

Biuletyn



KONSULTANT

Forum Wykonawców

str. 2

Po pierwsze - zrozumieć prawo

str. 3

Zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego

str. 5

Kodeks cywilny w realizacji inwestycji budowlanych

str. 8

Ryzyka w kontrakcie „Żółty” FIDIC w zamówieniach publicznych

str. 11

Cywilnoprawne i podatkowe zagadnienia umowy koncesji na roboty budowlane lub usługi

str. 14

Efektywne wykorzystanie środków unijnych w inwestycjach publicznych

str. 17

Opóźnienia i zakłócenia w realizacji kontraktów budowlanych

str. 18

Rodzaje ryzyka napotykanego przy realizacji infrastrukturalnych projektów drogowych

str. 20

Cykliczne szkolenia w FIDIC

str. 22

Ceny materiałów budowlanych na przełomie roku 2008 i 2009

str. 23

2009 – Rok Kreatywności i Innowacyjności

str. 25

Aktualności

str. 26



„To już było, i...”

„Forum Wykonawców”

„Do SIDiR-u zgłosiło się kilku przedstawicieli dużych firm budowlanych z propozycją powołania przy naszej organizacji „Forum Wykonawców”. Ideą im przyświecającą jest chęć zaprezentowania wspólnego stanowiska w wielu kluczowych dla realizacji kontraktów sprawach i przedyskutowania z Konsultantami swoich racji. Inicjatywa zyskała nasze poparcie, gdyż uważamy, że w procesie inwestycyjnym nie można pomijać tych, dzięki którym te procesy mogą być prowadzone. Dlatego też udostępniamy „Forum” łamy naszego Biuletynu i mamy nadzieję, że tematy poruszane przez to gremium będą równie poczytne jak nasze wcześniejsze uwagi dotyczące realizacji kontraktów. Tematy będą „wywoływane” przez samych Wykonawców, a Redakcja będzie jedynie czuwała by Biuletyn nie stał się forum do prezentowania stanowisk sprzecznych z ogólnie obowiązującymi zasadami prawnymi i współzycia różnych grup zawodowych. Mamy nadzieję, że „Forum”, które jest otwarte dla W S Z Y S T K I C H, będzie miejscem wymiany poglądów, uwag i pomysłów dotyczących usprawniania współpracy Zamawiających, Inżynierów i Wykonawców oraz, że dzięki dyskusjom na „Forum” będzie można wypracować modele i schematy postępowań prowadzących do celu, jakim jest prawidłowe przygotowanie inwestycji i jej zakończenie w założonym terminie przy wykorzystaniu przewidzianego budżetu.

Jednocześnie zachęcamy czytelników do szerszego zaangażowania się w proces redagowania naszego czasopisma – tutaj jest miejsce dla każdego, kto ma coś ciekawego do powiedzenia w kwestiach związanych z szeroko rozumianą realizacją kontraktów.



Biuletyn Informacyjny „Konsultant” **Stowarzyszenia Inżynierów, Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR)**

Adres: ul. Długa 44/50, lok. 101, 00-241 Warszawa, tel./fax.: +48 022 826 16 72, tel./fax.: +48 022 826 56 49, e-mail: biuro@sidir.pl

Kolegium redakcyjne: Zbigniew Boczek (redaktor naczelny), Włodzimierz Kiernożycki, Krzysztof Woźnicki.

SIDiR jest członkiem:



Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils - FIDIC

European Federation of Engineering Consultancy Associations - EFCA



The Dispute Resolution Board Foundation - DRBE

Publikowane w Biuletynie „Konsultant” artykuły prezentują stanowiska, opinie i poglądy ich Autorów. Redakcja zastrzega sobie prawo do adiacji tekstów i zmiany tytułów. Przedruki i wykorzystanie opublikowanych materiałów może odbywać się za zgodą Kolegium redakcyjnego. Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść zamieszczanych reklam.

Projekt i druk: Vega design Jacek Milewski. www.vegadesign.pl

Po pierwsze – zrozumieć prawo



Tomasz
LATAWIEC
Inżynier Konsultant

W trakcie spotkań z wykonawcami bardzo często przewija się problem dotyczący wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego, polegający na niezrozumieniu poszczególnych aktów prawnych, oraz uporczywym „psuciu” przez zamawiających wzorca jakim są Warunki Kontraktowe FIDIC. Od dłuższego czasu daje się zauważyć, że publiczne postępowania przetargowe, zwłaszcza te współfinansowane ze środków Unii Europejskiej, są „przekombinowane” przez zamawiających w kwestiach umów w sprawach zamówień publicznych – Dział IV, ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (Pzp), a zwłaszcza w nieuprawnionym, ingerowaniu w Warunki Kontraktowe stanowiące część SIWZ. Z zapisów ustawy Pzp, art. 139 jasno wynika, że do umów w sprawach zamówień publicznych stosuje się przepisy ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Kc) oraz, że wymagają one formy pisemnej, a także że są one jawne. Kolejny artykuł (140) ustawy – Pzp bezwzględnie wskazuje, że **zakres świadczenia wykonawcy wynikający z umowy jest tożsamy z jego zobowiązaniem zawartym w ofercie oraz, co równie istotne, że umowa jest nieważna w części wykraczającej poza określenie przedmiotu zamówienia zawarte w SIWZ!** Wszyscy powinni zatem rozumieć – i jest to jednoznaczne – że wykonawca, z którym zawarto umowę w sprawie zamówienia publicznego ma do wykonania jasno określony zakres świadczenia! I to określony przez zamawiającego w przedmiocie zamówienia zawartego w SIWZ. A ten przedmiot zamówienia z kolei zamawiający ma obowiązek opisać w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wszystkie wymagania i okoliczności mogące mieć wpływ na sporządzenie oferty – zwłaszcza w kwestii ceny (art. 29.1 – ustawy Pzp). Dla robót budowlanych zaś sprecyzowano w ustawie, że przedmiot zamówienia musi być opisany za pomocą dokumentacji projektowej oraz specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych (art. 31.1 ustawy Pzp). Natomiast, gdy przedmiotem zamówienia jest zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych, zamawiający musi opisać przedmiot zamówienia za pomocą programu funkcjonalno-użytkowego (art. 31.2 ustawy Pzp). Wydaje się więc logiczne i proste do zrozumienia, że wykonawca nie może wykonywać żąd-

nych robót, co do których wykonania nie zobowiązał się w złożonej przez siebie ofercie! A także, że nie może wykonywać robót, które nie zostały przez zamawiającego zawarte w opisie przedmiotu zamówienia. – czyli zakontraktowane. I na nic zdają się tu różne wybiegi polegające na wpisywaniu przez zamawiających w SIWZ wymagań w postaci sformułowań: „i wszystkie inne roboty nie opisane w SIWZ”, „doświadczony wykonawca musi przewidzieć”, „wszelkie inne uzgodnienia, niezbędne do wykonania robót, nawet te nie opisane w SIWZ”. Są to cytaty z autentycznych specyfikacji przetargowych. Oczywiście przytaczam tutaj tylko nieliczne przykłady, ale można przyjąć z dużą dozą prawdopodobieństwa, że praktycznie w każdej SIWZ znajdują się wymagania niezgodne z przytoczonymi powyżej zapisami ustawy! W tym miejscu pragniemy zwrócić uwagę na dołączane do SIWZ Warunki Kontraktowe FIDIC, składające się z Warunków Ogólnych Kontraktu i Warunków Szczególnych Kontraktu. Niezależnie od tego czy jest to „żółta książka” czy też „czerwona książka” problemem stają się wprowadzane zmiany w postaci Warunków Szczególnych Kontraktu. Dlatego, w tym miejscu chcemy rozpocząć dyskusję w przedmiocie zasadności wprowadzanie zmian do Warunków Ogólnych. Przecież nikt nie każe zmieniać Warunkami Szczególnymi wszystkich klauzul FIDIC-a. Nie ma takiego obowiązku, aby zamawiający „na siłę” dostosowywał swoje wymagania do wzorca jakim są Warunki Kontraktowe! Żadna ustawa nie narzuca na zamawiających stosowania wzorców FIDIC. Ba! Ustawa Pzp nic nie mówi o tym wzorcu, a ustawa Kc dopuszcza wręcz dowolność w zawieraniu umów. Ale w przypadku świadczeń wynikających z postępowań prowadzonych w trybie przetargów publicznych zawsze muszą one (te umowy) sprostać podstawowym wymogom ustawy Pzp opisanym powyżej. A wprowadzanie do SIWZ Warunków Szczególnych, które są całkowicie sprzeczne z tą ustawą to totalne nieporozumienie, lub wręcz gwałt na prawie. Nie wolno się z tym zgadzać – bo respektowanie bezprawia grozi poważnymi konsekwencjami zarówno zamawiającym jak i wykonawcom. Absurdalne, ale jednocześnie coraz powszechniejsze, stają się takie postępowania, w których zamawiający wprowadzają zmiany i uzupełnienia do wszystkich klauzul Warunków Ogólnych. W przypadku postępowania ostatnio prowadzonego przez Urząd Morski w Szczecinie posunięto się znacznie dalej – dodano klauzule 21 i 22. Przy czym w klauzuli 22 zamieszczono 5 (pięć) subklauzul i wszystkie są niezgodne z aktualnie obowiązującym w Polsce prawem! Nie dziwi to tych, którzy dokładnie zaznajomili się z całą SIWZ – w tym akurat postępowaniu łamanie prawa i niewywiązywanie się zamawiającego z ustawowo narzuconych obowiązków jest nagminne. Zacytujemy tylko najbardziej drastyczne urywki:

Po pierwsze – zrozumieć prawo

- SIWZ, Część II – Wzór umowy w sprawie zamówienia publicznego. Klauzula 1. Punkt 1.1.4.13. *„Protokół konieczności” – dokument przygotowany przez Inżyniera zawierający uzasadnienie dla wykonania robót dodatkowych i/lub zamiennych bądź wynikających z zapisów klauzuli 13. Załącznikiem do Protokołu konieczności jest Protokół z negocjacji.* Dla przypomnienia dodamy, że ustawa Pzp nie dopuszcza wykonywania robót „zamiennych”, a roboty „dodatkowe” mogą być zlecone jako nowe zamówienie z wolnej ręki.
 - SIWZ, Część II – Wzór umowy w sprawie zamówienia publicznego. Klauzula 1. Punkt 1.1.6.9. *„Zmiana” oznacza każdą zmianę w Robotach, poleconą lub zatwierdzoną jako zmiana na mocy rozdziału 13 (Zmiany i korekty).* Pamiętajmy zatem, że wszelkie zmiany wymagają spełnienia rygorów ustawy Pzp i Kc.
 - SIWZ, Część II – Wzór umowy w sprawie zamówienia publicznego. Klauzula 3 Punkt 3.3. *Polecenia Inżyniera.* Pamiętajmy, że Inżynier nie jest upoważniony do wprowadzania zmian w umowie, wszelkie zmiany umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności, a wykonawca jest zobowiązany do wykonania tylko robót do których się zobowiązał w ofercie.
 - SIWZ, Część II – Wzór umowy w sprawie zamówienia publicznego. Klauzula 4. Punkt 4.3 *Podwykonawcy. Wykonawca nie podzleci całości Robót.* Taki zapis stoi w sprzeczności ze stanowiskiem KE.
 - SIWZ, Część II – Wzór umowy w sprawie zamówienia publicznego. Klauzula 13. Punkt 13.3. *Procedura zmian.* Może być stosowana tylko w przypadkach, kiedy nie narusza obowiązującego Prawa zamówień publicznych.
 - SIWZ, Część II – Wzór umowy w sprawie zamówienia publicznego. Klauzula 16. Punkt 16.2. *Rozwiązanie Kontraktu przez Wykonawcę (ostatni akapit):*
„Wykonawca jest uprawniony do wypowiedzenia lub odstąpienia od Kontraktu wyłącznie na podstawie postanowień niniejszego Kontraktu. W szczególności nie stosuje się art. 491-496 Kodeksu cywilnego”. Takie próby zmian obowiązującego prawa nie są skuteczne.
 - SIWZ, Część II – Wzór umowy w sprawie zamówienia publicznego. Klauzula 18. Punkt 18.2 *Ubezpieczenie Robót i Sprzętu Wykonawcy. Dopisany punkt (e)*
Będą pokrywały straty, szkody i przywrócenie stanu początkowego powstałe na skutek błędów lub pominięć projektowych. Ale w tym postępowaniu (czerwony FIDIC) to zamawiający dostarczył projekt. Dlaczego zatem ubezpieczenie wykonawcy ma pokrywać straty spowodowane przez błędy zamawiającego???
 - Część II – Wzór umowy w sprawie zamówienia publicznego. Klauzula 22. *Klauzule końcowe. 22.4. Zgodnie z Prawem obowiązującym w Rzeczypospolitej Polskiej w szczególności zgodnie z przepisami ustawy Prawo zamówień publicznych, wszelkie zmiany postanowień Kontraktu w stosunku do treści Oferty są niedozwolone, chyba że konieczność wprowadzenia takich zmian wynika z okoliczności, których nie można było przewidzieć w chwili zawarcia Kontraktu lub zmiany te są korzystne dla Zamawiającego. Zmiana Kontraktu dokonana z naruszeniem Prawa obowiązującego w Rzeczypospolitej Polskiej, w szczególności przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych jest nieważna.* Przypomnę, że postępowanie to jest prowadzone w oparciu o zapisy ustawy Pzp obowiązujące po 24 października 2008 r. w związku z tym taki zapis jest właśnie niezgodny z tą ustawą! Zamawiający nie zauważył, że prawo w Rzeczypospolitej Polskiej się zmienia. Ale nie jest odosobniony w swoim postępowaniu.
 - Specyfikacje Techniczne Wykonania i Odbioru ST-00.00, ST-00.01, ST-00.02, ST-00.05 są przygotowane niezgodnie z wymaganiami Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 2 września 2004 r. „w sprawie szczegółowego zakresu i formy dokumentacji projektowej, specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych oraz programu funkcjonalno-użytkowego”, Rozdział 3, § 14.1 To, że w Specyfikacjach tych zamawiający przywołuje uchylone akty prawne jest już drobnostką.
- Po raz kolejny na naszych łamach przypominamy więc, że Warunki Kontraktowe nie mogą być tworzone w sprzeczności z prawem, a jednostronnie korzystne zapisy umowy nie gwarantują zamawiającemu, że cała odpowiedzialność za realizację kontraktu spadnie na wykonawcę. Bowiem strony obowiązane są do przestrzegania Kodeksu cywilnego, który w równym stopniu obciąża obowiązkiem współdziałania przy wykonywaniu zobowiązania zarówno wykonawcę jak i zamawiającego. Ponadto nadrzędnym celem każdego zamawiającego powinna być chęć osiągnięcia celu jakim jest zrealizowanie kontraktu, a nie chęć manipulowania paragrafami w umowach tak by wykonawcy nie pozostawić złudzeń co do jego „miejsca w szyku”. Zrozumienie prawa obowiązującego w Polsce jest początkiem prawidłowego przygotowania postępowań przetargowych.

Zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego



Joanna

PRESZEkspert ds. Zamówień Publicznych
Chałas i Wspólnicy Kancelaria Prawna

Dopuszczalność zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego

Umowa w sprawie zamówienia publicznego jest umową cywilnoprawną, zawartą pomiędzy zamawiającym a wykonawcą wybranym po przeprowadzeniu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Stosownie do art. 139 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (tj. Dz. U. 2007, Nr 223 poz. 1655 ze zmianami – dalej: ustawa pzp) do umów w sprawach zamówień publicznych stosuje się przepisy ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. kodeks cywilny, chyba że przepisy ustawy pzp daną kwestię regulują w sposób szczególny, odmienny od regulacji kodeksowej.

W taki szczególny sposób uregulowane jest zagadnienie dokonywania zmian w umowach w sprawach zamówień publicznych. Zgodnie z art. 353¹ kodeksu cywilnego stronom umowy przysługuje uprawnienie do kształtowania łączącego ich stosunku prawnego według swego uznania, z zastrze-

żeniem, że jego treść nie może sprzeciwiać się właściwości stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. Uregulowana w tym przepisie zasada swobody umów została restrykcyjnie ograniczona w przypadku umów w sprawach zamówień publicznych.

Zgodnie z treścią art. 144 ust. 1 ustawy pzp zakazane jest dokonywanie zmian w umowie w sprawie zamówienia publicznego w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru wykonawcy, chyba że zamawiający przewidział możliwość dokonania takiej zmiany w ogłoszeniu o zamówieniu lub w specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

Ograniczenia te są zrozumiałe ze względu na specyfikę tych umów. Stosownie do treści art. 140 ust. 1 ustawy pzp zakres świadczenia wykonawcy wynikający z umowy musi być tożsamy z jego zobowiązaniem zawartym w ofercie. Ponadto umowa w przedmiocie wykraczającym poza przedmiot określony w specyfikacji istotnych warunków zamówienia jest nieważna w części wykraczającej poza ten zakres (art. 140 ust. 3 ustawy pzp). Jeżeli zatem już przy zawarciu umowy strony nie mogą jej kształtować w swobodny sposób, to również po jej zawarciu nie powinny mieć możliwości dokonywać zmian naruszających powyżej wskazane przepisy. Pozostawienie stronom swobody w dokonywaniu zmian w umowie w sprawie zamówienia publicznego rażąco naruszałoby istotę prowadzenia postępowania o udzielenie zamówienia publicznego i w krótkim czasie mogłoby stać się narzędziem wykorzystywanym w celu eliminacji konkurencyjnych wykonawców.



Zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego

Wymaga podkreślenia, iż przepisy ustawy pzp nie umożliwiają dokonywania zmian w zawartej umowie w sprawie zamówienia publicznego. Za dopuszczalną na gruncie art. 144 ust. 1 ustawy pzp należy uznać taką zmianę umowy, którą uprzednio zamawiający przewidział i wskazał jej warunki w ogłoszeniu o zamówieniu lub w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Ważne jest zatem aby już na etapie przygotowania postępowania zamawiający zastanowił się, co do jakich elementów umowy może wystąpić potrzeba zmian oraz określił okoliczności, w jakich zmiany te mogą nastąpić. Opis przewidywanych zmian należy zamieścić w ogłoszeniu o zamówieniu lub w specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

Zwracam uwagę, iż dla skutecznego dokonania zmiany w umowie nie wystarczy zamieszczenie przez zamawiającego ogólnego stwierdzenia w dokumentacji przetargowej, iż zamawiający dopuszcza te zmiany. Przepisy wymagają dokładnego opisu każdej z dopuszczalnych, przewidywanych zmian wraz z podaniem warunków ich dokonania. Dla przykładu wskazuję, że do najczęściej spotykanych modyfikacji wprowadzanych do umowy należy zmiana terminu realizacji zamówienia oraz waloryzacja wynagrodzenia. Warto zatem zawsze choćby z ostrożności uwzględnić w specyfikacji klauzule waloryzacyjne oraz dopuścić zmianę terminu realizacji zamówienia w przypadku przedłużenia się procedury udzielenia zamówienia lub wystąpienia innych, niezależnych od stron okoliczności.

Co do zasady na zamawiającym spoczywa obowiązek sporządzenia prawidłowej dokumentacji przetargowej i to on powinien czuwać nad tym, aby zastrzeżenia dotyczące zmiany w umowie znalazły się w ogłoszeniu lub w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Jednak również w interesie wykonawców leży, aby takie postanowienia znalazły się w ww. dokumentach. Wykonawcy zatem powinni, korzystając z instytucji zapytań lub nawet protestu na treść specyfikacji, dopilnować, aby tego rodzaju „wentyl bezpieczeństwa” umożliwiający zmianę umowy na etapie jej realizacji, znalazł się w dokumentacji przetargowej. Wykonawcom bowiem, jako podmiotom profesjonalnie działającym na danym rynku, będzie często łatwiej niż zamawiającemu przewidzieć zagrożenia w realizacji danego zamówienia, a tym samym wskazać postanowienia, które mogą wymagać zmiany w trakcie realizacji danego zamówienia.

Dokonując powyżej wskazanych zastrzeżeń w ogłoszeniu lub w specyfikacji istotnych warunków zamówienia zamawiający muszą jednak pamiętać, iż zmianą w rozumieniu art. 144 ust. 1 ustawy pzp nie jest zmiana zakresu przedmiotu zamówienia. Jeżeli zamawiający już w chwili przygotowania postępowania przewiduje, iż zamawiane świadczenie może być niewystarczające, powinien przewidzieć w specyfikacji, zgodnie z art. 36 ust. 2 pkt 3 ustawy pzp, udzielenie zamówień uzupełniających w rozumieniu art. 67 ust. 1 pkt 6 i 7 oraz art. 134 ust. 6 pkt 3 i 4 ustawy pzp. Zastrzeżenie możliwości zmiany umowy w tym zakresie jest nieprawidłowe.

Zmiana umowy zawartej po przeprowadzeniu postępowania w trybie zamówienia z wolnej ręki

Wątpliwości dotyczące interpretacji przepisu art. 144 ust. 1 ustawy pzp pojawiają się w przypadku zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego zawartej po przeprowadzeniu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego w trybie zamówienia z wolnej ręki. Nie mamy bowiem tutaj do czynienia ani z ogłoszeniem ani ze specyfikacją istotnych warunków zamówienia, a umowa zostaje zawarta po przeprowadzeniu negocjacji tylko z jednym wykonawcą. Treść art. 144 ust. 1 ustawy pzp nie zawiera żadnego wyłączenia jego zastosowania z uwagi na tryb postępowania, w którym zawarto umowę. Jego konstrukcja w praktyce uniemożliwia więc zastosowanie tego przepisu do umów zawartych w tym trybie. Budzi zatem wątpliwości, czy ww. przepis będzie miał w ogóle zastosowanie do umów w sprawie zamówienia publicznego, zawartych po przeprowadzeniu postępowania w trybie zamówienia z wolnej ręki.

Trudno stwierdzić, czy powstałe na tle ww. przepisu niejasności są efektem niedopatrzenia ustawodawcy czy ustawodawca uznał tę kwestię za na tyle oczywistą, że nie należy jej szczególnie uregulować w ustawie. Zagadnieniem tym zajął się jednak Prezes Urzędu Zamówień Publicznych, który rozstrzygnął pojawiające się wątpliwości w opinii opublikowanej na stronie internetowej Urzędu Zamówień Publicznych. Zgodnie ze stanowiskiem Prezesa UZP z uwagi na brak regulacji dotyczącej możliwości zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego zawartej po przeprowadzeniu postępowania w trybie zamówienia z wolnej ręki, zastosowanie będzie miał zgodnie z art. 139 ust. 1 ustawy pzp kodeks cywilny, w szczególności art. 353¹ kodeksu cywilnego, regulujący zasadę swobody umów.

Nie ulega jednak wątpliwości, że również w tym przypadku zasada swobody umów ulega ograniczeniu. Tryb zamówienia z wolnej ręki, jako tryb niekonkurencyjny może być stosowany jedynie w szczególnych, wyraźnie określonych ustawą pzp sytuacjach. Tym samym za niedopuszczalne należy uznać wszelkie zmiany umowy, które mogłyby prowadzić do naruszenia lub obejścia przepisów określających przesłanki udzielenia zamówienia w tym trybie. Zamawiający przed dokonaniem zmiany umowy zawartej w trybie zamówienia z wolnej ręki powinien uprzednio, w sposób szczególny zbadać, czy planowana zmiana nie doprowadzi do zmiany przesłanek umożliwiających na gruncie art. 67 ust. 1 ustawy pzp zawarcie umowy w tym trybie. Przykładowo, dokonana zmiana nie może na tyle zmieniać istoty zamówienia, że byłoby ono możliwe do zrealizowania dla więcej niż jednego wykonawcy działającego na rynku, (jeżeli taka była przesłanka wyboru trybu zamówienia z wolnej ręki) lub że w przypadku zamówienia w nowym kształcie odpadłaby przesłanka „pilności udzielenia zamówienia” itp.

Zmiana umowy w sprawie zamówienia publicznego zawartej po przeprowadzeniu postępowania wszczętego przed dniem 24 października 2008 r.

Należy podkreślić, iż powyższe rozważania nie odnoszą się do umów zawartych przed dniem 24 października 2008 r. (tj. przed dniem wejścia w życie ustawy nowelizującej pzp). Stosownie do treści art. 4 ust. 4 ustawy z dnia 4 września 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo zamówień publicznych oraz niektórych innych ustaw, jeżeli umowa w sprawie zamówienia publicznego została zawarta przed ww. datą, wówczas stosujemy przepis art. 144 ust. 1 ustawy pzp w jego brzmieniu sprzed nowelizacji ustawy. Zgodnie z ówczesnym brzmieniem ww. przepisu zakazuje się zmian postanowień zawartej umowy w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru wykonawcy, chyba że konieczność wprowadzenia takich zmian wynika z okoliczności, których nie można było przewidzieć w chwili zawarcia umowy lub zmiany te są korzystne dla zamawiającego. Ten ostatni mógł zatem dokonać ważnej zmiany umowy zawsze, jeżeli jest ona korzystna dla zamawiającego, natomiast w przypadku zmian neutralnych i niekorzystnych dla zamawiającego, jedynie w przypadku wystąpienia okoliczności, które wymuszają na zamawiającym dokonanie tej zmiany, a których nie mógł on przewidzieć w chwili zawierania umowy.

Niezwykle problematyczna w świetle art. 4 ust. 4 ustawy z dnia 4 września 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo zamówień publicznych oraz niektórych innych ustaw jest zmiana umowy zawartej po dniu 24 października 2008 r., lecz po przeprowadzeniu postępowania wszczętego przed tą datą. Strony takiej umowy zostały de facto pozbawione możliwości dokonania zmiany zgodnej z przepisami pzp. W takich bowiem przypadkach zamawiający, działając na gruncie dotychczas obowiązujących przepisów, nie zastrzegł w specyfikacji istotnych warunków zamówienia ani – w ogłoszeniu o zamówieniu – możliwości dokonania zmian w umowie, co w praktyce uniemożliwia im dokonanie takich zmian.

W takiej sytuacji strony powinny zastanowić się nad możliwością skorzystania z możliwości przewidzianej w art. 357¹ kodeksu cywilnego. Zgodnie z tym przepisem jeżeli z powodu nadzwyczajnej zmiany stosunków spełnienie świadczenia byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami albo groziłoby jednej ze stron rażącą stratą, czego strony nie przewidywały przy zawarciu umowy, sąd może po rozważeniu interesów stron, zgodnie z zasadami współzycia społecznego, oznaczyć sposób wykonania zobowiązania, wysokość świadczenia lub nawet orzec o rozwiązaniu umowy. Przepis ten jednak, jako wyjątek od zasady trwałości umów, ma zastosowanie do sytuacji szczególnych i nie może być interpretowany rozszerzająco, a zatem dla korzystania z jego dobrodziejstwa strony muszą wykazać zaistnienie przesłanek w nim określonych. W szczególności przepisu tego nie można traktować, jako regulacji pozwalającej na uniknięcie lub zminimalizowanie ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej. Niewątpliwie jednak zamawiający i wykonawcy powinni o nim pamiętać w przypadku, gdy na gruncie ustawy pzp nie będzie możliwe dokonanie zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego.

Kancelaria Prawna Chałas i Wspólnicy świadczy kompleksowe usługi prawne dla klientów korporacyjnych. Pracownicy Kancelarii posiadają wiedzę z licznych dziedzin prawa, co umożliwia zarówno stałą obsługę firm, jak i współpracę przy realizacji konkretnych przedsięwzięć prawnych. Zapewniamy prawną obsługę związaną z procesami m.in. prywatyzacji, restrukturyzacji finansowej, czy poszukiwania inwestora strategicznego. Od 1995 roku, czyli od chwili powstania Kancelarii, współpracaliśmy z firmami zajmującymi wysokie pozycje na liście 500 największych przedsiębiorców corocznego rankingu *Rzeczpospolitej*.

Przez 14 lat istnienia, Kancelaria zdobyła uznanie Klientów i szacunek konkurentów. Wynikiem realizacji procesu konsekwentnego rozwoju oraz dbałości o zapewnianie świadczenia usług na najwyższym poziomie jest otrzymanie przez Kancelarię **Certyfikatu Jakości ISO 9001: 2000**, który potwierdza naszą dbałość o realizację usług prawnych zgodnie z najwyższymi standardami światowymi.

Mecenas Jarosław Chałas został mianowany Niezależnym Konsultantem i Członkiem Zwyczajnym Stowarzyszenia Inżynierów, Doradców i Rzeczoznawców, działając według wzorców **FIDIC**, Banku Światowego oraz EBRD (Europejskiego Banku Rozwoju i Eksportu).



Z początkiem czerwca Mecenas Jarosław Chałas odebrał z rąk Ministra Spraw Zagranicznych prestiżowy tytuł Ambasadora Polskiej Gospodarki w kategorii Partner Firm Zagranicznych. W kwietniu Kancelaria zdobyła Medal Europejski dla Usług, przyznany przez Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej oraz Business Centre Club. Usługi Kancelarii Prawnej Chałas i Wspólnicy zostały także docenione przez redakcję Forum Biznesu, która przyznała Kancelarii Srebrne Godło Jakości Q1 dla usługi najwyższej jakości.

