

maj (163) 2016

ISSN 1505-781X

euro info

enterprise  
europe  
network

EUROPEAN  
COMMISSION

dla małych  
i średnich  
przedsiębiorstw

[www.een.org.pl](http://www.een.org.pl)

Znakowanie żywności  
informacją o jej pochodzeniu

Nowelizacja prawa  
upadłościowego

Umowy zawierane na  
odległość. Kiedy nie można  
od nich odstąpić?

- **Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego – Szczecińskie Centrum Przedsiębiorczości**  
ul. Kolumba 86  
70-035 **Szczecin**  
tel. 91 433 02 20  
[www.zsrg.szczecin.pl](http://www.zsrg.szczecin.pl)
- **Park Naukowo-Technologiczny Polska Wschód w Suwałkach Sp. z o.o.**  
ul. Innowacyjna 1  
16-400 **Suwałki**  
tel. 87 564 22 24–25  
[www.park.suwalki.pl](http://www.park.suwalki.pl)
- **Centrum Innowacji i Transferu Technologii Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie**  
ul. Prawocheńskiego 9  
10-720 **Olsztyn**  
tel. 89 523 39 00  
[www.uwm.edu.pl/een](http://www.uwm.edu.pl/een)
- **Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii**  
ul. Jagiellońska 20-21  
70-363 **Szczecin**  
tel. 91 449 43 54  
[www.innowacje.zut.edu.pl](http://www.innowacje.zut.edu.pl)
- **Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość”**  
ul. Piekarnicza 12A  
80-126 **Gdańsk**  
tel. 58 751 40 02  
[www.een.sopot.pl](http://www.een.sopot.pl)
- **Warmińsko-Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego SA w Olsztynie**  
pl. gen. Józefa Bema 3  
10-516 **Olsztyn**  
tel. 89 521 12 50  
[www.wmarr.olsztyn.pl](http://www.wmarr.olsztyn.pl)
- **Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego**  
ul. Starobojarska 15  
15-073 **Białystok**  
tel. 85 740 86 83  
[www.een.pfr.pl](http://www.een.pfr.pl)

