

Umowy wieloletnie a realia rynkowe



Zmiany treści umowy z zamówień publicznych są możliwe wyłącznie na podstawie art. 144 PZP. W jego granicach mieści się zapis, który uzależnia ceny usług od nieprzewidywalnych zmian poziomu płacy minimalnej. Dlaczego wprowadzenie zapisów waloryzacyjnych o wskaźnik wzrostu minimalnej płacy jest korzystne dla zamawiającego?

Od 2004 r. koniunktura gospodarcza znacząco się poprawiła, a jej efekty odczuwamy w postaci rosnących płac. Dla przedsiębiorstw usługowych oznacza to wzrost kosztów, których płace stanowią zwykle 70–80 proc. Od 1 stycznia 2009 r. nastąpi kolejna, znacząca zmiana minimalnego wynagrodzenia o 13,3 proc. Oznacza to, że w ciągu jednego roku (grudzień 2007 r. – 936 zł, styczeń 2009 r. – 1276 zł), minimalne wynagrodzenie narastająco wzrośnie łącznie o 36,3 proc.

Ustawa o minimalnym wynagrodzeniu gwarantuje, że jego poziom w danym roku jest nie mniejszy niż prognozowana inflacja powiększona dodatkowo o 2/3 prognozowanego wskaźnika wzrostu PKB. Wobec powyższego, przedsiębiorstwa świadczące usługi długoterminowe kalkulując ceny realizacji usługi na 2009 r. mogły zakładać najwyżej jednocyfrowy wzrost poziomu płacy minimalnej.

Wynika z tego jasno, że żaden pracodawca nie jest w stanie oszacować z góry poziomu wzrostu płacy minimalnej. Przygotowując i składając ofertę w 2007 r. wykonawca nie mógł oszacować rzeczywistych kosztów pracy, jakie pojawiły się w 2008 r., a tym bardziej w 2009 r. Wykonawca wiążąc się długoterminowym kontraktem, w którym ceny są zamrożone na kilka lat, ponosi ogromne ryzyko nie z własnej winy źle oszacowanych cen. Jedynym sposobem na zapewnienie ciągłości świadczenia usługi na dobrym poziomie jest waloryzowanie kontraktów – zabezpiecza to również interesy zamawiającego.

Rok	Wysokość minimalnego wynagrodzenia (w zł)	Wzrost (liczony w stosunku do roku poprzedzającego)	Przeciętne wynagrodzenie (w zł)	Wskaźnik inflacji	Przyrost PKB
2004	824,00	3,00 proc.	2269,57	3,50 proc.	5,30 proc.
2005	849,00	3,03 proc.	2380,29	2,10 proc.	3,60 proc.
2006	899,10	5,90 proc.	2477,23	1,00 proc.	6,20 proc.
2007	936,00	4,10 proc.	2691,03	2,50 proc.	6,50 proc.
2008	1126,00	20,30 proc.	2951,36 (II KW)	4,50 proc.	5,90 proc.
2009	1276,00	13,30 proc.		2,90 proc.*	5,00 proc.*

*dane prognozowane przez Radę Ministrów w założeniach „Projektu budżetu państwa na rok 2009”

Ryzyko zamawiającego

Obecnie wykonawca, składając ofertę w przetargu, zmuszony jest szacować, o ile podniesie się poziom płacy minimalnej w perspektywie kilku lat na podstawie własnych doświadczeń i przewidywań.

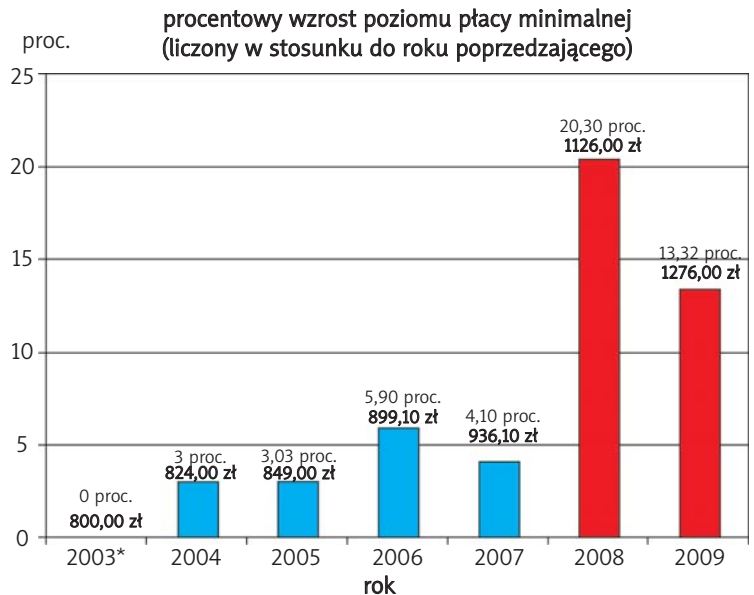
– Po pierwsze – istnieje więc ogromne prawdopodobieństwo, że szacunki te będą zawyżone, a wartość kontraktu zostanie przeszacowana. W konsekwencji zamawiający od samego początku będzie ponosił znacznie wyższe koszty od tych, które ponosiłby, gdyby kalkulacja była oparta o faktycznie znany poziom płacy minimalnej – oferent nie ma możliwości przewidzenia poziomu płacy minimalnej na kilka lat do przodu.

