

# Chcesz pokoju – szykuj się do wojny.

## O sztuce wygrywania procesów

Dostosowana do przeciwnika taktyka, przemyślana strategia oraz perfekcyjne przygotowanie, łącznie z przewidywaniem nieprzewidywalnego stanowią nieodzowne elementy chińskiej, mistrzowskiej sztuki prowadzenia konfliktów zbrojnych. Zostały zebrane i odzwierciedlone w słynnym wojennym opracowaniu zasad militarnych „Sztuka wojny” Sun Tzu, który już w VI wieku p.n.e. doskonale rozumiał psychologię przeciwnika oraz reguły potyczek bitewnych.

Zasady i prawdy w niej ujęte doskonale sprawdzają się również na sali rozpraw, czyli współczesnym polu bitwy, na którym spotykają się dwie przeciwne, gotowe na wszystko armie – powoda i pozwanego, spierające się pod czujnym okiem niezależnego arbitra – sędziego.

### Najlepsza strategia – wygrać wojnę przed jej rozpoczęciem („Sztuka wojny”, Sun Tzu)

Najczęściej o tym, czy wygramy batalię sądową, wbrew pozorom nie decyduje jedynie umiejętne wykorzystanie kruczków prawnych, solidna argumentacja i płomienna mowa końcowa. O zwycięstwie często przesądzają czynniki zależne od każdej ze stron, które już na początkowym etapie współpracy właściwie lokalizują i zabezpieczają załóżki potencjalnego konfliktu, mogące stanowić w przyszłości podwaliny procesu. W związku z tym, zasadnicze znaczenie odgrywa przygotowanie odpowiednich zabezpieczeń już na etapie podejmowania współpracy gospodarczej. Szczególnie, że jeszcze nigdy tak kluczowej roli nie pełniło odpowiednie udokumentowanie podejmowanych działań i wykazywanie każdej okoliczności faktycznej wyczerpująco zgromadzonym materiałem dowodowym. Do obecnej sytuacji prawnej przyczyniły się uchwalone i niedługo wchodzące w życie fundamentalne zmiany ustawy Kodeks postępowania cywilnego, dotyczące zasad rządzących sporem sądowym, a przede wszystkim określające tryb gromadzenia i ujawniania materiału dowodowego. Dokładnie od 7 listopada 2019 roku ustawodawca zdecydował się na wprowadzenie żelaznych reguł mających wpłynąć na dynamikę i przebieg postępowania, poprzez zdyscyplinowanie strony do przedsięwzięcia przygotowań do sprawy jeszcze przed złożeniem pozwu oraz zmotywowanie do przedstawiania całego materiału dowodowego praktycznie już na pierwszym posiedzeniu sądu. Wymienione czynności pozwolą na stworzenie planu rozprawy z przypuszczalną datą zakończenia postępowania – to znaczy wydania wyroku. Celem nowelizacji jest przyspieszenie pracy, do tej pory ociężałego i topornego apa-



Organizator nęcił zainteresowanych zorganizowaniem wydarzenia w zarządzanej przez niego hali, niezwyklej oprawą muzyczną, wykwintnym jedzeniem, różnorodnymi alkoholami oraz zapewnieniem obsługi barmańskiej serwującej wyjątkowe drinki. Co ważne, gwarantował pełny nadzór nad przyjęciem. Dodatkowo, dla osób wpłacających pełną kwotę za jego organizację już przy rezerwacji terminu oferował niezwykle atrakcyjne zniżki, nawet do 20% wysokości pełnej należności. Rozbudzone nadzieje i marzenia przyszłych małżonków okazały się niestety ponne.

ratu sądowego, a tym samym zdyscyplinowanie sędziów oraz intensyfikacja działań podejmowanych przez powoda i pozwanego, którzy stają się niejako współgospodarzami postępowania.

