

Dżumy i wojny zastają ludzi zawsze tak samo zaskoczonych

(Albert Camus, *Dżuma*)

Świat mobilizuje siły w walce z niewidzialnym wrogiem, określanym mianem „koronawirusa”, a dokładniej wirusa SARS-CoV-2. Epidemia zbiera coraz większe żniwo, narażając życie milionów ludzi, doprowadzając do ogromnych konsekwencji społecznych i ekonomicznych.



SARS-CoV-2 zbiera coraz większe żniwo, narażając życie milionów ludzi, doprowadzając do ogromnych konsekwencji społecznych i ekonomicznych. Dopóki skuteczna szczepionka ani lek na COVID-19 nie zostaną wdrożone, jedynym sposobem na zahamowanie gwałtownego wzrostu liczby zachorowań jest zastosowanie metody dystansowania społecznego. Koszt społeczny i ekonomiczny podobnej działalności jest ogromny i wpływa na gospodarkę, hamując, a w zasadzie niemal uniemożliwiając funkcjonalnie branży MICE.

Prawne środki

W chwili oddawania artykułu do druku Polska znajdowała się nadal w wykładniczej fazie wzrostu zachorowań, a minister właściwy do spraw zdrowia w dniu 20 marca 2020 roku zgodnie z postanowieniami ustawy o zapobieganiu i zwalczaniu chorób zakaźnych u ludzi wydał rozporządze-

nie, zastępujące wcześniej obowiązujący stan zagrożenia epidemicznego, stanem epidemii. Należy przez niego rozumieć sytuację prawną wprowadzoną na danym obszarze w związku z wystąpieniem epidemii w celu podjęcia określonych w ustawie działań przeciwepidemicznych i zapobiegawczych dla zminimalizowania jej skutków. Drastyczne działania w walce z SARS-CoV-2 wprowadzane przez państwo, w tym nakaz izolacji społecznej, stanowią broń obusieczną. Możliwe, że zahamują i ograniczą rozpowszechnianie się koronawirusa, w tym samym czasie całkowicie pogrążając gospodarkę łącznie z branżą eventowo-konferencyjną.

Zabezpieczenia branży MICE

Państwo próbuje stworzyć spadochron bezpieczeństwa dla szeroko rozumianej branży turystycznej, która wyjątkowo mocno odczuje skutki pandemii korona-

wirusa. W specjalnej ustawie mającej na celu zmniejszenie gospodarczych efektów istniejącego zagrożenia, wprowadzono przepis odnoszący się wprost do wspomnianego sektora rynku, dedykowany również branży MICE, w szczególności organizatorom wyjazdów motywacyjnych, integracyjnych czy incentive zleconych dla pracowników podlegających przepisom ustawy o imprezach turystycznych i powiązanych imprezach turystycznych. Ustawodawca wskazał, że jeśli z uwagi na epidemię podróży, przez którego rozumiemy każdy podmiot zawierający umowę o organizację imprezy turystycznej, odstąpi od umowy (nie musi płacić za odstąpienie oraz zachowuje możliwość żądania zwrotu poniesionych wpłat, jednak bez dodatkowego odszkodowania lub zadośćuczynienia) albo organizator turystyki rozwiąże umowę o udział w imprezie turystycznej i dokona przy tym pełnego zwrotu należności dokonanych przez podróżnego z tytułu imprezy

turystycznej, jednak bez dodatkowego odszkodowania lub zadośćuczynienia, przedsiębiorca turystyczny może domagać się zwrotu składek przekazanych na Turystyczny Fundusz Gwarancyjny (TFG). Zgodnie z nowymi przepisami w takim przypadku wpłata na TFG nie będzie podlegała zarachowaniu na poczet przyszłych imprez turystycznych, lecz w odniesieniu do imprez odwołanych z powodu wybuchu epidemii zostanie zwrócona bezpośrednio na rzecz organizatora turystyki, który w terminie 60 dni od dnia odstąpienia lub rozwiązania umowy skompletuje odpowiedni wniosek o zwrot wpłaty. Powinien w nim wskazać kwotę, która ma podlegać odzyskaniu oraz dołączyć dokumenty potwierdzające odstąpienie od umowy lub jej rozwiązanie wraz z oświadczeniem organizatora turystyki dotyczącym daty, w której wspomniane zdarzenie nastąpiło oraz deklarację z wykazem umów dotyczących składki podlegającej zwrotowi.

