

Received: 20.09.2020
Accepted: 22.10.2020
Published: 30.12.2020

Roczniki Administracji i Prawa
Annals of The Administration and Law
2020, XX, z. 4: s. 225-234
ISSN: 1644-9126
DOI: 10.5604/01.3001.0014.8436
<https://rocznikiadministracjiiprawa.publisherspanel.com>

Katarzyna Zadora*
Nr ORCID: 0000-0002-8778-4113

ALTERNATYWNE WOBEC DROGI SĄDOWEJ FORMY ROZWIĄZYWANIA SPORÓW – UWAGI OGÓLNE NA TEMAT NEGOCJACJI I MEDIACJI W PRAWIE POLSKIM

ALTERNATIVE FORMS OF DISPUTE RESOLUTION TO COURT PROCEEDINGS. GENERAL COMMENTS ON NEGOTIATIONS AND MEDIATION IN POLISH LAW

Streszczenie: W artykule opisano ogólne założenia dwóch instytucji prawnych, tj. negocjacji i mediacji jako alternatywnej wobec drogi sądowej formy rozwiązywania sporów. Negocjacje zostały scharakteryzowane w aktualnym stanie prawnym z krótkim rysem historycznym. Wskazano zakres spraw, w których można wykorzystać negocjacje jako jeden z obowiązujących w kodeksie cywilnym sposobów zawarcia umowy. Jednocześnie zwrócono uwagę na często popełniane błędy w okresie negocjacji, które skutkują przeniesieniem sporu na drogę sądową. Z kolei mediacje zostały opisane w oparciu o przepisy kodeksu postępowania cywilnego. Wskazano sposób prowadzenia mediacji pozasądowych i sądowych. Wymieniono też rodzaj spraw, w których można korzystać z tej instytucji oraz te, w których mediacje zostały wyłączone z mocy ustawy.

Słowa kluczowe: negocjacje, mediacje, mediator, spór, droga sądowa, odpowiedzialność z tytułu *culpa in contrahendo*, mediacja sądowa, mediacja kontraktowa

Summary: In my article I described the general assumptions of two legal institutions, i.e. negotiation and mediation as an alternative form of dispute resolution to court proceedings. Negotiations were characterized in the current legal status with a brief historical outline. I have indicated the scope of matters in which negotiations can be used as one of the ways of conc-

* dr; Wyższa Szkoła Humanitas, Instytut Nauk Prawnych. Źródła finansowania publikacji: Wyższa Szkoła Humanitas; e-mail: kasiaz77@wp.pl

cluding an agreement that are binding in the Civil Code. At the same time, I drew attention to frequent mistakes made during negotiations, which result in the transfer of a dispute to court. In turn, mediation was described on the basis of civil procedure regulations. I described the way of conducting out-of-court and court mediation. I listed the types of cases in which we can use this institution and those in which mediation has been excluded from the Act.

Keywords: negotiations, mediation, mediator, dispute, court proceedings, liability for „culpa in contrahendo”, court mediation, contract mediation

ZAGADNIENIA WPROWADZAJĄCE

W czasach wzmożonego rozwoju obrotu gospodarczego oraz zawierania umów o coraz bardziej złożonym charakterze pojawia się w doktrynie i praktyce pytanie, czy każdy spór¹, powstały na etapie negocjowania umowy, jej zawierania, a następnie wykonania, musi koniecznie kończyć się postępowaniem sądowym i w konsekwencji orzeczeniem sądowym.

Jako sędzia orzekający w wydziale cywilnym sądu rejonowego a obecnie sądu okręgowego uważam, że przeceniamy często rolę sądu w rozwiązywaniu sporów na tle odpowiedzialności kontraktowej, deliktowej, a także w zakresie spraw związanych z naruszeniem dób osobistych i roszczeniami o charakterze osobistym, a nawet nadużywamy jego roli w tymże zakresie. Z jednej bowiem strony społeczeństwo wyraża ograniczone zaufanie do działalności i sprawności wymiaru sprawiedliwości, a z drugiej słyszalny jest na salach sądowych głos pełnomocników, iż zobligowani są stanowiskiem mocodawcy i wnoszą o wydanie orzeczenia nawet w niespornych okolicznościach sprawy. A przecież obowiązujące regulacje prawne dostarczają uczestnikom obrotu prawnego narzędzia, instrumenty do ugodowego załatwiania sporów, do pozasądowego rozwiązywania kwestii spornych, co ma nie tylko charakter profilaktyczny, ale zapobiega długotrwałym i kosztownym postępowaniom sądowym, przy i tak nadmiernie rozbudowanej kognicji sądów powszechnych w Polsce.

