

Nowa zimna wojna a łańcuchy dostaw

Jak zabezpieczyć firmę przemysłową w dobie sankcji i cel?

Wojna w Ukrainie, napięcia na linii Zachód – Chiny oraz kolejne pakiety sankcji nakładane przez Unię Europejską sprawiają, że łańcuchy dostaw stały się skrajnie kruche. Dla polskich przedsiębiorców, zwłaszcza z branży elektronicznej, chemicznej, automatyki czy części maszynowych, geopolityka przestała być abstrakcyjnym tematem z wiadomości. Stała się realnym ryzykiem prawnym i finansowym.

Czy Twoja umowa handlowa ochroni Cię, gdy nagle wejdzie zakaz importu kluczowego komponentu? Kto zapłaci za nagły wzrost cel? Oto co musisz wiedzieć, aby zarządzać ryzykiem kontraktowym w tych niespokojnych czasach.

Sankcje to prawo handlowe

Reżim sankcyjny wobec Rosji i Białorusi jest wielopoziomowy i niezwykle skomplikowany. Obejmuje zakazy eksportu i importu określonych towarów (w tym technologii podwójnego zastosowania), ograniczenia w świadczeniu usług oraz zamrożenie aktywów konkretnych podmiotów i osób.

Wprowadzenie unijnych restrykcji uzupełnia polska ustawa z 13 kwietnia 2022 roku (tzw. usta-



TEKST: RADCA PRAWNY
Marta Kosowicz



PRAWNIK
Róża Zych
Kancelaria Radców Prawnych
Tomasz Czapczyński
zdjęcia: iStock

wa sankcyjna), która wprowadza krajową listę sankcyjną i surowe kary za naruszenie ograniczeń.

Co to oznacza?

Nie możesz już ograniczać się wyłącznie do formalnej weryfikacji bezpośredniego kontrahenta. To za mało. Aby transakcja była bezpieczna, musisz przeprowadzić znacznie szerszą analizę:

- **Beneficjent rzeczywisty**, czyli kto naprawdę stoi za firmą, z którą podpisujesz umowę? ♦

Współczesny przemysł nie funkcjonuje już w próżni rynkowej. Dziś o sukcesie kontraktu, stabilności produkcji, a nawet legalności obrotu coraz częściej decyduje geopolityka i dynamicznie zmieniające się prawo, a nie sam rynek.

Z ARTYKUŁU DOWIESZ SIĘ:

- jak sankcje, cła i napięcia geopolityczne wpływają na realizację umów handlowych oraz bezpieczeństwo łańcuchów dostaw,
- jakie klauzule umowne pomagają ograniczyć ryzyko prawne i finansowe przedsiębiorstwa,
- jakie działania z zakresu *trade compliance* warto wdrożyć, aby zminimalizować ryzyko naruszenia przepisów i zapewnić ciągłość działalności.

- ✦ **Pochodzenie towaru**, czyli skąd pochodzą komponenty, z których korzystasz?
 - **Trasa transportu**, czyli czy Twój towar nie przejeżdża przez terytoria objęte restrykcjami?
 - **Końcowy odbiorca i przeznaczenie**, czyli gdzie ostatecznie trafi Twój produkt i do czego zostanie użyty?
- Niezbędne jest wdrożenie wewnętrznych procedur *trade compliance*. O możliwościach wykona-

1. Klauzula siły wyższej (*force majeure*)

Wojna, nagłe sankcje gospodarcze czy zakazy eksportowe mogą zostać zakwalifikowane jako siła wyższa, o ile uniemożliwiają wykonanie zobowiązania. Jednak samo odwołanie się do ogólnych zasad Kodeksu cywilnego (art. 471 k.c.) może być niewystarczające. Ważne jest tutaj odpowiednie sformułowanie klauzuli siły wyższej w samej umowie. To jej treść decyduje o zakresie Twojej ochrony, obowiązkach informacyjnych oraz skutkach (zawieszenie wykonania, wydłużenie terminów czy możliwość rozwiązania umowy).

2. Klauzula *hardship* – gdy wykonanie umowy staje się nadmiernie trudne

W ostatnich latach, w obliczu pandemii i wojny, drastycznie wzrosło znaczenie klauzuli *hardship*. Odnosi się ona nie do całkowitej niemożności wykonania zobowiązania, ale do sytuacji, w której wykonanie umowy staje się nadmiernie utrudnione lub ekonomicznie nieproporcjonalne względem pierwotnych założeń (np. gwałtowny wzrost kosztów surowców lub energii, ograniczenia importowe).