### Ten, kto jest w pełni przygotowany i czeka na nieprzygotowanych odniesie zwycięstwo. („Sztuka wojny”, Sun Tzu)

Wspomniane zmiany, wpływające na konieczność właściwego gromadzenia materiału dowodowego, odbijają się szerokim echem szczególnie w działalności eventowej. Nie jest tajemnicą, że we wspomnianym sektorze rynku współpraca polegająca na organizacji różnego rodzaju imprez w przeważającej mierze opiera się jedynie na ustnych uzgodnieniach, tak zwanych „umowach dżentelmeńskich”. Co więcej, nawet zaliczki rzędu kilkudziesięciu tysięcy złotych wpłacane są w gotówce bezpośrednio do rąk organizatora wydarzenia bez odbierania stosownego potwierdzenia. Może to doprowadzić do szeregu nadużyć i oszustw, których finalnie nie będziemy

mogli wykazać w sądzie, tym samym przegrywając proces, szczególnie gdy jest on prowadzony w trybie gospodarczym – to znaczy pomiędzy przedsiębiorcami. Ustawodawca stanowczo powraca do relikwów przeszłości, wierząc, że profesjonalne podmioty prowadzące działalność gospodarczą z założenia powinny cechować się wyższą ostrożnością przy zawieraniu umów i podejmowaniu współpracy. Tym samym, przywrócono odrębne postępowanie w sprawach gospodarczych z niezwykle surowymi zasadami. Zgodnie z jego podstawową regułą, prymat w postępowaniu sądowym pomiędzy przedsiębiorcami będą miały dowody z dokumentów. Zaliczamy do nich każdy nośnik informacji pozwalający zapoznać się z jego treścią, a zatem nawet email czy sms. Dla samego rozstrzygnięcia znaczenie będzie miało jedynie to, co przedstawi dany przedsiębiorca na papierze lub w formie digitalowej. Marginalizowane są natomiast zeznania świadków, których wypowiedzi mogą służyć, ewentualnie, do wyjaśnienia pozostających

w sprawie wątpliwości, niedających się usunąć przez zgromadzone i ujawnione w aktach dowody z dokumentów.

### Niewielu jest przygotowanych do walki, większość przygotowanych jest, że będą walczyć inni. („Sztuka wojny”, Sun Tzu)

Branżą MICE ostatnio wstrząsnęła afera dotycząca organizacji przyjęć w zabytkowej hali na terenie dawnej stalowni przy ul. Szwedzkiej w Warszawie. Młode pary, które zaufały rzekomemu organizatorowi, dowiedziały się ze źródeł internetowych, że wesela zaplanowane niekiedy z kilkuletnim wyprzedzeniem, opłacone, często za ich wszystkie oszczędności, na które czeka niemal cała rodzina, także przyjeżdżająca specjalnie na tę okazję z zagranicy, nie odbędą się.

Okazało się, że na umowach zawartych w imieniu podmiotu wskazane jako posiadacz hali podpisy złożyła osoba nie mająca odpowiedniego umocowania. Pełnomocnictwo do reprezentacji dzierżawcy sali zostało wypo-



wiedziane na długo przed zawarciem w jego imieniu kontraktów i przyjęciem zapłaty. Często bez pokwitowania. Przy czym na umowach na organizację przyjęcia nie zgadzają się dane organizatora. Mężczyzna podający się za reprezentanta dzierżawcy hali posługiwał się kilkoma dowodami tożsamości oraz wskazywał jako swojego mocodawcę różne podmioty. Takie postępowanie organizatora spowoduje znaczne utrudnienia bądź wręcz uniemożliwi dochodzenie odszkodowania poprzez skierowanie do sądu pozwu, w tym w dopuszczalnym w przypadku wystąpienia kilku poszkodowanych z analogicznych stosunków prawnych, postępowaniu grupowym.

### Sposób na zwycięstwo

Zdaniem z Sun Tzu („Sztuka wojny”) jest pięć sposobów na zwycięstwo. Jednym z nich jest wiedza, kiedy walczyć, a kiedy nie walczyć. Podejmowanie działań sądowych, mając świadomość, że zgromadzony materiał dowodowy jest niewystarczający, obciążone jest dużym ryzykiem. Jak zabezpieczyć się zatem przed porażką? Powyżej przedstawiona sprawa doskonale obrazuje jakie działania należy podjąć przy podpisywaniu umów na organizację imprezy. Przede wszystkim, każde zobowiązanie w myśl nowej procedury cywilnej powinno zostać odpowiednio wykazane dokumentami. Konieczne jest zawarcie umowy na piśmie lub w innej formie dokumentowej, określając jej zakres i wynagrodzenie za wskazane w niej świadczenia. Dorecyzowanie, to znaczy ustalenie dokładnego harmonogramu, menu, oprawy muzycznej, kwiatów i innych detali wydarzenia, może również nastąpić za pośrednictwem emaila czy smsem. Jak uczy powyżej opisana sprawa, dla zawarcia ważnej w świetle prawa umowy, należy zweryfikować dane osoby podpisującej kontrakt. Sprawdzenia wymaga, czy jest ona rzeczywiście dysponentem praw do budynku, w którym ma odbyć się planowane wydarzenie lub jego pełnomocnictwo do występowania w imieniu wskazanego podmiotu jest ważne i skuteczne. Wspomniane potwierdzenie