## Enterprise Europe Network



- **Toruńska Agencja Rozwoju Regionalnego SA**  
ul. Włocławska 167  
87-100 **Toruń**  
tel. 56 699 54 80–83  
[www.een.tarr.org.pl](http://www.een.tarr.org.pl)
- **Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego**  
ul. Syrkiewicza 6  
66-002 **Nowy Kisielin**  
tel. 48 504 070 281  
[www.cptt.uz.zgora.pl](http://www.cptt.uz.zgora.pl)
- **Wrocławskie Centrum Transferu Technologii – Politechnika Wrocławska**  
ul. Smoluchowskiego 48  
50-372 **Wrocław**  
tel. 71 320 33 18  
[www.wcctt.pl](http://www.wcctt.pl)
- **Dolnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego SA**  
ul. Szczawieńska 2  
58-310 **Szczawno-Zdrój**  
tel. 74 64 80 450  
[www.darr.pl](http://www.darr.pl)
- **Stowarzyszenie „Promocja Przedsiębiorczości” w Opolu**  
ul. Damrota 4  
45-064 **Opole**  
tel. 77 456 56 00  
[www.een.opole.pl](http://www.een.opole.pl)
- **Fundusz Górnośląski SA Oddział w Katowicach**  
ul. Powstańców 17  
40-039 **Katowice**  
tel. 32 728 58 28–29 lub 32 728 58 65  
[www.enterprise.fundusz-silesia.pl](http://www.enterprise.fundusz-silesia.pl)
- **Górnośląska Agencja Przedsiębiorczości i Rozwoju sp. z o.o.**  
ul. Wincentego Pola 16  
44-100 **Gliwice**  
tel. 32 33 93 110  
[www.gapr.pl](http://www.gapr.pl)
- **Agencja Rozwoju Regionalnego SA w Koninie**  
ul. Zakładowa 4  
62-510 **Konin**  
tel. 63 245 30 95  
[www.arrkonin.org.pl](http://www.arrkonin.org.pl)
- **Fundacja Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, Poznański Park Naukowo-Technologiczny Biuro Enterprise Europe Network w Poznaniu**  
ul. Rubież 46  
61-612 **Poznań**  
tel. 61 827 97 46  
[www.ppnt.poznan.pl](http://www.ppnt.poznan.pl)
- **Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości**  
ul. Częstochowska 25  
62-800 **Kalisz**  
tel. 62 765 60 58  
[www.kip.kalisz.pl](http://www.kip.kalisz.pl)
- **Świętokrzyskie Centrum Innowacji i Transferu Technologii**  
al. Solidarności 34  
25-323 **Kielce**  
tel. 41 343 29 10  
[www.it.kielce.pl](http://www.it.kielce.pl)
- **Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska**  
ul. Warszawska 24  
31-155 **Kraków**  
tel. 12 628 28 45 lub 12 628 20 45  
[www.transfer.edu.pl](http://www.transfer.edu.pl)
- **Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie**  
ul. Floriańska 3  
31-019 **Kraków**  
tel. 12 428 92 66 lub 12 428 92 54  
[www.euroinfo.krakow.pl](http://www.euroinfo.krakow.pl)
- **Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości**  
ul. Pańska 81/83  
00-834 **Warszawa**  
tel. 22 432 71 02  
[www.een.org.pl](http://www.een.org.pl)
- **Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego**  
ul. Racjonalizacji 6/8  
02-673 **Warszawa**  
tel. 22 847 53 68  
[www.een-centralpoland.eu](http://www.een-centralpoland.eu)
- **Uniwersytet Warszawski DELab UW**  
ul. Dobra 56/66  
00-312 **Warszawa**  
tel. 22 55 27 606  
[www.delab.uw.edu.pl/strefa-dzialania/een-uw](http://www.delab.uw.edu.pl/strefa-dzialania/een-uw)
- **Lubelska Fundacja Rozwoju**  
Rynek 7  
20-111 **Lublin**  
tel. 81 528 53 11–12  
[www.lfr.lublin.pl](http://www.lfr.lublin.pl)
- **Lubelskie Centrum Transferu Technologii Politechniki Lubelskiej**  
ul. Nadbystrzycka 36  
20-618 **Lublin**  
tel. 81 538 42 70  
[www.een.pollub.pl](http://www.een.pollub.pl)
- **Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie**  
ul. Sucharskiego 2  
35-225 **Rzeszów**  
tel. 17 852 49 75  
[www.een.wsiz.pl](http://www.een.wsiz.pl)
- **Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego SA**  
ul. Szopena 51  
35-959 **Rzeszów**  
tel. 17 867 62 34  
[www.rarr.rzeszow.pl](http://www.rarr.rzeszow.pl)
- **Stowarzyszenie Grupy Przedsiębiorców Przemysłu Lotniczego „Dolina Lotnicza”**  
ul. Szopena 51  
35-959 **Rzeszów**  
tel. 17 850 19 35  
[www.dolinalotnicza.pl](http://www.dolinalotnicza.pl)
- **Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości**  
ul. Piotrkowska 86  
90-103 **Łódź**  
tel. 42 630 36 67  
[www.frp.lodz.pl](http://www.frp.lodz.pl)
- **Staropolska Izba Przemysłowo-Handlowa**  
ul. Sienkiewicza 53  
25-002 **Kielce**  
tel. 41 368 02 78  
[www.siph.com.pl](http://www.siph.com.pl)



