

Współpraca z nadleśnictwami w okresie epidemii

Dodano: 09.06.2020

Pomoc nadleśnictwa w okresie pandemii ma kluczowe znaczenie dla ograniczenia wpływu kryzysu na działalność zula.



Prawne możliwości

Zanim jednak będzie mowa o faktach, powiedzmy dwa słowa o prawie. Otóż po pierwsze, ponownie uwidoczniły się jak na dłoni dysproporcje pomiędzy stronami umów o zamówienia zawieranych w branży. Wielu wykonawców, jeżeli nie uświadomiło, to przynajmniej przypomniało sobie, jak szerokie uprawnienia do sterowania ich pracą (a raczej nie-pracą) posiadają nadleśnictwa. Może właśnie na tym polegała przenikliwość prawników Lasów Państwowych, że wspomniane klauzule zaczęły w praktyce działać wtedy, kiedy popyt na produkt ich zleceniodawcy, czyli drewno, nagle się załamał.

W takim momencie widać było, że nadleśnictwom wolno bardzo dużo, choć wcale nie wszystko. Druga prawna konkluzja polega na tym, że w miarę kolejnych „tarcz”, specustaw i innych regulacji, państwo nie zdecydowało się na ingerencję wprost w stosunki prawne w branży leśnej, aby stymulować wzajemną współpracę stron zakłóconą epidemią. Jedyną godną odnotowania i niechlubną z perspektywy zuli ingerencją było zwolnienie drzewiarzy z obowiązku zapłaty kar umownych za nieodebrane drewno.

Wykonawcom prac leśnych pozostała tylko dość nieprecyzyjna procedura dająca możliwość żądania od zamawiającego przekazania szczegółowych informacji na temat wpływu stanu epidemii na wykonanie umowy.

Wracając do opisu faktów, paleta zdarzeń spowodowanych koronawirusem w relacjach firmy leśne – nadleśnictwa jest bardzo szeroka. Praktyka pokazuje, że niezależnie od scharakteryzowanej powyżej treści umów, w ostatecznym rozrachunku często liczy się zdrowy rozsądek i dobra wola. Nie wszystkie bowiem przypadki i historie daje się wprost przełożyć na kategorie prawne i stwierdzić czy są, czy też nie są zgodne z podpisanymi kontraktami.

Dobre i złe przykłady

Chyba nie pomyślę się stwierdzając, że praktycznie każdy wykonawca odczuł na swojej skórze brak zbytu na surowiec drzewny. W rezultacie w wielu miejscach doszło do wstrzymania zleceń na pozyskanie i zrywkę. Liczne grono moich klientów podchodziło do tego ze względym zrozumieniem. Przyjmowali oni, że skoro nie ma gdzie sprzedawać drewna, nie ma sensu go pozyskiwać. Ich firmy nadal jednak generowały koszty, a więc potrzebowały przychodu choćby na minimalnym poziomie.

Dlatego właśnie liczyli na zrozumienie ze strony zamawiających. W wielu miejscach udawało się tak zorganizować współpracę, że nadleśnictwo zapewniło minimum cięć plus prace sezonowe, dzięki którym firma mogła jakoś przetrwać. Znam takich przedsiębiorców, których ingerencje u nadleśniczych i przedstawienie dramatycznej sytuacji wywołały pozytywną reakcję i pozwoliły zachować ciągłość robót. Pojawiały się przypadki, w których na wniosek wykonawcy przyspieszano płatność faktur, po to aby podreperować płynność zula.

Bywało tak nawet wtedy, gdy wydłużony termin płatności był dodatkowo punktowany w przetargu, co jest najlepszym dowodem dobrej woli nadleśnictwa w reakcji na koronawirusowy kryzys.

Wśród pozytywnych historii warto także wspomnieć o tych, gdzie wykonawca na samym początku epidemii otrzymywał od nadleśnictwa rzeczową korespondencję, w której zamawiający przestrzegał przed zmniejszonym zakresem prac, zapewniając jednocześnie chociażby, że zamierza dochować gwarancji wolumenu 70 proc. w skali roku. Im bardziej konkretne pismo, tym jego adresaci, niezależnie od spowolnionego tempa współpracy, czuli się po prostu bezpieczniej oraz mieli przekonanie, że ich los nie jest drugiej stronie umowy zupełnie obojętny.

