



# ENTUZJAZM ZLECENIA



**W**obecnych czasach zdobycie intratnego i pewnego zlecenia nie jest łatwe. Poziom konkurencji jest wysoki, podobnie jak oczekiwania kontrahentów. Niemniej jednak, perspektywa zdobycia zlecenia może być kusząca. Potencjalnie dobry kontrahent, dobra cena, gotowa siła robocza. I często dalsza perspektywa dobrego zarobku zakrywa tę bliższą, związaną z umową. Jak ważne są pierwotne ustalenia stron z procesu negocjacji, uwzględnione w zapisach umowy wiedzą ci wykonawcy, którym dane było wstąpić w spór, najczęściej po wykonaniu znacznej części prac. Umowa w formie pisemnej, należycie aneksowana ma walor dowodowy o istotnym znaczeniu na wypadek sporu. Pamiętaj, iż często jego okoliczności trudne będą do przewidzenia na etapie negocjacji czy zawierania umowy. Entuzjazm zlecenia może być wszechogarniający, zwłaszcza w okolicznościach dużej konkurencji, jednakże profesjonalne i rozważne podejście do tematu zaoszczędzi może problemów. Stąd też, mając na uwadze możliwość pojawienia się komplikacji w czasie realizacji zlecenia, należy odpowiednio wcześniej zabezpieczyć swoją pozycję właściwą umową oraz czynnościami na kolejnych etapach prac aż do ich zakończenia. Pośpiech, ustne ustalenia, przyjmowanie dodatkowych prac w ramach istniejącego zlecenia i/lub nowych zleceń w czasie realizacji poprzedniego, często kończą się finansowo źle dla wykonawcy, który „chciał dobrze”. Efekt może być bowiem taki, iż albo zlecenie zostanie wykonane nie terminowo, albo wadliwie, czego skutkiem może być wypowiedzenie umowy i roszczenie tytułem odszkodowania.

Jeśli chcesz by zlecenie przynosiło zyski a nie straty, zachowaj należyta ostrożność i podejmij właściwe kroki tak przygotowawczo-zabezpieczające jak i dalsze, już na etapie realizacji zlecenia.

Tak więc: sprawdź kontrahenta – jak długo jest na rynku, jego portfolio zleceń, sytuację finansową, dostępne opinie na temat wypłat/ wyroki sądowe. Dalej, negocjuj rozważnie i oceń właściwie swoją pozycję i zdolność do wykonania danego zlecenia. Jeśli wiesz, że będziesz musiał zatrudnić pod-wykonawców zabezpiecz się odpowiednio. Musisz zadbać o przyjęcie osób kompetentnych do wykonania części twojego zlecenia

(np. prace elektryczne, hydrauliczne, czy instalacje gazowe). Muszą oni posiadać odpowiednie, ważne certyfikaty upoważniające ich do wykonywania czynności objętych uprawnieniami oraz muszą posiadać ważne ubezpieczenia. Jeśli zaniedbasz swoje obowiązki w tym zakresie możesz z tego tytułu ponieść poważne konsekwencje, w tym finansowe. Albowiem to ty jesteś stroną umowy z kontrahentem, nie twoi podwykonawcy. Ich zaniedbania i szkody tym wyrządzone będą twoją odpowiedzialnością wobec głównego zleceniodawcy w przypadku braku odpowiednich zabezpieczeń.

Dalej, zadбай o prawidłowe ubezpieczenia dla siebie jako wykonawcy usług w danym zakresie. Jeśli po wykonaniu zlecenia pojawiają się szkody, zapisy polis będą miały kluczowe znaczenie, jak również prawdziwość i zakres informacji udzielonych ubezpieczycielowi przed zawarciem umowy ubezpieczenia.