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki



# Spis treści

## Od redakcji

Drodzy Czytelnicy,

w ostatnich latach na całym świecie zwiększa się popularność międzynarodowego sądownictwa polubownego, czyli arbitrażu. Taki stan rzeczy wynika z co najmniej kilku przyczyn. Po pierwsze, jest to efekt coraz silniejszej integracji gospodarek poszczególnych państw, a co za tym idzie – także rosnącej liczby sporów pomiędzy przedsiębiorcami oraz pomiędzy konsumentami a przedsiębiorcami. Po drugie, arbitraż jest alternatywą dla przeciążonych sądów powszechnych. Po trzecie, polubowne rozwiązywanie sporów charakteryzuje się szybkością postępowania, pewnością co do składu orzekającego, poufnością, możliwością wyboru prawa, miejsca oraz języka postępowania, a także możliwością kształtowania procedury postępowania. Prowadząc biznes trudno nie docenić powyższych zalet.

W bieżącym numerze Biuletynu poświęciliśmy arbitrażowi dwa artykuły: „Arbitraż w USA” przybliży Czytelnikom zagadnienia związane z prowadzeniem sporów przez polskich eksporterów z przedsiębiorstwami ze Stanów Zjednoczonych, zaś materiał zatytułowany „Zmiany w europejskim prawie konsumenckim” odpowie na pytanie, czy uruchomienie internetowego systemu rozstrzygania sporów (Platforma ODR) przyczyni się do rozwoju branży handlu elektronicznego.

Zapraszamy także do zapoznania się z nowymi ofertami współpracy międzynarodowej pochodzącymi z bazy POD (Partnership Opportunities Database), prowadzonej przez Komisję Europejską za pośrednictwem Enterprise Europe Network.

Z wyrazami szacunku  
– Zespół Redakcyjny  
Biuletynu Euro Info

Komisja Europejska lub osoby występujące w jej imieniu nie są odpowiedzialne za informacje przedstawione w Biuletynie Euro Info. Poglądy wyrażone w tym czasopiśmie są poglądami autorów i nie muszą się pokrywać z działaniami Komisji Europejskiej.

Redaktor naczelny: **Paweł Sikorski**  
Zespół: **dr Michał Polański, Witold Kajszczyk**  
Korekta: **Krakowska Fabryka Słów**  
**Adres redakcji:**  
Enterprise Europe Network przy PARP  
ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa  
tel.: 22 432 89 86, faks: 22 432 86 20

### 4 Arbitraż w USA

Jak uniknąć sporów przed amerykańskimi sądami

### 7 Nowelizacja prawa upadłościowego

Szybsza i sprawniejsza realizacja praw przez wierzycieli

### 12 Zmiany w europejskim prawie konsumenckim

Czy Platforma ODR otworzy granice krajowych rynków sprzedaży online?

### 15 Skąd ta żywność?

Znakowanie żywności informacją o jej pochodzeniu

### 18 Umowy zawierane na odległość

Kiedy konsument nie może od nich odstąpić

### 23 Oznakowanie CE

Bezpieczeństwo produktów na rynku europejskim

### 27 Aktualności

### 30 Oferty współpracy gospodarczej

**Biuletyn Euro Info, który jest wydawany przez ośrodek Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, jest współfinansowany przez Komisję Europejską ze środków pochodzących z programu COSME na lata 2014–2020 oraz ze środków budżetu państwa w ramach dotacji celowej Ministerstwa Rozwoju.**

Skład, druk i dystrybucja:  
Agencja Reklamowo-Wydawnicza Arkadiusz Grzegorzczak  
www.grzeg.com.pl  
nakład: 1400 egz.

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych oraz zastrzega sobie prawo do ich zmiany i redagowania. Uwagi i komentarze prosimy kierować na adres: **biuletyn\_ei@parp.gov.pl**

Wszystkie teksty zawarte w Biuletynie Euro Info mogą być przedrukowane wyłącznie po uzyskaniu zgody Redakcji. Zainteresowanych prenumeratą prosimy o kontakt z najbliższym punktem Enterprise Europe Network.

Publikacja została wydana na papierze przyjaznym dla środowiska naturalnego (wyprodukowanym w 100% z makulatury, wybielonym w procesie PCF Processed Chlorine Free).