Stąd też w moim artykule chciałabym opisać w ogólnym jedynie zarysie dwie instytucje, które zostały uregulowane w obowiązujących przepisach prawa. Potrzeba i użyteczność tych instytucji jest od dłuższego już czasu propagowana w środkach masowego przekazu, mediach społecznościowych². A mimo to nadal nie są one dostatecznie wykorzystywane zarówno w obrocie profesjonalnym, jak i w sporach toczących się pomiędzy osobami fizycznymi. Instytucjami tym są negocjacje oraz mediacje.

¹ A. Schopenhauer, *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*, Kraków 1976.

² Por. J. Stelmach, B. Brożek, *Sztuka negocjacji prawniczych*, Warszawa 2011.

NEGOCJACJE

Termin „negocjacje” został wprowadzony do kodeksu cywilnego nowelą z 14 lutego 2003 roku³ i znajduje swoje miejsce w art. 72 kodeksu cywilnego. Nazwa ta bowiem upowszechniła się w praktyce gospodarczej nie tylko polskiej, ale i międzynarodowej. Przed nowelizacją kodeksu cywilnego polskie prawo posługiwało się pojęciem „rokowań”, które doktryna definiowała jako „pertraktacje, w ciągu których strony stopniowo dochodzą do porozumienia, uzgadniając poszczególne punkty negocjowanej umowy”⁴. W obowiązującym obecnie stanie prawnym negocjacje są drugim, obok ofertowego, sposobem zawierania umów uregulowanym przepisami art. 72 k.c. oraz art. 72¹ k.c.⁵

Nowe unormowanie nie tylko uwzględnia ewolucję dokonującą się w tym zakresie w prawie, orzecznictwie i doktrynie wielu państw wysoko rozwiniętych gospodarczo⁶, ale jednocześnie jest przejawem dostosowywania przepisów prawa polskiego do prawa Unii Europejskiej. Regulacja odpowiedzialności za szkodę powstałą w okresie negocjacji jest bowiem wzorowana na art. 2.301 Zasad Europejskiego Prawa Umów (PECL)⁷ i niemal identycznym art. 2.15 Zasad Międzynarodowych Kontraktów Handlowych (UNIDROIT)⁸.

Pojęcie negocjacji także nie zostało zdefiniowane w przepisach prawa cywilnego. Jedynie na niektóre cechy składające się na jego treść wskazuje art. 72 § 1 k.c., zgodnie z którym „jeżeli strony prowadzą negocjacje w celu zawarcia oznaczonej umowy, umowa zostaje zawarta, gdy strony dojdą do porozumienia co do wszystkich jej postanowień, które były przedmiotem negocjacji”. Z powyższego wynika, że pojęcie negocjacji odnosi się do wzajemnego oddziaływania stron na siebie (interakcji komunikacyjnej) w celu osiągnięcia wiążącego porozumienia. W odróżnieniu

³ Dz.U nr 16, poz. 93, ze zm.

⁴ Por. *Mały słownik języka polskiego*, pod red. S. Skorupki, H. Anderskiej, Z. Łempickiej, Warszawa 1990, w którym pojęcie „rokowania” definiuje się jako: 1. negocjacje prowadzone między państwami; pertraktacje; 2. przewidywanie, spodziewanie się czegoś; 3. budzić nadzieje na coś; 4. med. przewidywanie przypuszczalnego przebiegu choroby; B. Gawlik, *Odstąpienie od rokowań*, TPP 2001, nr 4, s. 155; B. Gawlik, *Procedura zawierania umów na tle ogólnych przepisów prawa cywilnego (art. 66-72 k.c.)*, Kraków 1977, s. 8 i 18-21.

