**Umowy – 3 istotne rzeczy, na które trzeba zwrócić uwagę**

Najważniejsza i absolutnie podstawowa rzecz, jaką powinniśmy wziąć sobie do serca prowadząc biznes, brzmi następująco:

**Podpisując kontrakt nie można zakładać dobrej woli drugiej strony.** Umowy zabezpieczają właśnie przed złą wolą kontrahentów, a ich przeznaczeniem jest uzbrojenie w oręż gwarantujący zwycięstwo w ewentualnym procesie sądowym. Jeśli więc sprawa trafi na wokandę, to nie możemy oczekiwać tego, że przeciwnik okaże dobrą wolę i nie odwoła się do najkorzystniejszych dla niego i najbardziej niekorzystnych dla nas klauzul.

Tymczasem częstym błędem naprawdę wielu przedsiębiorców jest milczące przyzwolenie na niekorzystne zapisy umowy z wiarą, że do procesu nie dojdzie, a skąd inąd sympatyczny kontrahent na pewno nie zagrałby nie fair. Nic bardziej mylnego - broń zabiera się na wojnę po to, aby jej używać. Jeżeli więc nie chcemy ponieść strat, to podpisywane umowy nie mogą zawierać klauzul, na które się nie godzimy lub które są dla nas niezrozumiałe. Jeśli kontrahent jest uczciwy i ma szczere zamiary, to niech zrezygnuje z niekorzystnych zapisów lub doprecyzuje je w sposób niebudzący naszych obaw. Jeśli się na to nie godzi, to znaczy, że mieliśmy rację, a po czasie najpewniej zamierza np. obciążać nas absurdalnymi i wygórowanymi karami umownymi.

**Tak więc szykujmy się do bitwy – a oto kilka istotnych kwestii, jakie musimy wziąć pod uwagę przy tworzeniu naszego planu działania.**

1. **Zmiany w umowie możliwe wyłącznie w formie pisemnej**

Jest to jedna z absolutnie obowiązkowych klauzul, która polega na zastrzeżeniu wprowadzania zmian w umowie wyłącznie **w formie pisemnej pod rygorem nieważności**. Celem jest tutaj wykluczenie sytuacji, w której nieuczciwy kontrahent będzie się powoływał przed sądem na rzekomą ustną modyfikację poszczególnych postanowień umowy, jak np. zmiany specyfikacji zamówienia, wysokości honorarium lub terminu płatności, na dowód czego powoła szereg naocznych świadków (szwagra, wujka, sekretarkę i tak dalej).

Jeśli więc zdecydujemy się na zastosowanie takiej klauzuli, to naszym sprzymierzeńcem będzie Art. 76 Kodeksu cywilnego, który mówi, że:

*Jeżeli strony zastrzegły w umowie, że określona czynność prawna między nimi ma być dokonana w szczególnej formie, czynność ta dochodzi do skutku tylko przy zachowaniu zastrzeżonej formy. Jednakże gdy strony zastrzegły dokonanie czynności w formie pisemnej, dokumentowej albo elektronicznej, nie określając skutków niezachowania tej formy, w razie wątpliwości poczytuje się, że była ona zastrzeżona wyłącznie dla celów dowodowych.*

1. **Określenie źródła finansowania transakcji**

Ciekawym i niezbyt często stosowanym rozwiązaniem jest zobowiązanie kontrahenta do **wskazania** (najlepiej odręcznego wpisania w wykropkowanych linijkach paragrafu umowy) **źródła**, z którego planuje on sfinansowanie transakcji. Deklaracja taka nie wnosi niczego do wypłacalności, ale jeśli będzie kłamliwa, to nie sposób wówczas mówić o ryzyku gospodarczym i cywilnoprawnym charakterze sporu o zapłatę, gdyż celowe wprowadzenie nas w błąd będzie bezsporne**. Argument taki znacząco utrudni umorzenie postępowania przygotowawczego przez prokuraturę.**

1. **Sprawdzenie czy strona podpisująca umowę ma do tego umocowanie**

Przy zawieraniu umowy warto zweryfikować, czy osoba podpisująca umowę rzeczywiście jest osobą uprawnioną do reprezentacji podmiotu (np. poprzez porównanie danych z dowodu osobistego z danymi z aktualnego wydruku informacji z rejestru przedsiębiorców KRS). Sprawowanie funkcji dyrektora, kierownika lub menadżera **nie oznacza bowiem automatycznie uprawnienia do zawierania umów** w imieniu przedsiębiorcy. Jednocześnie możliwe jest, iż nawet Prezes Zarządu spółki z o.o. lub spółki akcyjnej nie będzie uprawniony do samodzielnego zawarcia umowy (reprezentacja łączna z innym członkiem zarządu lub prokurentem). Przepisy prawa, umowa spółki, statut lub akt założycielski mogą przewidywać bowiem wymóg działania kilku wspólników lub kilku członków organu łącznie.

Natomiast w przypadku podpisywania umowy przez pełnomocnika zawsze należy zweryfikować treść pełnomocnictwa oraz zbadać, czy pełnomocnictwo to udzielone zostało w prawidłowy sposób (np. przez dwóch wspólników spółki). Sprawdzenie powyższych informacji jest istotne, bowiem **umowa podpisana przez osobę nieuprawnioną jest nieważna** - chyba że ważność umowy zostanie potwierdzona przez osobę (osoby) lub organ do tego uprawniony. A czym taka nieważność może skutkować? A chociażby tym, że kontrahent może zwlekać z zapłatą należności lub próbować np. mocno negocjować cenę już po wykonaniu przez nas usługi na jego rzecz.

**Najważniejsze przesłanie na koniec**

Przy większych kontraktach, gdzie brak płatności lub ewentualny długotrwały spór sądowy mogą spowodować straty poważnie zagrażające stabilności naszej firmy, **nie warto szukać pozornych oszczędności – lepiej wydać przysłowiowe kilka złotych na prawnika**, który dokładnie przeanalizuje podsuniętą nam do podpisania umowę. I niech to będzie prawnik wyspecjalizowany w danej tematyce, a nie kuzyn, który dopiero co uzyskał uprawnienia zawodowe i na ten moment zdobywa dopiero doświadczenie na pierwszych klientach.

**Uwaga!**

Jeśli interesujesz się tematyką zabezpieczenia umów, to obszerne opracowania na ten temat znajdziesz w naszym szkoleniu Białych Kołnierzyków, którego wakacyjna edycja rozpocznie się już w lipcu! Szczegóły już wkrótce.

***Z pozdrowieniami***

***Ekipa Białych Kołnierzyków***