Hardship nie zwalnia z odpowiedzialności, ale uruchamia obowiązek podjęcia renegotiacji w celu przywrócenia ekonomicznej równowagi umowy. W prawie polskim częściowo odpowiada

Niezbędne jest wdrożenie wewnętrznych procedur *trade compliance*.

nia kontraktu coraz częściej nie decyduje rynek, lecz regulacje sankcyjne, kontrole eksportowe oraz działania organów celnych.

Umowy handlowe w stanie napięcia

Umowa handlowa nie pełni już wyłącznie funkcji organizacyjnej i rozliczeniowej. Stała się podstawowym instrumentem podziału ryzyka geopolitycznego pomiędzy stronami. To na gruncie kontraktów najwcześniej ujawniają się skutki sankcji, nagłych zakazów eksportowych czy zakłóceń logistycznych.

Jako prawnicy obsługujący przemysł zwracamy uwagę na kluczowe konstrukcje prawne w dobie „nowej zimnej wojny”.

to konstrukcji *rebus sic stantibus* (art. 357¹ k.c.), która przewiduje możliwość sądowej ingerencji w kontrakt. Jednak dobrze skonstruowana klauzula umowna *hardship* ma pierwszeństwo przed mechanizmem ustawowym i pozwala ograniczyć ryzyko sporu oraz utrzymać współpracę handlową.

Cła jako broń geopolityczna i źródło ryzyka kontraktowego

W warunkach napięć międzynarodowych cła przestały być tylko kosztem transakcyjnym. Stały się instrumentem presji gospodarczej i narzędziem polityki bezpieczeństwa państw. Ich nagła zmiana może wywołać efekt domina:



- prowadzić do wzrostu kosztów surowców,
- obniżenia konkurencyjności eksportu
- oraz przeciążenia alternatywnych kierunków dostaw.

Z perspektywy *Unijnego Kodeksu Celnego* dla praktyki przemysłowej kluczowe jest prawidłowe ustalenie pochodzenia towaru. To ono determinuje zastosowanie preferencji taryfowych lub, przeciwnie, objęcie towaru dodat-

Jak zabezpieczyć firmę?

Prowadzenie działalności w sektorze przemysłowym w realiach „nowej zimnej wojny” wymaga dziś znacznie szerszego spojrzenia na ryzyko prawne. Klasyczne zabezpieczenie interesów kontraktowych już nie wystarczy. Konieczne jest łączenie instrumentów prawa prywatnego z rozwiązaniami z zakresu *compliance* i prawa celnego.

„Konieczne jest łączenie instrumentów prawa prywatnego z rozwiązaniami z zakresu *compliance* i prawa celnego.

kowymi cłami ochronnymi. Błędna kwalifikacja pochodzenia towaru to nie tylko ryzyko celne, ale również ryzyko naruszenia przepisów sankcyjnych.

Dlatego w kontraktach handlowych niezbędne są precyzyjne postanowienia określające:

- Która strona ponosi ekonomiczny ciężar wzrostu celi?
- Kto odpowiada za formalności importowe?
- W jaki sposób rozliczane są dodatkowe opłaty publicznoprawne?
- Czy zmiana taryf celnych może stanowić podstawę do renegotjacji warunków umowy?

Brak takich zapisów w warunkach zwiększonej niestabilności geopolitycznej prowadzi do kosztownych sporów dotyczących podziału ryzyka gospodarczego.

Sankcje gospodarcze, ograniczenia eksportowe oraz zmiany taryf celnych wpływają bezpośrednio na możliwość wykonania umowy i legalność obrotu. Bezpieczeństwo Twojego przedsiębiorstwa zależy nie tylko od jakości Twoich produktu czy pozycji rynkowej, lecz również od zdolności do prawidłowego identyfikowania i kontraktowego zarządzania ryzykiem regulacyjnym.

Skuteczne funkcjonowanie w warunkach współczesnej niestabilności geopolitycznej wymaga wdrożenia mechanizmów *trade compliance*. To one pozwolą Ci ograniczyć ryzyko prawne i zabezpieczyć ciągłość działalności gospodarczej. □

CZAPCZYŃSKI

KANCELARIA DLA PRZEMYSŁU