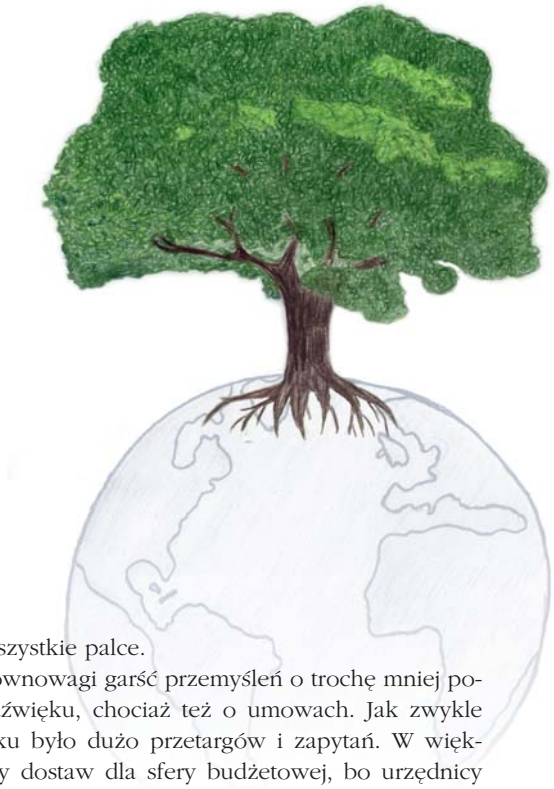
Gentelmen's agreement



W powszechnym obiegu funkcjonuje takie określenie jak „gentelmen's agreement" – tłumaczone na język polski wprost jako „umowa dżentelmeńska" czy „umowa dżentelmenów". Oficjalnie encyklopedie określają „gentelmen's agreement" jako „szczególny typ umowy międzynarodowej zawartej w formie ustnej". Jako pierwsze zawarły taką umowę w 1907 r. USA i Japonia. Jednakże należy pamiętać, że większość komentarzy prawniczych brzmi podobnie: „umowy dżentelmeńskie nie wywierają żadnych skutków prawnych, a zobowiązania w nich zawarte są jedynie honorowymi zobowiązaniami osób, które je zawarły". Krótko mówiąc, taką umowę można zawierać z kimś, kto zasługuje na miano dżentelmena, a przede wszystkim wie, co to honor. W naszej codziennej rzeczywistości, szczególnie gospodarczej, umowy dżentelmeńskie należą raczej do rzadkości. Z reguły bywają problemy z wyegzekwowaniem postanowień normalnej, pisanej umowy, a co dopiero z umowy niepisanej! Ale cuda się zdarzają. W połowie ubiegłego roku miałem przyjemność uczestniczyć w kontaktach między dwoma firmami z naszej branży wod-kan. Rozmowy dotyczyły zakupu dość poważnego urządzenia o cenie przekraczającej 0,5 mln zł. Moja rola sprowadzała się do skontaktowania firm ze sobą, po wcześniejszym ustaleniu, że jedna z nich ma na pewno dokładnie to, czego druga od dłuższego czasu bezskutecznie poszukiwała. Ot, rutynowa działalność. Jako że dżentelmeni nie rozmawiają o pieniądzach, na pytania obu stron o wysokość mojego wynagrodzenia, odpowiedziałem – dogadamy się. W nawale spraw pod koniec roku zapomniałem o tym przypadku, a przypomniałem sobie o nim całkiem niedawno – dowiedziałem się, że sprawa znalazła szczęśliwy finał w postaci zawartej transakcji. Zrobiło mi się trochę przykro. Przecież mieliśmy się dogadać. Fakt, że nie pilotowałem sprawy na bieżąco, no ale przecież „słowo droższe od pieniędzy". Trochę jednak zacząłem się zastanawiać, jak to jest z „gentelmen's agreement". Bezwzględnie umowa dżentelmeńska może być zawarta między dżentelmenami, to oczywiste, wynika to z samej nazwy. Co do moich partnerów nie mam żadnych wątpliwości, że dżentelmenami są. A ja? Jeśli przyjąć dosłowne tłumaczenie, że dżentelmen to człowiek delikatny, łagodny, to tak, jestem dżentelmenem. Ale innych atrybutów jednak u siebie nie zauważam. Teraz pojawiło się pytanie. Czy jeśli jedna ze stron ma wątpliwości, czy jest dżentelmenem, to czy może być mowa o umowie dżentelmeńskiej? Na szczęście moje dalsze dywagacje zostały przerwane jednym telefonem do niewątpliwego dżentelmena. Umowa? No oczywiście, obowiązuje. Mieliśmy się dogadać, no to dogadujemy się. Krótko i treściwie. Obie strony po negocjacjach lekko niezadowolone, czyli sprawa załatwiona pozytywnie. A moja wiara w ludzką uczciwość i poczucie honoru została przywrócona, czyli że „gentelmen's agreement", a po naszemu „umowa na gębę", może działać nawet w dzisiejszych czasach, i nie zawsze po podaniu ręki kontrahentowi trzeba liczyć, czy nadal ma się wszystkie palce.

