

Administracja i samorząd

BEZ PISEMNEJ UMOWY

Granica zaufania kontrahentów do siebie

Relacje biznesowe opierają się często na wzajemnym zaufaniu kontrahentów. Dla utrzymania płynności finansowej firmy, oparcie się wyłącznie na zaufaniu może być zawodne. Gdzie zatem one leżą? Odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna, ale z pewnością granice zaufania powinny być znacząco zawężone w tych relacjach, w których nie obowiązuje umowa pisemna.

ALDONA PAJOR

Zawarcie wielu umów w obrocie prawnym wcale nie jest obwarowane wymogiem pisemności. Zasadniczo, strony umowy mogą uregulować relacje pomiędzy sobą wedle uznania, a więc również mogą zawrzeć umowę w formie ustnej.

Granica zaufania zależy więc od konkretnej relacji stron. Jednak z całą pewnością można powiedzieć, iż zaufanie kończy się tam, gdzie kontrahent odmawia rozliczenia się z wykonanych robót czy zrealizowanej usługi nadzoru.

Co pomoże oszukanemu

Nie istnieją żadne normy prawne regulujące wprost umowy ustne – choć takie istnieją w obrocie od dawna i co ciekawe nie są rzadkością. Brak uregulowania może stwarzać wrażenie, że w takim razie nie są one problematyczne. Jest to jednak mylne wrażenie.

Jeżeli generalny wykonawca, podwykonawca, inżynier czy inspektor wykonują zadania bez pisemnej umowy, a nie otrzymują za to wynagrodzenia, często jedyną drogą do odzyskania pieniędzy jest sąd. W nielicznych tylko wypadkach dochodzi do polubownego zakończenia sporu – mimo uprzednich deklaracji partnerskiego zaufania.

Polubownych sposobów rozwiązania sporu jest dużo: porozumienie pozasądowe,

zawezwanie do próby ugodowej, sąd polubowny, itd.

Nawet, jeżeli przedsiębiorca nie podpisał umowy na piśmie, czynności, które faktycznie wykonywał można przyporządkować do konkretnego zakresu przepisów ogólnych, w szczególności znajdujących się w Kodeksie cywilnym. Oznacza to, że należy znaleźć odpowiedź na pytanie, jaką umowę zawarł w rzeczywistości generalny wykonawca, podwykonawca, inżynier czy inspektor. Czy była to umowa o roboty budowlane, o dzieło, o świadczenie usług, itd. Innymi słowy, mimo, iż zawarto umowę ustną, zawsze możliwe jest znalezienie odpowiednika takiej umowy ustnej w istniejących przepisach ogólnych. Jest to pierwszorzędna czynność do zrobienia w przypadku dochodzenia wynagrodzenia.

Co to da? Ma to kluczowe znaczenie dla określenia praw oszukanego kontrahenta, a dalej sposobu oraz ewentualnej wysokości dochodzonego wynagrodzenia – które przy różnych umowach mogą wyglądać nieco inaczej. Przykładowo, jeżeli przedsiębiorca zawarł ustną umowę na świadczenie nadzoru nad budową, to zasadniczo można ją przyporządkować do przepisów ogólnych dot. umowy zlecenia (art. 734 i nast. ww. ustawy) i w ten sposób określić sposób dalszego działania i strategię dochodzenia zapłaty. Jeżeli zawarł ustną umowę na roboty budowlane, to zasadniczo można ją przyporządkować do

ZDANIEM AUTORKI

Aldona Pajor

radca prawny w Kancelarii Adwokackiej Agnieszka ZABOROWSKA



Nasuwa się pytanie jak beznadziejna jest sytuacja, gdy generalny wykonawca, podwykonawca, inżynier czy inspektor nie posiada żadnych dokumentów potwierdzających realizację prac. W takich sytuacjach z pomocą przychodzi jeszcze jedna instytucja – świadków. Nie można jednak powiedzieć o niej tego samego co w przypadku dokumentacji, a więc, że zapewni ona podmiotom umowy sukces.

Wydaje się, że najlepszym przypadkiem jest ten, gdy podmiot dysponuje zarówno dokumentacją, jak i świadkami. Warto pamiętać, że spory pomiędzy przedsiębiorcami to sprawy gospodarcze, trafiające do postępowania sądowego, ale gospodarczego – w którym dowód ze świadków może być dopuszczony tylko na okoliczności, których nie da się wykazać dokumentowo. Nie zawsze więc skorzystanie z dokumentacji i świadków jednocześnie, będzie możliwe. Reasumując, jeżeli przedsiębiorca chce oprzeć swoją pracę na zaufaniu do kontrahenta, to powinien mieć dokumentację w kieszeni.