⁵ Z. Radwański [w:] *System 2004*, t. II. Suplement, s. 49.

⁶ A. Brzozowski [w:] K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz do art. 1- 44911*, Warszawa 2008, s. 400.

⁷ Zasady zostały opublikowane w języku polskim w KPP 2004, nr 3, s. 815 i nast.; zgodnie z art. 2.301 „strony mają swobodę w negocjowaniu i nie ponoszą odpowiedzialności za nieosiągnięcie porozumienia (1); jednakże strona, która prowadziła negocjacje lub zerwała je z naruszeniem zasad dobrej wiary i uczciwego obrotu, ponosi odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną drugiej stronie (2); w szczególności za sprzeczne z zasadami dobrej wiary i uczciwego obrotu uważa się podjęcie lub prowadzenie negocjacji bez zamiaru osiągnięcia porozumienia (3)” (tekst przepisu w tłum. M. Zachariasiewicza i J. Beldowskiego [w:] KPP 2004, z. 3, s. 815)

⁸ Tłum. pol. M. Jagielska i M. Szpunar, *UNIDROIT – Reguły międzynarodowych kontraktów handlowych*, PPHZ 2000, t. 19/20, s. 304 i nast.; zob. szerzej na ten temat: J. Rajski, *Zasady międzynarodowych kontraktów handlowych Unidroit*, KPP 1996, z. 2, s. 237 i nast.

jednak od oferty nie jest to stanowcza decyzja co do zawarcia umowy, ani nie jest konieczne, aby oznaczenie przedmiotu negocjacji było tak sprecyzowane jak przy ofercie. Na tej podstawie możemy przyjąć, że negocjacje to „sytuacja targu – procesu wzajemnego oddziaływania dwu stron w celu rozwiązania konfliktu ich indywidualnych interesów i oczekiwań, które pragną zrealizować przez zawarcie między sobą zamierzonej umowy”⁹. W tym celu strony przekazują sobie informacje, udzielają wyjaśnień co do faktycznych i prawnych stosunków związanych z zamierzoną umową, komunikują sobie oceny co do prognozowanych następstw gospodarczych umowy, formułują projekty postanowień negocjowanej umowy¹⁰. W toku negocjacji dochodzi w praktyce często do składania ofert, podpisania listu intencyjnego, podpisania umowy o negocjacje. Aby porozumienie między uczestnikami negocjacji doszło do skutku, w ich wzajemnych stosunkach interesy kooperacyjne (wspólne) muszą uzyskać przewagę nad interesami konkurencyjnymi (indywidualnymi). Osiągnięcie porozumienia zależy od chęci, motywacji do zawarcia umowy, jak i od skuteczności wzajemnego oddziaływania partnerów w negocjacjach.

Klasyczny model prawny negocjacji ukształtowany został w XIX wieku. Z czasem okazał się on w obrocie gospodarczym niewystarczający, zwłaszcza w odniesieniu do negocjacji dotyczących zawierania umów o złożonych elementach, wymagających żmudnych uzgodnień, prac przygotowawczych, wstępnych decyzji administracyjnych, a niekiedy podjęcia prac wykonawczych (np. umowa o budowę „pod klucz” obiektów przemysłowych, o stałą dostawę surowców lub półproduktów czy wzajemne przekazywanie i wspólne wykorzystywanie nowych technologii) lub też o reżimie prawnym niedokładnie uregulowanym czy też wyznaczającym świadczenia o dużej wartości.

Pojawiające się wówczas pytania, jak uporządkować prowadzenie takich negocjacji, kto i za co ma odpowiadać i na jakiej podstawie, nie znalazły wyraźnej odpowiedzi w przepisach prawnych. Formuluje się jedynie w przepisach obowiązek lojalnego działania stron, który opatrzony jest sankcją w postaci możliwości poszukiwania odszkodowania opartego na podstawie, jaką jest *culpa in contrahendo*¹¹. W związku z tym, że tryb negocjacji nie jest prawnie uregulowany i zależy wyłącznie od samych stron, a przepisy prawa regulują jedynie proste sposoby zawierania umów i nie są należycie dostosowane do potrzeb bardziej skomplikowanych procedur dochodzenia do zawarcia umowy, praktyka kontraktowa musiała wykształcić odpowiednie rozwiązania w tej dziedzinie.