Okładka: Bartosz Bartosiński

# Arbitraż w USA

## JAK UNIKNĄĆ SPORÓW PRZED AMERYKAŃSKIMI SĄDAMI

Marta Rupieta, Eric S. Sherby, Michael H. Traison

Każdego roku dziesiątki polskich przedsiębiorców biorą udział w sporach sądowych w Stanach Zjednoczonych. Czasami to polskie firmy są pozywane przez amerykańskich klientów, dystrybutorów, agentów handlowych lub przedstawicieli, innym razem to Polacy są zmuszeni wnieść pozew przeciwko Amerykanom w celu wyegzekwowania należności za sprzedane i dostarczone towary.

**Spory sądowe w każdym obcym kraju bywają kosztowne i mogą poważnie nadwyrężyć możliwości finansowe firmy.**

### Specyfika sporów sądowych w USA

Spory sądowe w każdym obcym kraju bywają kosztowne i mogą poważnie nadwyrężyć możliwości finansowe firmy. Uczestnictwo w sporach w Stanach Zjednoczonych jest obarczone dodatkowo szczególnymi problemami:

- 1) amerykańscy prawnicy stosują stawki godzinowe wielokrotnie przewyższające te obowiązujące w innych państwach na świecie (wyjątkiem może być Wielka Brytania; tu stawki w zasadzie zostały zrównane z amerykańskimi);
- 2) w USA czynności przedprocesowe (ujawnienie dokumentów, kwestionariusze itd.) są o wiele bardziej rozbudowane niż w jakimkolwiek innym kraju;
- 3) w amerykańskim systemie sądowym okoliczności faktyczne są ustalane przez ławy przysięgłych, w wielu sporach biznesowych wymaga się zatem zeznań biegłych, którzy z kolei pobierają opłaty w wysokości porównywalnej do tych naliczanych przez prawników;

- 4) w sprawach cywilnych istnieje o wiele wyższe prawdopodobieństwo zasądzenia na rzecz powoda odszkodowania, do którego zapłaty zobowiązuje się pozwany (szczególnie wtedy, kiedy pozwany jest osobą prawną).

Każdy obcokrajowiec uwikłany w proces sądowy toczący się przed amerykańskim sądem będzie musiał zmierzyć się z wymienionymi trudnościami. Jednak producenci lub dostawcy spoza USA, którzy sprzedają na rynek amerykański, stoją przed dodatkowym wyzwaniem wiążącym się z zabezpieczeniem kosztów postępowania sądowego. Przykładowo, gdy polskie przedsiębiorstwo wnosi pozew przeciwko innej firmie z Unii Europejskiej do sądu przynależnego do państwa członkowskiego UE, to nie ma obowiązku wpłacenia kaucji ani zabezpieczenia tytułem pokrycia szacowanych kosztów postępowania w przypadku, gdy sprawa zostanie rozstrzygnięta na jego niekorzyść (*cautio iudicatum solvi*).

**Producenci lub dostawcy spoza USA, którzy sprzedają na rynek amerykański, stoją przed dodatkowym wyzwaniem wiążącym się z zabezpieczeniem kosztów postępowania sądowego.**

Natomiast w wielu sądach stanowych USA, gdy zagraniczna spółka wnosi pozew przeciwko firmie amerykańskiej, pozwany ma prawo wnioskować do sądu o zasądzenie od zagranicznego powoda kaucji na zabezpieczenie niektórych oczekiwanych kosztów (wynagrodzenie prawników zwykle się do nich nie zali-

cza). Koszty, których dotyczy ta procedura, nie są zwykle astronomicznie wysokimi sumami, jednak stanowią dodatkową przeszkodę dla polskiego producenta, który nosi się z zamiarem wniesienia pozwu do amerykańskiego sądu. Szczególnie w przypadku, gdy kwota roszczenia sama w sobie nie jest wysoka.

