

Jak uratować relację biznesową w czasach pandemii koronawirusa (COVID-19)?

Sytuacja powstała w związku pandemią COVID-19 już dokonała zasadniczej zmiany otaczającej naszą rzeczywistość. Nie sposób na obecnym etapie ocenić charakter i zakres wszystkich skutków trwającej pandemii, nie ulega jednak wątpliwości, że będzie ona miała przełożenie na sferę stosunków prawnych, w tym także na relacje umowne. Zapewne wielu przedsiębiorców już doświadcza lub wkrótce doświadczy sytuacji, w której wykonanie zobowiązań kontraktowych stanie się bardzo trudne lub nawet niemożliwe. Należy wówczas zastanowić się nad zastosowaniem rozwiązań już teraz dostępnych na gruncie obowiązujących przepisów prawa – poniżej przedstawiam parę praktycznych czynności, które w naszej ocenie może podjąć przedsiębiorca zmagający się z wykonaniem obowiązków umownych:

- (i) **Czy wystąpienie siły wyższej zostało uregulowane w umowie?** Czytanie zawartych umów ze zrozumieniem jest trudne do przecenienia. Niewykluczone, że w umowie, której jesteście stroną, zawarta została tzw. klauzula siły wyższej (*vis maior, force majeure*), która w praktyce obrotu handlowego stała się standardowym postanowieniem powszechnie włączanym do różnego rodzaju umów. Zazwyczaj zawiera ono definicję przypadku siły wyższej (np. jako wydarzenie nadzwyczajne, zewnętrzne, trudne do przewidzenia, którego skutkiem nie można zapobiec nawet przy dołożeniu maksymalnej staranności) uzupełnioną następnie o otwarty bądź zamknięty katalog konkretnych stanów i sytuacji, które w ocenie stron umowy spełniają przesłanki definicji. **Istotą klauzuli siły wyższej jest zastrzeżenie, że strona nie odpowiada za niewykonanie bądź nienależyte wykonanie umowy, które zostało spowodowane działaniem siły wyższej lub w inny sposób ogranicza jej odpowiedzialność kontraktową w tym zakresie.**
- (ii) **Epidemia jako przypadek siły wyższej.** Zawarcie w umowie postanowienia dotyczącego siły wyższej to zdecydowanie dobra wiadomość. W kolejnym kroku, należy się zastanowić, czy zamieszczenie powstałe w związku z COVID-19 spełniać będzie przesłanki definicji siły wyższej zawartej w umowie. Z dużą dozą pewności można zakładać, że tak będzie w istocie, aczkolwiek decydujące znaczenie ma brzmienie analizowanego postanowienia. Jeśli wyraźnie wskazano w nim na epidemię jako jeden z przykładów siły wyższej, wówczas sytuacja wydaje się dość prosta. Zgodnie art. 2 punktem 9 ustawy z dnia 5 grudnia 2008 roku o zapobieganiu oraz zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych przez epidemię rozumieć należy wystąpienie na danym obszarze zakażeń lub zachorowań na chorobę zakaźną w liczbie wyraźnie większej niż we wcześniejszym okresie albo wystąpienie zakażeń lub chorób zakaźnych dotychczas niewystępujących. O ile w okresie od 14 marca do dnia 19 marca 2020 roku, a więc w czasie oficjalnego ogłoszenia stanu zagrożenia epidemicznego, można byłoby się ewentualnie zastanawiać, czy już mamy do czynienia z epidemią, czy jeszcze „tylko” z ryzykiem jej wystąpienia, o tyle oficjalne ogłoszenie stanu epidemii poczynawszy od dnia 20 marca 2020 roku



rozwiewa w tym zakresie wszelkie wątpliwości. **Stan epidemii wywołuje szereg daleko idących, bezpośrednich konsekwencji prawnych, lecz równocześnie w istotny sposób wzmacnia legitymację do powołania się na zawartą w umowie klauzulę siły wyższej.**

