

## **PRZEWODNIK WWP PO NIEKORZYSTNYCH UMOWACH**



**W biznesie, gdzie dynamika i nieprzewidywalność rynku są na porządku dziennym, umowy zawierane z partnerami gospodarczymi mogą z czasem przestać być korzystne dla którejś ze stron. Często zdarza się, że zmiany w sytuacji finansowej, brak rentowności umowy, czy błędna analiza ekonomiczna na etapie jej zawierania prowadzą do konieczności zmian. Przewodnik WWP oferuje praktyczne wskazówki, jak zidentyfikować potencjalne ryzyka w istniejących umowach oraz jak narzędzia prawne mogą pomóc w dostosowaniu lub rozwiązaniu niekorzystnych kontraktów.**



Konstrukcje przedstawiane w niniejszym artykule dotyczą umów zawieranych pomiędzy podmiotami gospodarczymi.

### **KARY UMOWNE**

Najbardziej standardową formą zabezpieczenia wykonania postanowień umowy są kary umowne – wprost zawarte w umowie zobowiązanie do zapłaty określonej sumy pieniężnej za nienależyte wykonanie umowy.





Kary umowne, wyrażone najczęściej wieloma cyframi, wzbudzają grozę. W wielu jednak przypadkach ta groza jest przesadzona, gdyż:

**A.** kara może zabezpieczać tylko zobowiązania niepieniężne. Nie można prawidłowo zastrzec kary umownej np. za brak terminowej zapłaty (temu służą odsetki);

**B.** kara, zgodnie z przeważającym poglądem doktryny, musi być skorelowana z wysokością szkody, jaką wierzyciel doznał w związku z nieprawidłowym wykonaniem postanowienia umownego przez dłużnika. W przypadku, gdy kara umowna jest znaczna, zaś szkoda żadna, dłużnik może w trakcie procesu sądowego podnieść tzw. zarzut miarkowania kary umownej. W skrajnych przypadkach kara umowna może być obniżona nawet i do zera, jeżeli niewykonanie postanowienia umowy nie miało dla wierzyciela żadnego znaczenia gospodarczego;

**C.** kary umowne za to samo naruszenie nie mogą być kumulowane. Niejednokrotnie w umowie znajdziemy dwie podobne do siebie kary umowne – np. za opóźnienie w wykonaniu zobowiązania oraz za odstąpienie od umowy w wyniku tego opóźnienia. Obie kary umowne wyrażone są oddzielnymi kwotami, dotyczą jednak tego samego naruszenia – nie można ich zatem kumulować;

**D.** często kara umowna nie zawiera zastrzeżenia odszkodowawczego. Czasami kara umowna za niewykonanie danego zobowiązania może być relatywnie nie duża, w szczególności w proporcji do szkody, jaką wierzyciel doznał w związku z nierealizowanym postanowieniem umownym. Czy w takiej sytuacji wierzyciel może dochodzić dodatkowego odszkodowania od dłużnika ponad karę umowną? Tak, ale tylko wtedy, gdy zastrzeże to w treści umowy.



---

## ROZWIĄZYWANIE UMÓW DŁUGOTERMINOWYCH

Zasadą jest, że umowy zawarte na czas nieoznaczony są możliwe do wypowiedzenia, a sposób wypowiedzenia reguluje umowa. Z kolei umowy zawarte na czas oznaczony, jak sama nazwa wskazuje, winny wiązać przez cały swój okres obowiązywania i jakakolwiek umowna możliwość modyfikacji wypowiedzenia tych umów będzie nieważna.

Tytułem przykładu: umowa najmu zawarta na czas oznaczony może zostać wypowiedziana, ale tylko z ważnych powodów, które zostaną wskazane w umowie. Zwykłe zastrzeżenie o treści: „umowę można wypowiedzieć za miesięcznym okresem wypowiedzenia” będzie zwyczajnie nieważne.