Obecnie w literaturze prawniczej wymienia się wśród modeli procedur negocjacyjnych przede wszystkim:

⁹ B. Gawlik, *Odstąpienie od rokowań*, TPP 2001, nr 4, s. 155.

¹⁰ M. Jasiakiewicz, *Zawarcie umowy w obrocie gospodarczym*, Toruń 1995, s. 110.

¹¹ J. Rajski, *Prawo o kontraktach w obrocie gospodarczym*, Warszawa 2000, s. 111 i nast.; por. J. Stelmach, *Sztuka manipulacji*, Warszawa 2018.

- list intencyjny (*letter of intent*),
- memorandum (*memorandum of understanding*),
- porozumienia co do umowy (*agreement to contract*),
- wstępną umowę (*preliminary agreement*),
- protokoły uzgodnień,
- umowę o negocjacje,
- umowę upoważniającą do spełnienia świadczeń przygotowawczych lub wykonawczych¹².

Powyższe wyliczenie ukazuje bogactwo procedur negocjacyjnych, z których mogą korzystać uczestnicy obrotu gospodarczego. Zachęcam zatem do wykorzystania powyższych procedur, ich utrwalania, a także udoskonalania, by coraz mniej tego typu spraw trafiało na wokandy sądowe. Z punktu widzenia stanowiska judykatury zwracam jednak uwagę na konieczność zachowania elementarnych zasad prawa cywilnego materialnego i procesowego przy prowadzeniu negocjacji i ich finalizowaniu. W tym przede wszystkim podkreślić należy moc dowodową dokumentów sporządzanych na każdym etapie negocjacji w kontekście przepisów art. 74 kodeksu cywilnego oraz art. 246 i nast. kodeksu postępowania cywilnego. Następną kwestią jest właściwa reprezentacja stron przy składaniu wiążących strony oświadczeń woli. W tej kwestii wypowiedział się m.in. Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 29 maja 2014 roku, w sprawie V CSK 396/13, Lex nr 1504853. W tezie orzeczenia podkreślono, iż „nie można zgodzić się ze stanowiskiem, że negocjowanie umów jest czynnością faktyczną podejmowaną w zamiarze uwięczenia ich czynnością prawną, tj. zawarciem umowy, co następuje z mocy ustawy, bez konieczności sporządzania dokumentu czy złożenia odrębnych, ustnych oświadczeń woli, jeżeli strony uzgodnią wszystkie postanowienia. Takie stwierdzenie jedynie potwierdza złą praktykę polskich przedsiębiorców, którzy nieprofesjonalnie prowadzą negocjacje. Tymczasem każdy z przewidzianych w polskim prawie sposobów zawarcia umowy (oferta i jej przyjęcie, aukcja, przetarg, negocjacje) wymaga złożenia oświadczeń woli przez strony zgodnie z zasadami ich reprezentacji. W wypadku negocjacji zgodne oświadczenia woli stron umowy obejmują wszystkie istotne elementy będące przedmiotem negocjacji. Upoważnienie dyrektora handlowego do prowadzenia negocjacji nie oznacza, że wbrew zasadom reprezentacji spółki może on skutecznie zawrzeć umowę”¹³.

Ponadto zwrócić należy uwagę na kwestie związane z realnością i precyzyjnością zapisów dotyczących terminów wykonania negocjowanych umów, wartości i zakresu prac, jakie są przedmiotem umowy, przesłanek wypowiedzenia umowy, zastrzeżeń

¹² W. Kocot, *Zawieranie umów sprzedaży według konwencji wiedeńskiej*, Warszawa 1998, s. 208 i nast.; tenże, *Miejsce zawarcia umowy*, „Rejent” 2001, nr 7-8, s. 146-147; J.M. Smith [w:] Z. Radwański (red.), *Zielona Księga. Optymalna wizja kodeksu cywilnego w Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa 2006, s. 231.