– Po drugie – może zdarzyć się sytuacja, kiedy wartość kontraktu zostanie niedoszacowana. Będzie tak wtedy, kiedy oferent przewidzi zbyt optymistycznie zmiany poziomu płacy minimalnej. Usługodawca, aby mieć możliwość realizacji kontraktu, w takiej sytuacji będzie zmuszony szukać oszczędności. W konsekwencji wpłynie to na pogorszenie jakości usług (konieczność oszczędności na materiałach, personelu, a za tym duża rotacja pracowników itp.) W przypadku zakładów opieki zdrowotnej stanowi to ogromne zagrożenie dla bezpieczeństwa pacjentów.

W takiej sytuacji, aby zapewnić prawidłowość realizacji usług, zamawiający będzie musiał dostosować poziom kosztów do realiów rynkowych lub doprowadzić do kolejnego postępowania przetargowego. Obie te sytuacje są niekorzystne dla zamawiającego. Zapis w umowie o corocznej waloryzacji o wskaźnik płacy minimalnej pozwoli zamawiającemu uchronić się przed tym. Dzięki temu będzie mógł racjonalnie i w kontrolowany sposób wydatkować środki publiczne, a tym samym wpisywać się w podstawowe cele związane z dyscypliną finansów publicznych.

Rozwiązania prawne a praktyka

Obecnie przedsiębiorcy mogą ubiegać się o wprowadzenie zapisów waloryzacyjnych na podstawie art. 144 PZP, który dopuszcza taki zapis w przypadku braku możliwości przewidzenia zaistniałych okoliczności w momencie podpisywania umowy. Taką sytuacją występuje oczywiście wtedy, kiedy następuje podwyżka płacy minimalnej w kwocie wyższej niż zapis w ustawie o płacy minimalnej. Artykuł 144 PZP jednak nie gwarantuje wprowadzenia zmian w umowie, ale jedynie dopuszcza taką możliwość, więc tak naprawdę wszystko zależy od woli zamawiającego. Jest to sytuacja, kiedy ewidentnie jedna ze stron umowy nie jest traktowana na równi z drugą, co gwarantują przepisy kodeksu cywilnego, oraz wbrew zasadzie wyrażonej w art. 353 KC, mówiącej m.in. o konieczności zgodności zawieranych umów z zasadami współżycia społecznego. W tej sytuacji jedynym rozwiązaniem dla



* 2003 r. jest okresem, od którego rozpoczynamy analizę – stąd przyrost 0 proc.

wykonawcy jest odwołanie się do sądu na podstawie art. 357 KC, który mówi, że jeżeli z powodu nadzwyczajnej zmiany stosunków spełnienie świadczenia byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami, albo groziłoby jednej ze stron rażąca stratą – czego strony nie przewidywały przy zawarciu umowy, sąd może po rozważeniu interesów stron, zgodnie z zasadami współżycia społecznego, oznaczyć sposób wykonania zobowiązania, wysokość świadczenia lub nawet orzec o rozwiązaniu umowy. Tylko po co? Jak długo potrwa ta przepychanka i z jakimi konsekwencjami dla stron?

W najnowszym projekcie ustawy o zamówieniach publicznych rozważane jest wprowadzenie zakazu zmian w stosunku do pierwotnego kształtu umowy. Spowoduje to niewątpliwie bardzo negatywne skutki dla rynku usług pozyskiwanych w ramach zamówień publicznych. Nowa wersja ustawy będzie obowiązywać od momentu wejścia w życie, czyli nie dotyczy kontraktów zawartych do momentu nowelizacji.

Złoty środek

Najkorzystniejszym i prawnie dopuszczalnym sposobem na rozwiązanie tej sytuacji jest wprowadzenie odpowiedniego zapisu do umowy o corocznej waloryzacji o wskaźnik minimalnej płacy. Rozwiązanie takie zagwarantowałoby zamawiającemu pewność i ciągłość realizacji usługi, rzetelność jej wykonywania oraz oszczędziłoby ponoszenia podwyższonych kosztów od samego początku trwania umowy. Waloryzacja umowy o wskaźnik płacy minimalnej powoduje, iż zamawiający będzie ponosił jedynie rzeczywiste, niezbędne koszty realizacji kontraktu, oparte o realia rynkowe.

JM