Następnie, na poszczególnych etapach prac zadбай o właściwą dokumentację, w tym fotograficzną oraz raporty z odbioru prac właściwie podpisane przez wszystkie strony, co da ci podstawę do skuteczniejszego dochodzenia płatności za wykonaną pracę. Ważne jest również prawidłowe określenie strony (imię, nazwisko, nazwa widniejąca w rejestrze) w dochodzeniu swoich roszczeń. Jeśli dane są nieprawidłowe, wówczas jest duże prawdopodobieństwo, że twoje roszczenie będzie nieskuteczne w egzekucji. Pan 'Kwitkowski' to nie Pan 'Kwiatkowski' lub Pan 'Johnson' to nie Pan 'Janson'. Ważną jest również nazwa handlowa podmiotu, która nie zawsze wyraźnie określa jego formę prawną. Przykładowo nazwa 'Jan Constructing LTD' wskazuje jasno na formę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, natomiast 'Jan Constructing' oznaczać będzie podmiot gospodarczy występujący w obrocie pod daną nazwą handlową. W takim przypadku, w razie sporu należy zadbać o prawidłowe ustalenie podmiotu odpowiedzialnego, którym z reguły będzie osoba fizyczna.

Zadбай o dobrą umowę. Nie wystarczy wypełnić wzór umowy dostępnej w Internecie. Wzór jest tylko 'szkieletem' z podstawowymi zapisami, które mogą nie zabezpieczyć cię w razie sporu. Umowa musi być szczegółowa, należycie odzwierciedlająca

ca warunki danego zlecenia. Musi być 'strojem' odpowiednio skrojonym. Oczywiście nie da się wszystkiego przewidzieć, żadna umowa nie obejmie każdej ewentualności, inaczej byłaby ona zbyt długa i abstrakcyjna. Aczkolwiek na szczególną uwagę niewątpliwie zasługują zapisy dotyczące dynamiki zakresu prac (podstawowe i dodatkowe), płatności (zaliczki, wstrzymania, etapy, terminy, opóźnienia, materiały), wstrzymania prac lub płatności, procedury rektyfikacji (notyfikacja, terminy), gwarancji, odbioru, dostępu do nieruchomości, rozstrzygnięcia sporów, okoliczności i trybu rozwiązania umowy. Zawsze ważne są postanowienia umów określające alternatywne formy rozstrzygnięcia sporów, poza trybem sądowym. Tu należy wskazać, iż postępowanie sądowe ma charakter publiczny i zazwyczaj wskazuje na wysoki poziom konfliktu pomiędzy stronami. Tymczasem, dla zachowania ciągłości w miarę pozytywnych relacji biznesowych oraz celem utrzymania poufności szczegółów sporu, lepszym rozwiązaniem może okazać się postępowanie arbitrażowe lub negocjacje.

Jeśli natomiast przedmiot sporu i jego okoliczności wymagają rozstrzygnięcia sądowego, niezwykle istotny z punktu widzenia procesu okazuje się dostępny materiał dowodowy, dotyczący tak strony powodowej jak i pozwanej. Stąd też waga pisemnej umowy oraz innych dokumentów w sprawie, np. prawidłowo wystawionego rachunku za wykonaną pracę czy harmonogramu prac.

Umowa stanowi niezwykle ważny element twojego zlecenia. Prawidłowo sporządzona może stanowić gwarancję wykonania jej zapisów oraz skutecznie chronić w razie sporu.

## Artukuł opracowany przez Katarzynę Woźniak

Partner Zarządzający/ Prawnik Euro Lex Partners LLP (City London)  
Master of Law (Poland) LLM in Business International Law (UK) LLB (Hons) (UK)

### Twój kontakt do kancelarii:

Euro Lex Partners LLP, Tower 42, 25 Old Broad Street, London, EC2N 1HN,  
(przy stacji metra Liverpool Street)

Otwarte w godz 9-21- Pracujemy dla klientów również w Sobotę

Tel. 020 8144 8363, Mob 07837214987, Mob 077 7226 0251,

E: office@eurolexpartners.co.uk, www.eurolexpartners.eu

skype: eurolexpartners