Zdecydowana większość kontraktów zawieranych pomiędzy podmiotami gospodarczymi, to umowy o świadczenie usług, czyli umowy zdefiniowane w Kodeksie cywilnym, jako umowy zlecenie. Umowy te, mimo ich zawarcia na czas oznaczony i mimo, że ich treść precyzyjnie wskazuje podstawy do ich wypowiedzenia, mogą być wypowiedziane ze skutkiem natychmiastowym – niezależnie od treści umowy. Najważniejszym jest, aby to wypowiedzenie ze skutkiem natychmiastowym nastąpiło z tzw. „ważnych powodów”. Jeżeli tych powodów nie udowodnimy, druga strona umowy będzie mogła

dochodzić odszkodowania za przedwczesne rozwiązanie umowy. Nie zmieni to jednak faktu, że umowa zostanie skutecznie wypowiedziana. Wskazanie w umowie podstaw wypowiedzenia wraz z terminem wypowiedzenia ma jedynie to znaczenie, że po upływie okresu wypowiedzenia umowa przestaje wiązać niezależnie od istnienia ważnych powodów i bez możliwości dochodzenia odszkodowania przez drugą stronę.

Powyższe wskazuje, że nawet jeśli umowa literalnie nie daje nam możliwości bezkosztowego i natychmiastowego wyjścia z umowy, prawa to przyznają bezwzględnie obowiązujące przepisy Kodeksu cywilnego.





---

## PRAWO ODSTĄPIENIA W UMOWACH

Zasadą jest, że umowy zawarte na czas nieoznaczony są możliwe do wypowiedzenia, a sposób wypowiedzenia reguluje umowa. Z kolei umowy zawarte na czas oznaczony, jak sama nazwa wskazuje, winny wiązać przez cały swój okres obowiązywania i jakakolwiek umowna możliwość modyfikacji wypowiedzenia tych umów będzie nieważna.

Odstąpienie od umowy powoduje, że umowa przestaje istnieć tak, jakby nigdy nie została zawarta (za wyjątkiem częściowego odstąpienia od umowy, co pozostaje poza zakresem niniejszej publikacji). Czasami prawo do odstąpienia od umowy (jak np. w przypadku umowy o dzieło) wynika wprost z przepisów Kodeksu cywilnego. Najczęściej jednak prawo do odstąpienia od umowy przewiduje sama umowa wraz z precyzyjnym określeniem przypadków, kiedy możemy z tego uprawnienia skorzystać.

Bardzo często nawet doświadczeni adepci prawa zapominają o jednym elemencie, od którego zależy, czy odstąpienie od umowy będzie prawnie skutecznie. Postanowienia dotyczące prawa do odstąpienia muszą jednocześnie zawierać termin do którego z prawa do odstąpienia uprawniona strona będzie mogła skorzystać. Bez zastrzeżenia tego terminu, postanowienie w tym przedmiocie będzie nieważne.

Tytułem przykładu: umowa najmu zawarta na czas oznaczony może zostać wypowiedziana, ale tylko z ważnych powodów, które zostaną wskazane w umowie. Zwykłe zastrzeżenie o treści: „umowę można wypowiedzieć za miesięcznym okresem wypowiedzenia” będzie zwyczajnie nieważne.

Zdecydowana większość kontraktów zawieranych pomiędzy podmiotami gospodarczymi, to umowy o świadczenie usług, czyli umowy zdefiniowane w Kodeksie cywilnym, jako umowy zlecenie. Umowy te, mimo ich zawarcia na czas oznaczony i mimo, że ich treść precyzyjnie wskazuje podstawy do ich wypowiedzenia, mogą być wypowiedziane ze skutkiem natychmiastowym – niezależnie od treści umowy. Najważniejszym jest, aby to wypowiedzenie ze skutkiem natychmiastowym nastąpiło z tzw. „ważnych powodów”.