¹³ Por. też wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 22 grudnia 2015 roku, sygn. I ACa 433/15, Lex nr 1979321.

umownych, w tym m.in. zadatku czy też kary umownej. Mimo dostępności obszernej literatury i orzecznictwa w tymże zakresie nadal w obrocie profesjonalnym za mało precyzji i dbałości o język prawniczy, a niedopowiedzenia, ogólniki często mają swoje nieodwracalne skutki prawne. Brak właściwej, rzetelnej dokumentacji na etapie negocjowania umowy, a następnie jej realizacji, brak poprawności w zapisach umowy, wiąże się w konsekwencji z długim i niekorzystnym ekonomicznie procesem sądowym. W toku procesu korzysta się często z zawodnych, bo subiektywnych, dowodów z zeznań świadków, a także z opinii biegłych sądowych, które są kosztowne, a okres oczekiwania na ich sporządzenie w znaczy sposób wydłuża proces. A przecież można temu zapobiec, siadając przy stole negocjacyjnym z udziałem czynnika profesjonalnego w osobie radcy prawnego czy też adwokata, którzy specjalizują się w prowadzeniu negocjacji i nade wszystko dbają o wzajemny interes stron, tzn. by negocjowana umowa została zrealizowana w sposób rzetelny, za słusznym wynagrodzeniem.

Jeśli jednak strony w okresie negocjacji nie dojdą do konsensusu na skutek nie-
lojalnej postawy jednej ze stron, wówczas znajdzie zastosowanie art. 72 § 2 kodeksu cywilnego, który reguluje kwestię odpowiedzialności za nielojalnie prowadzone negocjacje. W doktrynie określa się ją jako odpowiedzialność z tytułu *culpa in contrahendo*. Zagadnienie to jednak temat na odrębny artykuł.

MEDIACJE

Instytucja mediacji¹⁴ jako alternatywna forma rozwiązywania sporów została uregulowana w przepisach art. 183¹ – 183¹⁵ kodeksu postępowania cywilnego i dodana ustawą z 28 lipca 2005 r. o zmianie ustawy - Kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw¹⁵.

Wprowadzenie mediacji do naszego prawa procesowego cywilnego wychodzi, podobnie jak w przypadku negocjacji, naprzeciw współczesnym tendencjom, znajdującym odbicie w regulacji tej instytucji w krajach anglosaskich (zwłaszcza USA), oraz zaleceniom Rady Europy i Unii Europejskiej¹⁶.

Mediację określa się jako alternatywny w stosunku do sądowego postępowania cywilnego sposób rozwiązywania sporów cywilnych. Celem wprowadzenia mediacji jest również dążenie do odciążenia sądownictwa państwowego. Sukcesy w wykorzystaniu instytucji mediacji w niektórych systemach prawnych, przejawiające się załatwianiem znacznego odsetka spraw cywilnych przez zawarcie ugody lub inne załatwienie sporu stron przed mediatorem, skłoniło także ustawodawcę polskiego do wprowadzenia tej instytucji do postępowania sądowego. Wprowadzone przepisy mają ułatwić dochodzenie

¹⁴ W. Kopaliński, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*, Warszawa 2000, s. 321; szerzej zob. A. Zienkiewicz, *Studium mediacji. Od teorii ku praktyce*, Warszawa 2007, s. 31-46.

¹⁵ Dz.U. z 2005, nr 172, poz. 1438, ze zm.

¹⁶ Zob. T. Erciński, *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz*, t. II, Warszawa 2016.