Kancelaria Prawna Chałas i Wspólnicy posiada ugruntowaną pozycję na rynku usług prawnych, plasując się w czołówce ogólnopolskich rankingów organizowanych przez prestiżowe dzienniki i pisma branżowe, w tym m. in.: na 2. pozycji 14 edycji *Book of Lists* 2009 – rankingu kancelarii (luty 2009 r.), na 6. pozycji według rankingu pisma *Home&Market* (marzec 2009 r.), na 12. pozycji w III Rankingu Firm i Doradców Podatkowych *Gazety Prawnej* (luty 2009 r.). W maju Kancelaria znalazła się w dziesiątce Idealnych Pracodawców Roku 2009 w kategorii prawo, według badań przeprowadzonych przez światowego lidera w dziedzinie Employer Branding, firmę Universum.

Kodeks cywilny w realizacji inwestycji budowlanych



Zbigniew J. **BOCZEK**
Wykładowca, Rozjemca, Arbiter

Powinności wykonawcy w świetle Kodeksu cywilnego

W artykule 651 Kodeksu cywilnego nałożony został na wykonawcę robót budowlanych obowiązek niezwłocznego zawiadomienia inwestora o tym, że dostarczona dokumentacja, teren budowy, maszyny lub urządzenia nie nadają się do prawidłowego wykonania robót, a także o tym, że wystąpiły inne okoliczności mogące przeszkodzić prawidłowemu wykonaniu robót. W literaturze wskazuje się, że przepis ten konkretyzuje obowiązek ścisłego współdziałania stron umowy o roboty budowlane. Niedopełnienie tego obowiązku przez wykonawcę pociąga za sobą powstanie odpowiedzialności odszkodowawczej. Istnienie po stronie wykonawcy obowiązku zawiadomienia inwestora o wadach dokumentacji nie budzi zatem wątpliwości. Do rozważenia jednak pozostaje zakres tego obowiązku. Analizując tę kwestię należy przede wszystkim zauważyć, że z brzmienia art. 651 k. c. nie sposób wyprowadzić wniosku, iż wykonawca ma obowiązek dokonywać na etapie ofertowania (przetargu) szczegółowego sprawdzenia dostarczonej dokumentacji w celu wykrycia jej ewentualnych wad projektowych, bo **wykonawca robót budowlanych nie musi dysponować na etapie przetargu specjalistyczną wiedzą z zakresu projektowania. Musi jedynie umieć odczytać specyfikacje istotnych warunków zamówienia i zgodnie z wymaganiami zamawiającego przygotować ofertę.**

Natomiast obowiązek nałożony na wykonawcę przez art. 651 k. c. należy rozumieć w ten sposób, że musi on niezwłocznie w trakcie realizacji inwestycji po zawarciu umowy, zawiadomić zamawiającego o niemożliwości spełnienia świadczenia na podstawie otrzymanej dokumentacji, czy programu funkcjonalno-użytkowego, lub też o tym, że realizacja wymagań zamawiającego spowoduje powstanie obiektu wadliwego.

Trzeba bowiem mieć także na względzie tę okoliczność, że dostarczona dokumentacja, czy program funkcjonalno-użytkowy, zostały wykonane (lub powinny być wykonane) przez specjalistyczną firmę na zlecenie zamawiającego, a więc profesjonalistę. Za jego przygotowanie odpowiada zamawiający, zgodnie z art. 15 ust. 1 w związku z art. 7 ust. 1 i art. 18 ust. 1 ustawy Pzp. Ponadto z przepisów ustawy Pzp

nie wynika, aby wykonawca był zobowiązany przyjąć na siebie dalej idące obowiązki niż wynikające z art. 651 k. c. (por. wyrok SN z dnia 27 marca 2000 r. III CKN 629/98). Podobne stanowisko zajął Sąd Okręgowy w Poznaniu w wyroku z dnia 28.04.2006 r. (II Ca 455/06) na skutek skargi wykonawcy od wyroku Zespołu Arbitrów UZP, podając m. in. w uzasadnieniu, że „Przepis art. 38 ust. 1 Pzp ani żaden inny przepis tej ustawy nie nakłada na wykonawców obowiązku żądania wyjaśnień treści siwz w przypadku powstania jakichkolwiek niejasności, ani też nie wprowadza zasady obciążania wykonawcy negatywnymi skutkami braku żądania wyjaśnień, nawet w przypadku gdy taka potrzeba obiektywnie istniała.”

Współdziałanie zamawiającego z wykonawcą

Przepisy Kodeksu cywilnego w art. 354, obowiązkiem współdziałania przy wykonywaniu zobowiązania, w równym stopniu obciążają wykonawcę, co i zamawiającego, a w doktrynie i judykaturze przyjmuje się jednakowe kryteria przy ocenie wymaganej w tym zakresie powinności każdego z nich (por. wyrok SN z dnia 22 listopada 2000 r. II CKN 315/00). Każda ze stron umowy powinna mieć na względzie nie tylko swój interes, ale i uwzględniać interes drugiej strony umowy, współdziałać przy rozwiązywaniu problemów wyłaniających się na tle łączącego ich stosunku zobowiązaniowego, nie czynić nic takiego, co by utrudniało, lub komplikowało, wykonanie zobowiązania obciążającego kontrahenta.

Współdziałanie z wykonawcą przy wykonywaniu zobowiązania, jest przedmiotem prawnego obowiązku zamawiającego (art. 354 §2 k. c.). Obowiązek współdziałania zamawiającego przy wykonywaniu zobowiązania wykonawcy, obejmuje działania podjęte w celu umożliwienia prawidłowej realizacji zobowiązania (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 13 maja 1997 r. I ACa 219/97). Brak współdziałania ze strony zamawiającego, w większości przypadków uniemożliwia, lub bardzo utrudnia, spełnienie świadczenia przez wykonawcę w sposób zgodny z umową. Zasada współdziałania przy wykonywaniu kontraktu wymaga również lojalności i współpracy zamawiającego w wykonywaniu obowiązków składających się na zobowiązanie wykonawcy. W większości przypadków brak współdziałania będzie kwalifikowany, jako zwłoka zamawiającego ze skutkami określonymi w art. 486 k. c., polegająca przede wszystkim na obowiązku naprawienia szkody. Ponadto każdy przypadek braku współdziałania zamawiającego wyłącza możliwość uznania opóźnienia w spełnieniu świadczenia za zwłokę wykonawcy, ponieważ opóźnienie wykonawcy następuje tutaj z przyczyn, za które wykonawca nie ponosi odpowiedzialności. Jeżeli skutek braku współdziałania

zamawiającego świadczenie stało się niemożliwe do spełnienia, zobowiązanie wykonawcy wygasa (art. 475 § 1 k. c.).

§ Artykuł 354 § 2 k. c. obowiązkiem współdziałania – przy wykonywaniu zobowiązania – w równym stopniu obciąża wierzyciela co i dłużnika, a w doktrynie i judykaturze przyjmuje się jednakowe kryteria przy ocenie – wymaganej w tym zakresie – powinności każdego z nich.

§ Obowiązek współdziałania wierzyciela przy wykonywaniu zobowiązania obejmuje działania podjęte w celu umożliwienia prawidłowej realizacji zobowiązania.

ZAMÓWIENIA PUBLICZNE

Roboty stwierdzone protokołem konieczności przez Inżyniera

Przedmiotem nieporozumień i sporów w zamówieniach publicznych jest sam charakter prawny ustaleń zawartych w tzw. protokole konieczności (lub wewnętrznej notatce z narad budowy) podpisanym przez Inżyniera, strony bowiem w różnicowany sposób traktują treść tego dokumentu. Trzeba przyznać, że sam protokół konieczności, podpisany przez osoby nieumocowane do reprezentowania stron w obrocie prawnym, jest jedynie dokumentem dotyczącym kwestii technicznych, a więc czynnością faktyczną, której nie można przypisać charakteru dokumentu potwierdzającego zawarcie, lub zmianę umowy o roboty budowlane, a więc, że między stronami za które działają właściwe organy (art. 38 k. c.), doszło do oświadczenia woli. Tak więc, strony powinny traktować protokół konieczności jedynie jako podstawę do sporządzenia umowy na roboty dodatkowe, lub podstawę zmian w umowie na zamówienie podstawowe. Podobnie należy podchodzić do poleceń Inżyniera wydawanych w trybie klauzuli 13 Warunków Kontraktowych FIDIC, który to Inżynier składa oświadczenie wiedzy, ale nie jest uprawniony do składania oświadczeń woli w imieniu zamawiającego.

Jeżeli wykonawca wykonał jednak roboty, do wykonania których nie był zobowiązany, zaś zamawiający je odebrał, lub nie kwestionował potrzeby czy zasadności ich wykonania, to występuje wówczas szczególny przypadek nienależnego świadczenia, uregulowany w art. 410 § 2 k. c., polegający na tym, że była nieważna z uwagi na niedochowanie formy zastrzeżonej *ad solemnitatem* i nie stała się ważna po spełnieniu świadczenia. Nieważność umowy ze względu na niezachowanie wymaganej formy, uniemożliwia uznanie tego roszczenia jako wynagrodzenia. Natomiast zamawiający uzyskał korzyść majątkową kosztem wykonawcy, w postaci robót budowlanych, jest zatem obowiązany do zwrócenia wykonawcy korzyści w naturze, a gdy to jest niemożliwe, do zwrotu jej wartości (równowartości tych robót). W tej sytuacji niewątpliwie jest, że uzyskana przez zamawiającego korzyść majątkowa podlega zwrotowi na podstawie art. 405 k. c. [Bezpodstawne wzbogacenie].

Ponieważ przepisy ustawy Pzp nie uchybiają przepisom Kodeksu cywilnego o bezpodstawnym wzbogaceniu, a więc roszczenie o zwrot wartości wykonanych robót budowlanych, pomimo braku umowy *ad solemnitatem*, jest roszczeniem o zwrot wartości nienależnego świadczenia, co znajduje swoje podstawy w przepisach art. 405 k. c. w związku z art. 410 § 1 k. c.

Reasumując, wykonawca nie powinien wykonywać robót bez ważnej umowy (lub jej zmiany) zawartej w formie pisemnej pod rygorem nieważności, pomiędzy zamawiającym a wykonawcą, bo inaczej postępuje z naruszeniem prawa.

Wyjątkowo, bez umowy (w danym momencie), dopuszczalne jest wykonanie robót koniecznych dla natychmiastowego zabezpieczenia wykonywanego obiektu, lub robót, przed awarią czy katastrofą (bezpieczeństwo budowli), lub pilnego wykonania robót koniecznych dla zapewnienia bezpieczeństwa zatrudnionych pracowników (uchylenia zagrożenia dla życia lub zdrowia). Ponadto warto zwrócić uwagę na wyrok SN z 21 lutego 1991r.; II CR 538/90, Prawo Gospodarcze 1993r. nr 5, s. 20 „Wpis do dziennika budowy tylko wtedy może być podstawą wykonania robót nieobjętych umową, jeżeli są one niezbędne ze względu na bezpieczeństwo lub zabezpieczenie przed awarią.”

Roboty zamiennie

W przepisach prawa nie jest zdefiniowane pojęcie robót zamiennych. W ustawie Prawo budowlane jest mowa jedynie o *zmianach w rozwiązaniach projektowych*, o które może występować kierownik budowy do inspektora nadzoru, jeżeli są one uzasadnione koniecznością zwiększenia bezpieczeństwa realizacji robót budowlanych, lub spowodują usprawnienie procesu budowy (art. 23 Prawa budowlanego). W art. 20 ust. 1 pkt. 4 Prawa budowlanego jest mowa o uzgadnianiu z nadzorem autorskim (projektantem) możliwości wprowadzenia *rozwiązań zamiennych* w stosunku do przewidzianych w projekcie, zgłoszonych przez kierownika budowy lub inspektora nadzoru inwestorskiego. Ponadto w art. 57 ust. 2 Prawa budowlanego jest mowa o dołączeniu do zawiadomienia o zakończeniu budowy, lub do wniosku o udzielenie pozwolenia na użytkowanie obiektu, informacji o zmianach dokonanych podczas wykonywania robót, *nieodstępujących w sposób istotny od zatwierdzonego projektu*, lub warunków pozwolenia na budowę.

Uwzględniając powyższe, można przyjąć, że tzw. „roboty zamiennie” są dopuszczalne, jeżeli nie wykraczają poza zakres przedmiotu zamówienia, nawet jeżeli skutkują przekroczeniem ceny oferty, o ile oczywiście są spełnione warunki, o których mowa w art. 144 ust. 1 ustawy Prawo zamówień publicznych. W przypadku natomiast, gdy zmiany polegają na rezygnacji z wykonania części robót objętych przedmiotem zamówienia, a w ich miejsce zamawiający zamierza zlecić wykonanie innych robót budowlanych, nawet o wartości niepowodującej przekroczenia ceny oferty, to tego rodzaju roboty zamiennie wymagają odrębnego postępowania i zawarcia odrębnej umowy.

Natomiast, jeżeli w wyniku zmiany umowy polegającej na wyłączeniu z niej zakresu robót, które na skutek zmiany dokumentacji nie zostaną wykonane, zamawiający zamierza wprowadzić wykonanie robót nie objętych przedmiotem zamówienia tzw. potocznie roboty zamiennie, to jeżeli zostaną spełnione przesłanki art. 67 ust. 1 pkt. 5 Pzp, to można potraktować takie zamówienie jako zamówienie dodatkowe.

W uzasadnionych przypadkach dopuszcza się wprowadzanie zmian w stosunku do dokumentacji projektowej za zgodą zamawiającego, gdy zmiany te są dokonywane na wniosek wykonawcy w trakcie prowadzenia inwestycji i dotyczą zmiany technologii robót, lub technologii wykonania elementów robót. Dopuszcza się je tylko w przypadku,

Kodeks cywilny w realizacji inwestycji budowlanych

gdy proponowane przez wykonawcę rozwiązanie jest równorzędne lub lepsze funkcjonalnie od tego, jakie przewiduje projekt. W tym przypadku wykonawca przedstawia projekt zamienny zawierający opis proponowanych zmian wraz z rysunkami. Projekt taki wymaga akceptacji nadzoru autorskiego i zatwierdzenia do realizacji przez zamawiającego. W tym przypadku nie znajduje uzasadnienia możliwość zmiany wynagrodzenia wykonawcy w sytuacji, gdyby proponowane rozwiązanie wiązało się ze zwiększeniem kosztów wykonania robót zamiennych.