---

## DOBROWOLNE PODDANIE SIĘ EGZEKUCJI

Nieodłącznym towarzyszem sporu pomiędzy przedsiębiorcami jest trwający wiele lat proces sądowy. Długotrwałe oczekiwanie na wyrok często zależy nie od stopnia skomplikowania sprawy, a od tempa rozpoznawania sprawy przez sąd, ilości spraw zalegających w sądach, czy też wreszcie działań dowodowych stron, których rozpoznanie wymaga czasu.

Dlatego też w umowach popularnym rozwiązaniem jest tzw. dobrowolne poddanie się egzekucji – oświadczenie składane przed notariuszem, że w przypadku zaistnienia określonych warunków, dłużnik podda się egzekucji bez oczekiwania na rozstrzygnięcie sprawy sądowej.

W takiej sytuacji, zamiast złożyć pozew o zapłatę, wierzyciel składa do sądu wniosek o nadanie klauzuli wykonalności aktowi notarialnemu. Sąd nie bada w takiej sytuacji kto ma rację, a jedynie czy formalnie spełnione zostały wszelkie przesłanki, aby nadać klauzulę. Po nadaniu klauzuli wierzyciel od razu może udać się do komornika sądowego w celu egzekwowania należności.

Dla dłużnika istotne jest to, że oświadczeniu o dobrowolnym poddaniu się egzekucji towarzyszy wiele formalizmów.

Brak spełnienia chociażby jednego z nich równoznaczny będzie z tym, że sąd nie nada klauzuli wykonalności albo znacznie ograniczy jej zakres. Do typowych sytuacji zaliczyć należy:

- złożenie wniosku o nadanie klauzuli po upływie terminu („wierzyciel uprawniony jest do złożenia wniosku o nadanie klauzuli wykonalności do dnia ...”);
- brak precyzyjnego powtórzenia zakresu wierzytelności wynikającej z umowy w oświadczeniu o dobrowolnym poddaniu się egzekucji (np. brak wymienienia odsetek obok podstawowej wierzytelności);
- odwołanie się w oświadczeniu o dobrowolnym poddaniu się egzekucji do innych dokumentów, które nie stanowią załącznika do tego oświadczenia, co powoduje, że poddanie się egzekucji nie ma charakteru samoistnego;
- brak literalnego wykonania obowiązków określonych aktem przed złożeniem wniosku o nadanie klauzuli wykonalności (np. dołączenie do wniosku potwierdzenia nadania wezwania do zapłaty, w sytuacji gdy akt notarialny wymaga również potwierdzenia doręczenia).

Pojęcie siły wyższej stało się niezwykle istotne w relacjach biznesowych od początku pandemii wirusa SARS-CoV-2. Co interesujące, mimo że właściwie każdy podświadomie wie, czym jest siła wyższa, to definicja ta nie znajduje się w żadnym przepisie prawnym, w szczególności w żadnym z ponad tysiąca artykułów Kodeksu cywilnego. Wystąpienie siły wyższej powinno prowadzić do braku odpowiedzialności odszkodowawczej za niewykonanie umowy z przyczyn od dłużnika niezależnych, takich jak wojna, czy klęska żywiołowa.

Kodeks cywilny zna konstrukcje, gdy dłużnik nie ponosi odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania z przyczyn, za które nie ponosi odpowiedzialności. Podobnie Kodeks cywilny zna konstrukcję jeszcze dalej idącą – jeżeli wykonanie umowy stało się niemożliwe skutkiem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi, umowa wygasa.

Z uwagi jednak na brak kodeksowej definicji siły wyższej zawsze powstawać będzie stan niepewności, czy nasz powód niewykonania umowy zostanie za siłę wyższą uznany. Powyższe nabrało szczególnego zdarzenia w okresie pandemii koronawirusa – na ile narastające fale zakażeń stanowią już bowiem „siłę wyższą”?

