

Przeciążenie po przestoju

Dodano: 08.09.2020

W przypadku trudności z wykonaniem zlecenia do zamawiającego powinna trafić notatka z informacją o istotnych problemach w prowadzeniu robót.



Ten artykuł powstał na podstawie konsultacji, której jakiś czas temu udzieliłem jednemu z właścicieli firm leśnych. Przedsiębiorca zwrócił się do mnie z prośbą o pomoc w związku z realizowaną przez niego umową na usługi leśne. Po kilku minutach rozmowy okazało się, że stał się ofiarą epidemii koronawirusowej. Nie chodzi o to, że z powodu COVID nie miał pracy w okresie kwiecień, maj i czerwiec. W pierwszej kolejności chodzi o to, że tej pracy miał za dużo po tym, jak przestój się skończył.

Po kilkunastu tygodniach przerwy pojawili się, jak mierniam, odbiorcy drewna, więc nadleśnictwo zintensyfikowało pozyskanie. Do mojego rozmówcy zaczęły trafiać kolejne zlecenia. Wspomnijmy w tym miejscu, że w okresie przestoju ucierpiał zespół firmy leśnej. Z brygady odeszło dwóch doświadczonych pilarzy. Strata, jak wiadomo, trudna do odrobienia.

W tych warunkach zaczęły pojawiać się opóźnienia. Wykonawca nie nadążał z terminową realizacją pozyskania na kolejnych wydzieleniach. Jego cierpliwość została nadszarpnięta na tyle, że otrzymując następne zlecenia, co do których wiedział, że nie podoła, sięgnął po telefon i zadzwonił

do prawnika.

Przedmiotem rozmowy było to, jak poradzić sobie z narastającym problemem. Wykonawca miał obawy, że zostanie obciążony karami umownymi, czym zaczęło już grozić nadleśnictwo. Wśród jego argumentów moją uwagę przykuł jednak jeden istotny fakt. Otóż okazało się, że ostatnie, wystawione przez zamawiającego zlecenie, pozostaje nieodebrane.

Jak wspomniał rozmówca, wstrzymał się z akceptacją zlecenia do chwili podjęcia decyzji, co dalej zrobić z problemem. W tym momencie zapaliła mi się w głowie czerwona lampka.

Umowy z nadleśnictwami są tak skonstruowane, że mają dać zamawiającemu gwarancję ciągłości gospodarki leśnej.

Lasy Państwowe, poprzez wzory dokumentacji przetargowej, oczekują i egzekwują pełną dyspozycyjność wykonawcy. Na przekór temu, że identyfikuję się i wspieram interesy zuli powiem, że taka perspektywa Lasów jest dla mnie w zasadzie zrozumiała. Przedsiębiorstwo państwowe ma swoje ustawowe i statutowe priorytety i musi zapewnić ich realizację.

Umowy z wykonawcami są narzędziem do osiągnięcia tego celu. Wśród licznych zapisów pojawia się taki, który zobowiązuje wykonawcę do przyjęcia zlecenia. Obieg zlecenia, czyli jego wystawienie i akceptacja są podstawowym zdarzeniem we współpracy nadleśnictwa i firmy leśnej.

Dlatego umowa traktuje ten dokument priorytetowo, a do sposobu jego przekazania podchodzi dość elastycznie. Wedle wyboru leśniczego może to być email, fax lub wręcz telefon (nawet sms). Standardowo dochodzi do tego także oddanie koordynatorowi firmy leśnej papierowego dokumentu w kancelarii lub w siedzibie wykonawcy.

W świetle umowy wykonawca po prostu musi odebrać zlecenie i ma na to trzy dni (wliczając niestety także dni wolne od pracy, chyba że taki dzień przypada na koniec terminu odbioru). Powiem więcej, kontrakt przewiduje wprost, że odmowa przyjęcia zlecenia jest zakazana, co właściwie obrazuje rangę tej czynności. Obowiązek przyjęcia zlecenia przekłada się na sankcje.

W umowie są bowiem zapisy, które służą przymusowemu wyegzekwowaniu od wykonawcy akceptacji zlecenia. Po pierwsze, kara umowna za zwłokę w wysokości 100 złotych za każdy dzień. To jednak jeszcze mało. Prawdziwa groźba polega bowiem na tym, że nadleśnictwo może odstąpić od umowy, jeżeli wykonawca nadmiernie opóźnia się z przyjęciem zlecenia. Opóźnienie nie może trwać więcej niż 3 dni.

W sumie zatem po sześciu dniach od wystawienia zlecenia dopuszczalne jest rozwiązanie umowy – to bardzo krótki termin! Oczywiście nadleśnictwo nie pozwoli sobie na zbyt pochopne zakończenie współpracy, ale przy zbiegu kilku niesprzyjających okoliczności (np. utrzymująca się zła atmosfera na linii zamawiający – wykonawca), do tak skrajnego skutku może dojść szybko.

Podobnego ryzyka prawnego nie może brać na siebie nikt, kto poważnie traktuje swoją działalność i ma chęć pełnej realizacji danego zamówienia. Innymi słowy, rozwiązanie umowy i łącząca się z tym kara umowna liczona od wartości niezrealizowanych prac nie są warte igrania z ogniem.

Dlatego właśnie od razu doradziłem swojemu rozmówcy, aby bezzwłocznie przyjął zlecenie do realizacji, niezależnie od swoich zastrzeżeń. Pamiętajmy, że umowa, nakazując przyjęcia zlecenia, daje prawo, a wręcz ustanawia powinność, poinformowania zamawiającego o wszelkich przeszkodach w wykonaniu robót. Mało tego, stosowne miejsce na uwagi wykonawcy znajdzie się na każdym zleceniu.

To tam właśnie należy zgłosić pretensje, które są znane z ulowi już w momencie odbioru dokumentu. Przekazanie informacji zamawiającemu jest wręcz konieczne, aby potem walczyć z ewentualnymi, niesłusznie nałożonymi karami umownymi. W ślad za notatką na zleceniu do nadleśnictwa powinno od razu trafić pismo z pełnymi i uzasadnionymi wiadomościami, dlaczego wykonanie danej partii prac stoi pod znakiem zapytania. W takiej korespondencji, jak w przypadku mojego rozmówcy, należy dokładnie pokazać związek pomiędzy przestojem podczas epidemii, a bieżącymi trudnościami w wykonaniu zleceń.



Łukasz Bąk, adwokat

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk - Adwokaci

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.