

Wygrana sprawa o waloryzację

Dodano: 06.02.2024

Na łamach styczniowego numeru GAZETY LEŚNEJ ukazał się kolejny tekst z cyklu Okiem Adwokata, opisujący już zakończoną, ale interesującą sprawę związaną z waloryzacją.



Spór sądowy zakończony kilka tygodni temu dotyczył dawnego sposobu podwyżek i na jego tle świetnie było widać, jak tamta metoda była nieprzejrzysta i faktycznie niekorzystna dla wykonawcy. Zapisy przewidywały, że wynagrodzenie w umowie wieloletniej zmieni się m.in. wtedy, kiedy ulegną zmianie składki na ubezpieczenia społeczne. Gdy przyszedł styczeń kolejnego roku obowiązywania umowy, wykonawcy wystąpili z pismem do nadleśnictwa, że oczekują korekty cen.

W ten sposób zaczęła się karuzela korespondencji, która zaprowadziła nas do sądu. Zamawiający twierdził, że konsorcjum musi podać jak i dlaczego wzrastają stawki jednostkowe. Umowa była rozliczana na podstawie jednostek naturalnych za pozyskanie i zrywkę oraz roboczogodzin za hodowlę. Od początku problemem było ustalenie, jaki jest udział tzw. czynnika ludzkiego w poszczególnych pracach, szczególnie mechanicznych. Nadleśnictwo oczekiwało twardych dowodów w tym zakresie, a wykonawcy takich nie mieli (skąd mieli je mieć?!).

Złożona przez nich tabelaryczna propozycja nowych wyliczeń spotkała się z odmową.

Zamawiający konsekwentnie uchylał się od jakichkolwiek dopłat twierdząc, że dopóki zół nie wykaże wzrostu kosztów dla każdej, oddzielnej stawki, dopóty podwyżki nie będzie. Wymiana pism trwała od początku zeszłego roku do lata, a więc ZUS już dawno wzrósł i pracownicy zatrudnieni na płacy minimalnej musieli otrzymywać więcej, na czym właściciele firm byli stratni. Tak minęło dwanaście miesięcy. Klient nie odpuścił tematu i oczekiwał wyroku sądowego.

Koncepcja, którą w tym celu opracowaliśmy, była maksymalnie uproszczona. Chodziło o to, aby nie prowadzić przed sądem sporu o skalę udziału czynnika ludzkiego w poszczególnych stawkach, bowiem ten element był trudny do wykazania i wytłumaczenia. Zresztą, zastępca nadleśniczego, który zeznawał potem w sądzie, sam przyznał, iż zamawiający nie miał pojęcia, jak ten czynnik ludzki weryfikować. Paradoks polegał zatem na tym, że nadleśnictwo chciało od nas czegoś, czego samo nie mogło i nie potrafiło sprawdzić. Dlatego przeprowadziliśmy następujące wyliczenia: ustaliliśmy liczbę pracowników zatrudnionych na minimalne wynagrodzenie zaangażowanych w realizację umowy, potem obliczyliśmy ile wyniosła kwota miesięczna podwyżki kosztów zatrudnienia na jeden etat. Na końcu przemnożyliśmy obydwie liczby przez siebie oraz dodatkowo przez dwanaście miesięcy. W ten sposób doszliśmy do ryczałtowej, całorocznej podwyżki.

Napisaliśmy w pozwie, że rok się skończył, nadleśnictwo odmawiało waloryzacji, więc teraz musi pokryć stratę, która powstała po stronie wykonawcy. Stanowisko, które zamawiający zajmował w sądzie było niezmiennie. Przedstawiciele nadleśnictwa cały czas twierdzili, że skoro umowa była rozliczana w konkretnych stawkach, firma leśna musi udowodnić wzrost kosztów na tle każdej z nich. Zamawiający nie akceptował, że z powodu upływu czasu (zakończenia roku), my procesujemy się o kwotę zbiorczą, a nie o ceny jednostkowe.

Niestety sąd podzielił to stanowisko zarzucając nam, że nie udowodniliśmy swoich racji, nie wykazaliśmy zakresu czynnika ludzkiego dla konkretnych czynności.

Wyrok był niekorzystny, ale sąd przeoczył jedną, ważną kwestię, którą potem wykorzystaliśmy w odwołaniu. Otóż my twierdziliśmy, że całoroczna pracochłonność katalogowa wszystkich wykonanych wtedy usług i tak jest mniejsza, niż liczba etatów, którą przedstawiliśmy do rozliczenia. Innymi słowy, i tak chcemy dostać mniej niż pierwotnie nam by się należało. Żądaliśmy potwierdzenia tej tezy przez biegłego, którego sąd nie powołał. Wyrok, o czym już pisaliśmy w Gazecie, został uchylony przez sąd okręgowy, który stwierdził przy okazji, że waloryzacja jest obowiązkiem, a nie prawem zamawiającego.

Ten ostatni argument chyba go zmiękczył. Wróciliśmy bowiem do sądu rejonowego, do początku procesu, który jednak szybko się skończył. Na pierwszej rozprawie przypominałem

nadleśnictwu, że propozycja pisemna podwyższenia cen za poszczególne czynności była składana dawno temu, a i tak nie została uwzględniona. Dlatego liczy się dla nas ostatecznie kwota końcowa, podwyżka za cały rok, niezależnie od metody jej wyliczenia. Burzliwe pertraktacje na sali sądowej doprowadziły do sytuacji, w której zamawiający wyraził w końcu chęć dopłaty ryczałtu, ale za mniejszą liczbę etatów. Nadleśnictwo zaproponowało tę, którą wykonawca deklarował na początku w JEDZ.

Uznaliśmy to za rozsądne rozwiązanie, tym bardziej, że oznaczało brak konieczności dalszego procesowania. Co ciekawe, zamawiający nie chciał zawrzeć oficjalnej ugody, ale przed sądem potwierdziliśmy do protokołu, jakie kwoty będą dla stron satysfakcjonujące. Sąd w wyroku przyznał wykonawcom dokładnie te same sumy powiększone o koszty procesu, temat zatem został zakończony. Sprawa jest bardzo interesującym doświadczeniem oraz dowodzi, że upór, a także determinacja miewają sens i nawet twarde stanowisko instytucji publicznej pod wpływem argumentów jest w stanie ulec zmianie.

Więcej podobnych treści, a także artykuły o technice leśnej, sytuacji branży i najświeższych wydarzeniach z kraju i zagranicy znajdziecie co miesiąc w największym czasopiśmie branżowym w kraju! Zachęcamy do [prenumerowania GAZETY LEŚNEJ](#).

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.