Z perspektywy osoby niezadowolonej z zawartej umowy otwiera to drogę do weryfikacji, czy powód, przez który realizacja umowy nie jest możliwa, to siła wyższa lub okoliczność, za którą dłużnik nie ponosi odpowiedzialności?

O ile sytuacja ta jest rzadko spotykana w obrocie gospodarczym, o tyle od decyzji sądu w przedmiocie uznania danej okoliczności za siłę wyższą może zależeć dalszy byt przedsiębiorcy.

W umowach zawieranych na przyszłość, z punktu widzenia interesów dłużnika, koniecznym jest, aby w umowie znalazła się definicja co strony rozumieją przez siłę wyższą. Jeżeli do tej definicji wpiszemy np. ograniczenia w handlu spowodowane wprowadzeniem przez organy państwowe stanu zagrożenia epidemiologicznego – często uratuje to nas przed wykonywaniem umowy, która stała się całkowicie nierentowna.

## NADZWYCZAJNA ZMIANA STOSUNKÓW

Pewną odmianą siły wyższej jest klauzula nadzwyczajnej zmiany stosunku. Przypadek ten, Wodróżnieniu od siły wyższej, jest już uregulowany w Kodeksie cywilnym. Jeżeli z powodu nadzwyczajnej zmiany stosunków wykonanie umowy byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami albo groziłoby rażącą stratą, czego strony umowy nie przewidywały przy zawarciu umowy, sąd może po rozważeniu interesów stron, zgodnie z zasadami współżycia społecznego:

- 
- określić sposób wykonania umowy;
  - określić wysokość świadczenia wynikającego z umowy;
  - rozwiązać umowę.

Jak każdy wyjątek od reguły, okoliczność nadzwyczajnej zmiany stosunków jest oceniana przez sądy surowo, niemniej jednak jest to możliwość rozwiązania lub zmodyfikowania każdej skrajnie korzystnej umowy.

Jakie sytuacje mogą zaktualizować zastosowanie tej klauzuli? Sytuacje powszechnie niespotykane, wykraczające poza typowe ryzyko gospodarcze, a które są niezależne od woli stron danej umowy. Tymi sytuacjami może być nieurodzaj, hiperinflacja, strajk, nagłe zmiany opodatkowania, czy gwałtowne załamanie rynku danego dobra.

Niezależnie od niespotykanej sytuacji, dłużnik musi wykazać, że jej konsekwencją jest rażąca strata po jego stronie lub nadmierna trudność w dalszym wykonaniu umowy. Rażąca strata wprost sprowadza się do tego, że wykonanie danego kontraktu staje się dla jednej ze stron całkowicie nieopłacalne, czego nie dało się przewidzieć przy zawieraniu umowy. Nadmierna trudność oznacza nieprzewidywalne i niespotykane utrudnienie w wykonaniu danej umowy, np. poprzez znacznie utrudnioną dostępność do danych dóbr, które są potrzebne do wykonania umowy.

Każdorazowo o zastosowaniu tej klauzuli oraz o dalszych losach umowy decyduje Sąd, po rozważeniu interesów obu stron.

## WALORYZACJA ŚWIADCZENIA

W obecnych realiach gospodarczych nie jest niczym nadzwyczajnym, że wykonanie wszystkich obowiązków wskazanych w umowie trwa nawet i kilka lat. W tym czasie, czego nauczyła nas zarówno pandemia koronawirusa, jak i konflikt pomiędzy Rosją, a Ukrainą, może nastąpić zmiana siły nabywczej pieniądza w takim zakresie, że ma ona istotny wpływ na opłacalność wykonania całej umowy.

Kodeks cywilny przewidział w takiej sytuacji rozwiązanie – jeżeli zmiana siły nabywczej pieniądza jest istotna – sąd może zmienić wysokość lub sposób spełnienia świadczenia pieniężnego niezależnie od treści umowy.