roszczeń w sprawach cywilnych, udzielić ochrony prawnej podmiotom, które wybiorą ten sposób dochodzenia roszczeń. Podkreślić należy, że załatwienie sporu cywilnoprawnego przed mediatorem w sposób polubowny pozwala na uświadomienie stronom szerszego tła i przyczyn ich konfliktu, a także – nie antagonizując ich – może pozwolić na dalszą ich współpracę w ramach wynikających z niej relacji prawnych. W konsekwencji mediacja może służyć lepszej realizacji praw podmiotowych stron przez większy wpływ na rozstrzygnięcie sprawy oraz szybsze i tańsze zakończenie sporu prawnego. W odróżnieniu od negocjacji instytucja mediacji dotyczy po pierwsze rozwiązywania sporów, a nie jest jedynie trybem, w którym dochodzi do zawarcia umowy. Mediacja może mieć charakter zarówno pozasądowy (kontraktowy), jak i sądowy. Postępowanie mediacyjne może się toczyć w takich sprawach cywilnych, których charakter zezwala na zawarcie ugody, a więc nie tylko w sprawach majątkowych (w tym gospodarczych), ale i niemajątkowych, w których zawarcie ugody jest dopuszczalne (vide: sprawy rodzinne, spory konsumenckie). Niemożliwość wykorzystania mediacji wynika zaś z prawa materialnego (np. w sprawach o rozwód, separację, unieważnienie małżeństwa lub dotyczących ustalenia pochodzenia dziecka), bądź z wyraźnych ograniczeń prawa procesowego (np. w sprawach z zakresu ubezpieczeń społecznych – art. 477¹² kodeksu postępowania cywilnego oraz w postępowaniu w sprawach o uznanie postanowień wzorca umowy za niedozwolony – art. 479⁴¹ kodeksu postępowania cywilnego).

Prowadzenie mediacji jest użyteczne zwłaszcza w sprawach gospodarczych, w których ugodowe rozwiązanie sporu między stronami ma istotne znaczenie dla dalszej efektywnej współpracy stron, ale i w sprawach rodzinnych, gdzie bezstronność mediatora i poufność prowadzonych negocjacji jest szczególnie ważna. Ustawa nie zawiera definicji mediacji. W literaturze wyróżnia się dwa typy mediacji. W pierwszym mediator pomaga stronom w rozwiązaniu ich sporu i dojściu do ugody, wykorzystując rozwiązania proponowane przez strony. Drugim typem mediacji natomiast jest tzw. *mediacja ewaluatywna*, w której mediator ocenia sytuację prawną stron, przewiduje rozstrzygnięcie sądu i aktywnie pomaga stronom w zawarciu ugody, a nawet proponuje im sposób lub sposoby rozwiązania sporu. W pierwszym typie mediacji mediator unika formułowania własnych opinii dotyczących przedmiotu sporu i sposobu jego rozwiązania, całą swoją aktywność natomiast poświęca technikom służącym do rozwiązania konfliktu. W drugim sposobie mediator może prezentować własną ocenę *meritum* sprawy i proponować rozwiązanie sporu, jeśli uzna to za celowe¹⁷.

Przystąpienie do mediacji jest dobrowolne, a więc nie ogranicza konstytucyjnego prawa do sądu. Jak już wspomniałam, przepisy regulują dwie formy mediacji,

¹⁷ Zob. A. Lewicka, *Spotkania mediacyjne, czyli wystąpienia mediatora*, [w:] A. Lewicka (red.), *Profesjonalny mediator. Zostań nim. Poradnik metodyczny*, Lublin 2008, s. 135 i nast.; por. J. Kamiński, *Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów*, Warszawa 2003, s. 84 i nast.; M. Bobrowicz, *Rola pełnomocników procesowych w mediacji cywilnej*, cz. I, R. Pr. 2007, nr 3, s. 105 i nast.; R. Morek, *O potrzebie popularyzacji nowych koncepcji i metod rozwiązywania sporów*, „Palestra” 2007, nr 7-8, s. 16 i nast.; A. Bieliński, *Rola i pozycja profesjonalnego pełnomocnika w ramach procedur ADR*, ADR 2010, nr 2, s. 5 i nast.

a mianowicie mediację kontraktową na podstawie umowy o mediację¹⁸ lub wniosku strony o przeprowadzenie mediacji i przystąpienie drugiej strony oraz mediację na podstawie skierowania stron do mediacji przez sąd.

Umowa o mediację może występować jako klauzula zamieszczona w umowie podstawowej (np. umowie o roboty budowlane, umowie o dzieło) albo jako umowa oddzielnie zawarta przez strony. Ustawa nie wymaga zachowania szczególnej formy umowy o mediację. Jeżeli umowa ta ma postać klauzuli zawartej w umowie głównej, z prawnego punktu widzenia ma samoistny byt. Art. 183¹ § 3 kodeksu postępowania cywilnego wymaga jedynie, by w umowie o mediację strony określiły jej przedmiot, osobę mediatora albo sposób jego wyboru.