Jeżeli z punktu widzenia zamawiającego zachodzi potrzeba zmiany rozwiązań technicznych nieprzewidzianych w umowie, zamawiający sporządza protokół konieczności, a następnie dostarcza dokumentację projektową na te roboty wraz ze zleceniem ich wykonania (udzieleniem zamówienia na to wykonanie). Roboty te będą stanowiły przedmiot odrębnego zamówienia. W przypadku rozwiązań technicznych nie objętych przedmiotem zamówienia, w przypadkach zgodnych z ustawą Pzp, można je traktować jako zamówienie dodatkowe w rozumieniu ustawy Pzp w trybie wynikającym z art. 67 ust. 1 pkt. 5 Pzp i zamawiający musi złożyć dodatkowe zamówienie (zaproszenie do negocjacji) na ich wykonanie (art. 68 ust. 1 Pzp). Warunkiem koniecznym jest jednak, by zamówienie na roboty dodatkowe można było udzielić w trybie z wolnej ręki, by zachodziły okoliczności wymienione w art. 67 ust. 1 pkt. 5 Pzp. W tym przypadku, zawarcie umowy o wykonanie robót dodatkowych wymaga od zamawiającego przeprowadzenia procedury udzielenia zamówienia publicznego w trybie z wolnej ręki, a w przypadku gdy wartość tego zamówienia jest równa lub przekracza kwoty określone dla usług w przepisach wydanych na podstawie art. 11 ust. 8 Pzp, zamawiający, w terminie trzech dni od wszczęcia postępowania, jest zobowiązany do zawiadomienia Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o jego wszczęciu, podając uzasadnienie faktyczne i prawne zastosowania trybu udzielenia zamówienia. Z wykonaniem robót dodatkowych należy poczekać do czasu zakończenia tej procedury i zawarcia w jej wyniku umowy.

Zamówienia na roboty zamienne można potraktować w większości przypadków analogicznie, z tym, że udzielenie zamówienia dodatkowego na roboty zamienne musi być poprzedzone procedurą zmiany umowy polegającą na wyłączeniu z niej zakresu robót, które na skutek zmiany dokumentacji nie zostaną wykonane.

PODSUMOWANIE

Społeczno-gospodarcze przeznaczenie prawa

Zamawiający realizujący zamówienie publiczne powinien dążyć do rozwiązania, w którym mógłby należycie realizować swoją misję. Zamawiający nie może zajmować wątpliwego i w rzeczy samej szkodliwego stanowiska nie tylko wobec wykonawcy, ale finalnie dla realizacji zamówienia publicznego, bo takie postępowanie zamawiającego można uznać za sprzeczne ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa, lub zasadami współzycia społecznego. Powinność uwzględniania celu społeczno-gospodarczego zobowiązania rozumiana jest, jako nakaz takiego postępowania zamawiającego, które nie tylko formalnie będzie odpowiadało jego obowiązkom, ale rzeczywiście doprowadzi do osiągnięcia społeczno-gospodarczego celu, dla którego zobowiązanie zostało stworzone.

Zamawiający powinien mieć na uwadze, że obowiązki stron będą wynikać również z art. 56 k.c., zgodnie z którym „Czynność prawna wywołuje nie tylko skutki w niej wyrażone, lecz również te, które wynikają z ustawy, z zasad współzycia społecznego i z ustalonych zwyczajów.”

Zasady współzycia społecznego

Zasady współzycia społecznego to zasady słuszności i sprawiedliwości kontraktowej, rozumiane jako równomierny rozkład uprawnień i obowiązków w stosunku prawnym, czy też korzyści i ciężarów, oraz szans i ryzyk związanych z powstaniem i realizacją tego stosunku. Chodzi zatem o konieczność zapewnienia wzajemności, lub odpowiedniości uprawnień, rozumianych jako przysługujących obu stronom takich samych uprawnień, lub uprawnień różnych postaci, ale ekwiwalentnych wobec siebie.

Ustalone zwyczaje

Ustalone zwyczaje oznaczają powszechnie stosowaną w danym czasie, środowisku i stosunkach społecznych praktykę określonego postępowania. Chodzi oczywiście o praktykę niesprzeczną z prawem, ani zasadami współzycia społecznego. W szczególności jednak w razie rozbieżności pomiędzy treścią norm prawnych a ustalonymi zwyczajami, strony powinny postępować zgodnie z normami prawnymi, nie zwyczajami, gdyż prawo nie daje pierwszeństwa zwyczajom przed ustawą.

Ryczałt w kontrakcie „Zółty” FIDIC w zamówieniach publicznych



Andrzej
GRABIEC

Inżynier Konsultant
Członek Koła Młodych
Profesjonalistów SIDiR

Umowy typu „projektuj i buduj” mają już swoje miejsce w realizacji zamówień publicznych. Tego typu kontrakty zadołowały się już na dobre w projektach ochrony środowiska koordynowanych przez NFOŚiGW, a teraz wchodzi również, jako program pilotażowy do inwestycji drogowych nadzorowanych przez GDDKiA (patrz: www.zaprojektuj-zbuduj.pl).

Szczególnie istotne w tych umowach jest zrozumienie i interpretacja ryczałtowego wynagrodzenia dla Wykonawcy.

Sam problem wynagrodzenia w umowach o roboty budowlane jest niejednoznaczny, szczególnie w zakresie wykładni kodeksu cywilnego i możliwości stosowania przepisów dotyczących umowy o dzieło. Dlatego w przypadku wynagrodzenia ryczałtowego istotne jest umowne określenie tego wynagrodzenia, jako ryczałtu wg art. 632 k. c.. Takie określenie daje możliwość do odwoływania się do zapisów k. c. odnoszących się do umowy o dzieło, w szczególności do modyfikacji wynagrodzenia ryczałtowego w przypadku wystąpienia nieprzewidywalnych okoliczności grożących Wykonawcy rażącą stratą (art. 632 par 2). Ma to bardzo istotne znaczenie, gdyż zgodnie z wyrokiem SN sygn. II CK 315/2003 w przypadku braku takiego zastrzeżenia modyfikacja wynagrodzenia ryczałtowego na gruncie kodeksu cywilnego byłaby niemożliwa. Oczywiście pozostają jeszcze zapisy umowne, gdyż same zapisy kodeksu cywilnego dotyczące umowy o roboty budowlane nie regulują kwestii wynagrodzenia, w tym ryczałtu, dlatego strony powinny szczegółowo uregulować to wynagrodzenie w umowie – wyrok SN II CKN 417/00.

Kodeks cywilny reguluje sprawy płatności bardzo lakonicznie, tj.:

- 1) art. 647 k. c. *Przez umowę o roboty budowlane wykonawca zobowiązuje się do oddania przewidzianego w umowie obiektu, wykonanego zgodnie z projektem i z zasadami wiedzy technicznej, a inwestor zobowiązuje się do dokonania wymaganych przez właściwe przepisy czynności związanych z przygotowaniem robót, w szczególności do przekazania terenu budowy i dostarczenia projektu, oraz do odebrania obiektu i zapłaty umówionego wynagrodzenia.*
- 2) Art. 654 *W braku odmiennego postanowienia umowy inwestor obowiązany jest na żądanie wykonawcy przyjmować wykonane roboty częściowo, w miarę ich ukończenia, za zapłatą odpowiedniej części wynagrodzenia.*

Warunki FIDIC regulują warunki i formę płatności przejściowych i końcowej w klauzuli 14 [Cena Kontraktowa i płatność]. Cena Kontraktowa zdefiniowana jest jako ryczałt modyfikowany zgodnie z Kontraktem. Sama umowa FIDIC przewiduje również szereg okoliczności, które można określić jako nieprzewidywalne okoliczności dające uprawnienia Wykonawcy do zwiększenia Ceny Kontraktowej oraz przedłużenia Czasu na Ukończenie. Istotnym elementem jest jednak zrozumienie zakresu ryczałtowej Zaakceptowanej Kwoty Kontraktowej i w związku z tym zakresu świadczenia umownego.

Zakres ryczałtu:

- a) Klauzula 14.1 [Cena Kontraktowa] stwierdza, że Cena Kontraktowa jest „*zryczałtowaną Zaakceptowaną Kwotą Kontraktową*” i podlega korektom zgodnie z kontraktem. W dalszej części klauzula określa zobowiązania Wykonawcy do płacenia podatków i opłat wymaganych przez Kontrakt, oraz stwierdza o szacunkowym charakterze ilości podanych w Wykazach.
- b) Zaakceptowana Kwota Kontraktowa według definicji 1.1.4.1 *oznacza kwotę zaakceptowaną w Liście Akceptującym za realizację i ukończenie Robót oraz usunięcie wszelkich wad.*
- c) Wg k. c. art. 623 par. 1 „*Jeżeli strony umówiły się o wynagrodzenie ryczałtowe, przyjmujący zamówienie nie może żądać podwyższenia wynagrodzenia, chociażby w czasie zawarcia umowy nie można było przewidzieć rozmiaru lub kosztów prac*”; par. 2 dopuszcza sądowe podwyższenie ryczałtu w przypadku wystąpienia nieprzewidywalnych okoliczności i rażącej straty Wykonawcy związanej z tymi okolicznościami.
- d) Wg definicji Słownika wyrazów obcych PWN ryczałt to *suma globalna przeznaczona na jakieś określone wydatki bez podziału na szczegółowe pozycje.*

Zatem co do zasady ryczałt obejmuje całość wynagrodzenia i nie może być zmieniany w trakcie realizacji.

Jednak należy podkreślić, że jest to cena obejmująca całość wynagrodzenia za realizację zamówienia w zakresie i warunkach określonych w Programie Funkcjonalno-Użytkowym (PFU).

Według Prawa Zamówień Publicznych (PZP) art. 29. 1. *suje się w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wszystkie wymagania i okoliczności mogące mieć wpływ na sporządzenie oferty.*

A także art. 31.3 *Program funkcjonalno-użytkowy obejmuje opis zadania budowlanego, w którym podaje się przeznaczenie ukończonych robót budowlanych oraz stawiane im wymagania techniczne, ekonomiczne, architektoniczne, materiałowe i funkcjonalne.*

Ponadto Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dn. 02 września 2004 w sprawie szczegółowego zakresu i formy dokumentacji projektowej, specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych oraz programu funkcjo-

Ryczałt w kontrakcie „Żółty” FIDIC w zamówieniach publicznych

nalno-użytkowego w par. 18 i 19 określa zakres informacji, jakie Zamawiający jest zobowiązany podać, w tym między innymi charakterystyczne parametry określające wielkość obiektu lub zakres robót budowlanych.

W związku z powyższym Zamawiający ma również swoje obowiązki w procesie zamówienia publicznego i nie może oczekiwać od Wykonawcy antycypowania oczekiwań niewyrażonych w PFU.

Przy zmianie wymagań określonych w PFU lub zaproponowanych w Ofercie roboty należy wycenić jako Zmianę i tak je traktować. Osobnym problemem nie omawianym w tym artykule jest wprowadzenie tej zmiany wg. PZP. Należy podkreślić, że jakiegolwiek roboty tymczasowe (np. ściany szczelne, pompowanie wody, tymczasowa organizacja ruchu) są ujęte w cenie ryczałtowej i Wykonawca nie może powoływać się na konieczność ich wykonania i w związku z tym zwiększenia zapłaty. Wyjątkiem mogą być np. roboty związane z odwodnieniem terenu, ale tylko w przypadku gdyby Zamawiający w PFU zawarł dokumentację hydrogeologiczną stwierdzającą np. brak wody gruntowej w poziomach wykopów, zaś w rzeczywistości w terenie napotkałoby się np. ciek podziemny. Wtedy na mocy kl. 1.9 i 4.12 Wykonawcy należy się dodatkowy koszt za zabezpieczenie przed napływem wody.

Kontrakt przewiduje takie sytuację i w kl. 4.11 [Wystarczalność Zaakceptowanej Kwoty Kontraktowej] wyraźnie stwierdza, że Zaakceptowana Kwota Kontraktowa została oparta

na informacjach wylistowanych w kl. 4.10 [Dane o Placu Budowy]. Należy podkreślić, że są to dane na Datę Odniesienia tj. 28 dni przed datą złożenia ofert.

Ponadto wg kl. 5.1 Wykonawca powinien w ciągu 28 dni dać powiadomienie o błędach w wymaganiach Zamawiającego, zaś po otrzymaniu takiego powiadomienia Inżynier powinien postępować wg. kl. 13 [Zmiany i korekty]. Podobne regulacje zawiera kl. 1.9 [Błędy w wymaganiach Zamawiającego] z tym, że nie ogranicza ona czasowo zgłaszania błędów w dokumentacji pod warunkiem, że były one niemożliwe do wykrycia w ciągu 28 dni od Daty Rozpoczęcia.

Czyli jeśli np. w trakcie realizacji okaże się, że trzeba jeszcze zbudować dodatkową kładkę pieszo-jezdną (nieprzewidzianą w PFU), bo mieszkańcy w trakcie realizacji wynegocjowali ją sobie, to nie jest ona umieszczona w ryczałcie i należy się za nią dodatkowa zapłata.

Dodatkowo kontrakt FIDIC przewiduje szereg sytuacji, w których Wykonawcy należy się dodatkowa zapłata, nieuwjęta w ryczałcie. Są to m.in. opóźnienie w przekazaniu dysponowania placem budowy, nieprzewidywalne warunki fizyczne, wykopaliska, zawieszenie prac, siła wyższa itd. Wzór umowy FIDIC dopuszcza również waloryzację wynagrodzenia według przyjętych uprzednio wskaźników (w warunkach polskich obecnie ta klauzula zostaje najczęściej martwa).

Pozostaje jeszcze kwestia znaczenia wykazów płatności załączonych do kontraktu. Według Wyroku Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 6 marca 2001 roku (ICA 1147/00) – *dołączenie przez wykonawcę do umowy kosztorysu nie ma znaczenia, a dokument ten uznać należy jedynie za uzasadniający merytorycznie oferowaną przez przyjmującego zamówienie (wykonawcę) kwotę wynagrodzenia ryczałtowego*. Rzecz jasna relacje między podmiotami mogą być w ramach prawa ułożone dowolnie przez zawartą umowę.

Zgodnie z warunkami FIDIC, definicją 1.1.1.6 „**Wykazy**” oznaczają dokument (y) zatytułowany wykazy, wypełniony przez Wykonawcę i przedłożony wraz z Ofertą, w takiej formie jak został włączony do Kontraktu. Taki dokument może zawierać dane, listy i wykazy dotyczące płatności i/lub cen.

Dodatkowo zgodnie kl. 14.1 (c) *jakiegolwiek ilości, które mogą być umieszczone w jakimś Wykazie, są ilościami szacunkowymi i nie mają być brane za faktyczne i poprawne ilości Robót, których realizacji wymaga się od Wykonawcy; oraz (d) jakiegolwiek dane dotyczące ilości lub cen, umieszczone w jakimś Wykazie, będą używane do celów podanych w tym Wykazie i mogą nie nadawać się do zastosowania do innych celów*.

