00, podczas gdy zgodnie z globalną praktyką przesyłki są sortowane w poniedziałki (podobnie jak w inne dni tygodnia) w godzinach nocnych

i porannych. Przesyłki są doręczane i odbierane w dzień - sortowanie i przeładowanie przesyłek w godzinach nocnych i wczesno porannych jest zatem koniecznością.

W konsekwencji, Pracodawcy RP wnieśli o wprowadzenie do Projektu zapisu o wyłączeniach z reżimu ustawy dotyczących: *"usług pocztowych w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 23 listopada 2012 r. Prawo pocztowe (Dz. U. z 2012 r., poz. 1529 z późn. zm.) oraz usług świadczonych w wykonaniu umowy przewozu, spedycji, przechowania lub składu lub umów nienazwanych zawierających elementy przedmiotowo istotne powyższych umów przez podmioty, które oferują takie usługi różnego rodzaju przedsiębiorcom lub konsumentom"*.

### **Uwagi Związku Pracodawców Business Centre Club - zakłócenie łańcucha produkcji**

Opinię do Projektu przedstawili również członkowie Związku Pracodawców Business Centre Club, gromadzącego przedstawicieli szeroko pojętej branży transportowej i spedycyjnej. W opinii podkreślono, że sprzedaż dóbr i usług stanowi końcowe ogniwo w długim i złożonym łańcuchu produkcji. Bez sprzedaży, wynagrodzenia nie otrzymają nie tylko pracownicy handlu ale także wszyscy inni, zatrudnieni w tym łańcuchu. Zdają sobie z tego sprawę przedsiębiorcy oraz kadra kierownicza podmiotów gospodarczych konkurujących na rynku.

Autorzy ekspertyzy przypomnieli, iż świadomość powyższego przyświecała projektodawcom Kodeksu pracy, którzy właśnie dla handlu zrobili wyjątek w art. 151<sup>9</sup>, stanowiąc, że: *"Praca w niedziele jest dozwolona w placówkach handlowych przy wykonywaniu prac koniecznych ze względu na użyteczność społeczną i codzienne potrzeby ludności"*.

W Kodeksie pracy wskazany jest ponadto długi szereg innych stanowisk i zakresów działań, dla których praca w niedziele jest dozwolona, ponieważ uznano, że bez tej możliwości współczesne społeczeństwo nie mogłoby normalnie funkcjonować.

Podważenie tak zakreślonej logiki przez projektodawców ustawy o zakazie handlu w niedzielę stwarza sytuację, w której potencjalni klienci będą mieli znacznie bardziej ograniczoną możliwość zapoznania się z produktami i usługami oraz dokonania samej transakcji zakupu, w rezultacie czego stosowny procent transakcji albo zostanie przesunięty w czasie albo w ogóle nie dojdzie do skutku.

### **Obecny etap prac legislacyjnych**

Na ten moment Projekt stanowi przedmiot prac sejmowej Komisji Polityki Społecznej i Rodziny, ściślej zajmuje się nim Podkomisja stała do spraw rynku pracy. Mając na uwadze olbrzymie znaczenie jakie planowana regulacja może mieć na funkcjonowanie branży transportu, spedycji i logistyki, w szeroko rozumianym interesie wszystkich zainteresowanych stron leży stała obserwacja dalszego procesu legislacyjnego i rozwiązań prawnych jakie zostaną finalnie przyjęte.



**Autor:**  
**Piotr Gajlewicz**



**Autor:**  
**Szymon Romanowicz**



## Zmiany w ustawie o transporcie kolejowym a działalność portowa - wprowadzenie obiektów infrastruktury usługowej

**Prezydent RP w dniu 23 listopada 2016 r. podpisał ustawę z dnia 16 listopada 2016 r. o zmianie ustawy o transporcie kolejowym oraz niektórych innych ustaw [dalej: "Nowelizacja"], która w znaczący sposób zmienia dotychczas obowiązujące regulacje. Nowelizacja ma na celu dostosowanie polskiego prawa do dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/34/UE z dnia 21 listopada 2012 r. w sprawie utworzenia jednolitego europejskiego obszaru kolejowego (Dz. Urz. UE L 343 z 14.12.2012, str. 32) oraz wydanych w tym zakresie przepisów wykonawczych.**

Wśród licznych modyfikacji uwzględnionych w owej Nowelizacji, w kontekście zagadnienia działalności portowej, warto zwrócić uwagę m. in. na wprowadzenie nowego - wcześniej nieznanego ustawie - pojęcia „obektu infrastruktury usługowej” i operatora tej infrastruktury. W tym zakresie Nowelizacja przewiduje także postanowienia regulujące proces dostępu do tej infrastruktury jak również zasady pobierania opłat.

Zgodnie z przyjętą Nowelizacją "obiektem infrastruktury usługowej" jest obiekt budowlany, wraz z gruntem, na którym jest usytuowany, oraz instalacjami i urządzeniami, przeznaczony w całości lub w części do świadczenia jednej lub większej liczby usług, o których mowa w ust. 2 i 3 załącznika nr 2 do ustawy. Obiektami infrastruktury usługowej wskazanymi we wspomnianym wyżej ust. 2 załącznika nr 2 są m. in. (a) infrastruktura portów morskich i śródlądowych z dostępem do torów kolejowych oraz (b) terminal towarowy. Za terminal towarowy, zgodnie z przyjętą Nowelizacją, uznaje się przy tym obiekt budowlany lub zespół obiektów budowlanych obejmujący drogę kolejową, wyposażony w urządzenia ładunkowe, umożliwiające załadunek lub rozładunek wagonów lub integrację różnych rodzajów transportu w zakresie przewozu towarów. Ponadto jako obiekt infrastruktury usługowej wskazuje się przykładowo również na (c) punkty zaplecza technicznego, z wyjątkiem punktów utrzymania naprawczego przeznaczonych dla pociągów dużej prędkości lub innego rodzaju taboru kolejowego wymagającego specjalistycznego zaplecza; (d) stanowiska techniczne, w tym stanowiska do czyszczenia i mycia taboru czy (e) instalacje pomocnicze.

Zaznaczenia wymaga, iż zgodnie z przedstawioną definicją "obektu infrastruktury usługowej" o tym, czy dany obiekt zaliczany jest do tej kategorii decyduje jego funkcja, określona w ust. 2 i 3 załącznika nr 2. Powyższe pozostaje zatem niezależne od innych pojęć w zakresie infrastruktury kolejowej, takich jak linia kolejowa czy bocznica kolejowa - obiekt może być także usytuowany zarówno na bocznicie kolejowej, jak i na linii kolejowej. Z drugiej zaś strony z infrastrukturą kolejową można mieć również do czynienia w ramach samego obiektu. Co do zasady obiekt infrastruktury usługowej nie znajdzie się jednak na infrastrukturze prywatnej. Z definicji infrastruktura prywatna stanowi bowiem infrastrukturę kolejową wykorzystywaną wyłącznie do realizacji własnych potrzeb jej właściciela lub jej zarządcy innych niż przewóz osób, przez co nie może znajdować się tam obiekt podlegający udostępnieniu.

"Operatorem obiektu infrastruktury usługowej" jest natomiast podmiot wykonujący działalność polegającą na zarządzaniu obiektem infrastruktury usługowej lub świadczeniu na rzecz przewoźników kolejowych co najmniej jednej z usług, o których mowa w wspomnianych ust. 2 i 3 załącznika nr 2. Wśród przykładowych usług świadczonych na rzecz przewoźników można wymienić m. in.: (a) dostęp do sieci telekomunikacyjnych; (b) przetwarzanie prądu na prąd trakcyjny; (c) dostawa paliwa, prace manewrowe i pozostałe usługi świadczone w celu obsługi urządzeń, (d) usługi świadczone na podstawie umów dostosowanych do indywidualnych

potrzeb przewoźnika kolejowego dotyczące przekazywania informacji i obserwacji pociągu z przesyłką zawierającą towar niebezpieczny jak również opracowania warunków i zarządzania przewozu oraz nadzoru nad przewozem przesyłek nadzwyczajnych; (e) rewizja techniczna taboru. Warto w tym kontekście nadmienić, iż część wskazanych usług, np. dostęp do sieci telekomunikacyjnych, nie jest powiązana bezpośrednio z obiektem infrastruktury usługowej, co nie zmienia jednak faktu, iż podmiot dostarczający taką usługę nadal jest operatorem. Operator obiektu infrastruktury usługowej nie musi przy tym posiadać żadnego dokumentu z zakresu bezpieczeństwa. Taki obowiązek pojawia się natomiast w sytuacji, gdy podmiot jest również zarządcą infrastruktury czy użytkownikiem bocznicy kolejowej.

W tym miejscu należy się dodatkowo odnieść do regulacji w zakresie udostępniania obiektów infrastruktury usługowej. Zgodnie bowiem z Nowelizacją "udostępnianie obiektu infrastruktury usługowej" polega na umożliwieniu przewoźnikom kolejowym, na ich wniosek, korzystania z usług, o których mowa we wspomnianych ust. 2 i 3 załącznika nr 2, do świadczenia których obiekt został specjalnie przystosowany. W przypadku, gdy wymaga tego specyfika świadczonych usług, udostępnianie obiektu obejmuje również korzystanie z obiektu. Zarządzający obiektem sporządza statut obiektu, w którym określa, czy obiekt przeznaczony jest do udostępniania jednak zarządzający obiektem świadczący usługi, o których mowa w ust. 2 załącznika nr 2, może określić, że obiekt nie jest przeznaczony do udostępniania tylko w przypadku, gdy obiekt nie jest używany.