Jednocześnie ustawodawca przewidział, że odstąpienie przez podmiot zawierającą umowę o organizację imprezy turystycznej lub rozwiązanie umowy przez samego organizatora turystyki, w tym z branży MICE, pozostające w bezpośrednim związku z wybuchem epidemii wirusa SARS-CoV-2, jest skuteczne z mocy prawa po upływie 180 dni od dnia powiadomienia o zaistnieniu takiej okoliczności. Tym samym wydłużeniu ulega termin na zwrot środków wpłaconych na poczet imprezy. Ustawa o imprezach turystycznych i powiązanych imprezach turystycznych zobowiązuje organizatora turystyki do zwrotu wniesionych wpłat i opłat w terminie 14 dni od dnia rozwiązania umowy. Podjęto również próbę zahamowania zjawiska masowego odwołania imprez turystycznych i związanych z nim dotkliwych konsekwencji dla samych organizatorów. Podróżny może wyrazić zgodę na otrzymanie od organizatora turystyki, zamiast wpłaconego wynagrodzenia, vouchera do realizacji na poczet przyszłych imprez turystycznych do wykorzystania w ciągu roku od dnia, w którym miało odbyć się zaplanowane wydarzenie. Wartość vouchera nie może być jednak niższa niż kwota wpłacona na poczet realizacji dotychczasowej umowy o imprezę turystyczną.

Specyficzna możliwość zagwarantowania uczestnikom możliwości skorzystania z vouchera została przewidziana również w odniesieniu do przedsiębiorcy organizującego wystawę, w tym tematyczne, kongresy, imprezy plenerowe lub prowadzącego działalność kulturalną, rozrywkową, rekreacyjną i sportową. W przypadku rozwiązania umowy, w związku z wybuchem epidemii koronawirusa, zamiast zwrotu w terminie 180 dni od dnia skutecznego rozwiązania umowy wpłaconych mu przez klienta środków, może mu zaproponować voucher do realizacji na poczet przyszłych wydarzeń w obszarze działalności przedsiębiorcy w ciągu roku od dnia, w którym miało się odbyć wydarzenie, za które klient wniósł zapłatę.

Ustawodawca przy okazji walki z pandemią koronawirusa, postanowił zlikwidować „szarą strefę” w branży hotelarskiej, poprzez wprowadzenie do ustawy o usługach hotelarskich oraz usługach pilotów wycieczek i przewodników turystycznych domniemanie prawne. W ślad za nim w obiektach, w których są świadczone usługi hotelarskie, a nie zostały zgłoszone do właściwej ewidencji, czyli ewidencji obiektów hotelarskich lub ewidencji innych obiektów, w których są świadczone usługi hotelarskie, uznaje się automatycznie, że nie spełniono odpowiednich wymagań sanitarnych. Zgodnie z zapewnieniami Ministra Rozwoju: „Regulacja ma wzmocnić wizerunkowo pozycję obiektów hotelarskich, które posiadają wpis do właściwej ewidencji, gdyż dla klientów oznacza to, że spełnione są w nich warunki sanitarne”. Tym samym ustawodawca próbuje zachęcić do korzystania wyłącznie z rzetelnych usług hotelarskich.

Drastyczne działania w walce z SARS-CoV-2 wprowadzane przez państwo, w tym nakaz izolacji społecznej, stanowią broni obusieczną. Możliwe, że zahamują i ograniczą rozpowszechnianie się koronawirusa, w tym samym czasie całkowicie pogrążając gospodarkę łącznie z branżą eventowo-konferencyjną.

Pozostałe umowy

Nie tylko incentive stoi nad przepaścią. Z uwagi na wprowadzenie zakazu zgromadzeń powyżej dwóch osób branża eventowa, konferencyjna, szkoleniowa zostały sparaliżowane. Pojawia się pytanie, jaki los czeka umowy na organizację wskazanych wydarzeń w obliczu epidemii? W tym zakresie należy rozważyć przepisy dotyczące siły wyższej, niemożliwości wykonania zobowiązań oraz dopuszczalności sądowej zmiany umowy w przypadku wystąpienia niespodziewanych i nadzwyczajnych okoliczności (tzw. klauzula *rebus sic stantibus*).