**W Stanach Zjednoczonych pozwany może wnieść roszczenie wzajemne bez konieczności uiszczenia opłaty.**

Inaczej niż w Polsce – gdzie powód wzajemny, czyli pozwany w części dotyczącej głównego roszczenia musi uiścić opłatę za wniesienie pozwu, a jej wysokość jest obliczana na podstawie wartości roszczenia wzajemnego – w Stanach Zjednoczonych pozwany może wnieść roszczenie wzajemne bez konieczności uiszczenia opłaty. Wówczas kwota zgłaszanego roszczenia wzajemnego jest ustalana dowolnie i zwykle jest wyższa niż roszczenie powoda. W konsekwencji, gdy polski eksporter wnosi do amerykańskiego sądu pozew przeciwko swojemu klientowi, który nie dokonał zapłaty za dostarczone towary, klient ten często występuje z pozewem wzajemnym. Tym samym polski eksporter staje się pozwanym w USA. W takich przypadkach pozwany-klient zazwyczaj utrzymuje, że sprzedany mu produkt był wadliwy i że w wyniku zaistnienia tej wady został on narażony na utratę sprzedaży. Oznacza to, że gdy polski eksporter wnosi pozew o zapłatę za dostarczone towary przeciwko swojemu klientowi w USA, musi liczyć się z tym, że może przyczynić się do wszczęcia postępowania, w którym to on będzie zmuszony bronić swojego produktu.



Fot. Bartosz Bartosiński

## Alternatywne sposoby rozstrzygnięcia sporów

Niemniej, pomimo wspomnianych kosztownych aspektów spraw sądowych w USA, istnieją pewne metody dochodzenia roszczeń w sporach biznesowych, które znacząco ograniczają ryzyko stania się stroną pozwaną. Co ważne, nie zmniejszają one prawdopodobieństwa odzyskania kwot należnych polskiemu eksporterowi. Można wręcz powiedzieć, że metody te zwiększają możliwość uzyskania zapłaty od klientów.

**Niektóre instytucje arbitrażowe zdecydowały się na ograniczenie kosztów swoich usług oferowanych małym przedsiębiorstwom.**

Jednym z podstawowych narzędzi jest **zastosowanie klauzuli arbitrażowej**. Oczywiście arbitraż w międzynarodowych kontraktach handlowych nie jest niczym nowym. Nowość w USA polega na tym, że niektóre instytucje arbitrażowe zdecydowały się na ograniczenie kosztów swoich usług oferowanych małym przedsiębiorstwom.

Dostępność instytucji arbitrażowych będących bardziej przyjaznymi dla użytkownika wraz ze starannie opracowaną umową – z naciskiem na dogłębną ana-

lizę klauzuli dotyczących sporów oraz klauzuli ograniczenia odpowiedzialności – może znacznie ograniczyć, lub wręcz wyeliminować, konieczność udziału w sporach sądowych związanych z obrotem gospodarczym w Stanach Zjednoczonych.

### Jak to działa?

Pierwszym krokiem jest zapoznanie się z ograniczeniami Międzynarodowej Izby Handlowej (powszechnie zwanej International Chamber of Commerce, czyli ICC). Pomimo tego, że ICC jest jedną z najbardziej doświadczonych i prestiżowych instytucji arbitrażowych w międzynarodowym obrocie gospodarczym, jej zasady, przynajmniej na razie, nie są ogólnie uznawane za wystarczająco elastyczne dla małych przedsiębiorstw czy eksporterów, których spory zwykle dotyczą braku zapłaty.

Podmiot z Polski, chcąc umieścić w swych umowach z amerykańskimi klientami klauzulę arbitrażową, powinien wybrać Amerykańskie Stowarzyszenie Arbitrażowe (American Arbitration Association, czyli AAA) lub Służby Mediacji i Arbitrażu Sądowego (Judicial Arbitration and Mediation Services, czyli JAMS).

