

Studia nie wystarczą, by być dobrym prawnikiem

Rozmowa z Mariuszem Tywoniukiem, partnerem zarządzającym Kancelarii Prawnej Tywoniuk & Partners.

Jakie ryzyka musi uwzględnić przedsiębiorca chcąc rozwijać swoją firmę w Polsce?

Często działalność biznesową rozpoczynamy od prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej. Prosta i bez kosztowna rejestracja, możliwe łatwiejsze formy opodatkowania. Ale to, co pomaga na początku może być zagrożeniem rosnącym wraz z rozwojem firmy. W jednoosobowej działalności gospodarczej lub spółce cywilnej, przedsiębiorca za niepowodzenia firmy odpowiada własnym majątkiem. I odwrotnie, w razie prywatnych kłopotów finansowych egzekucja może być prowadzona z majątku przedsiębiorstwa. Pamiętam konieczność wstąpienia w prawa i obowiązki spółki cywilnej przez spółkę z o.o. gdy okazało się, że jeden ze współników spółki cywilnej inwestował na giełdzie. Kiedy przyszedł gwałtowne spadki okazało się, że spółce cywilnej grozi licytacja majątku za prywatne długi jednego ze współników.

Kolejnym ryzykiem jest brak ciągłości firmy w przypadku śmierci przedsiębiorcy. Często pytam klientów czy są przygotowani na taką sytuację, kiedy wychodząc do pracy już nie wrócą do domu? Czy firma jest na to przygotowana? Oczywiście wszystkiego nie da się przewidzieć ale na niektóre zdarzenia można się przygotować.

W jakich obszarach szczególnie warto rozważyć współpracę z prawnikiem?

„Lepiej zapobiegać niż leczyć”. Często problemy finansowe lub bankructwo spowodowane są niezrozumieniem lub lekceważeniem postanowień umowy. Przedsiębiorcy negocjując kontrakt wielokrotnie skupiają swoją uwagę na korzyściach, ignorując zagrożenia jakie jemu towarzyszą. Dlatego ważne jest, by do negocjacji włączyć doświadczonego prawnika, który rozumie specyfikę danej działalności. Będzie on wsparciem w analizie dokumentów, jak i w negocjacjach, co pozwoli na bezpieczny rozwój biznesu. Jeśli klient prosi o wsparcie prawne gdy druga strona wyciąga konsekwencje wynikające z niedotrzymania warunków umowy, pozostaje nam już z tylko dążenie do zmniejszenia sankcji. Tutaj przychodzi mi na myśl spółka kapitałowa, która podpisała z dużym

potentatem z poza Europy oraz firmą hiszpańską umowę konsorcjum jako najmniejszy konsorcjant. Konsorcjum wykonywało inwestycję wartą ok. 39 mln, zaś zakres prac klienta, który zwrócił się o pomoc opiewał na ok. 640 000 zł. W umowie konsorcjum nie zabezpieczono odpowiedzialności konsorcjantów do zakresu ich własnych robót, dlatego odpowiedzialność nastąpiła na zasadach solidarnych. Gdy firma hiszpańska w trakcie realizacji inwestycji ogłosiła upadłość, a kontrahent z poza Europy wycofał się z inwestycji-organowi egzekucyjnemu najłatwiej było egzekwować należności wynikające z niedotrzymania umowy od firmy polskiej. Klient zgłosił się tak późno, że niewiele dało się już zrobić.

Podobnie przy umowach międzynarodowych, gdzie zastanowić się trzeba nie tylko nad najprostszyimi elementami, które wykraczają poza jurysdykcję jednego kraju, jak np. język umowy obowiązujący dla potrzeb rozstrzygnięcia sporu, kraj jego rozstrzygnięcia i sąd właściwy. Przemyśleć trzeba też jak skutecznie zabezpieczyć należności wynikające z umowy- warunkiem podpisania umowy może być np. gwarancja lub akredytywa.

Kolejnym problemem jest świadome zarządzanie należnościami. Kontrahenci zapominają o tym, że transakcja nie kończy się na wykonaniu usługi czy sprzedaży towaru- ale na zapłacie, a z tym bywa różnie. Najlepiej prowadzona windykacja nie da efektów jeżeli dokonamy sprzedaży podmiotowi niewypłacalnemu. Dlatego należy określać warunki udzielania przelewu i analizować terminowość płatności. Często zapowiedź konieczności zwiększenia przez klienta zabezpieczenia uzdrawia terminowość regulowania należności.

Jeżeli nie pomagają wewnętrzne działania windykacyjne, ważne by te sprawy kierować do kancelarii w celu uzyskania nakazu zapłaty i przekazania sprawy komornikowi. Czas jest kluczowy gdyż uzyskanie nakazu zapłaty i wyegzekwowanie należności to dwie odrębne kwestie. Tak więc, jeżeli w krótkim czasie skierujemy sprawę na drogę egzekucyjną istnieje duża szansa, że odzyskamy swoje należności. Zwracając uwagę



się na końcu kolejki do majątku dłużnika co może spowodować, że na nasze należności zabraknie środków.

W jaki sposób Kancelaria Prawna Tywoniuk & Partners wspiera swoich klientów w rozwijaniu działalności gospodarczej?

Idąc za słowami Prof. Bronisława Sitka z Uniwersytetu SWPS, gdzie realizują pracę naukową- dzisiaj by być dobrym prawnikiem nie wystarczy ukończyć prawo- należy studiować wiedzę z wielu dyscyplin. Każdy z naszych prawników rozwija się w takich dziedzinach jak ekonomia, zarządzanie czy handel międzynarodowy. Dodatkowo należy wspomnieć, że Kancelaria Prawna Tywoniuk & Partners jest jednym z kilku podmiotów wchodzących w skład Optimum Consulting Group (OCG). Dlatego klient może skorzystać z oferty indywidualnej jak i oferty wspólnej. Najczęściej wspierając planowanie inwestycji zespoły robocze składające się z prawników kancelarii i doświadczonych księgowych lub doradców podatkowych OPTIMUM Tax Experts – drugiej ze spółek wchodzących w skład OCG przygotowują wstępną analizę. Tylko połączenie tych dwóch dziedzin daje pełny obraz sytuacji. Duża część naszych klientów to inwestorzy zagraniczni lokujący swoje interesy w Polsce. W tych przypadkach mamy do czynienia ze specyficzną obsługą, ponieważ transakcje handlowe wykonywane są głównie ponadnarodowo. Dla klienta budującego zespół wielonarodowy niezbędne jest doświadczenie w obsłudze w zakresie legalizacji wykonywania przez cudzoziemca pracy czy zezwoleń na nabywanie nieruchomości.

Tywoniuk & Partners
International Law Experts

an **OCG**
company

**Prawo jest po to,
by Cię chronić.**

www.tywoniuk.com.pl