A teraz dla równowagi garść przemyśleń o trochę mniej pozytywnym wydźwięku, chociaż też o umowach. Jak zwykle pod koniec roku było dużo przetargów i zapytań. W większości dotyczyły dostaw dla sfery budżetowej, bo urzędnicy zwykle pod koniec roku znajdują jakieś pieniądze i muszą je do Sylwestra wydać. Otrzymaliśmy więc zaproszenie do złożenia oferty na sprzęt według specyfikacji. Dane techniczne były kuriozalne. To tak, jakby ktoś chciał zamówić samochód do przewozu pojedynczych znaczków pocztowych oraz bloków kamiennych o wadze 30 ton. Dodatkowo zarówno w specyfikacji, jak i zapytaniu, zamiennie używano słów urządzenie i urządzenia. Wystąpiliśmy więc z zapytaniem, czy mamy zaoferować – zgodnie ze zdrowym rozsądkiem – mały samochód dostawczy i dużą ciężarówkę, czy może tylko ciężarówkę z wyposażeniem do przewozu znaczków. Odpowiedź otrzymaliśmy iście salomonową: „zróbcie jak uważacie". Tak zrobiliśmy. Uczciwość kazała nam zaoferować dwa urządzenia, bo inne rozwiązanie nie pozwalałoby na rozsądną pracę. Wiadomo, że przy jedynym kryterium najniższej ceny musieliśmy przegrać. Aha! W międzyczasie zamawiający unieważnił postępowanie i rozpisał nowe z terminem składania ofert wynoszącym dwa dni. Wynik – identyczny jak powyżej. Po zakończeniu postępowania usiłowaliśmy dowiedzieć się, z czystej ciekawości, jakie urządzenia zostały wybrane. Niestety. Regulamin, według którego organizowane jest postępowanie, nie przewiduje udzielania jakichkolwiek informacji. Oczywiście firma, o której piszę, jest spółką w 100% należącą do PKP czyli w sumie do skarbu państwa. No i co? No i nic!!! Przecież nie ma obowiązku brania udziału w postępowaniu! Tylko czy tak powinna postępować państwowa firma? Pytanie jest oczywiście retoryczne i zostanie pozostawione bez odpowiedzi, tak jak nasze kolejne dwa pisma do urzędu marszałkowskiego w sprawie zwrotu weksla gwarancyjnego. Znajomy prawnik zaczyna się już zastanawiać, czy nieoddawanie weksla przez urząd nie może być potraktowane jako zabór mienia o teoretycznie dużej wartości.

A za oknem biało od śniegu i mróz trzaskający. Do wiosny daleko. Jako dobry znak potraktowałem to, że kanapka ze szczypiorkiem upadła jednak zielonym do góry!

Michał Andrzejewski