- (iii) **Inne przypadki siły wyższej.** Sytuacja jest jednak bardziej złożona, rozprzestrzenianie się COVID-19 uruchomiło szereg reakcji i procesów, których kierunek rozwoju, a przede wszystkim skutki trudno na obecnym etapie przewidzieć. Wiele z nich może być potencjalnie postrzeganych w kategoriach siły wyższej, co można odnieść także do działań organów administracji publicznej i podjętych już czynności mających w celu zwalczania zagrożenia epidemicznego. Chodzi tu przede wszystkim o rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 20 marca 2020 roku w sprawie ogłoszenia na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu epidemii. Rozporządzenie to wprowadza szereg restrykcji bardzo bezpośrednio przekładających się na prowadzenie działalności gospodarczej, w tym m.in. ograniczenie lub całkowity zakaz prowadzenia określonych rodzajów działalności (w tym organizowania imprez, działalności związanej z konsumpcją i podawaniem napojów, handlu detalicznego określonymi towarami w dużych obiektach handlowych czy też działalności związanej ze sportem, rozrywkowej i rekreacyjnej), ograniczenia określonego sposobu przemieszczania się (np. wstrzymanie przemieszczania się pasażerów w transporcie kolejowym, wprowadzenie obowiązku kwarantanny dla osób przekraczających polską granicę) czy też ograniczenia lub zakaz obrotu i używania określonych przedmiotów (np. zakaz wywozu lub zbywania poza terytorium RP respiratorów oraz kardiomonitorów). Postrzeganie działalności władczej państwa (tzw. imperium) w kategoriach siły wyższej budzi co prawda pewne kontrowersje w literaturze prawniczej, tym niemniej uznać należy, że swoboda stron w kształtowaniu relacji umownej sięga na tyle daleko, aby tego rodzaju urzędowe obostrzenia mogły zostać objęte ustaloną przez strony definicją siły wyższej. Decydujące znaczenie w tym zakresie będzie więc miała treść umowy.
- (iv) **Co, jeśli w umowie nie została przewidziana klauzula siły wyższej?** Podobny problem może się pojawić również wtedy, gdy co prawda strony takie postanowienie przewidziały w umowie, aczkolwiek z uwagi na jego wąski zakres nie będzie ono mogło zostać zastosowane, np. gdy jego treść została zredukowana wyłącznie do wyczerpującego wyliczenia określonych sytuacji, które akurat nie obejmują ani epidemii ani działań władczych państwa. Siła wyższa jest pojęciem używanym na gruncie polskiego prawa, nie ma jednakże ogólnego przepisu w Kodeksie cywilnym, który przewidywałby ograniczenie odpowiedzialności umownej z uwagi na działanie siły wyższej. W takiej sytuacji należałoby się zastanowić nad alternatywnymi instrumentami, w tym w pierwszym rzędzie nad tzw. klauzulą rebus sic stantibus z art. 357¹ Kodeksu cywilnego, która jakiś czas temu przeżyła prawdziwy renesans popularności w związku z publiczną dyskusją w kwestii możliwości jej zastosowania do kredytów denominowanych oraz indeksowanych frankiem szwajcarskim (CHF). Przepis ten pozwala na zmianę sposobu wykonania świadczenia, jego wysokości lub nawet rozwiązanie umowy, jeśli spełnienie świadczenia byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami albo groziłoby jednej ze stron rażąco stratą z powodu nadzwyczajnej zmiany stosunków, czego strony nie przewidywały przy zawarciu umowy. Podobne mechanizmy zostały przez ustawodawcę przewidziane dla niektórych konkretnych rodzajów umów (np. podwyższenie wynagrodzenia ryczałtowego lub rozwiązanie umów o dzieło zgodnie z art. 632 Kodeksu cywilnego, czy obniżenie czynszu dzierżawnego na podstawie art. 700 Kodeksu cywilnego). Warto w tym kontekście pamiętać



Jak uratować relację biznesową w czasach pandemii koronawirusa (COVID-19)?

także o tym, że odpowiedzialność za należyte wykonanie opiera się na zasadzie winy, przy czym dłużnik jest co do zasady zobowiązany do dochowania należytej staranności. Atrakcyjność wskazanych wyżej rozwiązań istotnie obniża jednak fakt, że o zmianie stosunku umownego (lub nawet jego rozwiązaniu) orzeka sąd, co oznacza, że efektywne rozwiązanie problemu niemożności wykonania umowy odwlecze się w czasie, w szczególności mając na uwadze obecną sytuację. Już teraz, o ile problem nie zostanie uprzednio uregulowany systemowo przez ustawodawcę, należy liczyć się z nadzwyczajnymi opóźnieniami w pracy sądów.

- (v) **Jakie działania podjąć w chwili obecnej?** Zazwyczaj postanowienia umowne regulujące siłę wyższą przewidują też odpowiednią procedurę działania, której początkiem jest powiadomienie drugiej strony, że jej kontrahent handlowy został dotknięty przypadkiem siły wyższej i że może to wpłynąć na wykonywanie przez niego obowiązków umownych. Należy to zrobić zgodnie z przewidzianym umową trybem komunikacji, w każdym jednakże razie w sposób, który odpowiednio udokumentuje spełnienie tego obowiązku informacyjnego. Kolejnym etapem może być podjęcie przez strony, w dobrej wierze, negocjacji w celu odpowiedniej zmiany stosunku umownego. Ostatecznie w razie przedłużającego się działania siły wyższej (np. dłużej niż 90 dni), każdej ze stron może przysługiwać prawo do jednostronnego rozwiązania umowy. Wiele zależy od okoliczności konkretnej sprawy (w tym przede wszystkim od brzmienia umowy) wydaje się jednak, że w obecnej chwili jest jeszcze za wcześnie na wyciąganie daleko idących wniosków i przede wszystkim należałoby poczekać na dalszy rozwój sytuacji. **Bez wątpienia podjęcie komunikacji z kontrahentem handlowym i przygotowanie go na ewentualne perturbacje w zakresie wykonania umowy jest jak najbardziej wskazane.** Co istotne, dotyczy to zarówno umów, w których siła wyższa została wyraźnie uregulowana, jak i tych, w których brak jest tego typu regulacji. Rozpoczęcie rozmów na wczesnym etapie działania siły wyższej może ograniczyć rozmiar ewentualnych szkód, a być może także zwiększyć szansę na utrzymanie relacji kontraktowej.

Pozostaję do Państwa dyspozycji w razie jakichkolwiek pytań!



Przemysław Walasek

Partner / Adwokat

Taylor Wessing Warszawa

p.walasek@taylorwessing.com

© Taylor Wessing 2020

Niniejszy artykuł został przygotowany wyłącznie jako informacja ogólna. Nie ma on na celu udzielania porad prawnych, ani nie może zastąpić porady prawnej.

TaylorWessing e|n|w|c E. Stobiecka, Kancelaria prawna sp. k.

PL-00-640 Warszawa, ul. Mokotowska 1