Przewoźnicy kolejowi są uprawnieni do dostępu do udostępnianych obiektów, w których są świadczone usługi, na równych i niedyskryminujących zasadach. Podobnie, jeżeli operator obiektu świadczy usługi, obowiązany jest je świadczyć na równych i niedyskryminujących zasadach. Jednocześnie operator określa sposób wnioskowania o dostęp do obiektu oraz termin składania wniosków. Operator opracowuje również regulamin dostępu do obiektu, który podlega kontroli Prezesa UTK. Podejmuje przy tym wszelkie możliwe działania w celu uwzględnienia wszystkich złożonych wniosków, przy czym nie jest on obowiązany do ponoszenia jakichkolwiek nakładów, które są konieczne do realizacji tego celu. Operator może odmówić przewoźnikowi kolejowemu dostępu, jeżeli wykaże, że: (a) przewoźnik ten może wykonać planowany przewóz kolejowy na porównywalnych ekonomicznie warunkach, korzystając z innego udostępnianego obiektu, z wyjątkiem sytuacji, gdy przewoźnik poinformuje operatora, że operator wskazanego obiektu odmówił mu do niego dostępu, lub (b) pozytywne rozpatrzenie wniosku wiązałoby się z koniecznością poniesienia przez operatora nakładów, o których była mowa w zdaniu poprzedzającym, lub (c) ze względu na brak wystarczającej zdolności przepustowej pozytywne rozpatrzenie wniosku uniemożliwiłoby temu operatorowi realizację uzasadnionych potrzeb własnych lub wykonanie zobowiązań wynikających z umów zawartych uprzednio z innymi przewoźnikami kolejowymi. Odmowa wymaga jednak przedstawienia uzasadnienia na piśmie, a przewoźnik kolejowy może następnie wnieść skargę do Prezesa UTK.

Za korzystanie z obiektów infrastruktury usługowej dozwolone jest pobieranie opłat. Operator określa ich wysokość i pobiera je od przewoźników kolejowych za dostęp do obiektu. Opłaty nie mogą przy tym przekraczać kosztów udostępniania obiektu ponoszonych przez operatora powiększonych o rozsądny zysk, który określany jest jako stopa zwrotu z kapitału własnego ustalona przez operatora, uwzględniająca ewentualne ryzyka, w szczególności związane z przychodami, oraz średnią stopę zwrotu dla danego sektora w ostatnich latach, nie większą niż 10%. Powyższego nie stosuje się jednak do infrastruktury portowej w rozumieniu ustawy z dnia 20 grudnia 1996 r. o portach i przystaniach morskich.

Warto zarazem nadmienić, iż przepisów odnoszących się do obiektów infrastruktury usługowej wskazanych w rozdziale 6a (art. 36a–36h) nie stosuje się do obiektów połączonych wyłącznie z infrastrukturą kolejową, w stosunku do której zastosowano przynajmniej jedno z wyłączeń, określonych szczegółowo w Nowelizacji, z wyjątkiem obiektów, które są niezbędne do świadczenia usług przewozowych albo służą one lub mogą służyć więcej niż jednemu klientowi końcowemu.

Jak przy tym zostało wskazane przedmiotowa Nowelizacja obejmuje znacznie szerszy katalog zmian w bardzo istotny sposób modyfikujących dotychczasowe regulacje. Zmiany dotyczą m. in. nowego określenia wielu definicji, w tym "infrastruktury kolejowej", "drogi kolejowej", "linii kolejowej", "bocznicy kolejowej" czy "użytkownika bocznicy kolejowej". Wprowadzono także nowe definicje jak m. in. "aplikant" oraz "pociąg". Ponadto zmodyfikowano przepisy dotyczące zasad udostępniania infrastruktury kolejowej oraz zmieniono formułę funkcjonowania, w tym pozycję ustrojową, Prezesa UTK jak również wprowadzono zmiany w zakresie finansowania transportu kolejowego.



**Autor:**  
**Rafał Czyżyk**



**Autor:**  
**Łukasz Radosz**

## Skutki zaniechania ogłoszenia upadłości przedsiębiorcy

Podstawowym celem postępowania upadłościowego jest wyeliminowanie z obrotu gospodarczego podmiotów, których kondycja finansowa nie pozwala na dalsze funkcjonowanie na rynku. Powyższe ma na celu przede wszystkim ochronę wierzycieli upadłego przedsiębiorcy, jak również jego ewentualnych przyszłych kontrahentów. Założenie to realizuje się między innymi w nałożeniu na każdego przedsiębiorcę obowiązku postawienia spółki w stan upadłości w przypadku wystąpienia sprecyzowanych w ustawie okoliczności. Niedopełnienie powyższego obowiązku może skutkować daleko idącymi konsekwencjami zarówno wobec upadającego przedsiębiorcy, jak również wobec osób nim zarządzających.

### Obowiązek ogłoszenia upadłości przedsiębiorcy

Na wstępie omówienia wymaga krąg podmiotów, które z mocy ustawy obowiązane są do skierowania do Sądu upadłościowego wniosku o ogłoszenie upadłości przedsiębiorcy, jak również moment ziszczenia się ww. obowiązku.

Po pierwsze podmiotem obowiązany do zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości jest sam dłużnik – niewypłacalny przedsiębiorca. Powyższe jest szczególnie istotne z punktu widzenia osób fizycznych prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, albowiem w ich przypadku co do zasady są one jedynymi osobami, na których ciąży przedmiotowy obowiązek.

Po drugie, w przypadku osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej, w szczególności spółek prawa handlowego, obowiązek zgłoszenia wniosku o ogłoszenia upadłości spoczywa na każdym, kto na podstawie ustawy, umowy spółki lub statutu ma prawo do prowadzenia spraw dłużnika i jego reprezentacji, samodzielnie lub łącznie z innymi osobami. Powyższe dotyczy w szczególności członków zarządu spółek kapitałowych, jak również niepozbawionych prawa reprezentacji wspólników spółek osobowych. Co warte podkreślenia, przedmiotowy obowiązek spoczywa na każdej z wymienionych osób niezależnie, wobec czego w niniejszym kontekście bez znaczenia pozostaje sposób reprezentacji spółki w jej bieżącej działalności.

Podstawą ogłoszenia upadłości przedsiębiorcy jest jego niewypłacalność. Ustawa Prawo upadłościowe dokładnie precyzuje przesłanki, w których uznaje się, iż dany przedsiębiorca osiągnął stan niewypłacalności. Wniosek o ogłoszenie upadłości winien zostać zgłoszony w terminie 30 dni od dnia, w którym zaistniał stan niewypłacalności dłużnika. Zgłoszenie wniosku przez jeden z uprawnionych podmiotów, znosi obowiązek składania kolejnych wniosków przez pozostałe podmioty obowiązane.

Na marginesie warto również zauważyć, że skierowanie do Sądu wniosku o ogłoszenie upadłości, pomimo niewypłacalności przedsiębiorcy, nie zawsze musi wiązać się z faktycznym ogłoszeniem upadłości dłużnika. Sąd odmówi bowiem ogłoszenia upadłości, jeżeli majątek przedsiębiorcy nie pozwala na zaspokojenie chociażby kosztów postępowania. Powyższe jest jednak bez znaczenia z punktu widzenia omawianych w niniejszym artykule obowiązków. Nawet jeżeli dany przedsiębiorca nie posiada środków pozwalających na przeprowadzenie postępowania upadłościowego, każdy z wymienionych powyżej podmiotów ma obowiązek skierowania stosownego wniosku do Sądu.

Należy także podkreślić, że odpowiedzialność z tytułu niezłożenia wniosku o ogłoszenie upadłości dotyczy jedynie wskazanych powyżej osób. Odpowiedzialności takiej nie mogą ponosić inne osoby uprawnione do złożenia wniosku.

### **Odpowiedzialność cywilnoprawna**

W pierwszej kolejności należy wskazać, że konsekwencją niedopełnienia obowiązków, o których mowa powyżej, jest powstanie odpowiedzialności cywilnoprawnej osób obowiązanych do złożenia wniosku. Z uwagi na specyfikę osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą oraz wspólników spółek osobowych, którzy ostatecznie ponoszą odpowiedzialność osobistą za wierzytelności wynikające z ww. działalności, poniższe zasady należy rozpatrywać ze szczególnym uwzględnieniem członków zarządu spółek kapitałowych.

Stosownie do art. 21 ustawy Prawo upadłościowe, osoby obowiązane do zgłoszenia wniosku ponoszą odpowiedzialność za szkodę wierzycieli powstałą w związku z niezłożeniem wniosku w terminie. Domniemywa się, że szkoda jest równa wysokości niezaspokojonej wierzytelności. Tym samym, osoba obowiązana może odpowiadać w całości za zobowiązania upadłego, o ile nie udowodni, że wierzyciel nie poniósł straty wskutek zwłoki w ogłoszeniu upadłości. Zwolnienie z ww. odpowiedzialności możliwe jest jedynie w przypadku, gdy niezgłoszenie wniosku nastąpiło w sposób niezawiniony lub w określonym terminie otwarte zostało postępowanie restrukturyzacyjne lub postępowanie o zatwierdzenie układu.

Nadto, szczególne regulacje w zakresie odpowiedzialności cywilnoprawnej dotyczą członków zarządu spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Stosownie do art. 299 Kodeksu spółek handlowych, w razie bezskuteczności egzekucji z majątku spółki, członkowie zarządu spółki z o.o. odpowiadają solidarnie za jej zobowiązania. Zwolnienie się z ww. odpowiedzialności możliwe jest de facto w sposób analogiczny jak powyżej, a więc poprzez terminowe złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości.

### **Zakaz prowadzenia działalności gospodarczej**

Niezależnie od odpowiedzialności odszkodowawczej, zaniechanie ogłoszenia upadłości może powodować poważne konsekwencje w zakresie uprawnień zawodowych osób obowiązanych do złożenia przedmiotowego wniosku.

Na podstawie art. 373 ustawy Prawo upadłościowe, brak terminowego zgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości przez osobę do tego obowiązaną może skutkować orzeczeniem względem tej osoby zakazu prowadzenia działalności gospodarczej. Zakaz może być orzeczony na okres od roku aż do 10 lat oraz może obejmować bardzo szeroki zakres pełnionych funkcji. Mianowicie może on dotyczyć m.in. prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek, w ramach spółki cywilnej, pełnienia funkcji członka rady nadzorczej, reprezentanta osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą, spółki handlowej, przedsiębiorstwa państwowego etc.

Orzeczenie powyższego zakazu nie zawsze musi stanowić następstwo nieterminowego złożenia wniosku. Sąd rozważając orzeczenie zakazu bierze bowiem pod uwagę stopień winy danej osoby, jak również skutki jej działań, w szczególności obniżenia wartości majątku upadłego. Co więcej postępowanie o orzeczenie zakazu musi być wszczęte przez uprawniony do tego podmiot (m.in. wierzyciela, syndyka itp.). W dalszym ciągu, powyższe uprawnienie Sądu może powodować daleko idące konsekwencje wobec osoby obowiązanej trwające jeszcze przez wiele lat po zakończeniu postępowania upadłościowego przedsiębiorcy.