Najistotniejszy w tej klauzuli jest jednak ostatni akapit, stwierdzający: *Jednakże, jeśli jakakolwiek część Robót ma być płatna stosownie do dostarczonej ilości lub zrobionej pracy, to postanowienia dotyczące obmiaru i wyceny będą takie, jak podano w Warunkach Szczególnych. Odpowiednio do tego będzie określona Cena Kontraktowa, z uwzględnieniem korekt dokonanych zgodnie z Kontraktem*.

Jak widać, jeśli w Wykazach lub w Warunkach Szczególnych nie zawarto innych regulacji, rozumiejąc ryczałt jako



odniesiony do całego zakresu prac należy stwierdzić, że załączony wykaz jest jedynie merytorycznym uzasadnieniem oferowanej ceny i nie może być on podstawą do zwiększenia lub zmniejszenia wynagrodzenia w przypadku wykonania większej lub mniejszej ilości robót w porównaniu do Wykazów.

Podsumowując: modyfikacja ceny ryczałtowej może nastąpić w wyniku zmiany jego istotnych parametrów w stosunku do PFU lub Oferty (w istocie zmiana zakresu). Modyfikacja Ceny Kontraktowej może nastąpić również przez dodanie robót – np. w trybie zamówienia z wolnej ręki.

Nie można twierdzić, że ryczałt za roboty zawiera WSZYSTKO. Jest on relatywny do informacji zawartych w PFU, Ofercie i dostępnych na Datę Odniesienia. Jednak trzeba mieć świadomość, że w przypadku wątpliwości należy przyjmować, że Wykonawca jako profesjonalista powinien ująć wątpliwy element w cenie. Czyli art. 632 k. c. stwierdzający, że Wykonawca „nie może żądać podwyższenia wynagrodzenia, chociażby w czasie zawarcia umowy nie można było przewidzieć rozmiaru lub kosztów prac”, należy rozumieć, że jeśli Wykonawca, jako profesjonalista ma wykonać pracę wylistowaną w PFU musi tak skalkulować koszty i ryzyko, aby ją wykonać niezależnie od tego jakie nakłady sam poniesie; jeśli jednak zakres był wystarczająco określony w PFU, a tego wymaga PZP, to można było go przewidzieć (nie podlega więc kategorii „nie można było przewidzieć ...” wg. art. 632 k. c.), zatem uzupełnienia czy rozszerzenia w stosunku do tego zakresu są Zmianą wg Kontraktu FIDIC i zmianą wg PZP.

Tworząc wycenę ofertową należy przyjmować w niej takie elementy (nawet nie wymienione w PFU), które są niezbędne do prawidłowego wykonania roboty/elementu zgodnie z przeznaczeniem i obowiązującymi przepisami. Wszystko ponad to, niesprecyzowane w PFU stanowi Zmianę.

Wszelkie roboty towarzyszące konieczne dla wykonania robót stałych powinny być uwzględnione w cenie ryczałtowej roboty stałej. Z jednej strony pociąga to za sobą ryzyko uwzględnienia całości robót towarzyszących w cenie wykonania elementu, z drugiej jednak zmiana technologii wykonania elementu generująca oszczędności wykonawcy nie może być podstawą do zmiany ceny ryczałtowej. Na przykład realizując roboty ziemne w bliskim sąsiedztwie cieku konieczne byłoby wykonanie tymczasowej ściany szczelnej. Jednak projektując takie prace (jeśli jest to technicznie możliwe) w pewnej odległości nie musimy umacniać ścian wykopu i odpada koszt wbicia ścianki. Ponieważ jest to robota tymczasowa Zamawiający nie może odliczyć kosztu ścianek od ryczałtu. Wśród części zamawiających i inżynierów jest tendencja od odliczania takich oszczędności Wykonawcy, „bo nie zrealizowano tego zakresu”, co jest niezgodne z Kontraktem i z orzecznictwem, jak podano powyżej.

Wszystkie te stwierdzenia wydają się oczywiste i trywialne, jednak w warunkach realizacji budowy, przy złożonych sytuacjach to wszystko nie wygląda już tak przejrzysto. Zarówno Wykonawcy jak i Inżynierowie mają tendencję do „tradycyjnego” obmiarowego traktowania również kontraktów ryczałtowych. Szczególnie, że dla części z tych kontraktów Zamawiający wprowadzają Warunkami Szczególnymi wymagania przedstawienia przez Wykonawcę „Zasadniczego Przedmiaru Robót Stałych” dołączanego do projektu. Jednak w wymaganiach dotyczących przedstawienia takiego przedmiaru jest zawsze informacja, że nie ma on żadnego wpływu na Cenę Kontraktową i zgodnie z ww. kl. 14.1 nie powinien być on brany pod uwagę przy ostatecznym rozliczeniu kontraktu, za to może być brany pod uwagę przy płatnościach przejściowych jeśli takie są zapisy Warunków Szczególnych.



Stowarzyszenia Inżynierów, Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR)

Zaprasza na konferencję

Partnerstwo w zamówieniach Publicznych

która odbędzie się

8–9 października 2009 r.,

hotel Holiday Inn,
ul. Złota 48-54, Warszawa



Cywilnoprawne i podatkowe zagadnienia umowy koncesji na roboty budowlane lub usługi



Jacek
KOSIŃSKI
adwokat

Dorota
SZUBIELSKA

radca prawny
Chadbourne&Parke, Radzikowski,
Szubielska i Wspólnicy Sp. k.

Bardzo ważny aktualnie temat partnerstwa publiczno-prywatnego oraz koncesji na roboty budowlane był już w prasie przedmiotem publikacji. Co warto zauważyć miały one jak do tej pory charakter mniej lub bardziej teoretyczny. Dzieje się tak dlatego, że do niedawna obowiązujące przepisy ustawy z 28 lipca 2005 roku o partnerstwie publiczno-prywatnym nie doczekały się zrealizowania na ich podstawie inwestycji. Natomiast przepisy prawa zamówień publicznych w zakresie koncesji na roboty budowlane stały się podstawą jedynie kilku projektów.

W lutym weszły w życie dwie nowe ustawy dotyczące współpracy podmiotów publicznych z partnerami prywatnymi. Pierwsza to całkowicie nowa ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Natomiast druga ustawa niejako przeniosła instytucję koncesji na roboty budowlane z prawa zamówień publicznych do samodzielnej ustawy o koncesji na roboty budowlane i usługi.

Opisany zabieg legislacyjny miał przede wszystkim na celu ułatwienie realizacji projektów publicznych przy udziale partnerów prywatnych. Mamy też do czynienia ze strony rządu z silną promocją takiego modelu współpracy. Dlatego warto pokrótce omówić wybrane zagadnienia, które jak wynika z naszego doświadczenia budziły najczęściej problemów i kontrowersji przy pracy nad konkretnymi umowami koncesji na roboty budowlane. Poruszone tematy są wynikiem m.in. pytań zadawanych nam przez pracowników urzędu miasta zaangażowanych w realizację koncesji. Dlatego mamy nadzieję, że przedstawione poglądy będą interesujące dla wszystkich, którzy mieli okazję zetknąć się w praktyce z umowami koncesji lub też będą się z nimi stykać pod rządami nowej ustawy. Warto też zaznaczyć, że dokonana zmia-

na przepisów dotyczących koncesji nie wpływa na aktualność opisywanych zagadnień.

Koncesja

W pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na charakter prawny koncesji. Budził on wiele kontrowersji dotyczących tak fundamentalnego zagadnienia jak istota wynagrodzenia koncesjonariusza, które ustawa określa, jako prawo do korzystania przez koncesjonariusza z obiektu budowlanego zrealizowanego na zamówienie podmiotu publicznego. Wątpliwości budziło nawet czy podmiot publiczny powinien wystawić stosowną fakturę określającą wartość rynkową prawa do korzystania. Aby odpowiedzieć na to pytanie należy wskazać elementy istotne umowy koncesji.

Poprzez umowę koncesji koncesjonariusz zobowiązuje się do wykonania robót budowlanych lub świadczenia usług za wynagrodzeniem. Taki opis stosunku prawnego oraz fakt, że mamy do czynienia z umową przesądza o jej cywilnoprawnym charakterze. Co jest istotne ustawodawca w art. 5 ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi przewidział między innymi, że do umów koncesji stosuje się przepisy kodeksu cywilnego o ile przepisy ustawy o koncesji nie stanowią inaczej. W konsekwencji nie powinno budzić wątpliwości, że koncesja jest cywilnoprawną umową. W zakresie wyróżnianych przez naukę prawa dalszych cech umowy możemy powiedzieć, że koncesja jest umową odpłatną, wzajemną oraz dwustronnie zobowiązującą.

Świadczeniem koncesjonariusza wynikającym z umowy koncesji będzie zawsze wykonanie robót budowlanych lub świadczenie usług. Natomiast świadczeniem wzajemnym koncesjodawcy za wykonanie koncesji jest w wypadku robót budowlanych wyłączne prawo do korzystania z obiektu budowlanego lub takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy a w wypadku usługi wyłączne prawo do korzystania z usługi lub takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy. Jedynie w wypadkach, gdy koncesjodawca będzie częściowo płacił koncesjonariuszowi ze wykonanie umowy będziemy mieć do czynienia w zakresie tej płatności za świadczeniem pieniężnym. Dlatego użyte przez ustawodawcę określenie „za wynagrodzeniem” oznacza jedynie świadczenie wzajemne ze strony koncesjodawcy za wykonanie przedmiotu koncesji. Czasem użycie przez ustawodawcę słowa wynagrodzenie doprowadzało do mylnych wniosków, że świadczenie to nie powoduje obowiązku wystawienia przez koncesjodawcę stosownej faktury VAT. Takie błędne stanowisko było najprawdopodobniej spowodowane tym, że utożsamiano wynagrodzenie z otrzymywaną płatnością. Tymczasem zgodnie z umową koncesji, wynagrodzenie jest świadczeniem, które co do zasady polega na przekazaniu prawa do korzystania z obiektu. Przyznanie prawa do korzystania z obiektu ma charakter usługi świadczonej przez koncesjodawcę na rzecz koncesjonariusza.

sza. Obowiązek podatkowy w tym przypadku powstaje z chwilą wystawienia faktury, nie później niż w 7 dniu od dnia wykonania usługi.

Świadczenie koncesjonariusza – prawo do korzystania z obiektu budowlanego lub usługi

O ile treść zobowiązania koncesjonariusza polegająca na wykonaniu robót budowlanych lub świadczeniu usług nie budzi większych wątpliwości, to już treść świadczenia koncesjonariusza takich dostarcza.

Ustawa przewiduje, że świadczeniem koncesjonariusza jest między innymi „prawo do korzystania” z obiektu budowlanego lub usługi. Zatem pojawia się pytanie czym jest to korzystanie, w szczególności, że ustawa nie zawiera definicji legalnej tego prawa. Pytanie jest tym bardziej zasadne, że kodeks cywilny w wypadku umowy najmu i dzierżawy przewiduje „używanie” albo „używanie i pobieranie pożytków” z rzeczy. Używanie jest w tym wypadku przeciwstawiane pobieraniu pożytków. Wątpliwość powstaje, gdyż w sytuacjach w których ustawodawca chciał w treści prawa przysługującego jakiemuś podmiotowi ująć prawo do pożytków to znajdowało to bezpośredni wyraz w treści przepisu. Natomiast ustawa o koncesji mówi jedynie o korzystaniu bez wyraźnego odniesienia do możliwości pobierania pożytków. Dlatego warto tutaj przyrzeć się art. 140 kodeksu cywilnego, który dotyczy treści prawa własności do rzeczy. Jest w nim mowa, że korzystanie z rzeczy polega w szczególności na pobieraniu pożytków i innych dochodów z rzeczy. W konsekwencji należy wywieść, że korzystanie inkorporuje w sobie prawo do pobierania pożytków. Analizując zakres prawa do „korzystania” oraz biorąc pod uwagę fakt, że co do zasady prawo to ma służyć zrekompensowaniu koncesjonariuszowi kosztów poniesionych w związku z realizacją obiektu budowlanego lub usług nie ma wątpliwości, że treść tego prawa obejmuje zarówno używanie przez koncesjonariusza przedmiotu koncesji na własne cele oraz pobieranie pożytków z przedmiotu koncesji w tym w szczególności pożytków cywilnych tj. dochodów przynoszonych przez przedmiot koncesji. Takim pożytkiem cywilnym może być np. czynsz najmu uzyskiwany z wynajmu komercyjnego części budynku biurowego zrealizowanego na potrzeby publiczne. Umowa koncesji może przewidzieć, że część budynku przeznaczonego np. na siedzibę władz samorządowych zostanie oddana koncesjonariuszowi do korzystania przez oznaczony czas. Koncesjonariusz mógłby w zakresie prawa do korzystania zarówno korzystać z oddanej mu części budynku na własne potrzeby jak również mógłby ją wynajmować i pobierać czynsz najmu.

Umowa koncesji – nowy typ umowy

W praktyce pojawiały się wątpliwości i pytania ze strony podmiotów publicznych czy do umowy koncesji nie należy stosować np. postanowień kodeksu cywilnego dot. dzierżawy. Problem dotyczył pod rządami prawa zamówień publicznych kwestii dopuszczalności zawarcia umowy koncesji na okres dłuższy niż 30 lat. Prawo zamówień publicznych nie odnosiło się w żaden sposób do okresu na jaki może być przewidziane dla koncesjonariusza prawo do eksploatacji. Dlatego pojawiały się głosy, że należy stosować tutaj odpowiednio przepisy dot. dzierżawy. Było to istotne zagadnienie

gdyż dzierżawa może być zawarta na czas oznaczony nie dłuższy od 30 lat. W takim terminie nie doszłoby do zwrotu nakładów poniesionych na realizację części planowanych przedsięwzięć.

Dla przykładu koncesja budowlana na budowę parkingu podziemnego w Krakowie została zawarta na okres 70 lat eksploatacji. Przyjęcie stanowiska, że należy tutaj stosować postanowienia kodeksu cywilnego dotyczące umowy dzierżawy spowodowałoby, że umowy tej albo nie podpisano by w ogóle albo na zdecydowanie innych warunkach. W tym przypadku miasto Kraków musiałoby poza prawem do eksploatacji parkingu przez okres 30 lat dodatkowo zapłacić koncesjonariuszowi kwotę przekraczającą połowę kosztów realizacji przedsięwzięcia.

Stanowisko takie nie znajduje uzasadnienia prawnego. Umowa koncesji jest na tyle oryginalnym i odrębnym typem umowy, że nie mogło być mowy o narzucaniu ograniczeń wynikających z kodeksu cywilnego dla umowy dzierżawy. W szczególności ma tutaj istotne znaczenie zupełnie inny cel obu umów i rozkład ryzyka gospodarczego pomiędzy stronami.

