

Rozliczenia z podwykonawcą - długi kontrahenta

Dodano: 04.07.2019

Czy i na ile podwykonawca może zagwarantować sobie wynagrodzenie nawet wtedy, gdy jego kontrahent wpadnie w tarapaty?



W ostatnich miesiącach coraz częściej dochodzą do mnie informacje o problemach z płynnością finansową w branży usług leśnych. Jak donoszą wieści, mszczą się w szczególności nieadekwatne, zaniżone stawki, rosnące koszty oraz narastające problemy z zapewnieniem odpowiedniej kadry.

Oby wspomniane kłopoty miały charakter przejściowy! W ich kontekście jednak chciałbym wrócić do zagadnienia zapłaty na rzecz podwykonawcy i spojrzeć na to z perspektywy potencjalnych trudności tego, który jest stroną umowy z nadleśnictwem.

Komornik w nadleśnictwie

Kluczowym jest stan zaawansowania spraw głównego wykonawcy. Dopóty, dopóki nie zapadł przeciwko niemu prawomocny wyrok, podwykonawca pozostaje spokojny. Podpisana umowa cesji, wspomniana w poprzednim artykule, działa i daje prawo do pobierania wynagrodzenia.

Podwykonawca realizuje usługi, wystawia swoją fakturę na głównego wykonawcę, a płatność wypływa prosto od nadleśnictwa. Pamiętajmy jednak, że stroną umowy z zamawiającym cały czas formalnie pozostaje firma, która wygrała przetarg. Jest to okoliczność istotna z punktu widzenia tego, co może stać się później, jeżeli za sprawy głównego wykonawcy zabierze się komornik.

Informacje o wygranych zamówieniach dostępne są na stronach nadleśnictw. Udzielenie zamówień w usługach leśnych, z uwagi na ich wysokie wartości, jest także zgłaszane do europejskiego publikatora przetargowego.

Wystarczy zatem kilka kliknięć w wyszukiwarce aby ustalić, czy ścigany dłużnik, trudniący się usługami leśnymi, wykonuje jakieś umowy. Osoba lub firma, która próbuje odzyskać swoje pieniądze, zapewne szybko dotrze do tych danych i przekaże je komornikowi. Wynagrodzenie od wypłacalnego kontrahenta jakim są Lasy Państwowe to niewątpliwie łakomy kąsek w egzekucji. Stąd już tylko jeden krok do pogorszenia sytuacji podwykonawcy.

Komornik, realizując zlecenie wierzyciela, występuje do nadleśnictwa ze stosownym pismem. Na jego podstawie wszystkie pieniądze, oczywiście do wysokości egzekwowanego długu, będą trafiały na rachunek kancelarii komorniczej.

Kluczowym jest moment dostarczenia zajęcia do zamawiającego. Od tej chwili bowiem przekazanie innemu zulowi wynagrodzenia przypadającego z umowy na usługi leśne nie odnosi skutku. Tak właśnie dochodzi do styku uprawnień komornika z umową cesji zawartą przez podwykonawcę.

Konstrukcja prawna w uproszczeniu jest następująca. Na podstawie cesji nie może dojść do przeniesienia prawa do wynagrodzenia, które nie istnieje, ale powstanie w przyszłości w związku z kontynuowanymi pracami. Pamiętajmy, że żądanie zapłaty podwykonawcy ukształtuje się dopiero wtedy, gdy zrealizuje on kolejną partię robót i na tej podstawie wystawi fakturę.

Jeżeli przed wystawieniem faktury komornik pojawi się w nadleśnictwie i obejmie swoim działaniem przyszłe wypłaty, podwykonawca nie otrzyma oczekiwanych pieniędzy. Tym samym przegra swoisty pojedynek z uprzywilejowanym komornikiem. Każdy podwykonawca, który wie o problemach z płynnością finansową głównego wykonawcy, powinien mieć tego świadomość.

Egzekucja konsorcjanta

Powyższe rozważania dotyczą sytuacji, w której firma leśna złożyła samodzielną ofertę w przetargu i jest jedyną stroną umowy z nadleśnictwem. Nie ma wątpliwości, że prawo do wynagrodzenia za

zamówienie publiczne przysługuje właśnie jej. Co innego, gdy przetarg wygrywa konsorcjum. W takim wypadku narastają wątpliwości, z których skorzystać może podwykonawca.

Ze skutecznym zajęciem komorniczym może być problem, jeżeli faktur do nadleśnictwa nie wystawia firma, której poszukuje komornik. W przypadku fakturowania przez drugiego z konsorcjantów trudno uzasadnić przekazywanie zajętych środków kancelarii komorniczej. Takie działanie narażałoby nadleśnictwo na odpowiedzialność za szkodę spowodowaną zatrzymaniem pieniędzy tego, któremu oczywiście się należą.

Zamawiający powinien zatem kontynuować wypłaty na podstawie cesji na rzecz podwykonawcy, tak jakby płacił podmiotowi wystawiającemu główną fakturę.

Rolą wierzyciela i jego komornika będzie wykazanie się dociekliwością. Zainteresowani odzyskaniem długu zapewne nie spoczną i w tej sytuacji skierują kolejne zajęcie, tym razem do fakturującego konsorcjanta.

Będą żądać zapłaty na ich rzecz tego, co z kieszeni jednego z głównych wykonawców powinno trafić do drugiego głównego wykonawcy. Często fakturowanie ma miejsce z udziałem tylko jednego z nich dla wygody nadleśnictwa. Wzajemne należności rozliczają potem między sobą partnerzy ? zule.

Jeżeli firma poszukiwana przez komornika faktycznie nie bierze jednak udziału w wykonaniu zamówienia, zajęcie skierowane do drugiego konsorcjanta nie odniesie zamierzonego skutku. Tym bardziej w tej sytuacji interesy podwykonawcy pozostaną zabezpieczone.



Łukasz Bąk, adwokat

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk ? Adwokaci

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.