



## Dominik Gałkowski

Adwokat, partner w kancelarii Kubas, Kos, Gaertner – Adwokaci. Specjalizuje się w prawie bankowym, cywilnym oraz prawie spółek. Kieruje pracą zespołu zapewniającego kompleksową obsługę prawną jednego z ekspansywnie rozwijających się na polskim rynku banków. Doradza również klientom instytucjonalnym i reprezentuje ich w sprawach sądowych oraz pozasądowych.

# Soft law w umowach handlowych z zagranicznymi partnerami

Szukając możliwości rozwoju, polscy przedsiębiorcy coraz częściej interesują się zagranicznymi rynkami. Zawarcie umowy handlowej z kontrahentem z innego kraju jest jednak często bardzo czasochłonne i napotyka wiele przeszkód. Można je ominąć, korzystając z tzw. *soft law*, czyli zbioru norm quasi-prawnych.

**NEGOCJACJE HANDLOWE** między przedsiębiorcami z różnych krajów i zawarcie przez nich kontraktu należyście zabezpieczającego interesy obu stron to często żmudny i długi proces, wymagający dogłębnego omówienia i uregulowania wielu istotnych kwestii. Kontrahenci muszą, między innymi, ustalić, na jakich zasadach będzie wykonywana umowa, jak rozkłada się odpowiedzialność z tytułu jej nienależytego wykonania, a także – wszystkie kwestie związane z nieważnością i bezskutecznością zawieranej umowy.

Prowadząc negocjacje, które mają rozwiązać wymienione problemy, przedsiębiorcy często decydują się na poddanie umowy określoneму prawu (są przecież z krajów o odmiennych jurysdykcjach). To

popularne rozwiązanie nie zawsze jest jednak efektywne. Trzeba pamiętać, że przepisy prawa w wielu przypadkach dopuszczają możliwość dokonania w treści umów daleko idących odstępstw. Często zdarza się również, że określone skutki można osiągnąć tylko wtedy, kiedy w umowie zostaną zawarte konkretne klauzule. Nie można także zapominać o tym, że w sytuacji poddania umowy obcemu prawu, zapisy zaakceptowane przez przedsiębiorcę mogą przynieść rezultaty inne niż zakładane. Nie zawsze pomocne będzie także posługiwanie się przyjętym wzorcem umowy, zwłaszcza jeśli będzie on sprzeczny z prawem, któremu ona podlega, lub gdy wystąpi konflikt wzorów stosowanych przez przedsiębiorców (tzw. *battle of forms*).

## Co to jest *soft law*

Remedium na wymienione problemy mogą stanowić coraz powszechniej funkcjonujące w praktyce standardy umów, stosowane w poszczególnych dziedzinach aktywności gospodarczej, określane jako zasady umów, warunki kontaktu czy zbiory dobrych praktyk. W doktrynie prawa są one określane terminem *soft law*, w odróżnieniu od prawa powszechnie obowiązującego, określanego terminem *hard law*. *Soft law* to zbiór quasi-prawnych zasad regulujących stosunki pomiędzy kontrahentami. Nie mając charakteru powszechnie obowiązującego prawa, czerpią swoją moc obowiązującą z woli stron i powszechnie przysługującej im swobody w kształtowaniu treści stosunku prawnego. Treść *soft law* jest często zbieżna z rozwiązaniami prawnymi zawartymi w *hard law*, ale uwzględnia też zwyczaje i praktyki wypracowane i obowiązujące w poszczególnych dziedzinach współpracy gospodarczej.

Przykład *soft law* to między innymi Zasady Międzynarodowych Umów Handlowych UNIDROIT<sup>1</sup>, Zasady Europejskiego Prawa Umów<sup>2</sup> czy też modelowe umowy oraz klauzule, opracowane przez International Chamber of Commerce. Nie można również zapomnieć o standardowych umowach FIDIC<sup>3</sup>, powszechnie stosowanych w dziedzinie budownictwa.

## Plusy i minusy *soft law*

Posłużenie się *soft law* jest nieocenione wtedy, gdy żaden z przedsiębiorców nie chce przyjąć prawa obowiązującego w kraju kontrahenta jako właściwego dla umowy. Zdarza się to zwłaszcza wtedy, kiedy przedsiębiorcy nie znają tego prawa i wiedzą, że w sytuacji sporu musieliby opłacić prawnika w innym kraju. Wykorzystanie międzynarodowych zasad regulujących zawieranie umów handlowych może okazać się wówczas jedynym sposobem na wyjście z patowej sytuacji. Korzystając z *soft law*,



**Korzystając** z *soft law*, można uregulować zarówno ogólne zasady kontraktowania, jak i szczegółowe kwestie dotyczące obowiązków kontrahentów czy zasad ponoszenia przez nich odpowiedzialności z tytułu nienależytego wykonania umowy.



można uregulować zarówno ogólne zasady kontraktowania (np. zawarcie umowy, jej ważność, dopuszczalność renegotjacji czy też przeniesienia praw z umowy na podmioty trzecie), jak i szczegółowe kwestie dotyczące obowiązków kontrahentów czy zasad ponoszenia przez nich odpowiedzialności z tytułu nienależytego wykonania umowy. Zaletą *soft law* jest również jasność zawartych w nich sformułowań, nierzadko zawierających własne definicje, co pozwala na jednolitą wykładnię. Istotnym elementem pozwalającym na przyjęcie zasad *soft law* przez obu kontrahentów jest również to, że reguluje ono wzajemne relacje między nimi w sposób zapewniający ich równowagę.

Posługiwanie się *soft law* nie jest jednak pozbawione wad. W każdym przypadku należy zwrócić uwagę na jego spójność z prawem powszechnym, któremu podlega zawarcie i wykonanie umowy. *Soft law* nie zawiera również rozwiązań wszelkich kwestii szczegółowych, stanowiących przedmiot niekiedy dalece rozbieżnych regulacji poszczególnych systemów prawnych, wymaga zatem doprecyzowania ich przez strony zawierające kontrakt. Pomimo

tych ograniczeń *soft law* może stanowić dobrą alternatywę dla zawierania umów podlegających prawu obcemu.

DOMINIK GAŁKOWSKI

1. Przyjęte w 1994 roku Zasady Międzynarodowych Umów Handlowych UNIDROIT (*Principles of International Commercial Contracts*) regulują kompleksowo całość stosunków handlowych, w tym, między innymi, umowy o świadczenie usług. UNIDROIT nie mają charakteru dokumentu międzynarodowego (np. konwencji), przyjętego w trybie obowiązującym w stosunkach międzypaństwowych, są więc niewiążące.
2. Zasady Europejskiego Prawa Umów (*Principles of European Contract Law – PECL*) ujednolicają prawo prywatne na rynku wspólnotowym. Zawierają normy, stworzone na podstawie porównania prawa cywilnego państw członkowskich Unii Europejskiej, które mogą być wykorzystywane przez podmioty zawierające umowy.
3. Warunki Kontraktowe FIDIC są wykorzystywane przy zawieraniu wszelkiego rodzaju kontraktów budowlanych oraz umów o specjalistyczne usługi inżynierów – zarówno w kontraktach międzynarodowych, jak i krajowych.