Obecnie ustawa o koncesji na roboty budowlane i usługi w art. 1 ust. 2 oraz art. 22. ust. 1. zawiera elementy istotne (essentialia negotii) umowy koncesji. Zgodnie z powołanym art. 1 ust. 2 do istotnych postanowień umowy koncesji należy wykonanie robót budowlanych lub świadczenie usług przez koncesjonariusza w zamian za opisane już wyżej świadczenia koncesjonariusza w postaci prawa do korzystania odpowiednio z obiektu budowlanego lub usługi. Świadczenie koncesjonariusza w postaci udzielania prawa do korzystania może zostać uzupełnione o płatność na rzecz koncesjonariusza. Art. 22 Ustawy szczegółowo wskazuje zakres postanowień jakie muszą być zawarte w umowie koncesji. Ponadto art. 24 Ustawy wprowadza istotne ograniczenia okresu, na który może zostać zawarta umowa koncesji, gdyż w przypadku koncesji na roboty budowlane będzie to 30 lat a w wypadku koncesji na usługi jedynie 15 lat. Niemniej jednak jeżeli przewidywany okres zwrotu nakładów jest dłuższy od wskazanych okresów to Ustawa dopuszcza taki dłuższy okres trwania umowy koncesji w celu zrekompensowania koncesjonariuszowi nakładów poniesionych w związku z realizacją przedmiotu koncesji. Regulacja ustawowa jest komplementarna i nie daje pola do narzucania przepisów innych umów nazwanych. Analogiczna sytuacja istniała pod rządami prawa zamówień publicznych, które do niedawna regulowało umowę koncesji. Prawo zamówień publicznych było w tym zakresie zdecydowanie mniej rozbudowane w stosunku do nowych przepisów dot. koncesji. Niemniej jednak prawo zamówień publicznych regulowało tzw. essentialia negotii umowy koncesji co jest równoznaczne z wyznaczeniem nowego typu umowy. Przede wszystkim należy podkreślać całkowicie odmienny cel gospodarczy umowy koncesji od innych umów nazwanych, jak przywoływana już dzierżawa czy np. roboty budowlane. Najistotniejsza cecha odróżniająca umowę koncesji od innych umów to przesunięcie ryzyka ekonomicznego przedsięwzięcia na koncesjonariusza.

Z punktu widzenia skutków podatkowych zawarcia umowy koncesji np. na wybudowanie parkingu podziemnego należałoby zwrócić uwagę na następujące kwestie.

Organy władzy publicznej są podatnikami VAT jedynie w zakresie czynności, które mają charakter cywilnoprawny

Cywilnoprawne i podatkowe zagadnienia umowy koncesji na roboty budowlane lub usługi

» tzn. są przez nie realizowane na podstawie umów cywilnoprawnych a więc sprzedaży, najmu, dzierżawy itp. umów nazywanych i nienazwanych. W tym bowiem zakresie ich czynności mają charakter działalności gospodarczej, o której mowa w art. 15 ust 2 ustawy VAT. W ustawie nie zdefiniowano pojęć „organy władzy publicznej” oraz „urzędów obsługujących te organy”. Kierując się poglądami doktryny (J. Zubrzycki Leksykon VAT 2008 r. Wyd. Unimex) należy uznać, że organy władzy publicznej to organy państwowe jak i organy samorządu terytorialnego, przy czym organy samorządu terytorialnego mają taki status bez względu na to, czy wykonują zadania własne, czy z zakresu administracji rządowej.

Podpisując umowę koncesji organ samorządu terytorialnego powinien działać jak podatnik VAT. Przedmiotem umowy koncesji jest z jednej strony wybudowanie parkingu podziemnego a z drugiej strony uzyskanie prawa do eksploatacji parkingu podziemnego, jako wynagrodzenie za realizację umowy.

Korzystnym rozwiązaniem byłaby możliwość wystawienia faktur w jednym czasie i ograniczenie przepływu środków pieniężnych. Można to osiągnąć przy następujących założeniach:

Z reguły przyjmuje się, że prawo do eksploatacji parkingu powstaje z chwilą protokolarnego przekazania takiego parkingu do eksploatacji a wygasa z upływem okresu eksploatacji określonym w umowie.

Przy robotach budowlanych lub budowlano-montażowych moment wystawienia faktury nie jest równoznaczny z momentem powstania obowiązku podatkowego. NSA w wyroku z dn. 17.10.2007 (sygn. akt I FSK 1380/06) orzekł, że zgodnie z treścią art. 19 ust 13 pkt 2 lit d) ustawy o VAT obowiązek podatkowy powstaje z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później niż 30 dnia, licząc od dnia wykonania usług budowlanych lub budowlano-montażowych.

Wynagrodzenie w postaci prawa do eksploatacji jest wynagrodzeniem w naturze, którego wartość w pieniądzu mogą określić strony w umowie. Mogą też przyjąć równoczesność spełnienia świadczeń. Jeżeli dwie osoby są jednocześnie względem siebie dłużnikami i wierzycielami, każde z nich może potrącić swoją wierzytelność z wierzytelności drugiej strony, jeżeli przedmiotem obu wierzytelności są pieniądze lub rzeczy tej samej jakości oznaczone co do gatunku, a obie wierzytelności są wymagalne i mogą być dochodzone przed sądem lub przed innym organem państwowym (przesłanki potrącenia – art. 498 Kc). Kompensata stanowi zatem formę zapłaty należności obok zapłaty gotówką. Zgodnie z art. 499 Kc do potrącenia dochodzi przez oświadczenie złożone drugiej stronie. Ma ono moc wsteczną od chwili, gdy potrącenie stało się możliwe.

Jeżeli zapłata w drodze kompensaty nastąpiła w terminie 30 dni od dnia wykonania usługi budowlanej, to podatnik miał obowiązek rozliczenia się za miesiąc, w którym nastąpiła zapłata. Jeżeli usługa budowlana została wykonana na podstawie protokołu odbiorczego, a zapłata nastąpiła w drodze potrącenia po upływie 30 dni od dnia jej wykonania, obowiązek podatkowy powstaje z upływem 30 dni od dnia wykonania zleconej usługi.

W przypadku podatku dochodowego od osób prawnych warto zauważyć, że zgodnie z art. 6 ustawy zwalnia się od podatku jednostki samorządu terytorialnego w zakresie dochodów określonych w przepisach ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego. Do takich dochodów należą pożytki z majątku własnego takiej jednostki. W przypadku przedsiębiorcy przychodem będzie wartość prawa do eksploatacji – gdy będzie ono równe kosztom wytworzenia – dochód nie wystąpi.

Efektywne wykorzystanie środków unijnych w inwestycjach publicznych – w kontekście kwalifikowania wydatków



Sylwia
MRÓZ
NFOŚiGW

W naszym kraju liczba infrastrukturalnych inwestycji publicznych dofinansowanych ze środków unijnych jest już dość znacząca. Adekwatne do tej liczby powinno być nasze doświadczenie w kwestii realizacji tego rodzaju inwestycji. Jednak nie zawsze to się potwierdza. Wciąż żyjemy w przekonaniu, że największym sukcesem jest pozyskanie środków unijnych. Na dalszym planie pozostaje sprawa ich efektywnego wykorzystania zgodnie z rozporządzeniami Komisji Europejskiej¹, wytycznymi w ramach poszczególnych programów² i osi priorytetowych, sporządzanymi na poziomie krajowym, oraz zasadami przyjętymi dla poszczególnych projektów³.

Kluczem do najbardziej efektywnego wykorzystania dotacji unijnej jest właściwe przygotowanie projektu, a następnie jego realizacja zgodna z założeniami przyjętymi w Studium Wykonalności i we wniosku o dofinansowanie. W sytuacji, kiedy przy sporządzaniu tychże dokumentów, potencjalny beneficjent pomocy unijnej, nie posiada projektów technicznych, pozwoleń na budowę, uregulowanych stosunków własnościowych gruntów czy też uzgodnień z lokalną społecznością, jego szanse na sukces maleją. A jeżeli do tego dodamy duży stopień szczegółowości opisanego w Studium Wykonalności przedsięwzięcia, które w rzeczywistości jest tylko zarysem tego, co ma być wykonane w przyszłości, trudno jest mówić o powodzeniu i efektywnym wykorzystaniu środków przeznaczonych na zamierzony cel.

Podstawą efektywnego wykorzystania uzyskanej dotacji unijnej na inwestycję jest wydatkowanie środków zgodnie z zasadami tzw. kwalifikacji/kwalifikowalności. Oznacza to nie tylko, że uzyskane przez beneficjenta unijne pieniądze mają być przeznaczone na wydatki poniesione w ramach projektu realizowanego z odpowiedniego programu, ale również, że mają spełniać szereg warunków określonych w rozporządzeniach Komisji Europejskiej (m. in. w zakresie zachowania konkurencji i udzielania zamówień publicznych), w wytycznych dotyczących m.in. kwalifikowania wydatków, sporządzanych przez instytucję zarządzającą, czyli

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (zarówno wytycznych krajowych, jak również wytycznych dla poszczególnych programów operacyjnych) oraz warunków określonych we wniosku o dofinansowanie dla danego projektu.

Spełnienie powyższych zasad gwarantuje, że wszystkie lub prawie wszystkie przewidziane do kwalifikacji wydatki poniesione w ramach projektów, które uzyskały decyzję na dofinansowanie ze środków unijnych, będą mogły być uznane.

W rzeczywistości okazuje się, że w kwestii kwalifikowania wydatków, najwięcej problemów beneficjenci mają z dotrzymaniem własnych założeń. Problem wynika prawdopodobnie z faktu, iż na etapie przygotowania projektu zapominamy o założeniu, że wniosek o dofinansowanie oraz będące do niego załącznikiem Studium Wykonalności, stanowiąc będą dokumenty bazowe dla wszystkich etapów realizacji projektu, łącznie z jego zakończeniem.

Uznanie jak największej ilości/wartości wydatków za kwalifikowane i całkowite wykorzystanie dotacji unijnej wymaga czujności na każdym etapie realizacji projektu. Spośród poszczególnych elementów Studium Wykonalności, tj. analizy finansowej, dokumentacji technicznej oraz ocen oddziaływania na środowisko, ze względu na kwestię późniejszego kwalifikowania wydatków, zasadnicze znaczenie ma dobrze przygotowana dokumentacja techniczna.

W zależności od posiadanej na wczesnym etapie wiedzy technicznej na temat planowanego projektu sporządzamy zapisy we wniosku o dofinansowanie, które dotyczyć będą rzeczowej strony realizowanego projektu. I tu bardzo często beneficjenci popełniają wiele błędów poprzez formułowanie szczegółowych zapisów, np. określając średnice rurociągów kanalizacyjnych lub wodociągowych, długości kolektorów w danych ulicach, ilości lub długości przyłączy kanalizacyjnych lub wodociągowych. Są to typowe przykłady opisów założeń technicznych inwestycji wodno-kanalizacyjnych zamieszczanych we wnioskach o dofinansowanie. Jednak te typowe przykłady często okazują się zgubne.

Nawet, jeśli dokumentacja techniczna była sporządzona rzetelnie, to bardzo często rzeczywistość weryfikuje jej założenia. O ile inwestycje finansowane ze środków krajowych znajdują uzasadnienia wprowadzanych zmian technicznych, często nawet ze znaczącą korzyścią dla inwestora, o tyle uzasadnienia zmian dla inwestycji finansowanych ze środków unijnych niejednokrotnie są przyczyną strat finansowych. Dzieje się tak dlatego, że jesteśmy zobowiązani do realizacji takiego projektu, do jakiego się zobowiązaliśmy przed Komisją Europejską. Dlatego wszystkie wydatki poniesione na zakres rzeczowy, będący odstępstwem od założeń, będą

¹ Por. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie 1260/1999.

² Por. Wytyczne w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Programu Operacyjnego „Infrastruktura i Środowisko”.

³ Pojęcie „projekt” jest w całym artykule stosowane w znaczeniu przedsięwzięcia inwestycyjnego, które uzyskało decyzję o dofinansowaniu ze środków Unii Europejskiej.

Opóźnienia i zakłócenia w realizacji kontraktów budowlanych



Wojciech
HAREZGA
Z-ca Dyrektora Kontraktu
Mota-Engil Polska S.A.

W dniach 24-25.11.2008 r w Brukseli odbyły się warsztaty naukowe zatytułowane „Opóźnienia i zakłócenia w realizacji kontraktów budowlanych”. Spośród ponad 20 uczestników jako jedyny reprezentant Polski z ramienia firmy Mota-Engil Polska brałem w nich udział. Z uwagi na liczne obowiązki służbowe dopiero w chwili obecnej znalazłem nieco czasu, aby móc podzielić się z Państwem swoimi uwagami.

Chcąc nieco przybliżyć problematykę spotkania wyjść należałoby od definicji opóźnienia i zakłócenia. Opóźnienie jest to zatrzymanie, spowolnienie mające wpływ na czas realizacji zadania. Można wyróżnić dwa rodzaje opóźnienia. Opóźnienie ukończenia oraz postępu. Z opóźnieniem ukończenia mamy do czynienia wówczas, gdy wpływa ono na planowaną datę ukończenia kontraktu. Natomiast z opóź-

nieniem postępu mamy do czynienia wówczas, gdy ma miejsce opóźnienie w rozpoczęciu lub ukończeniu danej czynności ale nie przekłada się na czas realizacji zadania.

Z zakłóceniem natomiast mamy do czynienia, gdy na skutek pewnych okoliczności wykonanie zadania staje się trudniejszym od tego jak je planowaliśmy pierwotnie. Zakłócenie normalnego procesu realizacji robót przez Wykonawcę powoduje mniejszą wydajność robót i zmniejsza produktywność prac w stosunku do tej, jaka w przeciwnym przypadku mogłaby być osiągnięta. Opóźnienia w realizacji kontraktu powodować mogą zakłócenia w jego normalnym przebiegu lub odwrotnie zakłócenia mogą wpływać na czas realizacji zadań lub nawet całego kontraktu.

Nie było by o tym mowy, gdyby działania te nie pociągały poważne straty finansowe dla firm realizujących kontrakty budowlane. I tu właśnie dochodzimy do sedna sprawy i musimy odpowiedzieć sobie na pytanie kto na kontrakcie odpowiedzialny jest za owe tajemnicze opóźnienia i zakłócenia i której stronie kontraktu można je przypisać.