Zarówno AAA, jak i JAMS stosują specjalne zasady w nieskomplikowanych sprawach. W ciągu ostatnich kilku lat przedsiębiorcy, którzy zastosowali klauzule arbitrażowe w swoich umowach z amerykańskimi klientami, odnotowali zauważalny spadek liczby problemów z płatnościami. Ci eksporterzy, którzy zadbali o umiesz-

czenie w umowie wspomnianej klauzuli ograniczenia odpowiedzialności, zauważyli również mniejszą częstotliwość występowania roszczeń ze strony niezadowolonych klientów.

### Koszt arbitrażu

Wielu Czytelników może zadać pytanie: „Czy arbitraż nie jest jednak kosztowny? Przecież strony w postępowaniu arbitrażowym muszą pokryć koszty związane z wynagrodzeniem arbitra, co nie ma miejsca, gdy pozew jest wnoszony do sądu”.

Odpowiedź na to pytanie brzmi: i tak, i nie. Po pierwsze, mimo tego że strony muszą zapłacić wynagrodzenie arbitra (a zwykle także opłatę administracyjną na rzecz instytucji arbitrażowej), umowa może – a niemal zawsze powinna – zawierać postanowienie stanowiące, iż strona przegrana będzie zobowiązana do zwrotu stronie wygranej wszelkich zasadnych kosztów, w tym kosztów opłat uiszczonych na rzecz instytucji arbitrażowej/arbitra. Niekiedy profesjonalistom udaje się zawrzeć klauzulę, by wymóg pokrycia kosztów przez przegranego odnosił się wyłącznie do sytuacji, gdy dostawca zmuszony jest wnieść pozew w sprawie o brak zapłaty za towary. (Jednak taka jednostronna formuła tej klauzuli jest wyjątkiem, nie regułą). Po drugie, kolejny koszt, z którym należy się liczyć, jest związany z **biegłymi**. Każdy producent czy eksporter chce mieć pewność, że w przypadku, gdy nie uda mu się uniknąć sporu sądowego, to arbitrem rozstrzygającym ten spór będzie osoba

znająca się na jego branży, niezależnie od tego, czy zdobędzie tę wiedzę przed wystąpieniem sporu, czy w toku sprawy. O ile w amerykańskich sądach jest typowe, że każda ze stron wynajmuje i opłaca własnego biegłego, który będzie zeznawał podczas sprawy, o tyle w arbitrażu kwestia specjalistycznej wiedzy biegłego z danej dziedziny jest ustalana na etapie wyboru arbitra. Innymi słowy, dany arbiter zostanie powołany wyłącznie wówczas, jeśli wykazuje odpowiedni poziom specjalistycznej wiedzy. Taki proces wyboru arbitra oznacza spore oszczędności dla obu stron.

**W amerykańskim systemie sądowym okoliczności faktyczne są ustalane przez ławy przysięgłych.**

### Czas arbitrażu

Czytelnicy mogą się też zastanawiać, czy arbitraż nie zajmuje zwykle tyle samo lub nawet więcej czasu niż proces sądowy? Otóż kwestia czasu jest właśnie najważniejszym powodem, dla którego eksporterzy spoza USA mający klientów w tym kraju powinni już na etapie negocjowania warunków współpracy nalegać na wybór instytucji arbitrażowej stosującej specjalne zasady w nieskomplikowanych przypadkach. Zasady te zostały tak pomyślane, by utrudnić stronom – w tym przypadku głównie klientowi-pozwanemu – powodowanie opóźnień.

Z czasem jest związana także inna kwestia. Kiedy amerykański klient zostaje pozwany przez sprzedawcę z zagranicy, często na swoją obronę przedstawia niezbyt mocne argumenty, wiedząc od samego początku, że w swoim czasie zostaną one obalone przez sąd podczas procesu. Dlaczego zatem to robi? Powodem jest to, że jego prawnik zdaje sobie sprawę, iż sędzia uzna te kwestie (nawet jeśli nie są mocne) za wątpliwość, którą będzie musiała zbadać ława przysięgłych. Podnoszenie takich kwestii sprawia, że rozstrzygnięcie sprawy jest odsuwane w czasie. Nie pozostaje to bez znaczenia dla dostawcy spoza USA. Dostawca, nawet jeśli wygra sprawę, wobec przedłużającego się procesu i związanych z tym narastających

kosztów może uznać, że dalszy udział w sprawie nie jest dla niego opłacalny. Innymi słowy, argumenty wytaczane przez amerykańskiego klienta podczas procesu służą niekiedy wyłącznie temu, by cała sprawa stała się finansowo nieopłacalna dla sprzedawcy.