Drugą postacią umowy o mediację jest umowa, do zawarcia której dojdzie na skutek wyrażenia zgody przez jedną ze stron na przeprowadzenie mediacji, gdy druga strona złożyła formalny wniosek o jej wszczęcie, zgodny z art. 183⁶ § 1 kodeksu postępowania cywilnego. W tym sposobie wszczęcia mediacji zatem niezbędne jest złożenie przez jedną ze stron wniosku o przeprowadzenie mediacji oraz wyrażenie zgody przez drugą stronę na jej prowadzenie (np. wniosek konsumenta w sprawie dotyczącej umowy sprzedaży). Moment wyrażenia tej zgody jest jednoznaczny z dojściem do zawarcia umowy o mediację. W tym miejscu warto podkreślić, że w sformułowaniu treści ugody mogą brać udział nie tylko same zainteresowane strony, ale wobec skomplikowanych i często niezrozumiałych regulacji prawnych propagować należy wspieranie działań stron sporu przez doradców lub pełnomocników, którzy będą działali na rzecz strony. Mimo więc doktrynalnych kontrowersji związanych z udziałem prawników w postępowaniu mediacyjnym, należy wskazać na wiele pozytywnych aspektów ich występowania, takich np. jak pomoc stronie w zrozumieniu treści ugody lub w ostatecznym sformułowaniu treści ugody, którą strony zawierają w wyniku mediacji, szczególną rolę pełnomocnika, kiedy istnieje rażąca nierówność stron, ochronę interesów strony w zakresie ujawnienia informacji z mediacji.

Mediacja z inicjatywy sądu jest formą rozwiązywania sporu zainicjowaną przez sąd, który może skierować strony do mediacji. To sąd może wydać postanowienie kierujące strony do mediacji na każdym etapie postępowania. Mediacji nie prowadzi się, jeżeli strona w terminie tygodnia od dnia ogłoszenia lub doręczenia jej postanowienia kierującego strony do mediacji nie wyraziła zgody na mediację. Mediacji nie stosuje się w sprawach rozpoznawanych w postępowaniu upominawczym oraz nakazowym, chyba że doszło do skutecznego wniesienia zarzutów¹⁹.

Przy mediacji sądowej sąd wyznacza czas jej trwania na okres do trzech miesięcy. Na zgodny wniosek stron lub z innych ważnych powodów termin na przeprowadzenie mediacji może zostać przedłużony, jeżeli będzie to sprzyjać ugodowemu zakończeniu sprawy. Czas trwania mediacji nie wlicza się do czasu trwania postępowania sądowego²⁰.

¹⁸ Szerzej: P. Sobolewski, *Skutki prawne umowy o mediację*, PPH 2007, nr 8, s. 34 i nast.

¹⁹ Art. 183⁸ k.p.c.

²⁰ Art. 183¹⁰ k.p.c.

Mediator ma prawo do zapoznania się z aktami sprawy, chyba że strona w terminie tygodnia od ogłoszenia lub doręczenia postanowienia kierującego strony do mediacji nie wyrazi zgody na zapoznanie się mediatora z aktami²¹. I wreszcie gdy strony zawarły ugodę przed mediatorem, zamieszcza się ją w protokole. Strony podpisują ugodę²². Protokół z ugodą mediator składa w sądzie²³. Sąd niezwłocznie przeprowadza postępowanie co do zatwierdzenia ugody zawartej przed mediatorem. Jeżeli zaś ugodą podlega wykonaniu w drodze egzekucji, sąd zatwierdza ją przez nadanie jej klauzuli wykonalności. Sąd odmawia nadania klauzuli wykonalności albo zatwierdzenia ugody zawartej przed mediatorem, w całości lub części, jeżeli ugodą jest sprzeczna z prawem lub zasadami współżycia społecznego albo zmierza do obejścia prawa, a także gdy jest niezrozumiała lub zawiera sprzeczności²⁴.