Na tle dobrych historii inne jawią się jak spełnienie gorszych snów. Nie zabrało bowiem firm leśnych, które prace zostały pozbawione w ogóle. Po prostu wstrzymano wszystko, co zgodnie z harmonogramem powinno zostać o tej porze roku wykonane, niezależnie od tego czy powodowało produkcję drewna czy też nie. W ten sposób brutalnie zrzucono na wykonawców skutki braków finansowych w nadleśnictwach, które nie były w stanie płacić choćby za minimum zleceń np. z hodowli lub ochrony.

Na pytanie, dlaczego zamawiający nie zapewnił sobie odpowiedniego budżetu, a mimo to decydował się rozpiścić przetarg i zawrzeć umowę, odpowiedzi nie znam. Mogę tylko powiedzieć, że takie działanie na pewno nie jest zgodne z istotą wzajemnej współpracy.

Poza tym dowodzi, że ustawowy obowiązek zrównoważonej gospodarki leśnej i dbałości o las, w rywalizacji z rachunkiem ekonomicznym okazuje się nie być priorytetem, ze szkodą dla zuli.

O dobrej woli na pewno nie można mówić wtedy, gdy nadleśnictwo próbowało oszczędzać opóźniając odbiory prac. Za szczególnie niezrozumiałe uważa należy przykład, w którym po wycięciu surowca zakazywano jego zrywki, co nie tylko uniemożliwiło zulowi osiągnięcie zamierzonego zysku, ale także odzyskanie poniesionych kosztów (praca piliarzy, paliwo itp.). Nadleśnictwo wiedziało, że na drewno nie będzie zbytu, więc tą okolicznością postanowiło obciążyć słabszego partnera, odwlekając w czasie konieczność rozliczenia się.

Niezależnie od szerokich uprawnień zamawiającego, nie widzę na gruncie umów aż tak daleko idących i tak krzywdzących kompetencji. Wśród katalogu „uników” ze strony zamawiających warto dostrzec scenariusz, w którym opóźniano odbiór sortymentów powstałych przy okazji pozyskania innych (np. opał jako efekt uboczny wycięcia kłody), co powodowało brak konieczności zapłacenia za te poboczne prace.

Dotarły do mnie także historie, kiedy zmniejszony zakres robót w lesie okazywał się być paradoksalnie większym problemem niż ich całkowity brak. Nadleśnictwo brało sobie do serca uprawnienie do zlecania tylko takiej masy, na którą akurat znalazł się nabywca. W rezultacie właściciel firmy leśnej musiał angażować siły i środki w wycinkę symbolicznych ilości i to jeszcze zlokalizowanych na znacznie oddalonych od siebie pozycjach.

Znam właścicieli firm, którzy woleli w tej sytuacji w ogóle nie realizować umowy i szukać sobie innych zleceń, np. za granicą.

Na tle wspomnianej wcześniej, rzeczowej korespondencji o planach nadleśnictwa w związku z koronawirusem, pojawiały się inne pisma, mniej uspokajające dla adresatów. Otóż widziałem gołosłowny komunikat kierowany przez zamawiającego, naszpikowany górnolotnymi sformułowaniami typu „musimy wspólnie przetrwać ten trudny czas”. Pompatyczny ton odebrałem jako próbę przykrycia rzeczywistych intencji zamawiających, niż realną troskę o byt słabszego partnera.

Jak zatem wynika z opisanych powyżej przykładów, do problemów z epidemią można było podejść na

różne sposoby. Czasem bardziej względnie dla wykonawcy, czasem mniej. Inicjatywa leżała w tym zakresie jednak nieodłącznie po stronie nadleśnictw, bowiem to one są mocniejszą stroną umów. Czy w skrajnie negatywnych przypadkach można doszukać się podstaw do roszczeń natury prawnej? Odpowiedź na to pytanie wymaga dogłębnej analizy każdego z nich.



Łukasz Bąk, adwokat

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk - Adwokaci

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.