Doświadczenie pokazuje również, że gdy sprawa wniesiona przez eksportera o niezapłacone faktury odbywa się w procedurze arbitrażowej, klient-pozwany jest mniej skłonny do przytaczania na swoją obronę łatwych do obalenia argumentów, a nawet gdy to robi, arbitrzy zwykle rozstrzygają szybciej, niż miałyby to miejsce przed sądem.

### Arbitraż w różnych miejscach

Niektórzy Czytelnicy pomyślą: „Mam klientów w różnych częściach Stanów Zjednoczonych i nie chcę podpisywać umowy z wieloma prawnikami w różnych miastach”.

To nie powinno stanowić przeszkody do zastosowania klauzuli arbitrażowej. Polski eksporter mający klientów w Kalifornii, Teksasie i na Florydzie może po prostu wybrać na przykład Nowy Jork jako miejsce arbitrażu dla swoich amerykańskich klientów. Nawet jeśli klient z Teksasu lub Kalifornii nie ma żadnego majątku w Nowym Jorku, przeniesienie postępowania arbitrażowego do innego stanu będzie dosyć proste. W poprzednich latach często doradzano eksporterom na rynek amerykański wybór Atlanty jako tańszej alternatywy dla Nowego Jorku.

**Amerykańscy prawnicy stosują stawki godzinowe wielokrotnie przewyższające te obowiązujące w innych państwach na świecie.**

### Rozstrzygnięcia sądowe w Polsce?

Jeszcze inni Czytelnicy mogą się zastanawiać, czemu nie zastosować po prostu klauzuli jurysdykcyjnej wskazującej polski sąd jako miejsce rozstrzygania sporów? Odpowiedź jest następująca: o ile polski eksporter nierzadko będzie w stanie przekonać swojego amerykańskiego

dystrybutora, licencjobiorcę czy agenta handlowego, żeby zgodzili się oni na Polskę jako miejsce rozstrzygania sporów, o tyle raczej nie uda mu się otrzymać takiej zgody od amerykańskich klientów. Klienci, czy to firmy, czy konsumenci, w takiej sytuacji zwykle będą woleli kupić towar z innego źródła niż zgodzić się na klauzulę jurysdykcyjną, która w razie sporu będzie wymagać od nich podróży do Europy.

**Polski eksporter mający klientów w Kalifornii, Teksasie i na Florydzie może wybrać na przykład Nowy Jork jako miejsce arbitrażu dla swoich amerykańskich klientów.**

Podsumowując, odpowiednio skonstruowana klauzula arbitrażowa może nadać międzynarodowym relacjom gospodarczym element realizmu, który z kolei ułatwi rozwiązywanie sporów lub ograniczy ich występowanie.

**W USA czynności przedprocesowe są o wiele bardziej rozbudowane niż w jakimkolwiek innym kraju.**

Po analizie klauzul prorogacyjnych stosowanych przez konkurencyjne firmy z danej branży (często są one dostępne online), prawnik będzie w stanie doradzić polskiemu eksporterowi zarówno najlepszą dla niego instytucję arbitrażową, jak i najlepszą konstrukcję klauzuli arbitrażowej. ■

**Marta Rupieta**  
radca prawny,

Kancelaria Prawna RUPIETA RADCY

**Eric Sherby**

adwokat, założyciel Sherby & Co., Advs.

**Michael Traison**

amerykański radca prawny