umocowania może odbyć się, chociażby, przez bezpośredni lub telefoniczny kontakt z mocodawcą. Nie należy zapominać, że wszelkie wpłaty wynagrodzenia powinny odbywać się bezgotówkowo na wskazany w umowie numer konta bankowego na podstawie poprawnie wystawionego rachunku lub faktury. Ewentualnie, wpłatę należy dokumentować pisemnym potwierdzeniem odbioru pieniędzy.

### Kto chce walczyć, musi najpierw oszacować koszty (przysłowie chińskie)

Prrowadzenie sporów przed sądem wymaga niekiedy zaangażowania znacznych środków finansowych. Szczególnie z uwagi na wprowadzone na mocy ostatniej nowelizacji ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych podwyższenie opłat sądowych, niektórych nawet o 100% w stosunku do ich dotychczasowej wysokości. Co do zasady, opłata wnoszona na rzecz sądu w sprawach o prawa majątkowe obliczana jest w przypadku roszczeń do 20 tysięcy złotych według widełek ustawowych, natomiast powyżej tej kwoty w wysokości 5% wartości przedmiotu sporu, ale nie więcej niż 200 tysięcy złotych (dawniej 100 tysięcy złotych). Nie należy zapominać, że sprawa sądowa może zakończyć się rozstrzygnięciem nawet po kilku latach. Co prawda, ustawodawca chcąc wyeliminować przewlekłość postępowań, obecnie próbuje określić szacunkowy czas trwania procesu, czy to poprzez wprowadzenie planu rozprawy razem ze wskazywaną w nim datą wydania wyroku lub określając, że postępowanie w sprawach gospodarczych powinno zakończyć się w przeciągu 6 miesięcy. W obecnym realia sądowych, wydaje się to jednak mało prawdopodobne.

Nie budzi wątpliwości, że prowadzenie sporów sądowych wymaga odpowiedniego przygotowania. W myśl zasad chińskiej sztuki walki, doskonale znajdujących zastosowanie również w realiach sprawy sądowej, najlepiej wygrać wojnę przed jej rozpoczęciem. Możemy osiągnąć to poprzez przygotowanie się na każdą ewentualność w podejmowanej współpracy gospodarczej. Pomoże nam w tym zgromadzenie niekwestionowanego i wyczerpującego materiału dowodowego potwierdzającego skuteczność zobowiązania w zakresie organizacji wydarzenia, jego zakres oraz wypełnienie świadczeń wzajemnych przez stronę wnoszącą powództwo. Potrzebujemy, zatem, ważnej umowy z podpisami osób umocowanych do reprezentacji stron, z wyraźnym określeniem zobowiązania. Ponadto, dokonywanie jakichkolwiek wpłat na poczet przyszłych świadczeń powinno następować wyłącznie za potwierdzeniem. Wspomniana taktyka zagwarantuje nam sukces w każdym, nawet najbardziej niesprzyjających okolicznościach batalii toczącej się na sali rozpraw.

## Zmiany personalne w agencjach i obiektach



Andreea Cheratiu

### Andreea Cheratiu nowym dyrektorem generalnym w Radisson Blu Sobieski

Menedżerka od 12 lat związana z Radisson Hotel Group, na początku września bieżącego roku objęła stanowisko General Managera w warszawskim Radisson Blu Sobieski Hotel, Warsaw. Cheratiu swoją karierę w hotelarstwie rozpoczęła od stanowiska kierownika recepcji, odpowiedzialnego za relacje z gośćmi w 2004 roku. Do Radisson Hotel Group dołączyła w 2007 i od tamtej pory jej kariera nieustannie rozwija się w strukturach grupy. Cheratiu jest absolwentką administracji w biznesie oraz zarządzania w turystyce i hotelarstwie na Academy of Economy Studies oraz Romanian-American University w Bukareszcie. Andreea Cheratiu jest ekspertką w wyszukiwaniu nowych możliwości rozwoju biznesowego, usprawnianiu procesów i zwiększaniu zysków operacyjnych.