### **Odpowiedzialność karna**

Jeszcze dalej idącą odpowiedzialnością z tytułu niezgłoszenia wniosku o ogłoszenie upadłości jest odpowiedzialność karna. Odpowiedzialność ta ogranicza się jednak wyłącznie do członków zarządu oraz likwidatorów spółek prawa handlowego. Stosownie do art. 586 Ksh wskazane osoby nie zgłaszając wniosku o upadłość spółki handlowej, pomimo powstania warunków ją uzasadniających, podlegają grzywnie, karze ograniczenia wolności lub karze pozbawienia wolności do roku.

### **Przesłanka oddalenia wniosku a upadłość konsumencka**

Przepisy ustawy Prawo upadłościowe regulują nie tylko upadłość przedsiębiorców, ale również upadłość osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej, tzw. upadłość konsumencką. Procedura dotycząca upadłości konsumenckiej jest bardzo korzystna dla upadłego, albowiem przy spełnieniu określonych warunków, pozwala na całkowite oddłużenie osoby fizycznej, nawet jeżeli posiadany przez nią majątek nie pozwala na zaspokojenie wierzycieli.

Jedną z przesłanek stanowiących podstawę oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości konsumenckiej jest sytuacja, w której na przestrzeni 10 lat przed skierowaniem ww. wniosku dłużnik, mając taki obowiązek, wbrew przepisom ustawy nie zgłosił w terminie wniosku o ogłoszenie upadłości. W konsekwencji, co do zasady, zaniechanie zgłoszenia wniosku o upadłość „gospodarczą” choćby o jeden dzień, może powodować brak możliwości ogłoszenia upadłości „konsumenckiej” przez kolejne 10 lat.

### **Podsumowanie**

Jak wynika z niniejszego opracowania, obowiązki wynikające z prawa upadłościowego w zakresie terminu składania wniosku o ogłoszenie upadłości mają niezwykle doniosłe znaczenie, w szczególności z punktu widzenia osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą lub osób pełniących funkcje zarządcze w spółkach handlowych. Zważywszy na fakt, jak trudnym do spostrzeżenia jest moment powstania niewypłacalności przedsiębiorcy, w toku jego działalności należy zawsze mieć na względzie omówione powyżej kwestie. Warto pamiętać, że terminowo złożony wniosek o upadłość może pozwolić na uniknięcie odpowiedzialności z tytułu długów upadłego lub też może pozwolić na oddłużenie w przyszłości zadłużonej osoby w drodze upadłości „konsumenckiej”. Zaniechanie powyższych obowiązków może natomiast skutkować poważnymi konsekwencjami w sferze materialnej, zawodowej, a nawet karnej.



**Autor:**  
**Marcin Kaszyński**



## Prokura łączna niewłaściwa znów zgodna z przepisami

**Prokura łączna niewłaściwa, a więc instytucja pozwalająca działać prokurentowi tylko wraz z członkiem zarządu spółki, stanowiła często stosowane rozwiązanie w polskim obrocie gospodarczym. Możliwość stosowania tej instytucji pozwalała zarządom spółek na lepsze dostosowanie prawa reprezentacji prokurenta do swoich potrzeb.**

Instytucja ta przez dłuższy czas budziła spory w doktrynie prawa, gdyż nie znajdowała bezpośredniej podstawy w przepisach Kodeksu cywilnego. W praktyce jednak wydziały Krajowego Rejestru Sądowego rejestrowały tego typu prokurę, co dawało formalną podstawę do jej funkcjonowania i znajdowało podstawę w dotychczasowych orzeczeniach Sądu Najwyższego.

Rok temu, uchwałą składu 7 sędziów Sądu Najwyższego z dnia 30 stycznia 2015 r., Sąd Najwyższy orzekł, że prokura łączna niewłaściwa, nie może być wpisywana do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym. Sąd Najwyższy stwierdził bowiem, że brak jest podstaw dla ustanowienia takiej prokury, gdyż nie przewidują jej przepisy k.c. o prokurze, a ponadto taka prokura byłaby sprzeczna z podstawową zasadą reprezentacji osób prawnych, określoną w art. 38 k.c. Mając powyższe na względzie Sąd Najwyższy zalecił, by wpisy w Krajowym Rejestrze Sądowym prokury jednoosobowej określanej jako prokura łączna z członkiem zarządu, zostały wykreślone z Krajowego Rejestru Sądowego. W praktyce oznaczało to, że tego typu ograniczenie uprawnień prokurenta nie mogło mieć wpływu na zewnętrzne stosunki spółki.

Uchwała wzbudziła wiele komentarzy i spotkała się z krytyką części praktyków i przedstawicieli nauki prawa. Oznaczała bowiem nie tylko utrudnienie obrotu gospodarczego, ale także stanowiła odstępstwo od dotychczasowych poglądów Sądu Najwyższego. Potrzebę zmian w tym zakresie dostrzegł także ustawodawca, który ustawą z dnia 16 grudnia 2016 r. o zmianie ustaw w celu poprawy otoczenia prawnego przedsiębiorców, dokonał m.in. nowelizacji przepisów Kodeksu cywilnego.

I tak, od 1 stycznia 2017r., art. 109<sup>4</sup> Kodeksu cywilnego stanowi, że prokura może obejmować umocowanie także albo wyłącznie do dokonywania czynności wspólnie z członkiem organu zarządzającego lub współnikiem uprawnionym do reprezentowania handlowej spółki osobowej. Ponadto, kierowane do przedsiębiorcy oświadczenia lub doręczenia pism mogą być dokonywane wobec jednej z osób, którym udzielono prokury.

Zmiana pozwala na ponowne powołanie prokurentów skutecznie wyłączając ich uprawnienie do samodzielnej reprezentacji spółki. Dokonanie takiego ograniczenia uprawnień prokurenta wymagać będzie co do zasady odpowiedniej uchwały zarządu i złożenia właściwego wniosku do Krajowego Rejestru Sądowego.

Powyższa nowelizacja została przychylnie przyjęta przez praktyków, jako że przywraca prawo polskiemu powszechnie stosowaną, uznaną i wygodną instytucję. Wpisanie prokury łącznej niewłaściwej wprost do Kodeksu cywilnego kończy spór, który w praktyce i nauce prawa toczył się od co najmniej dwudziestolecia międzywojennego. Po raz pierwszy bowiem Sąd Najwyższy rozpatrywał możliwość stosowania prokury łącznej niewłaściwej w 1938r., wówczas stwierdzając, że prokura ta na gruncie ówczesnego art. 62 Kodeksu handlowego (który był odpowiednikiem obecnego art. 109<sup>4</sup> § 1 Kodeksu cywilnego) jest zgodna z prawem.



**Autor:**  
**Aleksander Karandyszowski**

## Podatkowe aspekty transakcji kapitałowych, część V – przekształcenie spółki kapitałowej w osobową spółkę handlową osób fizycznych

W poprzednim artykule przygotowanym w ramach niniejszego cyklu przedstawiliśmy Państwu problematykę opodatkowania transakcji przekształcenia spółki osób fizycznych niebędącej osobą prawną w spółkę kapitałową. Ten artykuł poświęcony zostanie natomiast transakcji niemal przeciwstawnej, a mianowicie przekształceniu spółki kapitałowej („SK”) w osobową spółkę handlową osób fizycznych, z wyłączeniem spółki komandytowo - akcyjnej („SO”).

### Aspekt prawnohandlowy przekształcenia spółki kapitałowej w spółkę osobową

W myśl art. 551 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych („k.s.h.”), spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółka akcyjna (a zatem spółki kapitałowe prawa handlowego) mogą być przekształcone w inną spółkę handlową. Jak wskazywaliśmy w jednym z poprzednich artykułów, z prawnohandlowego punktu widzenia, przekształcenia spółek handlowych rodzą ten skutek, że dochodzi do zmiany ich formy prawnej, natomiast zachowana jest tożsamość podmiotu przekształcanego i przekształconego – spółka przekształcana staje się spółką przekształconą z chwilą wpisu spółki przekształconej do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, przy czym w przypadku przekształcenia SK w SO, dochodzi do utraty przez spółkę przekształconą osobowości prawnej.

### Zakres sukcesji podatkowej w podatkach dochodowych

Przekształcenie SK w SO wywoła jednak istotne skutki w sferze prawa podatkowego. Podstawowym problemem związanym z tego rodzaju transakcją jest zmiana podmiotowości podatkowej spółki przekształcanej, wynikająca z faktu, iż SK jest podatnikiem podatku dochodowego od osób prawnych, zaś SO charakteryzuje transparentność podatkowa w obszarze podatków dochodowych – podatnikami nie są spółki osobowe lecz ich wspólnicy. W tym stanie rzeczy wskazać należy, iż w przypadku gdy w SO, jako spółce przekształconej, wystąpią przychody lub koszty będące następstwem określonych zdarzeń ujętych w księgach podatkowych SK, jako spółki przekształconej, to SO winna dokonać ujęcia podatkowego tych przychodów lub kosztów w taki sposób, w jaki dokonałaby tego SK, z tym zastrzeżeniem, że w SO – wobec jej neutralności w podatkach dochodowych – takie przychody lub koszty przypisane zostaną proporcjonalnie wspólnikom. Zatem wspólnicy SO kontynuować będą dokonywane przez SK odpisy amortyzacyjne od nabytych lub wytworzonych składników majątku, będą uprawnieni do dokonania odpisów aktualizujących należności, których nieściągalność została uprawdopodobniona, czy też zobowiązani będą do odpowiedniego zarachowania przychodów należnych. Podkreślenia wymaga także, iż fakt przekształcenia SK w SO nie powoduje utraty przez wspólników SO ulg i zwolnień podatkowych, które przyznane były uprzednio SK, o ile takie ulgi lub zwolnienia mogą zostać przeniesione na wspólników, np. zwolnienie z opodatkowania dochodów osiągniętych w wyniku prowadzenia działalności strefowej (tak: H. Litwińczuk (w:) „Opodatkowanie spółek”, H. Litwińczuk (red.), Wyd. Wolters Kluwer, Warszawa 2016).

