

Rozwiązać, czy aneksować umowy z nadleśnictwami?

Dodano: 07.03.2022

Kłopoty z zatrudnieniem, rosnące ceny paliwa, części i rat leasingowych, związane z inwazją Rosji na Ukrainę, spowodują konieczność weryfikacji umów na usługi leśne zawartych z nadleśnictwami.



Brutalny najazd Rosji to wielka tragedia dla Ukraińców. Wystarczyło zaledwie kilka pierwszych dni po ataku, aby zorientować się, jak napaść za wschodnią granicą wpływa na nasze codzienne życie w Polsce. Mam tu na myśli nie tylko konieczność ugoszczenia setek tysięcy uchodźców, ale również perturbacje w codziennym funkcjonowaniu, w szczególności przedsiębiorców.

Koszty rosną

Odbyłem ostatnio kilka rozmów z właścicielami firm leśnych i już widać narastające obawy. **Kłopoty z kadrą** (jedni wyjeżdżają walczyć o ojczyznę, inni nie przyjechali, bo wzięli broń do ręki) to zaledwie początek. **Cena paliwa** poszybowała, a moje incydentalne tankowanie pełnego baku samochodu osobowego to nic, w porównaniu do zapotrzebowania kilku tysięcy litrów miesięcznie do pracy w lesie.

Rosną również **koszty utrzymania maszyn**, bo stawki za części sprowadzane zza granicy są denominowane w euro i w przeliczeniu na złotówki wynoszą coraz więcej. Szybciej wzrastać mogą także **raty leasingowe** za sprzęt, jeżeli stopy procentowe będą nadal podwyższane. Do tego

dochodzi trwająca skądinąd od miesięcy galopada cen innych towarów eksploatacyjnych (oleje, smary, itp.).

W tych realiach pojawia się poważne pytanie o dalszą opłacalność realizowanych umów o zamówienia. Przyjrzyjmy się kilku wybranym scenariuszom, przy czym zrobmy to na tle uprawnień i obowiązków zuli wynikających z umowy.

Wstępne zastrzeżenie musi bowiem polegać na tym, że **firma leśna, w świetle zawartego kontraktu, nie może ot tak go rozwiązać**. Nie ma w umowie klauzuli uprawniającej do jej skrócenia przez wykonawcę - to wniosek absolutnie kluczowy dla dalszych rozważań.

Rozwiązanie umowy

Pierwszy scenariusz nazwałbym desperackim. Polega on na tym, że wykonawca, pomimo opisanych powyżej ograniczeń, składa oświadczenie, że **rezygnuje z umowy i porzuca pracę**. Nadleśnictwo oczywiście nie uzna skuteczności rezygnacji i w przeciągu kilku tygodni złoży analogiczną, własną deklarację o rozwiązaniu, w której zarzuci wykonawcy zaniedbanie i winę. Następnie dojdzie do **naliczenia kary** za wypowiedzenie przez zamawiającego i jej ściągnięcia z zabezpieczenia umowy.

Przyjmijmy, że zakład usług leśnych jest w stanie tę gorzką pigułkę przełknąć i zapłacić. Problem polega na tym, że mówimy o **10% wartości niewykonanych usług**. Im wcześniej zatem dojdzie do odstąpienia, tym większa będzie sankcja, a opłacalność takiego działania po stronie wykonawcy bardziej wątpliwa.

Nawet jeżeli z punktu widzenia przedsiębiorcy warto byłoby wyłożyć takie pieniądze, to musi się on liczyć także z dalszymi konsekwencjami. Nadleśnictwo może bowiem dochodzić w sądzie **dotatkowego odszkodowania** za straty spowodowane przerwą w realizacji usług, przekraczające wysokość kary.

Ponadto rozwiązanie umowy z winy wykonawcy obciąża go na kolejne trzy lata w przetargach. Eliminacja z postępowań w tym okresie nie jest bezwarunkowa, bo w zanadrzu zawsze pozostaje procedura samooczyszczenia. Nie wiadomo jednak, czy dana firma przejdzie tę ścieżkę skutecznie, i czy nie ciągnąć się za nią będzie odium uciekiniera - jako prawnik nie dałbym gwarancji. Zagrożenie wypadnięcia z rynku jest zatem realne.