Joanna Płuszevska-Deka

### Joanna Płuszevska-Deka dyrektorem Hamptona w Łodzi

Od 1 października 2019 roku Joanna Płuszevska-Deka obejmie stanowisko Dyrektora nowopowstającego hotelu Hampton by Hilton w Łodzi, którego otwarcie planowane jest na II kwartał 2020 roku. Odpowiedzialna będzie m.in. za właściwe zarządzanie obiektem, nadzór nad pracą personelu hotelowego, optymalizację wyniku finansowego. Dyrektorka związana jest z branżą hotelarską od 1998 roku, kiedy to rozpoczęła pracę w łódzkim Grand Hotelu. Następnie doświadczenie zdobywała w warszawskich hotelach należących do międzynarodowych sieci. W 2014 r. wróciła do rodzinnej Łodzi, gdzie przez 3 lata pracowała jako dyrektor sprzedaży i marketingu w hotelu DoubleTree by Hilton. Przez ostatnie dwa lata związana z łódzką spółką EXPO- Łódź, odpowiedzialna była za strategię marketingową obiektu, a także sprzedaż powierzchni.



Joanna Asiukiewicz

### Joanna Asiukiewicz przechodzi do TravelReps

W październiku do zespołu TravelReps dołączyła Joanna Asiukiewicz. Joanna będzie odpowiadała m.in. za zwiększenie rozpoznawalności marki klientów TravelReps na polskim rynku, promowanie zagranicznych kierunków oraz dbanie o pozytywne, trwałe relacje między polskimi biurami podróży a zagranicznymi Partnerami TravelReps z Mongolii, Chin, Gruzji, Azerbejdżanu, Włoch, USA, Izraela, ZEA, Jamajki i Jordanii. Joanna jest absolwentką angielskiego University of Surrey, gdzie ukończyła studia turystyczne. Przez ostatnich kilka lat związana była z biurem OBP Incentive & Sport Travel. Do jej zainteresowań należą przede wszystkim podróże, Public Relations, sport oraz dietetyka.



Angela Saliba

### Angela Saliba General Manager Sheraton Warsaw Hotel

Angela Saliba została powołana na stanowisko Dyrektora Generalnego hotelu Sheraton w Warszawie. Angela to pełna pasji i zaangażowania hotelarka, z 27-letnim doświadczeniem w branży. Karierę w hotelarstwie rozpoczęła na Malcie, gdzie była zaangażowana w różne role w Rooms Division, aż dołączyła do zespołu otwierającego Westin Dragonara Resort, pierwszego hotelu marki Westin, otwartego poza granicami Stanów Zjednoczonych w 1997 roku. Od października 2013 r. Angela zarządzała hotelem Sheraton Kraków. W 2016 roku hotel stał się pierwszym hotelem Sheraton w Polsce, który otrzymał status Sheraton Grand, stając się Sheraton Grand Kraków, oferującym odnowiony produkt.

### AUTORKA



**Joanna Skrzekowska**  
Radca prawny – od ponad 6 lat zajmuje się doradztwem prawnym w zakresie prawa własności

intelektualnej, w tym w przedmiocie ochrony znaków towarowych, prawa autorskiego i czynów nieuczciwej konkurencji. Na co dzień współpracuje, w ramach Działu prawa własności intelektualnej, z Kancelarią Ostrowski i Wspólnicy sp. k. z siedzibą w Toruniu.

# MICE Poland

MEETINGS • INCENTIVES • CONFERENCES • EVENTS

PAŹDZIERNIK 2019 (10/190)



## » Berlin stawia na ekorozwój

O wzroście znaczenia czynników ekologicznych przy planowaniu wydarzeń rozmawiamy z Iris Lanz, członkiem zarządu i dyrektorem działu Conventions w visitBerlin.

## » American Express prognozuje wzrost cen hoteli

Globalny boom hotelowy sprawia, że rośnie podaż miejsc noclegowych.

## » Prawo. Chcesz pokoju szykuj się do wojny

## » IBTM World '19 *preview*

ISSN 1895-7889 INDEX 382213 Cena 16 zł (5% VAT)