### Cicha rezerwa zysków i amortyzacja podatkowa

Z uwagi na obowiązującą w przypadku przekształceń zasadę kontynuacji wyceny dla celów podatkowych, w przypadku przekształcenia nie istnieje możliwość przeszacowania wartości początkowej środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. W konsekwencji

powyższego, przekształcenie SK w SO nie powoduje ujawnienia cichych rezerw. Tym samym, wspólnicy SO – jako spółki przekształconej – winni ustalić wartość początkową środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w wysokości wartości początkowej wynikającej z ksiąg podatkowych SK, jako spółki przekształcanej. W konsekwencji, wspólnicy SO dokonywać będą odpisów amortyzacyjnych w oparciu o dotychczasową wysokość odpisów dokonanych przez SK i zgodnie z metodą przyjętą przez SK.

W kontekście skutków przekształcenia SK w SO w zakresie amortyzacji podatkowej zauważyć należy, iż transakcja taka może wiązać się z osiągnięciem korzyści podatkowych w tym obszarze. Do 31 grudnia 2016 r. obowiązywał bowiem przepis art. 16 ust. 1 pkt 63 lit. d ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych („CitU”), w myśl którego do kosztów uzyskania przychodów nie zaliczało się odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych nabytych w formie wkładu niepieniężnego („Aport”), od tej części ich wartości, która nie została przekazana na utworzenie lub podwyższenie kapitału zakładowego spółki („Agio”). Wprawdzie z dniem 1 stycznia 2017 r. przepis ten został uchylony mocą ustawy z dnia 5 września 2016 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych („PitU”) oraz ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych („Nowelizacja”), niemniej jednak w myśl art. 6 Nowelizacji, odpisy amortyzacyjne od składników majątkowych nabytych w formie Aportu z Agio nie stanowią kosztów uzyskania przychodu, jeżeli przychód u podatnika wnoszącego wkład określony został według zasad obowiązujących do 31 grudnia 2016 r., tj. w wysokości wartości nominalnej udziałów objętych za Aport (vide: art. 12 ust. 12 ust. 1 pkt 7 CitU, art. 17 ust. 1 pkt 9 PitU w brzmieniach obowiązujących do 31 grudnia 2016 r.). W praktyce oznacza to, iż wszystkie Aporty z Agio, które dokonane zostały przed 1 stycznia 2017 r. skutkować będą w dalszym ciągu brakiem możliwości zaliczenia w ciężar kosztów podatkowych, przez spółkę kapitałową otrzymującą Aport, odpisów amortyzacyjnych od składników majątkowych otrzymanych z Agio.

Przenosząc powyższe rozważania na aspekt przekształcenia SK w SO wskazać należy, iż operacja taka może skutkować prawem wspólników SO do zaliczenia do kosztów podatkowych pełnej wysokości odpisów amortyzacyjnych od składników majątku wniesionych do SK z Agio, gdyż ograniczenie wynikające z art. 16 ust. 1 pkt 63 lit. d CitU odnosi się jedynie do spółki kapitałowej otrzymującej Aport, a nie wspólników SO przekształconych z SK. Ponadto PitU nie zawiera regulacji stanowiącej odpowiednik art. 16 ust. 1 pkt 63 lit. d CitU.

Taki pogląd winien być jednak każdorazowo przedmiotem indywidualnej analizy, gdyż wzbudza on wątpliwości interpretacyjne wynikające z art. 93a § 2 ust. 1 lit. b ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja Podatkowa („OrdPodU”). W orzecznictwie sądów administracyjnych występują zarówno poglądy aprobujące opisaną powyżej możliwość zaliczania do kosztów uzyskania przychodów odpisów amortyzacyjnych w pełnej wysokości (tak m. in.: Naczelny Sąd Administracyjny [w:] wyrok z dnia 19 sierpnia 2015 r., sygn. akt: II FSK 1898/13, wyrok z dnia 4 listopada 2015 r., sygn. akt: II FSK 3013/13), jak również poglądy odrzucające taką możliwość (tak m. in. Naczelny Sąd Administracyjny [w:] wyrok z dnia 12 stycznia 2016 r., sygn. akt: II FSK 3273/13).

### **Wpływ przekształcenia na rozliczenia podatkowe sk**

Wraz z przekształceniem SK w SO następuje skrócenie roku podatkowego SK. Zgodnie bowiem z art. 8 ust. 6 CitU, rokiem podatkowym jest okres od pierwszego dnia miesiąca następującego po zakończeniu poprzedniego roku podatkowego do dnia zamknięcia ksiąg rachunkowych, zaś księgi rachunkowe zamyka się na dzień poprzedzający dzień przekształcenia, tzn. dzień zmiany formy prawnej (vide: art. 12 ust. 2 pkt 3 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości). W związku z zakończeniem roku podatkowego, SK – w terminie trzech miesięcy od zakończenia

roku podatkowego – winna złożyć przed naczelnikiem właściwego urzędu skarbowego zeznanie roczne (co w praktyce czynią już wspólnicy SO, jako spółki przekształconej) oraz zapłacić należny podatek. Ponadto, SK winna złożyć także sprawozdanie finansowe oraz odpis uchwały zgromadzenia wspólników, zatwierdzającej to sprawozdanie, a w przypadku gdy SK podlegała obowiązkowi badania – także opinię i raport biegłego rewidenta.

### **Problematyka zysków niepodzielonych**

Przekształcenie SK w SO rodzi także określone konsekwencje podatkowe u wspólników SO, jako spółki przekształconej. Po pierwsze, uzyskiwane przez nich przychody tracą status przychodów z udziału w zyskach osób prawnych, zaś wspólnicy stają się podatnikami podatku dochodowego z tytułu przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej.

Po drugie, z chwilą przekształcenia SK w SO powstaje problem opodatkowania tzw. „zysków niepodzielonych”, tj. zysków wypracowanych przez SK i przekazanych na inne kapitały niż kapitał zakładowy. Zyski te, po przekształceniu, stają się bowiem częścią kapitałów poszczególnych wspólników SO. W powyższym kontekście podkreślenia wymaga, iż zgodnie z art. 10 ust. 1 pkt 8 CitU oraz art. 24 ust. 5 pkt 8 PitU, dochodem z udziału w zyskach osób prawnych jest dochód faktycznie uzyskany z tego udziału, w tym także wartość niepodzielonych zysków w spółce oraz wartość zysku przekazanego na inne kapitały niż kapitał zakładowy w spółce przekształcanej – w przypadku przekształcenia spółki kapitałowej w spółkę niebędącą osobową prawną. Przychód ten określa się na dzień przekształcenia. Jednocześnie podkreślenia wymaga, iż w sytuacji, gdy zatrzymane i wypracowane przez SK zyski nie podwyższą wartości wkładów SO, a następnie zostaną wypłacone z innego kapitału SO niż kapitał podstawowy, to na dzień wypłaty tych zysków może powstać ponownie obowiązek podatkowy w odniesieniu do tych zysków (*tak: M. Jamróży (w:) „Przekształcenie spółki kapitałowej w spółkę osobową – ucieczka przed podatkiem od dywidend?”, Przegląd podatkowy 2010, Wyd. 4).*

Podkreślenia wymaga jednak, iż w przypadku gdy przed przekształceniem wypracowany przez SK zysk przeznaczony został na pokrycie w całości lub w części strat z lat ubiegłych, to należy uznać, że wspólnikom SO nie przysługuje już prawo do wypłaty tych kwot. Konsekwencją takiego stanu rzeczy jest nie powstanie przychodu, o którym mowa w art. 10 ust. 1 pkt 8 CitU.

### **Rozliczenie podatkowe niepodzielonych zysków**

SO, działając jako płatnik podatku dochodowego z tytułu zysków niepodzielonych przed przekształceniem, co do zasady powinna przekazać zryczałtowany, 19% podatek dochodowy od osób fizycznych. Termin zapłaty podatku przypada na 20 dzień miesiąca następującego po miesiącu poboru podatku, a właściwym organem podatkowym jest naczelnik urzędu skarbowego właściwy dla siedziby płatnika. Podkreślenia wymaga, iż podatek ten ma charakter ryczałtowy, a zatem nie podlega on kumulacji z innymi przychodami oraz stratami, także w ramach tego samego źródła przychodów.

### **Opodatkowanie vat przekształcenia sk w so**

Przekształcenie SK w SO pozostaje poza zakresem przedmiotowym ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Podkreślenia wymaga jednak, iż zgodnie z zasadą sukcesji podatkowej wynikającą z art. 93a § 2 pkt 1 lit. b OrdPodU, SO wstąpi w ogół praw i obowiązków SK, jako podatnika VAT, zaś samo przekształcenie skutkować będzie jedynie obowiązkiem formalnoprawnym w zakresie aktualizacji zgłoszenia rejestracyjnego.

### **Przekształcenie sk w so – problematyka pcc**

Odnosząc się do skutków, jakie przekształcenie SK w SO wywoła na gruncie podatku od czynności cywilnoprawnych wskazać należy, iż w myśl art. 1 ust. 3 pkt 3 ustawy z dnia 9

września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych („PccU”), przekształcenie SK w SO podlega opodatkowaniu PCC jeżeli w jego następstwie dochodzi do zwiększenia majątku SO. Jednocześnie wskazać należy, iż podstawę opodatkowania w przypadku przekształceń stanowi wartość wkładów do SO powstałej w wyniku przekształcenia (vide: art. 6 ust. 1 pkt 8 lit f PccU). Podkreślenia w powyższym kontekście wymaga fakt, iż zgodnie z art. 9 pkt 11 lit. a PccU, zmiana umowy spółki dokonana w związku z przekształceniem, podlega zwolnieniu z PCC w zakresie tej części wkładów do spółki, których wartość była uprzednio opodatkowana PCC.

Analiza przywołanych powyżej regulacji wzbudza wątpliwości interpretacyjne, albowiem ich wykładnia prowadzi do następujących wniosków:

Przekształcenie SK w SO podlega opodatkowaniu PCC tylko wówczas, gdy majątek SO, jako spółki przekształcanej, wzrasta w stosunku do majątku SK, jako spółki przekształcanej.

Przekształcenie SK w SO podlega opodatkowaniu PCC tylko w takim zakresie, w jakim wartość wkładów do SO (tj. wartość majątku SK w momencie przekształcenia) przewyższa wartość kapitału zakładowego SK, jako spółki przekształcanej.