Klauzula siły wyższej

Czasami w umowach wprowadza się tak zwaną klauzulę siły wyższej rozumianą jako zdarzenie zewnętrzne, na które strony umowy nie miały wpływu, niemożliwe (lub prawie niemożliwe) do przewidzenia, którego skutkiem nie można zapobiec. Do jej zakresu kwalifikuje się najczęściej działania sił przyrody (powódzie, epidemie, wybuchy wulkanów), niecodzienne zachowanie zbiorowości (wojny, strajki, zamieszki) oraz postępowanie władzy państwowej (zakaz eksportu, importu, blokada granic i portów). W nietypowej sytuacji, w jakiej obecnie znajduje się Polska, firmy branży MICE mogą powołać się na kilka podstaw wystąpienia siły wyższej – zakaz zgromadzeń powyżej dwóch osób, spowolnienie działania zakładu pracy z powodu kwarantanny lub decyzji władz państwowych, np. wstrzymanie importu, jeśli dla organizacji wydarzenia konieczne było sprowadzenie towarów z zagranicy. W związku z zaistnieniem stanu siły wyższej, odpowiedzialność za powstałą szkodę w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przez jedną ze stron zostaje zniesiona. Przy czym, jeśli umowa nie zawiera wspomnianej klauzuli, odpowiedzialność strony umowy za niewykonanie swojego zobowiązania będzie opierała się na zasadzie winy. Przez winę rozumiemy każde zachowanie, które jest sprzeczne z postępowaniem osób ostrożnych, żyjących w poszanowaniu prawa. Trudno jednak uznać wybuch pandemii za okoliczność, którą może przewidzieć czło-

wiek, nawet niezwykle rozważny. Jeżeli zatem na skutek rosnącej liczby zakażeń wśród społeczeństwa wprowadzono surowe ograniczenia uniemożliwiające wykonanie umowy, nie można w takim przypadku przypisać winy stronie odpowiedzialnej za zobowiązanie. Jednocześnie wykazanie, że umowa nie została wykonana z powodu epidemii ciąży na osobie, która nie sprostала swojej części zobowiązania z uwagi na zaistnienie nadzwyczajnych okoliczności. Jednak, samo wystąpienie siły wyższej automatycznie nie zmienia ani nie rozwiązuje kontraktu, a strona powinna wykonać swoje obowiązki tuż po ustąpieniu przeszkody, chyba że w umowie uregulowano tę kwestię odmiennie. Przedsiębiorca jest zobowiązany, w myśl zasady współdziałania stron, do dołożenia należytej staranności w celu zniwelowania skutków anormalnej sytuacji. W momencie zaktualizowania się wydarzenia uniemożliwiającego lub znacznie ograniczającego zakres wykonania umowy, niezbędny jest niezwłoczny kontakt z kontrahentem w celu poinformowania go o przewidywanych opóźnieniach, ich powodach lub jeżeli wykonanie zobowiązania jest w danym momencie niemożliwe, ustalenie zasad jego realizacji po ustaniu stanu pandemii.

Wola wykonania

W przypadku branży MICE, w szczególności umowy na organizację eventu, można zaproponować zlecającemu inny termin organizacji wydarzenia. Ograniczona liczba terminów dostępnych jeszcze w tym roku kalendarzowym, zmusza organizatorów do proponowania przeprowadzenia eventu także w mniej popularne dni tygodnia, chociażby czwartki. Warto również na bieżąco zbierać odpowiedni materiał dowodowy wykazujący na niemożliwość lub trudność w spełnieniu świadczenia oraz potwierdzający wolę jego wykonania w późniejszym terminie, co dotyczy korespondencji, faktur itp.

Możemy wyobrazić sobie również sytuację, aktualną szczególnie w odniesieniu do branży MICE, w której z powodu wystąpienia siły wyższej późniejsza realizacja umowy, dotycząca chociażby organizacji wydarzenia, może okazać się niemożliwa, na przykład z uwagi na brak innych wolnych terminów. W takim przypadku przychodzi nam z odsieczą klauzula następczej niemożliwości wykonania świadczenia zwalnająca dłużnika z odpowiedzialności (uregulowana w art. 475 oraz stricte w odniesieniu do umów wzajemnych – art. 495 kodeksu cywilnego), zgodnie z którą zobowiązanie dłużnika wygasa, a on sam nie może domagać się spełnienia świadczenia wzajemnego – na przykład wynagrodzenia za usługę. Jeśli natomiast przyjął jakąkolwiek rzecz, również w kontekście środków pieniężnych, na poczet realizacji przyszłych działań, które w obecnych realiach stały się niemożliwe do wykonania, zobowiązany jest do jej zwrotu w myśl przepisów o bezpodstawnym wzbogaceniu.