Wiedza i świadomość tych zagrożeń jest bardzo istotna dla właściwego kierowania realizacją kontraktu budowlanego. Jak więc należałoby postępować na budowie aby to ryzyko wynikające z opóźnień lub zakłóceń w realizacji procesu budowlanego minimalizować. Bardzo istotne w tym zakresie są trzy kroki:

Efektywne wykorzystanie środków unijnych w inwestycjach publicznych – w kontekście kwalifikowania wydatków

Wchodziły w pulę środków niekwalifikowanych, tzn. poniesionych przez beneficjenta z własnej kieszeni oraz niewchodzących do ogólnej kwoty kosztów przedsięwzięcia, od której wyliczony jest procent dofinansowania projektu.

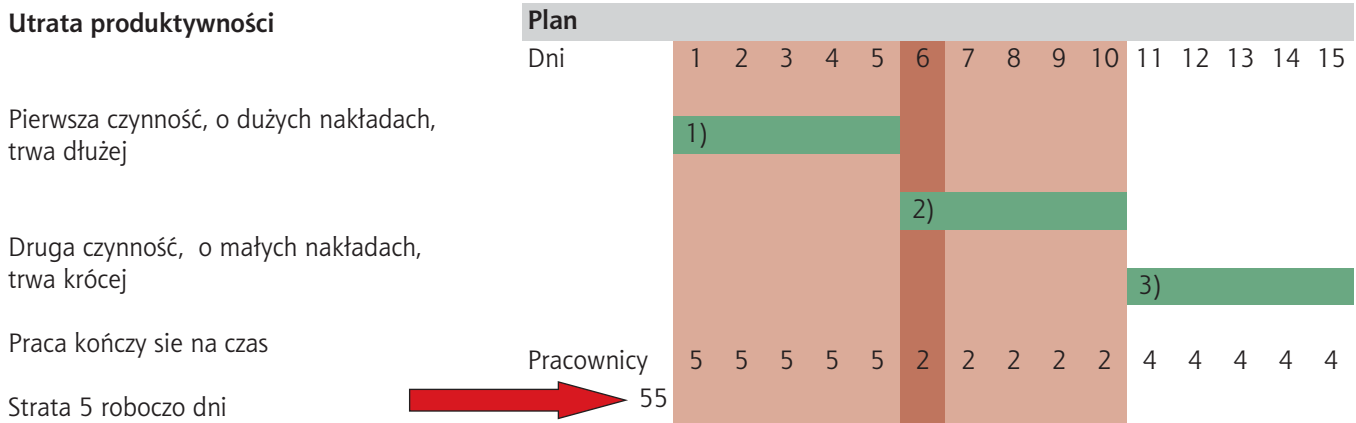
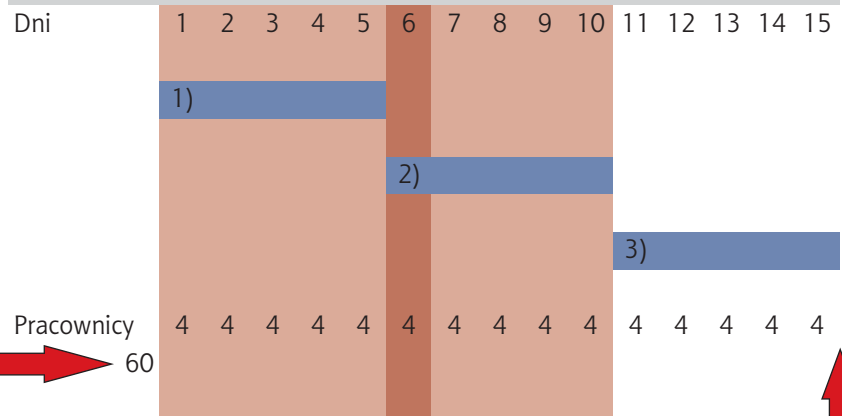
Podane powyżej przykłady wskazują jak istotna jest roztępa przy sporządzaniu początkowych zapisów. Należy naprawdę bardzo poważnie zastanowić się nad możliwością spełnienia zakładanych założeń. Szczegółowe zapisy można zamieszczać dopiero wtedy, kiedy mamy stuprocentową pewność o realności ich wykonania w rzeczywistości. Wówczas uzyskamy potwierdzenie kwalifikowalności całości poniesionych (wcześniej zakładanych) wydatków w ramach projektu, a potem od tej kwoty zostanie ostatecznie wyliczony procent dofinansowania (w czasie realizacji projektu lub po jego zakończeniu).

Niezmiernie ważnym etapem wpływającym na kwalifikację wydatków jest przygotowanie dokumentacji przetargowej na poszczególne zadania, a następnie podpisywanie umów z wykonawcami. Nie tylko istotne jest to, aby postępować zgodnie z ustawą Prawo Zamówień Publicznych (jest to podstawowy warunek – wydatki poniesione na podstawie

umowy zawartej z naruszeniem ustawy mogą w całości być uznane za niekwalifikowane), ale również należy zwrócić uwagę, czy zakres rzeczowy pokrywa się z założeniami przyjętymi w Studium Wykonalności i we wniosku o dofinansowanie oraz podjętą na ich podstawie decyzją o dofinansowaniu. Jeżeli w zakres umowy z wykonawcą wchodzi prace lub opłaty administracyjne wykraczające poza zapisy w dokumentach o dofinansowaniu, należy wydzielić je, o ile to możliwe, w odrębnych pozycjach przedmiaru lub wykazu cen, albo przy rozliczaniu wydatków załączyć dodatkową informację o ich wyodrębnieniu z kwalifikacji. Wówczas tylko odrębne pozycje lub ich elementy będą uznane za niekwalifikowane bez narażania na eliminację całych elementów poszczególnych robót.

Podane powyżej zagadnienia są tylko nielicznymi przykładami na to jak istotne jest przygotowanie projektu i roztępa planowanie jego realizacji. Wszystko po to, aby z przyznanej dotacji unijnej wykorzystać jak najwięcej środków i w efekcie wyeliminować możliwość straty pewnej kwoty z powodu własnej niefrasobliwości.

Utrata produktywności

**Wykonanie**

1. Planowanie pracy
2. Zarządzanie pracą
3. Monitorowanie postępu.

Zgodnie z zapisami Sub-klauzuli 8.3 Warunków Kontraktowych FIDIC Wykonawca zobowiązany jest przedłożyć harmonogram robót. Bardzo istotnym jest dokładne przemyślenie kolejności działań i ułożenie sekwencji kolejnych robót jakie planujemy wykonać na budowie. Harmonogram ten nie ma być tylko dokumentem opracowanym i schowanym do szuflady, ale rzeczywistym drogowskazem w podejmowaniu działań na budowie. Tylko bowiem realizując prace w oparciu o zatwierdzony harmonogram Wykonawca jest w stanie wykazać zakłócenia w realizacji robót leżące po stronie Zamawiającego.

Weźmy i rozważmy dla przykładu bardzo prosty kontrakt składający się jedynie z trzech czynności z których każda zaplanowana została na 5 dni. Całość kontraktu powinna więc zostać zrealizowana przez Wykonawcę w ciągu 15 dni roboczych. Idźmy dalej. Jeżeli Wykonawca do wykonania czynności nr 1 zaplanował 5 pracowników, do czynności nr 2 – dwóch pracowników a do czynności nr 3 odpowiednio 3 pracowników to łączne całkowite nakłady pracy założone przez Wykonawcę na etapie sporządzania harmonogramu wyniosły 55 roboczo dni ($5 \text{ os} \times 5 \text{ dni} + 2 \times 5 + 4 \times 5$).

Jeżeli na skutek zakłóceń w realizacji czynności nr 1 za co odpowiada założymy Zamawiający wydłuży się z ona z 5 do 6 dni, następująca po niej czynność nr 2 aby dotrzymać harmonogramu skrócona zostanie o jeden dzień z 5 do 4, a czynność nr 3 pozostanie bez zmian i ciągle będzie trwać 5

dni to łączny czas realizacji kontraktu pozostanie bez zmian i nadal będzie trwać 15 dni. Tak więc wydłużenie czasu czynności nr 1 i skrócenie czasu trwania czynności nr 2 nie spowodowało wydłużenia czasu realizacji kontraktu. Zastanówmy się jednak chwilę czy ten zabieg jest zupełnie neutralny dla Kontraktu i jakie implikacje opisane zdarzenie powoduje. Czynność do której wykonania niezbędnych jest aż pięciu pracowników trwa o jeden dzień dłużej. Z tego tytułu nie potrzeba do jej zrealizowania 5 a wystarczy jedynie 4 pracowników. Wykonawca zachowuje się więc racjonalnie i zmniejsza zatrudnienie. Zresztą zgodnie z kontraktem powinien to uczynić, gdyż FIDIC nakłada na niego obowiązek minimalizacji kosztów. Aby jednak mógł skrócić czas realizacji kolejnej czynności o jeden dzień zatrudnia od do jej wykonania nie dwóch jak planował pierwotnie lecz 4 pracowników przez co uzyskał zamierzony efekt. Ostatnią czynność realizuje 4 pracownikami w ciągu 5 dni tak jak planował pierwotnie. Czas realizacji kontraktu nie ulega zmianie lecz do wykonania tego samego zadania w chwili obecnej nakłady pracy Wykonawcy wynoszą 60 roboczo dni ($4 \text{ os} \times 6 \text{ dni} + 4 \times 4 + 4 \times 5$). Model ten w prosty sposób obrazuje zakłócenia w realizacji kontraktu i ich konsekwencje. Pomimo faktu, że zakłócenia nie spowodowały przedłużenia czasu realizacji zadania to Wykonawca i tak na skutek zakłóceń w ich realizacji poniósł dodatkowe koszty. O ich zwrot zgodnie z Kontraktem powinien więc wystąpić.

W artykule wykorzystano pracę dr Keith Pickavance „The use of Advanced Forensic Animations in the resolution of complex Disruption Claims”.

Rodzaje ryzyka napotykanego przy realizacji infrastrukturalnych projektów drogowych – środki zaradcze



Alina
OPREA

Przedstawicielka Rumunii w Fundacji „Rada Rozstrzygania Sporów” (DRBF)

Postanowiłam opisać to zagadnienie przede wszystkim ze względu na tych, którzy nie mogli uczestniczyć w interesującej konferencji „Praktyczne aspekty wdrażania projektów infrastrukturalnych finansowanych z funduszy unijnych w krajach Europy środkowo-wschodniej” (23-24 października) świetnie zorganizowanej przez Prezesa SIDiR Krzysztofa Woznickiego, Wiceprezesa Zbigniewa Boczkę oraz Dyrektora SIDiR Grażynę Łukę wraz z zespołem.

Osoby, które wysłuchały mojej prezentacji na temat „**Rodzaje ryzyka napotykanego przy realizacji projektów**”, pytały mnie ze zdziwieniem, skąd wiem o rodzajach ryzyka, z jakimi mają do czynienia we własnych krajach...! Wygląda na to, że takie same problemy pojawiają się przy realizacji wszelkich projektów niezależnie od kraju, a my nie różnimy się od siebie tak bardzo, jak nam się wydaje...

Przyjrzyjmy się temu zagadnieniu nieco bliżej...

Rodzaje ryzyka napotykanego przy realizacji infrastrukturalnych projektów drogowych

Myśląc o **RYZyku** projektowym występującym na **SZCZEBŁU MAKRO**, nietrudno dojść do wniosku, że polityka lub strategia władz państwowych stanowi jeden z rodzajów ryzyka, z jakim mamy do czynienia na tym szczeblu; ryzyko to występuje może niezbyt często, lecz nie da się zaprzeczyć, że każdy z nas zetknął się przynajmniej raz ze zmianami w rządowej strategii i priorytetach. W skali od 1 (najrzadziej spotykane) do 7 (najczęściej spotykane) polityka lub strategia władz państwowych zajmuje poziom 2.

Jak dotąd nie zetknęłam się z ryzykiem makroekonomicznym (znaczące wydarzenia w dziedzinie gospodarki, finansów czy bankowości, niestabilny poziom inflacji, niestabilne stopy procentowe), lecz można się go spodziewać w obecnej sytuacji, biorąc pod uwagę problemy, z jakimi borykają się dzisiaj banki.

Ryzyko prawne nie jest bynajmniej hipotetyczne, ponieważ zmiany w ustawodawstwie i przepisach podatkowych zachodzą na świecie dość często – państwa starają się udoskonalać własne systemy prawne, co pociąga za sobą zmiany przepisów. Problem polega na tym, że zmiany mają wpływ na rozpoczęte projekty... Poziom tego rodzaju ryzy-

ka wynosi 4 w podanej powyżej skali częstotliwości występowania.

Niekiedy (częstotliwość występowania na poziomie 2 w skali od 1 do 7) ryzyko społeczne zmienia się z potencjalnego problemu w problem jak najbardziej rzeczywisty, gdy nie informuje się społeczeństwa dostatecznie o konieczności i konsekwencjach realizacji określonych projektów i w konsekwencji ludzie okazują sprzeciw.

Ryzyko czynników naturalnych staje się faktycznym problemem w okresie realizacji projektu rzadziej, niż można by się spodziewać: zaledwie 2 przy maksymalnej częstotliwości występowania równej 7 w przyjętej przez nas skali (siła wyższa – nigdy nie zetknęłam się z nią przy rumuńskich projektach, warunki geotechniczne powodują problemy dość często, pogoda – rzadko, środowisko – również rzadko).

Rodzaje **RYZyka** projektowego występującego na **SZCZEBŁU POŚREDNIM** wiążą się, między innymi, z wybo-rem projektu: nabycie działki gruntu czy dostępność lokalizacji – w momencie podpisywania kontraktu na roboty i w późniejszym okresie – częstotliwość 4 w skali od 1 do 7, przeniesienie uzbrojenia czy innych elementów usług komunalnych – częstotliwość 7 w skali od 1 do 7 i wreszcie poziom zapotrzebowania na dany projekt – nigdy nie stykałam się z ryzykiem w tym zakresie, co daje nam średni poziom występowania ryzyka równy 4 w skali od 1 do 7.

Inne rodzaje ryzyka dotyczącego szczebla pośredniego wiążą się z finansowaniem projektu, które stwarza zagrożenia z częstotliwością 3 (przy maksymalnym poziomie równym 7) – ryzyko wynika w mniejszym stopniu z poziomu zainteresowania projektem okazywanego przez inwestorów, a w większym – z dostępności środków na wykup gruntów.

Ryzyko wynikające z projektowania ma poziom 4 w naszej skali od 1 do 7 (niedostatki projektu budowlanego to najczęściej pojawiający się rodzaj ryzyka; rzadziej stykamy się z problemami przy uzyskaniu pozwoleń i zatwierdzeń – opóźnienia w procedurach zatwierdzania, nieprawidłowości w dostarczanej dokumentacji).