Doktryna prawa podatkowego opowiada się jednak za pierwszym z ww. poglądów, gdyż *„przy ustalaniu treści normy prawnopodatkowej kluczowe znaczenie ma wynik interpretacji przepisów definiujących przedmiot opodatkowania: jeżeli prowadzi ona do wniosku, że analizowane zdarzenie nie jest objęte zakresem przedmiotowym podatku, wykładnia przepisów o podstawie opodatkowania i ich zwolnieniach staje się bezcelowa”*(tak: P. Karwat, *Ibidem*).

Szczególnego podkreślenia wymaga także, iż w orzecznictwie sądów administracyjnych podnosi się, iż spółka komandytowa, dla celów PCC, stanowi spółkę kapitałową, zatem przekształcenie SK w spółkę komandytową, jako SO, nie będzie podlegało opodatkowaniu PCC. W powyższym kontekście podkreślenia wymaga, iż w świetle art. 2 ust. 6 PccU, opodatkowaniu PCC nie podlegają umowy spółki lub ich zmiany związane z przekształceniem spółki kapitałowej w inną spółkę kapitałową. Przepis ten stanowi implementację do polskiego porządku prawnego regulacji Dyrektywy Rady 2008/7/WE dotyczącej podatków pośrednich od gromadzenia kapitału („Dyrektywa kapitałowa”), nakazującej państwom członkowskim Unii Europejskiej zwolnienie z opodatkowania czynności restrukturyzacyjnych spółek kapitałowych, rozumianych jako ich łączenie lub przekształcanie w inne spółki kapitałowe, a także wymiana udziałów albo akcji spółek kapitałowych oraz wniesienie do spółki kapitałowej w zamian za jej udziały albo akcje przedsiębiorstwa innej spółki kapitałowej lub jego zorganizowanej części.

Status spółki komandytowej na gruncie PccU, stanowi jednak źródło problematyki opodatkowania PCC przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę komandytową. O ile bowiem na gruncie art. 1a pkt 1 PccU, spółka komandytowa stanowi dla celów PCC spółkę osobową, o tyle z definicji spółki kapitałowej zawartej w Dyrektywie kapitałowej wynika, iż spółkę komandytową należy uznać za spółkę kapitałową. Praktyką polskich organów podatkowych jest traktowanie, dla celów PCC, spółki komandytowej jako spółki osobowej prawa handlowego i w konsekwencji traktowanie operacji przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę komandytową jako przekształcenia spółki kapitałowej w spółkę osobową, tj. czynności podlegającej opodatkowaniu PCC.

Powyższe zostało zakwestionowane m. in. przez Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie, który w wyroku z dnia 29 stycznia 2016 r. (sygn. akt VIII SA/Wa 363/15), wskazał, że przekształcenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę komandytową nie podlega opodatkowaniu podatkiem od czynności cywilnoprawnych. W ocenie sądu,



powyższa zasada znajduje zastosowanie także w przypadku gdy część majątku przekształcanej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością nie podlegała uprzednio PCC, np. w przypadku gdy środki pieniężne ulokowane zostały na jej kapitale zapasowym. W przywołanym orzeczeniu WSA w Warszawie stwierdził, po pierwsze, iż w sprawach opodatkowania PCC przekształceń spółek kapitałowych w spółkę komandytową należy w pierwszej kolejności stosować przepisy Dyrektywy kapitałowej. Po drugie sąd podniósł, iż z definicji spółki kapitałowej, przyjętej dla potrzeb zakresu regulacji Dyrektywy kapitałowej wynika, iż jej zakres obejmuje także spółkę komandytową, gdyż świetle art. 3 ust. 1 lit. c Dyrektywy kapitałowej, za spółkę kapitałową uznawać należy każdą spółkę, przedsiębiorstwo, stowarzyszenie lub osobę prawną prowadzącą działalność skierowaną na zysk, których członkowie mają prawo zbycia swoich udziałów stronom trzecim bez uprzedniego upoważnienia oraz odpowiadają za długi spółki, przedsiębiorstwa lub osoby prawnej tylko do wysokości swoich udziałów. W konsekwencji, WSA w Warszawie uznał, iż spółka komandytowa winna zostać uznana za spółkę kapitałową w świetle przepisów PccU, a wszelkie restrukturyzacje z jej udziałem nie podlegają opodatkowaniu PCC.

Co istotne, wyrok niniejszy wpisuje się w dotychczasową linię orzeczniczą Naczelnego Sądu Administracyjnego, który podobne stanowisko zajął m. in. w wyrokach z dnia 4 lipca 2014 r. (sygn. akt II FSK 1915/12), z dnia 18 września 2014 r. (sygn. akt II FSK 2259/12), z z dnia 30 czerwca 2015 r. (łącznie 21 wyroków, w tym m.in. w sprawach o sygn. akt: II FSK 1402/13, II FSK 1589/13, II FSK 1644/13), z dnia 12 sierpnia 2015 r. (sygn. akt II FSK 1646/13, II FSK 1647/13), z dnia 1 października 2015 r. (sygn. akt II FSK 1732/13), oraz z dnia 7 października 2015 r. (sygn. akt II FSK 3923/13).



**Autor:**  
**Rafał Czyżyk**



**Autor:**  
**Piotr Porzycki**



## Rozporządzenie akcją. Część I

**Choć powszechnie wiadomo, że akcje mogą stanowić przedmiot obrotu, w tym w szczególności mogą być zbywane (przenoszone), to zapewne nie często strony transakcji, której przedmiotem jest akcja, zastanawiają się nad regulacjami normującymi takie transakcje. Warto zatem przyrzeć się bliżej tym regulacjom.**

Mimo że przedmiotowy temat dotyczy akcji, a więc pojęcia, które automatycznie kojarzy się z prawem handlowym, to w pierwszej kolejności celowe jest sięgnięcie do części ogólnej prawa cywilnego. Jak bowiem wynika z przepisu art. 57 § 1 Kodeksu cywilnego [K.c.], nie można przez czynność prawną wyłączyć ani ograniczyć uprawnienia do przeniesienia, obciążenia, zmiany lub zniesienia prawa, jeżeli według ustawy prawo to jest zbywalne.

Powyższa regulacja znajduje odzwierciedlenie w przepisie art. 337 § 1 Kodeksu spółek handlowych [K.s.h.], zgodnie z którym akcje są zbywalne.

Zatem, mając na uwadze przepisy art. 337 § 1 K.s.h. oraz art. 57 § 1 K.c. skonstatować należy, że akcja jako zbywalne prawo majątkowe, może być przedmiotem rozporządzenia tj. czynności prowadzących do przeniesienia, obciążenia albo zniesienia tego prawa.

Tytułem komentarza, w ślad za A. Opalskim (K.s.h., Komentarz, Legalis), należy podkreślić, że zbywalność akcji jest „jedną z podstawowych cech spółki akcyjnej, determinujących jej naturę”. Nie sposób nie odnotować, że to właśnie zbywalność akcji tworzy wyjściowe warunki do zapewnienia płynności inwestycji akcjonariuszy, to jest gwarancji wystąpienia ze spółki i odzyskania wartości inwestycji pod postacią otrzymanej ceny akcji.

Z drugiej strony należy mieć na uwadze, jak słusznie odnotowuje W. Popiołek (red. A. Strzępka, K.s.h., Komentarz, Legalis), że akcja jest również prawem udziałowym, skutecznym wobec spółki. Tym samym reżim prawny rozporządzeń akcjami powinien w należyтым stopniu uwzględniać interesy spółki. Choć bowiem rozporządzenie akcją zasadniczo nie wpływa na majątek spółki, a raczej wywołuje skutki w majątku uprawnionego, to jednak w skład uprawnień akcjonariusza wchodzi również prawa korporacyjne, które umożliwiają wywieranie wpływu na funkcjonowanie spółki.

W świetle powyższego należy odnotować, że K.s.h. przewiduje wyjątki od zasady wyrażonej w przepisach art. 57 § 1 K.c. oraz 337 § 1 K.s.h. Przykładowo, zgodnie z przepisem art. 337 § 2 K.s.h. statut może uzależnić rozporządzenie akcjami imiennymi od zgody spółki albo w inny sposób ograniczyć możliwość rozporządzenia takimi akcjami.

Warto również wskazać, że zgodnie z przepisem art. 57 § 2 K.c., przepis art. 57 § 1 K.c. nie wyłącza dopuszczalności zobowiązania, iż uprawniony nie dokona oznaczonych rozporządzeń prawem. W przypadku akcji szczególne regulacje w tym zakresie odnaleźć można w przepisach art. 338 § 1 i 2 K.s.h. Regulacje te dopuszczają zawarcie umowy ograniczającej na określony czas rozporządzenie akcją (albo jej częścią ułamkową) lub też umowy ustanawiającej prawo pierwokupu (ewentualnie inne prawo pierwszeństwa) nabycia akcji (albo jej ułamkowej części). Co istotne, przepisy te przewidują określone maksymalne terminy tych ograniczeń. Na tle powyższego należy podkreślić, że choć ustawodawca przewidział pewne wyjątki od zasady zbywalności akcji, to należy pamiętać sygnalizowaną wcześniej okoliczność, że zasada zbywalności akcji stanowi wyjściową przesłankę, która jest wpisana w naturę spółki akcyjnej (por. A. Opalski, *op. cit.*). Wobec tego wszelkie odstępstwa od tej zasady, czy to przewidziane w

ustawie z mocy prawa, czy też dopuszczone do uregulowania w statucie spółki, nie mogą być interpretowane rozszerzająco.

Na koniec należy odnotować, że to właśnie zasada zbywalności akcji pozwoliła na wykształcenie się kategorii publicznych spółek akcyjnych. O rozporządzeniu akcjami takiej spółki, w szczególności ich zbyciu, mowa będzie w kolejnej części artykułu.