Opisana forma ugodowego zakończenia sporu winna znaleźć swoje praktyczne zastosowanie nie tylko w sporach między przedsiębiorcami, ale i w sporach konsumenckich, w sprawach rodzinnych w przedmiocie uregulowania kontaktów rodzicielskich, alimentów, a także w sporach majątkowych między małżonkami. Spory te często cechuje emocjonalne podejście do tematu, a przepisy prawa odgrywają rolę drugorzędą. Skorzystanie z mediacji daje stronom sporu szansę nie tylko na uzyskanie poczucia sprawiedliwości, ale pozwala też na wyciszenie sporu i negatywnych emocji, o co już znacznie trudniej na sali sądowej. Jednocześnie ugodą zawartą przed mediatorem, po jej zatwierdzeniu przez sąd, ma moc prawną ugody zawartej przed sądem. Z kolei ugodą, którą zatwierdzono przez nadanie jej klauzuli wykonalności, jest tytułem wykonawczym²⁵.

ZAKOŃCZENIE

Zachęcam do korzystania w razie ewentualnych sporów z alternatywnych form ich rozwiązywania, a w początkowym etapie budowanie stosunków prawnych, w tym gospodarczych, w sposób ugodowy, zgodnie ze starą sądową zasadą, iż „każda ugodą jest zawsze lepsza od wyroku”.

Bibliografia

- Bieliński A., *Rola i pozycja profesjonalnego pełnomocnika w ramach procedur ADR*, ADR 2010, nr 2.
- Bobrowicz M., *Rola pełnomocników procesowych w mediacji cywilnej*, cz. I, R. Pr. 2007, nr 3.

²¹ Art. 183⁹ § 2 k.p.c.

²² Art. 183¹² k.p.c.

²³ Art. 183¹³ k.p.c.

²⁴ Art. 183¹⁴ k.p.c.

²⁵ Art. 183¹⁵ k.p.c.

- Brzozowski A. [w:] K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz do art. 1–44911*, Warszawa 2008.
- Elzenberg H., *Kłopot z istnieniem. Aforyzmy w porządku czasu*, Toruń 2002.
- Ereciński T., *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz*, t. II, Warszawa 2016.
- Gawlik B., *Odstąpienie od rokowań*, TPP 2001, nr 4.
- Gawlik B., *Procedura zawierania umów na tle ogólnych przepisów prawa cywilnego (art. 66–72 k.c.)*, Kraków 1977.
- Jasiakiewicz M., *Zawarcie umowy w obrocie gospodarczym*, Toruń 1995.
- Kamiński J., *Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów*, Warszawa 2003.
- Kapuściński R., *Lapidarium V*, Warszawa 2008.
- Kocot W., *Miejsce zawarcia umowy*, „Rejent” 2001, nr 7-8.
- Kocot W., *Zawieranie umów sprzedaży według konwencji wiedeńskiej*, Warszawa 1998
- Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*, Warszawa 2000.
- Lewicka A., *Spotkania mediacyjne, czyli wystąpienia mediatora*, [w:] A. Lewicka (red.), *Profesjonalny mediator. Zostań nim. Poradnik metodyczny*, Lublin 2008.
- Morawski L., *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*, Warszawa 1999.
- Morek R., *O potrzebie popularyzacji nowych koncepcji i metod rozwiązywania sporów*, „Palestra” 2007, nr 7-8.
- Radwański Z., Brzozowski A. [w:] K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz do art. 1–449¹¹*, Warszawa 2008.
- Radwański Z. [w:] System 2004, t. II. Suplement.
- Rajski J., *Prawo o kontraktach w obrocie gospodarczym*, Warszawa 2000.
- Rajski J., *Zasady międzynarodowych kontraktów handlowych Unidroit*, KPP 1996, z. 2.
- Skorupko S., Anderska H., Łempicka Z., *Mały słownik języka polskiego*, Warszawa 1990.
- Sobolewski P., *Skutki prawne umowy o mediację*, PPH 2007, nr 8.
- Smith J.M. [w:] Z. Radwański (red.), *Zielona Księga. Optymalna wizja kodeksu cywilnego w Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa 2006.
- Stelmach J., Brożek B., *Sztuka negocjacji prawniczych*, Warszawa 2011.
- Stelmach J., *Sztuka manipulacji*, Warszawa 2018.
- Zienkiewicz A., *Studium mediacji. Od teorii ku praktyce*, Warszawa 2007.