– zawierane umowy są różne, czasami o złożonej strukturze i obowiązkach, czyli tzw. umowy mieszane, których nie da się jednoznacznie przyporządkować do określonej kategorii umowy z Kodeksu cywilnego. Takie przypadki wymagają indywidualnego podejścia i opracowania odrębnej strategii, często już przy udziale wsparcia prawnego.

Przepisy prawa, nawet te ogólne przy umowach ustnych są więc niezwykle pomocne, ale nie zagwarantują jeszcze same w sobie zapłaty wynagrodzenia za wykonane roboty, usługi.

Istotny element układanki

Podjęcie decyzji o wystąpieniu z roszczeniem do sądu, a także wyżej wspomniane przyporządkowanie, to tylko część drogi do odzyskania należnego wynagrodzenia dla uczestników procesu inwestycyjnego.

Pomijając koszty sądowe, zainteresowany zapłatą będzie zobowiązany do udowodnienia w sądzie wielu okoliczności, tj. że doszło do zawarcia umowy pomiędzy stronami (a więc do złożenia zgodnych oświadczeń woli o wykonaniu określonych obowiązków), w jakim okresie umowa ta była realizowana, jakie były prawa i obowiązki stron, jaka była odpowiedzialność stron umowy, jak przebiegała realizacja kontraktu, jak umowa miała

zostać rozliczona, na jakie wynagrodzenie umówiły się strony, czy występowały wady w wykonanej pracy, itd.

W jaki sposób wykazać to wszystko, kiedy przedsiębiorca nie dysponuje umową pisemną? W praktyce jest to oczywiście możliwe, o ile kontrahent, świadomie lub nie, zabezpieczy się jakkolwiek na taką okoliczność i za dba o udokumentowanie czynności jakie wykonywał na rzecz drugiej strony.

Dokumentami pomocnymi przy odzyskaniu wynagrodzenia mogą być: protokoły z badań prowadzonych na budowie, kopia wpisów do dziennika budowy, raporty pracy, protokoły z rad budowy, rad technicznych, narad koordynacyjnych, protokoły odbioru robót, itp. Każdy taki dowód jest na wagę złota przy próbie udowodnienia ww. okoliczności. Posiadanie właściwej dokumentacji gwarantuje praktycznie oszukanemu kontrahentowi sądowe przyznanie wynagrodzenia.

Odrębną kwestią jest wysokość wynagrodzenia przyznane przez sąd. Wycena zrealizowanych usług czy robót może być już cięższa do wykazania. Oczywiście pomocne mogą być cenniki rynkowe, wynagrodzenia z podobnych umów już zrealizowanych. Jednak w takim wypadku wszystko zależy od obecności i wysoce prawdopodobne jest, iż potencjalną wysokość wynagrodzenia oceni biegły sądowy.

” Strony umowy mogą uregulować relacje pomiędzy sobą wedle uznania, a więc również mogą zawrzeć umowę w formie ustnej

przepisów ogólnych dot. umowy o roboty budowlane (art. 647 i nast. ww. ustawy), ale wówczas już wiemy że w braku pisemności może być problematyczne dochodzenie solidarnej odpowiedzialności od inwestora, jeżeli dochodzącym należność będzie podwykonawca, itd. Przyporządkowanie nie zawsze jest takie łatwe jak brzmi

CZYTELNICZY PYTAJĄ „RZECZPOSPOLITA” ODPOWIADA

Zwrot części opłaty

Przedsiębiorca zlikwidował działalność handlową, w ramach której sprzedawał alkohol – na podstawie zezwolenia za które wniósł do gminy opłaty (z góry). Likwidacja nastąpiła z dniem 1 września. Ma nadpłatę. Czy urząd gminy ma zwrócić opłaty? Czy nie będzie to naruszenie dyscypliny finansów publicznych przez wójta, który akceptuje każdy wydatek czy zwrot?

MARCIN NAGÓREK

Z kontekstu pytania należy wnioskować, że przedsiębiorca uzyskał w urzędzie gminy zezwolenie na sprzedaż napojów alkoholowych. Zapewne nastąpiło to w oparciu o regulację ustawy o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi. Przedsiębiorca zobligowany był do wniesienia stosownych opłat, co miało podstawy normatywne m.in. w art. 11¹ ww. ustawy, gdzie w ust. 1 postanowiono, że w celu pozyskania dodatkowych środków na finansowanie zadań określonych w art. 4¹ ust. 1 gminy pobierają opłatę za korzystanie z zezwoleń na sprzedaż napojów alkoholowych, o których mowa w art. 18. Opłatę, o której mowa w ust. 1, wnosi się na rachunek gminy, przed wydaniem zezwolenia, w wysokości:

- 1) 525 zł na sprzedaż napojów zawierających do 4,5 proc. alkoholu oraz piwa;
- 2) 525 zł na sprzedaż napojów zawierających powyżej 4,5 proc. do 18 proc. alkoholu (z wyjątkiem piwa);
- 3) 2100 zł na sprzedaż napojów zawierających powyżej 18 proc. alkoholu.