**Autor:**  
**Piotr Regulski**

## Nieosiąganie przez pracownika wyznaczonych mu poziomów wydajności pracy nie zawsze uzasadnia wypowiedzenie umowy o pracę

**Rozwiązanie umowy o pracę z zachowaniem okresu wypowiedzenia stanowi dla pracownika mniej dotkliwy sposób zakończenia stosunku pracy niż zwolnienie go bez zachowania tego okresu. Zgodnie jednak z art. 45 § 1 Kodeksu pracy wypowiedzenie w dalszym ciągu musi być uzasadnione, w przeciwnym wypadku pracownik może domagać się orzeczenia przez sąd jego bezskuteczności (a przypadku, gdy okres wypowiedzenia już upłynął – przywrócenia do pracy na poprzednich warunkach) albo odszkodowania.**

Sąd Najwyższy od wielu lat stoi na stanowisku, iż aby wypowiedzenie umowy o pracę było uzasadnione w świetle art. 45 § 1 Kodeksu pracy, okoliczności na które powołuje się pracodawca rozwiązując stosunek pracy muszą być nie tylko rzeczywiste (prawdziwe), ale również i wystarczające, a więc w sposób obiektywny uzasadniające podjętą przez pracodawcę decyzję co do zwolnienia pracownika. Jednocześnie, z uwagi na to, że wypowiedzenie stanowi w prawie pracy podstawowy tryb rozwiązania umowy o pracę, okoliczności uzasadniające to wypowiedzenie nie muszą mieć szczególnej wagi czy nadzwyczajnej doniosłości.

Mając to na względzie, wielu pracodawców prowadzi swoją politykę kadrową w przekonaniu, że okoliczność nieosiągania przez pracownika założonego poziomu wydajności pracy każdorazowo legitymizować będzie wypowiedzenie mu umowy o pracę. Nie ulega bowiem wątpliwości, że pracodawca ma prawo doboru pracowników w sposób zapewniający najlepsze wykonywanie jego zadań i efektywne prowadzenie działalności. Prawdliwość takiego rozumowania potwierdził nawet Sąd Najwyższy, stwierdzając w wyroku z dnia 24 lutego 2015r. (sygnatura akt II PK 87/14), że pracodawca może wypowiedzieć umowę o pracę pracownikowi, który nie osiąga wyników pracy porównywalnych z wynikami pracy innych pracowników zatrudnionych na tych samych stanowiskach, choćby nie było w tym zawinienia, niestaranności lub niesumienności pracownika. Pracodawca nie ma bowiem obowiązku zatrudniania niewydajnego pracownika.

Nie musiało upłynąć wiele czasu, aby Sąd Najwyższy uzupełnił swój powyższy pogląd wskazując, że nie ma on bezwzględnego charakteru. Ustalenia takie zostały poczynione w wyroku z dnia 03 sierpnia 2016r., sygnatura akt I PK 223/15, który stanowi jedno z najbardziej doniosłych orzeczeń dotyczących prawa pracy wydanych w trakcie niedawno zakończonego 2016 roku. Stan faktyczny, do którego odnosiło się to rozstrzygnięcie przedstawiał się następująco:

Pracownica, której dotyczyła sprawa zatrudniona była w banku na stanowisku kasjera, w ramach którego każdy pracownik miał nałożony plan zadań do realizacji w danym miesiącu, a po wykonaniu go w 80% otrzymywał premię. Zgodnie z tym planem, pracownica stale osiągała wydajność lekko przekraczającą ustalony przez pracodawcę próg uprawniający ją do premii. Jednocześnie, w tym samym okresie inne osoby zatrudnione na tym stanowisku osiągały wyniki lepsze od powódki, z czego dwie z nich regularnie przekraczały poziom 100% wydajności. Na skutek takiego stanu rzeczy, pracodawca wypowiedział pracownicy umowę o pracę ze skutkiem na dzień 30 czerwca 2014r., a więc po 36 latach zatrudnienia. Jako okoliczność uzasadniającą rozwiązanie umowy o pracę w przyjętym przez siebie trybie pracodawca wskazał negatywną ocenę pracy powódki na zajmowanym stanowisku wynikającą z niespełnienia oczekiwań pracodawcy.

Badając, czy w przedstawionym przypadku rozwiązanie stosunku pracy było uzasadnione, Sąd Najwyższy odwołał się do jednego ze swoich wcześniejszych wyroków, w którym stwierdził, że zasadność wypowiedzenia umowy o pracę powinna być rozważana z uwzględnieniem potrzeb pracodawcy i z poszanowaniem interesów pracownika sumiennie i starannie wykonującego swoje obowiązki (wyrok SN z dnia 17 maja 2016r., I PK 155/15). W konsekwencji, skład orzekający doszedł do wniosku, że ocena, czy brak oczekiwanej przez pracodawcę efektywności wykonywania obowiązków pracowniczych uzasadnia wypowiedzenie umowy o pracę, nie powinna być dokonywana bez uwzględnienia dotychczasowego sposobu realizacji obowiązków przez pracownika związanego z tym samym pracodawcą przez kilkudziesięcioletni okres zatrudnienia. W szczególności uzyskiwanie przez takiego pracownika na końcowym etapie jego życia zawodowego wyniku sprzedaży na poziomie niższym niż osiągnięty przez niektórych pracowników wykonujących takie same obowiązki, nie może być samo w sobie czynnikiem deprecjonującym pracownika i przekreślającym jego dotychczasowy wkład w prowadzoną przez pracodawcę działalność.

W analizowanej sprawie Sąd Najwyższy rozstrzygnął zatem, że nieuzasadnione było wypowiedzenie umowy o pracę dokonane powódce, która w okresie 36 lat nienagannej pracy u pozwanego zajmowała odpowiedzialne stanowiska i przyuczała nowe kadry z korzyścią dla pracodawcy, zaś aktualnie co prawda nie osiąga wymaganej przez niego stuprocentowej efektywności pracy mierzonej wynikiem sprzedaży, uzyskuje jednak wynik powyżej ustalonej przez pracodawcę normy, określonej prawem do premii. Dodatkowo, w uzasadnieniu omawianego wyroku zasygnalizowano jeszcze, iż w badanej sprawie zachowanie pracodawcy mogło stanowić naruszenie art. 8 Kodeksu pracy, zgodnie z którym nie można czynić ze swego prawa użytku, który byłby sprzeczny ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa lub zasadami współżycia społecznego – takie działanie uprawnionego nie jest uważane za wykonywanie prawa i nie korzysta z ochrony.

Przedstawiony wyrok Sądu Najwyższego potwierdza jedynie wynikającą w sposób bezpośredni z niektórych przepisów Kodeksu pracy oraz z szeregu innych orzeczeń sądowych szczególną troskę polskiego ustawodawcy o starszych, bardziej doświadczonych pracowników. Nie ulega jednak wątpliwości, że dla pracodawców zmierzających do osiągnięcia jak najwyższych poziomów produktywności stanowić może istotne ograniczenie w prowadzonej polityce kadrowej.



**Autor:**  
**Adam Gielnik**

## Unpaid freight – A claim in debt or a claim in damages?

**In the recent case of *D'Amico Shipping Italia SPA v Endofa DMCC & Anor (2016)*, the Commercial Court looked at the issue of when freight is payable as a debt.**

The case involved an application by the vessel owner for summary judgment that a balance of freight was due and owing from the voyage charterer. For the charterer successfully to defend the application, they would have to show that:

- (i) freight was not recoverable as a debt; and
- (ii) instead, that the charterer's failure to give instructions to discharge was a breach of the charterparty which prevented freight becoming due to the owner.

Whether the charterer owed a debt or was liable in damages was important because the issue of mitigation is relevant to a claim in damages but not to a claim in debt. If the claim was in damages, there would be a triable issue on whether the owner failed to mitigate its loss and summary judgment would be inappropriate.

The Court was required to consider the question: When is freight due? The issue at the centre of the matter was, "whether freight only becomes payable once bulk is first broken, i.e., when discharge begins, or... when the owner tenders the vessel to the charterer and makes it available for discharge".

The answer depends on the words of the charter, which in this case provided that freight is payable "BBB", or "before breaking bulk". The judge drew a clear distinction in time between "before breaking bulk" and "on breaking bulk".

The judge also placed particular importance on a bespoke clause which provided: "If the freight and any other amount due to the owners, including, but not limited to accrued demurrage is not received by the owners before notice of readiness is tendered, the owner may ... refuse to commence discharging the cargo until such time as the payment due is received by the owners."

This clause clearly envisaged that freight would be due and payable as a debt, not only before discharge commenced, but before the NOR was issued, i.e. "when the vessel became an arrived ship and was made available to the charterers for the charterers to procure its discharge."

Although the case was decided on the particular terms of the charterparty, the judge commented that the conclusion was in keeping with the general law and commercial practice concerning the payment of freight. For an owner to have a lien over cargo for freight, i.e. a right to withhold discharge and to retain possession of the cargo until freight which is due is paid, freight must be due when the owner is ready to discharge and has signalled his readiness to the charterer and not when the charterer is ready to start discharge.

Not all charterparties provide that freight is payable "BBB". Some charterparties, such as the widely used Gencon form, provide that freight is payable on delivery. Under such charterparties, it is the owner's obligation to commence discharge only when the charterer is ready and able to pay for the cargo as it is discharged. If the charterer does not do so then the owner's entitlement to be paid freight accrues as a debt if the owner is ready to make delivery.

In this case, the Court found that the owner's claim to be paid the balance of freight was a claim in debt because under the terms of the charterparty freight had become due.

However, situations arise whereby a breach on the part of the charterer prevents the owner's entitlement to freight from falling due under the charterparty terms and therefore from accruing as a debt. In such circumstances, the owner's remedy will be in damages, assessed upon the usual principles. As mentioned above, whether an owner is able to mitigate his loss is relevant to a claim in damages, but if the owner is unable to mitigate his loss then the owner's damages should be equal to the full amount of freight which otherwise would have been paid, had it not been for the charterer's breach.



**Author:**  
**Chris Metcalf**



## Container demurrage – When the clock stops ticking

**A decision of the Court of Appeal in August 2016 has provided clarification on a question which has been troubling carriers and cargo interests alike – when assessing container demurrage claims, is there a cut-off date when the daily demurrage will stop accruing?**

### Facts

Between April and June 2011, MSC contracted with the shipper to carry 35 containers of raw cotton from Bandar Abbas and Jebel Ali to Chittagong in Bangladesh. The containers were owned by MSC and the bills of lading issued by MSC in respect of the cotton, contained a clause providing for 14 days free time at destination, after which the shipper would become liable for demurrage until the containers had been redelivered to MSC. The market price of raw cotton collapsed during the period in question and the receivers refused to take delivery of the cotton. Proceedings between the shipper and the receivers were pending in the High Court in Dhaka, Bangladesh. Meanwhile the containers remained at Chittagong port and the demurrage clock was ticking.

On 27 September 2011, the shipper sent a message to MSC confirming that they no longer had legal title to the cargo. On 2 February 2012, MSC, whilst maintaining that their claim for demurrage was still accruing, offered to sell the containers to the shipper.