Rozwiązanie za porozumieniem

Drugi scenariusz nazwałbym naiwnym. To pierwsza, opisana powyżej wersja, ale nieco zmodyfikowana. Otóż mogę sobie wyobrazić sytuację, w której zul przekonuje nadleśnictwo do zawarcia **porozumienia o rozwiązaniu umowy**. Musiałoby to jednak nastąpić za zapłatą wspomnianej kary, nie wyobrażam sobie akceptacji zamawiającego wobec rezygnacji z uzyskania odszkodowania.

W zasadzie zatem korzyść firmy leśnej z takiego scenariusza jest niewielka, tym bardziej, że problem z przetargami w kolejnych latach nie zniknąłby. Nierealnym byłoby bowiem oczekiwać, iż w porozumieniu zamawiający potwierdzi, że nie obwinia wykonawcy za rozstanie, a tylko takie, jednoznaczne oświadczenie mogłoby skutecznie chronić przed wykluczeniem z postępowań w kolejnych latach.

Aneksowanie umowy

Trzeci scenariusz nazwałbym trudnym, ale realnym i godnym przemyślenia przez całe nasze środowisko. Polega on na forsowaniu wprowadzenia **zmian do umowy podwyższających wynagrodzenie wykonawcy**.

Od razu poczynię jednak zastrzeżenie, że działanie w pojedynkę w tym zakresie nie będzie miało żadnego sensu. Nie przesadzę, jeżeli powiem, że tylko silny nacisk branży na dyrekcje regionalne LP i generalną może doprowadzić do podjęcia tematu przez Lasy Państwowe. Nie wierzę, że decyzje w tym zakresie byłyby możliwe do podjęcia na szczeblu nadleśnictwa.

Kluczem do wprowadzenia zmian są postanowienia ustawy, które umożliwiają **modyfikację umowy o zamówienie w szczególnych sytuacjach**, takich, które przekraczają standardowe ryzyka w obrocie gospodarczym. W literaturze prawniczej pojawiają się przykłady „gwałtownej dekoniunktury” oraz „istotnego wzrostu cen materiałów”, które mogłyby pasować do naszych dzisiejszych realiów.

Przepisy wymagają ustalenia, że zaistniały okoliczności nadzwyczajne, nie możliwe do przewidzenia w chwili ogłoszenia zamówienia, ponadstandardowe. Wielokrotnie dowodziłem w swoich artykułach, że prawo jest pełne dość ogólnikowych sformułowań i tu także mamy do czynienia z podobną klauzulą. Tylko otaczające nas realia mogą ją wypełnić treścią.

Wyobrażam zatem sobie, iż podstawą modyfikacji będzie np. znaczący, nawet drastyczny wzrost cen, widoczny na skutek sytuacji za granicą, utrzymujący się przez jakiś czas. Już teraz mogę powiedzieć, że kilka dni podwyżek to za mało, aby sytuację uznać za nadzwyczajną. Musimy przekonać się o jej trwałości, czego oczywiście nikomu nie życzę.

Jeżeli jednak czarny scenariusz będzie się spełniał w kolejnych tygodniach, wspomniana prawna furtka zacznie się coraz szerzej otwierać. Podstawą do zastosowania omawianych paragrafów byłoby wtedy gwałtowne przyspieszenie podwyżek w porównaniu do sytuacji, z którą tak czy owak mieliśmy do czynienia w ostatnich miesiącach, tj. inflacji.

Pamiętajmy, że cały czas mówimy o mechanizmie **aneksowania, do którego, jak do tanga, potrzeba oczywiście dwojga**. Kluczem do sukcesu będzie zatem rzetelne pokazanie skutków zmieniającej się rzeczywistości i przekonanie zamawiających o upadającej z tygodnia na tydzień opłacalności umów zawieranych wedle stawek oferowanych jeszcze przed feralnym dniem 24 lutego.

Wszyscy Ci, którzy nadal składają oferty albo zrobili to w marcu, nie skorzystają z omawianego dobrodziejstwa. Od tych przedsiębiorców należy bowiem oczekiwać urealnienia stawek od zaraz.

Nie jesteśmy, jako branża usług leśnych, skazani na bezdusność prawa. Jeżeli już, to na bezdusność urzędników. Praca nad ich przekonywaniem powinna rozpocząć się bezzwłocznie.



Łukasz Bąk, adwokat

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk - Adwokaci

Dobija cię cena ropy? Chcesz aneksować umowę? Zapytaj naszego prawnika, jak to zrobić! Wyślij wiadomość mail, na

adres*:

poradyprawne@gazetalesna.pl

* Tylko dla prenumeratorów Gazety Leśnej

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.