Nadzwyczajna zmiana stosunków

Jednocześnie, gdy świadczenie jest nadal możliwe do spełnienia, jednak związane byłoby z nadmiernymi trudnościami lub groziłoby rażąco strata, strona odpowiedzialna za jego wykonanie może rozważyć skorzystanie z przewidzianej w przepisach kodeksu cywilnego nadzwyczajnej zmiany stosunków. Sąd Najwyższy stwierdził, że: „Do przyczyn zaistnienia takiego stanu zaliczane są zdarzenia natury przyrodniczej (nieurodzaj), społecznej (epidemia, klęski żywiołowe, kryzys gospodarczy), powszechnie występujące. Do tych sytuacji zaliczane są także zaskakujące zmiany stawek podatkowych albo celnych czy gwałtowne zmiany poziomu cen na rynku. Nieprzewidywalność związana jest z przysłą sytuacją, a brak było podstaw do zdiagnozowania jej przez strony. „Nie budzi wątpliwości, że zakłócenia w działaniu gospodarki wywołane pandemią mogą powodować znaczne dysproporcje w ciężarze świadczeń ponoszonych przez strony umowy - w sposób wykraczający poza poziom standardowego ryzyka akceptowalnego w relacjach handlowych. Zgodnie, zatem, z art. 3571 kodeksu cywilnego (*rebus sic stantibus*), jeżeli z powodu nadzwyczajnej zmiany stosunków spełnienie świadczenia byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami albo groziłoby jednej ze stron rażąco strata, czego strony nie przewidziały przy jej zawieraniu, sąd może po rozważeniu interesów obu stron, zgodnie z zasadami współzycia społecznego, oznaczyć lub zmodyfikować sposób wykonania zobowiązania, wysokość świadczenia lub nawet orzec o rozwiązaniu umowy i rozliczeniach stron.

Konsekwencje szalejącego koronawirusa będą katastrofalne dla wielu branż, na czele z branżą spotkań. Wprowadzona podczas historycznego, zdalnego głosowania Sejmu tarcza antykryzysowa, mająca na celu pomoc przedsiębiorcom i pracownikom w obliczu coraz poważniejszych skutków rozprzestrzeniania się SARS-CoV-2, nie zniweluje wszystkich jego negatywnych konsekwencji. Wydaje się, że w obecnej sytuacji jakiegokolwiek działanie, nawet te najbardziej kompleksowe, będą i tak niewystarczające. Nie możemy jednak tracić nadziei i wiary w lepsze jutro.

AUTORKA



Joanna Skrzeczkowska Radca prawny, od ponad 6 lat zajmuje się doradztwem prawnym w zakresie prawa własności intelektualnej,

w tym w przedmiocie ochrony znaków towarowych, prawa autorskiego i czynów nieuczciwej konkurencji. Na co dzień współpracuje, w ramach działu prawa własności intelektualnej, z kancelarią Ostrowski i Wspólnicy sp. k. z siedzibą w Toruniu.

MICE Poland

MEETINGS • INCENTIVES • CONFERENCES • EVENTS

KWIECIEŃ 2020 (4/196)

#TUgether

Razem Na Rzecz Branży



» czytaj w numerze

• Bartosz Bieszyński. **Miesiąc spędzony w oku potężnego cyklonu niszczącego branżę**
• Olga Krzemińska-Zasadzka. **MICE w czasach epidemii, kwarantanny i kryzysu** • Grażyna Grot-Duziak. **Najsilniejsi przetrwają i szybko**

wrócą do gry • Marta Chmielewska. **Mistrzowie wychodzenia z beznadziejnych sytuacji** • Anna Górską, Katarzyna Sadowska-Cioch. **Najlepsze hasło na dziś We are Adaptive** • Krzysztof Paradowski. **Nie wrócą wydarzenia, które znamy**

• Piotr Lenczewski. **Czas Drużyny Pierścienia** • Krzysztof Celuch. **#TarczaNieStarcza – branża spotkań nad przepaścią** • Carlos Morales. **Będziemy nadal budować marzenia i komunikować się jak dotychczas**

