

## Złe Praktyki,

które powinny być eliminowane przy zawieraniu umów pomiędzy firmami elektroinstalacyjnymi i Zleceniodawcami

1. Określenie zakresu rzeczowego umowy w sposób umożliwiający Zleceniodawcy żądanie realizacji kolejnych robót bez dodatkowego wynagrodzenia dla Wykonawcy, na przykład przez zobowiązanie Wykonawcy do kompleksowego wykonania kompletnego systemu „X” przy jednoczesnej niezmienności wynagrodzenia określonego jako ryczałtowe.
2. Wymuszanie na Wykonawcy wykonania pewnej ilości robót dodatkowych bez prawa do dodatkowego wynagrodzenia i zmiany terminu realizacji robót.
3. Brak możliwości zmiany terminów realizacji umowy, nawet w przypadku oczywistej winy Zleceniodawcy, takiej jak nie udostępnienie w umówionym terminie frontu robót lub nie przekazanie dokumentacji.
4. Uznanie za datę wykonania umowy daty podpisania bezusterkowego protokołu odbioru końcowego przedmiotu umowy przez Inwestora od Zleceniodawcy.
5. Brak terminów zakończenia procedury odbioru końcowego, powodujący, iż Wykonawca nie ma żadnego wpływu na datę podpisania tego protokołu, która to data ma kluczowe znaczenie dla:
  - naliczenia ewentualnych kar umownych;
  - rozpoczęcia biegu okresu gwarancji i rękojmi;
  - wymagalności kaucji gwarancyjnej.
6. Brak gwarancji płatności wynagrodzenia Wykonawcy
7. żądanie wygórowanych, często podwójnych zabezpieczeń należytego wykonania umowy, jednocześnie w postaci kaucji gwarancyjnej tworzonej przez potrącenia z faktur w wysokości 10 % wartości wynagrodzenia Wykonawcy (lub wyższej), jak i gwarancji bankowej w tej samej wysokości.
8. Nie wyrażanie zgody na zamianę zabezpieczenia należytego wykonania umowy przekazanego w gotówce na inną formę np. na gwarancję bankową lub ubezpieczeniową.
9. Niezmiennosc wynagrodzenia Wykonawcy, niezależnie od rzeczywistego okresu realizacji umowy.
10. Narzucanie bardzo długich terminów płatności faktur, często powyżej 60 dni, wbrew obowiązującym przepisom prawa.
11. Nieterminowe płaćenie wynagrodzenia Wykonawcy.
12. Wymóg wielostopniowych i bardzo sformalizowanych procedur akceptacji faktur, powodujące wydłużenie realnego terminu zapłaty za fakturę.

13. Brak zapisów umownych pozwalających wstrzymać roboty, lub odstąpić od ich realizacji, w przypadku opóźnienia lub braku zapłaty wynagrodzenia ze strony Zleceniodawcy.
14. Wygórowane kary umowne zastrzeżone bardzo często za nie dopełnienie niewiele znaczących obowiązków umownych, na przykład za nie dostarczenie w terminie schematu organizacyjnego budowy, lub próbki materiału, lub też za nie wykonanie „jakiegokolwiek” obowiązku wynikającego z treści umowy.
15. Kary umowne zapisywane za sam fakt przekroczenia terminu umownego, niezależnie od tego, czy przekroczenie nastąpiło z winy Wykonawcy, czy też z przyczyn całkowicie od niego niezależnych.
16. Brak limitu kar umownych.
17. Brak jakichkolwiek kar umownych, które mogą zostać nałożone na Zleceniodawcę, przy jednoczesnym obłożeniu Wykonawcy wieloma karami umownych.
18. Dodatkowe przerzucanie na Wykonawcę kar umownych w wysokości kar zapłaconych przez Zleceniodawcę Inwestorowi
19. Wymuszanie na Wykonawcy udzielania gwarancji i rękojmi na bardzo długie okresy zarówno na wykonane roboty, jak również na dostarczone materiały i urządzenia. Często Wykonawca zmuszany jest do udzielania dłuższej gwarancji i rękojmi na dostarczone materiały i urządzenia, niż gwarancja udzielana przez ich producenta.
20. Brak możliwości odstąpienia od umowy przez Wykonawcę, przy jednoczesnym bardzo rozbudowanym katalogu zdarzeń upoważniających Zleceniodawcę do odstąpienia od umowy i nałożenia kary na Wykonawcę z tego tytułu.
21. Próby wyłączenia w umowach solidarnej odpowiedzialności Inwestora i Generalnego Wykonawcy za zapłatę wynagrodzenia Podwykonawcy, poprzez wpisywanie do umów klauzul uniemożliwiających zastosowanie art. 6471 Kodeksu Cywilnego.