In June 2013, MSC commenced an action against the shipper before the High Court in London, claiming a substantial amount of demurrage (USD 577,184 and accruing at a daily rate of USD 840). MSC asserted that the demurrage would continue to run until the containers were redelivered.

The shipper was placed in a difficult position and asserted that MSC's right to claim demurrage must come to an end once the contracts of carriage had been repudiated, which the shipper asserted was on 27 September 2011 when they informed MSC they no longer had any legal title to the cargo. The shipper argued that either MSC had no legitimate interest in affirming the contracts thereafter and/or that, from that moment in time, MSC came under an obligation to mitigate their loss by purchasing replacement containers.

### High Court

The trial Judge concluded that the demurrage provision in the MSC bill of lading (tariff schedule) was a genuine pre-estimation of damage and not a penalty clause, which the shipper had contended. The Judge also held that 27 September 2011 was the key date because this was when the shipper confirmed to MSC that it no longer had any title to the goods and would be unable to redeliver the containers within the foreseeable future. It was a repudiation of the contract. In conclusion, demurrage could be recovered from the end of the free period up to 27 September 2011 when the shipper repudiated the contract. It was also held that ordinary principles relating to mitigation of loss do not apply where the parties have agreed a daily rate for demurrage, which was in reality liquidated damages for the detention of the containers.

### Court of Appeal

#### **Is the shipper liable to pay demurrage at all?**

The Court of Appeal held that a bill of lading claim for demurrage for containers is the same as a claim for liquidated damages under a charterparty for the detention of a carrying vessel beyond the laydays at the port of loading or discharge. Laydays are equivalent to the free time period

afforded to cargo interests for container usage after discharge of the containers from the vessel. Therefore, once the free time period has come to an end, demurrage will start to accrue.

### **When did the commercial purpose of the venture come to an end?**

The Court of Appeal then considered whether by 27 September 2011, the commercial purpose of the adventure had been frustrated. The Court concluded that a delay until 27 September 2011 (just 3 months after discharge of the containers) was not sufficient time to frustrate the commercial purpose of the venture. Instead, it held that 2 February 2012 (a further 4 months), when the carrier offered to sell the containers to the shipper to resolve the dispute, was the date at which the commercial purpose of the adventure had become frustrated. By that point, keeping the contract of carriage alive no longer served any legitimate commercial purpose.

The Court of Appeal recognised that a repudiatory breach of contract does not automatically discharge both parties from further performance of the contract: it is left to the innocent party to decide whether to treat the repudiatory breach as ending the contract. However, the Court noted that any proposition that demurrage charges can continue indefinitely until containers are redelivered does not take into account the commercial purpose of the adventure. For this reason, the Court of Appeal found that the option of affirming the contract after a repudiatory breach, no longer remained open to the carrier once the commercial purpose of the venture had been frustrated. Instead, from this point the carrier must accept the shipper's failure to redeliver the containers as a repudiatory breach of contract, and seek damages for its loss from that point in time.

The Court held that MSC was able to recover demurrage for the detention of the containers up to 1 February 2012 and damages in respect of the loss of the containers calculated by reference to their value on 2 February 2012.

### **Comment**

The crux of the Court of Appeal's judgment is to place a limitation on a carrier's right to recover container demurrage in this sort of case, namely up to, but not beyond the date on which the commercial purpose of the venture has been frustrated. After that point, the carrier can still claim damages, but will be subject to the normal obligation to mitigate loss.

The Court of Appeal rejected the application of the "no legitimate interest" doctrine on the facts of this case. The Court concluded that as at 2 February 2012, the commercial purpose of the venture had been frustrated and the carrier no longer had any legitimate commercial interest in keeping the contract alive. The carrier was, therefore, taken to have accepted the repudiation of the contract on that date. This arguably involves something of a departure from the traditional view that repudiation of the contract does not bring the contract to an end, unless the repudiation is accepted by the innocent party.

The Court of Appeal did, however, confirm the first instance Judge's decision in principle, that the obligation to mitigate loss does not apply to a claim for demurrage because it is a claim for liquidated damages. The obligation to mitigate loss only applied as from 2 February 2012 when the Court decided that MSC should have mitigated their loss by purchasing replacement containers, the cost of replacement containers being the maximum additional loss recoverable by way of damages.

In conclusion, a carrier cannot simply claim demurrage indefinitely until its containers are redelivered, as MSC had argued. There will come a point at which the adventure is frustrated

and the contract repudiated, and at this moment the right to claim demurrage will come to an end. The precise moment when a contract is repudiated is very fact specific, so caution should be exercised in every case.



**Author:**  
**Simon Culhane**



**Author:**  
**Eleanor Coates**

## Emirates Maritime Arbitration Centre (EMAC) launched in September 2016

**Earlier this year, the Middle East saw the creation of the Emirates Maritime Arbitration Centre (EMAC). This new institution, aimed at filling the gap in maritime dispute resolution centres in the region, started operating on 25 September 2016 under the helm of an eminent Board of Trustees.**

### EMAC foundation

On 20 April 2016, the UAE Vice President, Prime Minister and Ruler of Dubai, His Highness Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum issued Decree No. 14 of 2016 establishing the Emirates Maritime Arbitration Centre and Decree No. 16 of 2016 appointing the First Board of Trustees for the Emirates Maritime Arbitration Centre. The Chairman of the Board is Sir Anthony Colman (former English High Court Judge of the Commercial Court and former Deputy Chief Justice of the DIFC Court in Dubai) and the Vice Chairman and Secretary General is Majid Obaid Bin Bashir (former Legal Consultant to a Dubai Government department and founder of his own practice). In total, fifteen Trustees have been appointed by His Highness for three years on a renewable basis, including Clyde & Co partner, Christopher Mills. Five Board members are lawyers, while the other ten members have been drawn from across the UAE maritime industry.

At the First Board meeting on Thursday 23 June 2016, the Trustees adopted the Arbitration Rules and Fees, the Mediation Rules, appointed a Secretary General and an Executive Committee, and agreed membership and panel fees and admission criteria for arbitrators and mediators.

### Operation

EMAC, which commenced operating on 25 September 2016, is a specialised maritime arbitration centre intended to fill the geographic/time zone gap in the international arbitration market and to meet some of the needs of regional and international companies operating in the area.

EMAC aims to provide services for resolving international and domestic maritime disputes through arbitration and mediation. The services include online filing and online case management systems, as well as an online payment facility for fees.

### The Rules

EMAC Rules are based on UNCITRAL 2010<sup>1</sup>, with certain relatively minor modifications. The default seat of any arbitration is the Dubai International Financial Centre and, therefore, unless the parties agree another seat, the supervising Court (where supervision is required) will be the DIFC Court<sup>2</sup>, an English language, English common law Court, sitting in the Dubai International Financial Centre, which has proven to be pro-arbitration.

The DIFC Courts are party to a Memorandum of Guidance with the Dubai Courts, and together with the provisions of Dubai Law No. 12 of 2014 (the Judicial Authority Law), this provides for the automatic reciprocal enforcement of judgments (including arbitral awards in respect of which the DIFC Courts have ordered recognition and enforcement) without a review of the underlying merits of that judgment or the underlying award. Further, judgments of the DIFC Court are enforceable regionally under several bilateral and multilateral agreements and treaties.

---

<sup>1</sup> United Nations Commission on International Trade Law Arbitration Rules (as revised in 2010).

<sup>2</sup> Dubai International Financial Centre Courts.

For arbitration in the region, the advantage of EMAC in having a DIFC seat is the potential to limit a recalcitrant party's ability to challenge, without merit, an order or award of the Tribunal. Any final award rendered in an EMAC DIFC seated arbitration will also be enforceable in any New York Convention signatory state, the UAE having signed up to the New York Convention in 2006.

The EMAC Rules will adopt a "light touch" approach to case management, and will seek to ensure that disputes are handled as quickly and as cost effectively as possible. Parties can also select a "fast track" procedure and, at the time of writing this article, there is ongoing discussion over the introduction of a set of rules governing a speedy and low cost arbitration procedure for lower value claims.

Under the standard Arbitration Rules, once proceedings are deemed closed, the arbitral tribunal is obliged to issue the final award within ninety days, unless the EMAC Executive Committee agrees to extend that time limit.

There is also an emergency arbitrator procedure. In case of exceptional urgency, at any time prior to the formation of the arbitral tribunal, a party may apply to the Secretariat for the immediate appointment of a temporary sole arbitrator to conduct emergency proceedings, pending the formation of the tribunal.

### **Awards of Costs**

The arbitral tribunal is given quite wide discretion when it comes to costs awards and, in principle, the costs of the arbitration will be borne by the unsuccessful party. It is, however, within the power of the tribunal to apportion costs between the parties if it determines that apportionment is reasonable.

### **Fees**

Registration fees range from AED1,000 (approx. US\$272) to AED10,000 (approx. US\$2,720) for an arbitration where the amount in dispute exceeds AED100 million (approx. US\$27,211,000). There are also administrative fees and these range from AED4,000 (approx. US\$1,100) to AED60,000 (approx. US\$16,325) for claims over AED100 million which, compared to many other administered arbitrations, are very modest.

Please see below to view a table of EMAC Administration Fees or click [here](#) for full details. Arbitrators' fees will follow the LMAA concept of charging on an hourly/time spent basis, rather than a fee (or range) depending on the amount in dispute.

### **Mediation**

In addition to the Arbitration Rules, there is a separate set of EMAC Mediation Rules. One feature of note is that, should the mediation result in a settlement, the settlement may be registered in writing in the form of an agreed arbitration award made by consent, in which case the mediator becomes an arbitrator, is not bound to give reasons for the award, and simply records the parties' agreement in the form of an agreed arbitration award. The benefit of this is that, should one or the other party not abide by the terms agreed at the conclusion of the mediation, there is no need for a fresh set of proceedings for breach of the agreement, and the arbitral award can simply be enforced.

### Mediation Fees

There is a mediation registration fee of AED1,000, an administration fee of AED4,000 and the mediator's fees which will be determined on an hourly basis in consultation with the parties and EMAC.

### Membership

Parties will shortly be able to apply for membership of EMAC. Membership benefits will include discounted fees for events, publications and interactive connection between members.

For those wishing to apply for a place on the panel of arbitrators, in addition to meeting the criteria set by EMAC, they are required to become an EMAC member.