---

Tak, jak w przypadku klauzuli nadzwyczajnej zmiany stosunków, tak i w przypadku waloryzacji, zmiana siły nabywczej pieniądze musi być niestandardowa, w oderwaniu od warunków rynkowych. Powody takiej zmiany stanowią katalog otwarty, np.: wzrost wartości określonych dóbr, wskaźnik inflacji, zmiany wysokości przeciętnych zarobków, zmiana kursu złotego w stosunku do innych walut. Niestety zasada ta posiada istotne ograniczenie – o modyfikację umowy nie może wystąpić przedsiębiorca, który zawarł umowę w związku z prowadzeniem swojego przedsiębiorstwa. Pamiętać jednak należy, że ocena, czy umowa została zawarta w związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa, często zależy od konkretnego przypadku i uznaniowości sądu.

## ZARZUT POTRĄCENIA

Tak, jak w przypadku klauzuli nadzwyczajnej zmiany stosunków, tak i w przypadku waloryzacji, zmiana siły nabywczej pieniądze musi być niestandardowa, w oderwaniu od warunków rynkowych. Powody takiej zmiany stanowią katalog otwarty, np.: wzrost wartości określonych dóbr, wskaźnik inflacji, zmiany wysokości przeciętnych zarobków, zmiana kursu złotego w stosunku do innych walut. Niestety zasada ta posiada istotne ograniczenie – o modyfikację umowy nie może wystąpić przedsiębiorca, który zawarł umowę w związku z prowadzeniem swojego przedsiębiorstwa. Pamiętać jednak należy, że ocena, czy umowa

została zawarta w związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa, często zależy od konkretnego przypadku i uznaniowości sądu. W obrocie gospodarczym standardową praktyką jest, że dwóch przedsiębiorców wzajemnie do siebie jest jednocześnie dłużnikiem i wierzycielem, co może wynikać z różnych umów, ale nawet i z jednej, tej samej umowy.

W sytuacji gdy jedna ze stron dochodzi zapłaty należności za wykonanie umowy, druga strona może pomniejszyć tę należność poprzez jej potrącenie ze swoją wierzytelnością – wynikającą z innej umowy, czy też wynikająca np. z nałożonych kar umownych wskazanych w umowie, z której wierzyciel chce się zaspokoić.

Oświadczenie o potrąceniu należy złożyć bezpośrednio swojemu wierzycielowi. Składając takie oświadczenie uznajemy jednocześnie jego wierzytelność.

Pamiętać należy, że w celu przedłożenia wierzytelności do wzajemnego potrącenia musi być ona wymagalna – czyli w uproszczeniu – musi minąć termin jej zapłaty. Często umowa nie określa, kiedy np. wierzytelność z tytułu kar umownych staje się wymagalna. W takiej sytuacji koniecznym jest, aby przed (a nie równocześnie) złożeniem oświadczenia o potrąceniu wezwać dłużnika do zapłaty wyznaczając mu określony termin. Dopiero po jego bezskutecznym upływie możemy przedstawić swoją wierzytelnością do potrącenia.



Oczywiście zarzut potrącenia każdorazowo będzie oceniany przez sąd w trakcie postępowania wytoczonego przez wierzyciela, który domaga się zapłaty za wykonanie umowy. Daje to jednak podstawy do wzajemnego rozliczenia bez konieczności wytaczania własnego powództwa przez dłużnika. Jest to również narzędzie, które wzmacnia chęć zawarcia ugody pomiędzy stronami, jak i znacznie wpływa na czas rozpoznania sprawy, co niejednokrotnie ma znaczenia dla dłużnika poszukującego płynności finansowej.

Niniejszy przewodnik stanowi jedynie ogólne rozważania w problematyce niekorzystnych umów. Zastosowanie proponowanych rozwiązań uzależnione jest od analizy konkretnego przypadku, zarówno co do wyboru rozwiązania prawnego, jak i odpowiedniego momentu, aby z takiego rozwiązania korzystać. Przed podjęciem działań, jak zawsze, sugerujemy kontakt ze specjalistą.