Opłata, o której mowa w ust. 2, dotyczy przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą w tym zakresie. Przedsiębiorcy, prowadzący sprzedaż napojów alkoholowych w roku poprzednim, są obowiązani do złożenia, do 31 stycznia, pisemnego oświadczenia o wartości sprzedaży poszczególnych rodzajów napojów alkoholowych w punkcie sprzedaży w roku poprzednim.

Z kolei, z przepisów ust. 7–8 wynika, że opłata jest wnoszona na rachunek gminy w każdym roku kalendarzowym objętym zezwoleniem w trzech równych ratach do 31 stycznia, 31 maja i 30 września danego roku kalendarzowego lub jednorazowo do 31 stycznia danego roku kalendarzowego. W roku nabycia zezwolenia lub utraty jego ważności, opłaty, o których mowa w ust. 1–5, dokonuje się w wysokości proporcjonalnej do okresu ważności zezwolenia.

Z podanych przepisów nie wynika wprost, jak ma postąpić urząd w przypadku, gdy przedsiębiorca likwiduje działalność gospodarczą, w ramach której prowadził sprzedaż napojów alkoholowych w ramach zezwolenia i wniósł z góry całą opłatę na dany rok. Istotnych wskazówek dostarcza stanowisko w wystąpieniu pokontrolnym RIO w Krakowie z 9 sierpnia 2023 r. W dokumencie stwierdzono, że urząd gminy zaniechał proporcjonalnego zwrotu opłaty w związku zakończeniem działalności gospodarczej przez przedsiębiorcę. W stanie faktycznym sprawy uznano, że brak zwrotu proporcjonalnej części opłaty narusza ww. przepis art. 11ust. 8 ustawy. Następnie w ramach oceny prawnej wskazano jednoznacznie, że opłata należna jest w wysokości proporcjonalnej do okresu ważności zezwolenia w danym roku kalendarzowym. Natomiast z dniem wygaśnięcia decyzji uiszczona wcześniej opłata staje się nienależna za okres przypadający po utracie ważności zezwolenia. Jak podkreślono, w takiej sytuacji, zwrotowi podlega kwota stanowiąca różnicę pomiędzy uiszczoną wcześniej kwotą, a opłatą należną, która zawsze jest opłatą w wysokości proporcjonalnej do okresu ważności zezwolenia. Natomiast w ramach wniosku pokontrolnego nakazano jednostce, aby dokonywać proporcjonalnego zwrotu kwot opłat za korzystanie z zezwoleń na sprzedaż napojów alkoholowych, wpłaconych wcześniej przez przedsiębiorców, którzy w trakcie roku kalendarzowego złożyli rezygnację

w ww. zezwoleń i w związku z tym wydano decyzje o ich wygaśnięciu.

Powyższe wskazówki organu kontroli są kluczowe z punktu widzenia legalności postępowania gminy. Również w świetle przepisów cywilnoprawnych, w tym art. 410 Kodeksu cywilnego świadczenie jest nienależne, jeżeli ten, kto je spełnił, nie był w ogóle zobowiązany lub nie był zobowiązany względem osoby, której świadczył, albo jeżeli podstawa świadczenia odpadła lub zamierzony cel świadczenia nie został osiągnięty, albo jeżeli czynność prawna zobowiązująca do świadczenia była nieważna i nie stała się ważna po spełnieniu świadczenia – podany stan faktyczny uzasadnia zwrot w części świadczenia na rzecz przedsiębiorcy.

Gmina powinna zwrócić nadpłaconą kwotę tytułem opłat za zezwolenia. W konsekwencji nie ma również przesłanek, aby rozpatrywać taką sytuację w kontekście odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, czyli w kontekście regulacji prawnych ustawy o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych. Warto podkreślić, że ustawa sankcjonuje różne negatywne zachowania samorządów w kontekście finansowym, np. niedochodzenie należności, nieustalenie jej zwrotu. Jednak należy zauważyć, że ustawodawca nie przewidział czynu przestępnego zbliżonego zakresowo do opisanego w pytaniu, czyli zwrotu świadczenia przez samorząd.

Wniosek

Należy przyjąć, że urząd gminy powinien „rozliczyć” się z przedsiębiorcą z nadpłaconych opłat za zezwolenia na sprzedaż napojów alkoholowych. Zwrot środków nie może być nawet kwalifikowany w kontekście dyscypliny finansów publicznych dla wójta gminy, bowiem ustawodawca nie przewidział czynu naruszającego przepisy w tym zakresie przedmiotowym.