Annual membership fees stand at US\$100 for individuals and US\$200 for corporates (allowing three individual nominations per corporate registration). Membership will be open internationally and will not be limited to UAE companies and individuals.

### Further Information

Further information (including a model EMAC arbitration clause) can be obtained from the EMAC website (<http://www.emac.org.ae>).

### EMAC Administrative Arbitration Fees

DISPUTED AMOUNT IN AED	CENTRE'S ADMINISTRATIVE FEES
Up to AED 200,000/-	AED 4,000/-
From AED 200,001 up to AED 500,000/-	AED 6,000/-
From AED 500,001 up to AED 1,000,000/-	AED 8,000/-
From AED 1,000,001 up to AED 1,500,000/-	AED 10,000/-
From AED 1,500,001 up to AED 2,000,000/-	AED 12,000/-
From AED 2,000,001 up to AED 2,500,000/-	AED 14,000/-
From AED 2,500,001 up to AED 5,000,000/-	AED 16,000/-
From AED 5,000,001 up to AED 10,000,000/-	AED 18,000/-
From AED 10,000,001 up to AED 20,000,000/-	AED 21,000/-
From AED 20,000,001 up to AED 30,000,000/-	AED 24,000/-
From AED 30,000,001 up to AED 40,000,000/-	AED 27,000/-
From AED 40,000,001 up to AED 50,000,000/-	AED 30,000/-
From AED 50,000,001 up to AED 60,000,000/-	AED 33,000/-
From AED 60,000,001 up to AED 70,000,000/-	AED 35,000/-
From AED 70,000,001 up to AED 80,000,000/-	AED 40,000/-
From AED 80,000,001 up to AED 90,000,000/-	AED 45,000/-
From AED 90,000,001 up to AED 100,000,000/-	AED 50,000/-
Above AED 100,000,000/-2	Maximum 60,000/-



**Author:**  
**Christopher Mills**



## **“GOLDEN ENDURANCE” – English Court considers party’s challenge to foreign judgment**

**In Golden Endurance Shipping SA v RMA Watanya SA and others (2016) EWHC 2110 (Comm), the Court considered whether a foreign judgment should be recognised in England, and whether the claimant had submitted to the jurisdiction of the foreign court. The Court also considered whether it was an abuse of process for the claimant to rely on a stance in the English proceedings which was allegedly inconsistent with the one it had taken in the foreign proceedings.**

### **Background**

A cargo of wheat bran pellets was shipped to Morocco, where it was found to be damaged. The cargo receiver's insurers commenced a subrogated claim in respect of the cargo in the Moroccan courts, and were awarded damages. The claimant subsequently commenced proceedings in London, requesting that the Moroccan judgment not be recognised. The insurers argued that the Moroccan judgment should be recognised by the English courts because the claimant had submitted to the jurisdiction of the Moroccan courts.

The claimant sought to rely on section 33 of the Civil Jurisdiction and Judgments Act 1982 (the Act), which provides exceptions for certain actions that do not amount to submission to the jurisdiction of an overseas court (including, for example, simply appearing in the foreign proceedings) and proceeded "to ask the court to dismiss or stay the proceedings on the ground that the dispute in question should be submitted to arbitration or to the determination of the courts of another country" (s. 33(b) of the Act).

### **Decision**

Phillips J held that the claimant had not submitted to the jurisdiction of the Moroccan courts and the Moroccan judgment was not entitled to recognition by the English courts. It was held that the claimant's primary response in the Moroccan proceedings was for the dismissal of the Moroccan proceedings in favour of London arbitration. Philip J also held, obiter, that even if (contrary to his conclusion) it was possible for the claimant to mount a jurisdictional challenge in Morocco, the claimant had not, from an English law perspective, abandoned its challenge or succumbed to the jurisdiction of the Moroccan courts. The judge found that the course taken by the claimant was an appropriate one for a party seeking to have a dispute referred to arbitration and regarded by Moroccan lawyers as the only legitimate course of action available to the claimant in the circumstances. It was clear, the Court found, that the claimant's objection, based on the alleged incorporation of arbitration clauses, was its primary contention throughout.

It was also argued that the claimant had adopted an inconsistent stance in previously commencing English proceedings without arguing that the dispute should be referred to arbitration. The insurers essentially adopted an argument that the claimant was "blowing hot and cold". This abuse of process argument was also rejected by the English court, as there was no "blatant inconsistency" between the claimant's English and Moroccan positions. While the judge accepted that there was "a degree of tension" between the claimant's positions in the English and Moroccan proceedings, in his view, this was the type of situation that could arise where disputes were pursued "in parallel proceedings in different jurisdictions and governed by different laws". It was determined that this was "certainly not the type of blatant inconsistency which would cause the court to prevent a party from relying on the position it has undoubtedly and properly adopted in foreign proceedings."

**Comment**

This decision provides a useful indication of the Court's approach when determining whether the party against whom an overseas judgment was handed down, has submitted to the foreign jurisdiction. The case also illustrates that, to a certain degree, different stances may be adopted by a party in parallel proceedings in more than one jurisdiction. However, when facing complaints of abuse of process, the Court indicated that it would take a broad and robust view if it found a "blatant inconsistency" with the position adopted in foreign proceedings. In situations of jurisdictional conflict, it is always advised to tread very carefully.



**Author:**  
**Conor McStravick**

## Prawnicy MCLO

### Partnerzy

## Radcowie prawni

### **Marek Czernis** | Partner zarządzający

[m.czernis@czernis.pl](mailto:m.czernis@czernis.pl)

Radca prawny przy OIRP w Szczecinie, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu. Przed założeniem MCLO w 1995 r. odbył staż w kancelariach Haight Gardner Poor & Havans (Nowy Jork) oraz Middleton Potts (Londyn). Członek Komisji Prawa Morskiego przy PAN, Komisji Kodyfikacyjnej Prawa Morskiego i Wiceprezes zarządu Polskiego Stowarzyszenia Prawa Morskiego. Uczestnik prac International Maritime Organization, European Community Shipowners Associations, Baltic and International Maritime Council, Comite Maritime International.

### **Rafał Czyżyk** | Partner

[r.czyzyk@czernis.pl](mailto:r.czyzyk@czernis.pl)

Radca prawny przy OIRP w Szczecinie, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Szczecińskiego. Podczas aplikacji radcowskiej odbył szereg praktyk w kancelariach prawnych w Londynie i Nowym Jorku. Ekspert Zawiązku Polskich Armatorów i Przedsiębiorców Morskich oraz Związku Armatorów Polskich w Gdyni. Członek szeregu komisji i grup roboczych European Community Shipowners Association. Członek Polskiego Stowarzyszenia Prawa Morskiego.

### **Paweł Mickiewicz** | Partner

[p.mickiewicz@czernis.pl](mailto:p.mickiewicz@czernis.pl)

Radca prawny przy OIRP w Szczecinie, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Szczecińskiego. Odbywał praktyki w kancelariach Barlow Lyde & Gilbert w Londynie oraz Holland & Knight w Nowym Jorku. Członek Maritime and Transport Law Commite przy International Bar Association oraz Polskiego Stowarzyszenia Prawa Morskiego.

### **Dariusz Szymankiewicz** | Partner

[d.szymankiewicz@czernis.pl](mailto:d.szymankiewicz@czernis.pl)

Radca prawny przy OIRP w Szczecinie, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Szczecińskiego. Od początku praktyki zawodowej związany z MCLO. Autor szeregu publikacji, szkoleń i wykładów z prawa morskiego i prawa ubezpieczeń morskich. Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu postępowań przed Izbą Morską i sądami powszechnymi w zakresie wypadków morskich, odszkodowań kontraktowych dotyczących osób lub ładunku, sprzedaży statków i ubezpieczeń morskich. Członek Polskiego Stowarzyszenia Prawa Morskiego.

## Prawnicy MCLO

Radcowie prawni/Aplikanci radcowscy/Prawnicy

### Szczecin

[Aleksander Błahy](#) | Radca prawny  
[a.blahy@czernis.pl](mailto:a.blahy@czernis.pl)

[Piotr Gajlewicz](#) | Radca prawny  
[p.gajlewicz@czernis.pl](mailto:p.gajlewicz@czernis.pl)

[Artur Pomorski](#) | Radca prawny  
[a.pomorski@czernis.pl](mailto:a.pomorski@czernis.pl)

[Adam Organiszczak](#) | Aplikant  
[a.organiszczak@czernis.pl](mailto:a.organiszczak@czernis.pl)

[Paweł Bilicki](#) | Aplikant  
[p.bilicki@czernis.pl](mailto:p.bilicki@czernis.pl)

[Łukasz Radosz](#) | Aplikant  
[l.radosz@czernis.pl](mailto:l.radosz@czernis.pl)

[Piotr Jędrusiak](#) | Aplikant  
[p.jedrusiak@czernis.pl](mailto:p.jedrusiak@czernis.pl)

[Aleksander Karandyszowski](#) | Aplikant  
[a.karandyszowski@czernis.pl](mailto:a.karandyszowski@czernis.pl)

[Marcin Kaszyński](#) | Aplikant  
[m.kaszyński@czernis.pl](mailto:m.kaszyński@czernis.pl)

[Adam Gielnik](#) | Aplikant  
[a.gielnik@czernis.pl](mailto:a.gielnik@czernis.pl)

[Maciej Jaśkiewicz](#) | Aplikant  
[m.jaskiewicz@czernis.pl](mailto:m.jaskiewicz@czernis.pl)

[Michał Pilecki](#) | Aplikant  
[m.pilecki@czernis.pl](mailto:m.pilecki@czernis.pl)

[Piotr Regulski](#) | Aplikant  
[p.regulski@czernis.pl](mailto:p.regulski@czernis.pl)

[Marcin Borowski](#) | Aplikant  
[m.borowski@czernis.pl](mailto:m.borowski@czernis.pl)

[Szymon Romanowicz](#) | Prawnik  
[s.romanowicz@czernis.pl](mailto:s.romanowicz@czernis.pl)

[Piotr Porzycki](#) | Prawnik  
[p.porzycki@czernis.pl](mailto:p.porzycki@czernis.pl)

### Gdynia

[Sebastian Kita](#) | Radca prawny  
[s.kita@czernis.pl](mailto:s.kita@czernis.pl)

### Londyn

[Andrzej Czernis](#) | Prawnik  
[a.czernis@czernis.pl](mailto:a.czernis@czernis.pl)