Ryzyko budowlane to kolejny rodzaj ryzyka szczebla pośredniego. Wiąże się z przekroczeniem budżetu budowy, opóźnieniami w realizacji harmonogramu, rotacją pracowników budowlanych (ze wszystkim tym stykamy się niemal za każdym razem), opóźnieniami w mobilizacji zasobów wykonawcy – z częstotliwością na poziomie 5 w skali od 1 do 7, a także z wolnym postępem prac, niewypłacalnością podwykonawców i dostawców, zmianami wprowadzanymi w projekcie budowlanym po rozpoczęciu realizacji przedsięwzięcia, niską jakością wykonawstwa (4 w skali od 1 do 7), niewypłacalnością lub niewywiązywaniem się wykonawców ze swoich obowiązków, brakiem personelu nadzorującego (3 w skali od 1 do 7), dostępnością materiałów i nadmierną zmiennością kontraktów (1 w skali od 1 do 7). Średnia częstotliwość występowania ryzyka budowlanego wynosi 5 w skali od 1 do 7.

Ryzyko eksploatacji to kolejny rodzaj ryzyka występującego na szczeblu pośrednim. Wynika z wyższych kosztów konserwacji lub częściej wykonywanych czynności konserwacyjnych, niż pierwotnie zakładano. Występuje rzadko, ponieważ warunki, jakie należy spełnić przy odbiorze robót, są bardzo rygorystyczne.

Rodzaje **RYZYKA** występującego w projektach infrastrukturalnych na **SZCZEBLU MIKRO** dotyczą wzajemnych relacji: największe ryzyko stanowią kryzysy stosunków międzyludzkich wśród personelu (7 w skali od 1 do 7), następnie brak współpracy pomiędzy poszczególnymi organami władzy, z jakimi kontaktujemy się przy nabywaniu gruntów czy uzyskiwaniu pozwoleń, różnice w metodach pracy i poziomie know-how pomiędzy poszczególnymi partnerami, a także brak zaangażowania któregoś z partnerów uczestniczących w realizacji projektu (każdy z tych rodzajów ryzyka pojawia się z częstotliwością 4 w skali od 1 do 7); ponadto organizacja i koordynacja działań w zakresie przenoszenia elementów uzbrojenia terenu czy wycinki drzew podejmowanych przez poszczególne organy władzy, jak również organizacja i koordynacja działań pomiędzy instytucjami i podmiotami działającymi w ramach projektu – wszystkie te rodzaje ryzyka pojawiają się z częstotliwością 3 w skali od 1 do 7. Średnia częstotliwość występowania ryzyka wzajemnych relacji wynosi 6 w skali od 1 do 7.

Ryzyko strony trzeciej to kolejny rodzaj ryzyka występującego na szczeblu mikro. Ryzyko to polega na braku współpracy ze strony władz, szczególnie organów odpowiedzialnych za usługi komunalne, i pojawia się z częstotliwością 5 w skali od 1 do 7.

Reasumując, rodzaje ryzyka pojawiające się w przypadku projektów infrastrukturalnych można uszeregować w następujący sposób:

- wzajemne relacje (6)
- strona trzecia (5)
- budowa (5)
- kwestie prawne (4)
- wybór projektu (4)
- projektowanie (4)
- finansowanie projektu (3)
- polityka lub strategia władz państwowych (2)
- kwestie społeczne (2)
- czynniki naturalne (2)
- *makroekonomia*
- *eksploatacja*.

Kontrahenci i zainteresowane strony projektu powinni podejmować kroki, by wyżej wymienione rodzaje ryzyka nie

stworzyły realnego zagrożenia lub by ograniczyć ich ewentualne skutki.

Środki zaradcze

W kontraktach na roboty hipotetyczne ryzyko – jeśli nie zapobiegnie się mu – pojawia się rzeczywiście, powodując problemy, które prowadzą do roszczeń i sporów.

Aby dopomóc stronom w unikaniu tego rodzaju sytuacji, w kontraktach opartych na warunkach FIDIC stosuje się instytucję Inżyniera oraz odwołania do Rady Rozstrzygania Sporów. Inżynier zajmuje się administrowaniem kontraktami, analizuje roszczenia, prowadzi negocjacje oraz występuje w roli mediatora w przypadku roszczeń i konfliktów pomiędzy stronami, a także przedstawia postanowienia odnośnie roszczeń, z jakimi wystąpiła którakolwiek ze stron. Jeśli strony nie są usatysfakcjonowane postanowieniem Inżyniera, mogą udać się ze sporem do Rady Rozstrzygania Sporów w celu rozwiązania go.

Ta metoda rozsądzania konfliktów i sporów jest korzystna dla stron oraz dla projektu, ponieważ rozstrzygnięcie sporu następuje szybciej, w prostszy, mniej konfliktowy sposób, a koszt takiego rozwiązania jest niższy niż w przypadku postępowania sądowego lub arbitrażowego.

Dobre zrozumienie i właściwe wykorzystanie koncepcji zapobiegania sporom i rozstrzygania ich za pomocą rad rozstrzygania (rozsądzania) sporów pomaga zainteresowanym, pomaga projektom, a także pomaga FIDIC we właściwym stosowaniu i wdrażaniu postanowień kontraktowych.

Fundacja „Rada Rozstrzygania Sporów” (DRBF) jest organizacją typu non-profit działającą na całym świecie na rzecz **unikania i rozwiązywania** sporów za pomocą unikalnej, sprawdzonej w praktyce metody opartej na Radach Rozstrzygania Sporów (DRB), polegającej na zapobieganiu sporom i rozsądzaniu ich poprzez tego rodzaju rady rozjemcze.

Obecnie powstaje oddział DRBF obejmujący swoim zasięgiem Europę i Azję; celem oddziału jest promowanie przedstawionej powyżej koncepcji rady rozjemczej w regionie z uwzględnieniem lokalnej specyfiki. Wszyscy zainteresowani szerszymi informacjami na temat DRB lub pragnący włączyć się w akcję promowania tej metody zapobiegania i rozstrzygania sporów mogą skontaktować się z oddziałem DRBF na Europę i Azję pod adresem dabdrb@gmail.com lub alina.oprea.v@gmail.com, lub też przyłączyć się do nas, odwiedzając stronę internetową fundacji: <http://dabdrb.googlepages.com>

Cykliczne szkolenia w FIDIC



dr Marcin

SPYRACzłonek Koła Młodych
Profesjonalistów SIDiR

W lutym 2009 roku rozpoczęło się cykliczne szkolenie organizowane przez FIDIC. Inicjatywa skierowana jest do młodych profesjonalistów, osób które zajmują, albo będą zajmowały w przyszłości menadżerskie stanowiska w firmach konsultingowych.

Szkolenie odbywa się przy pomocy interaktywnej platformy internetowej. Uczestnicy po zalogowaniu mają dostęp do wirtualnej sali lekcyjnej, specjalnej listy dyskusyjnej oraz zasobów FIDIC'a związanych z tematyką szkolenia. Ponadto możliwy jest podgląd profili uczestników szkolenia.

Uczestnicy szkolenia zostali podzieleni na dwie grupy. Każda z grup liczy kilkunastu uczestników z różnych krajów i stron świata. Podstawowym kryterium podziału były strefy czasowe, w których mieszkają uczestnicy. Umożliwiło to udział we wspólnych spotkaniach i dyskusjach zaplanowanych przez organizatorów.

Podczas szkolenia przedmiotem zajęć są cztery zadania („case studies”). Na opracowanie zadania przewidziane jest sześć tygodni. Praca nad zadaniem rozpoczyna się od spotkania wprowadzającego, na którym moderator objaśnia jego zakres. Z pośród uczestników szkolenia wytypowany jest edytor zadania, czyli osoba odpowiedzialna za koordynowanie pracy zespołu i podsumowanie jego przemyśleń. Po trzech tygodniach odbywa się spotkanie „pośrednie”, na którym prezentowane są pierwsze wnioski. Finalna prezentacja ma miejsce po sześciu tygodniach.

Pierwsze zadanie dotyczyło problemu zarządzania zasobami ludzkimi w firmach konsultingowych. Analiza tego problemu odbywała się na przykładzie dwóch wyimaginowanych firm. Pierwsza z nich ABS to firma o tradycyjnej, zbie-

rarchizowanej strukturze, mająca swoją siedzibę w Republice Południowej Afryki. Druga to elastyczna i dynamiczna firma G-dex z Londynu. Obydwie firmy znają się i współpracują ze sobą przy różnych projektach. Po zakończeniu ostatniego wspólnego zadania, podczas realizacji którego okazało się, że G-dex znacznie lepiej radzi sobie z nowoczesnym zarządzaniem projektem, a ABS boryka się z brakiem elastyczności i wykwalifikowanej kadry, G-dex składa propozycję połączenia dwóch firm. Analizując tą sytuację okazuje się, że faktycznie jest to propozycja przejścia firmy ABS.

Analiza tej sytuacji skłoniła nas do zastanowienia się nad doniosłą rolą zarządzania zasobami ludzkimi (*human resources management*) w firmach konsultingowych. Okazuje się, że niezależnie od ich rozmiaru i pola działania jest to istotny aspekt wpływający na efektywność poczynąń firmy. Uczestnicy mieli również możliwość skupienia się nad aspektem przejścia i łączenia się firm. Ten poufny i wymagający ważnych konsultacji proces nie może pozostać bez wpływu na zatrudnionych w firmach pracowników. Zawsze celowe jest wykonanie bilansu zysków i strat oraz oszacowanie, czy aktualna sytuacja ekonomiczna jest najwłaściwsza dla takich działań.

Kolejne zadanie szkoleniowe, którego analiza rozpoczęła się w kwietniu dotyczy struktur własnościowych firm. Tym razem ponownie analizowana jest sytuacja dwóch firm, które zmieniają swoją strukturę własnościową. Zakończenie tego zadania projektowego planowane jest pod koniec maja.

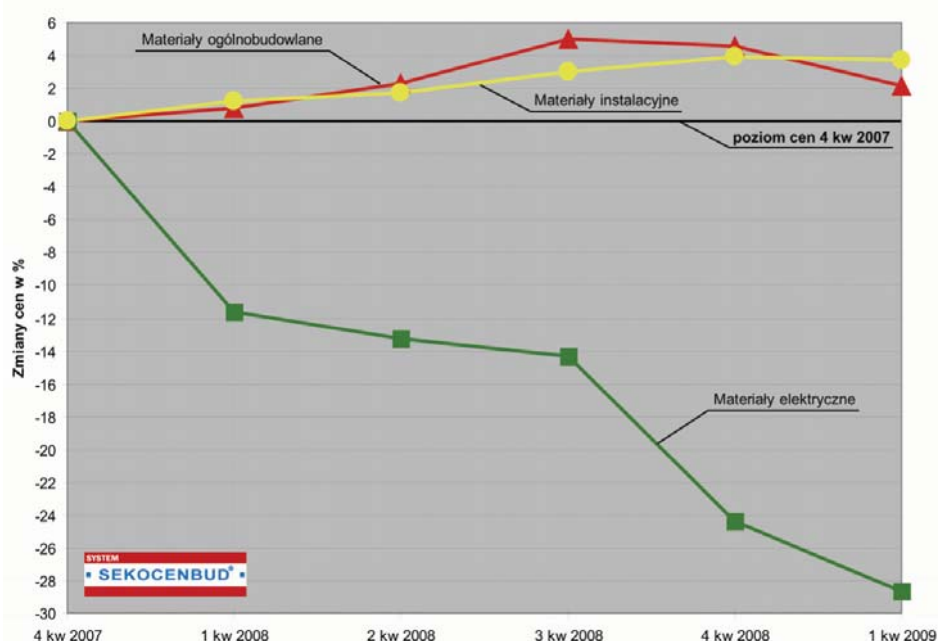
Najciekawszym aspektem tego interaktywnego szkolenia jest możliwość zapoznania się ze zdaniem osób pochodzących z różnych kultur i zakątków świata. Dzięki temu podczas analizowania kolejnych zadań projektowych uczestnicy mają możliwość spojrzenia na problem z różnych perspektyw i czerpania z doświadczenia innych kolegów. Niedosyt może pozostawić brak bezpośredniego kontaktu z wykładowcami kursu. Organizacja pracy nad zadaniem w wieloosobowym i wielokulturowym zespole jest wyzwaniem samym w sobie. Cieszy fakt, że im dłużej razem pracujemy, tym łatwiej jest się nam porozumieć i wspólnie działać.

Ceny materiałów budowlanych na przełomie roku 2008 i 2009

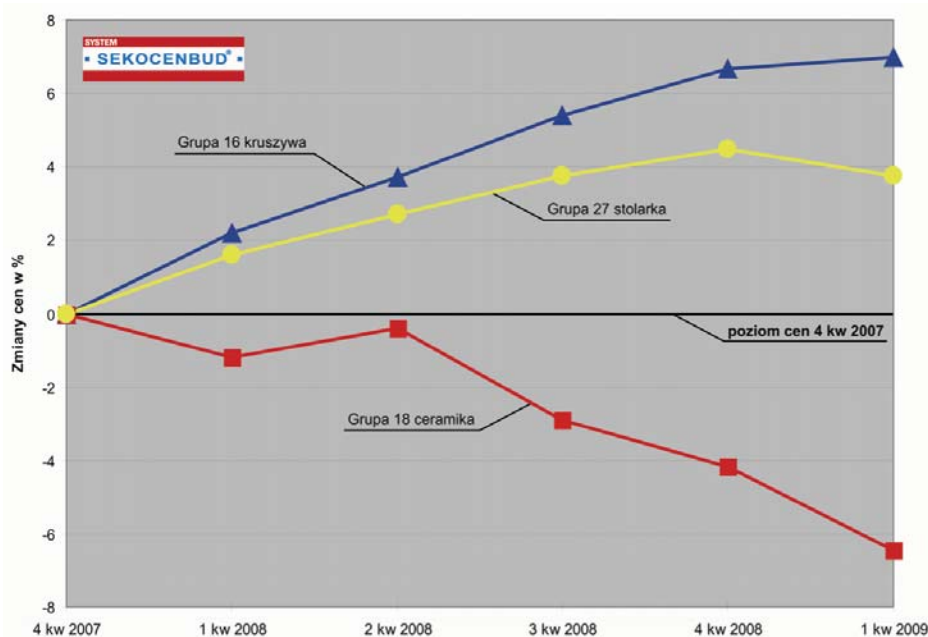


Janusz
TRACZYK

Redaktor Naczelny Wydawnictw
SEKOCENBUD Wiceprezes Zarządu
OWEOB „Promocja” Sp. z o.o.



Wykres 1. Narastające zmiany cen materiałów zużywanych w budownictwie wg rodzajów



Wykres 2. Narastające zmiany cen materiałów ogólnobudowlanych wg wybranych grup

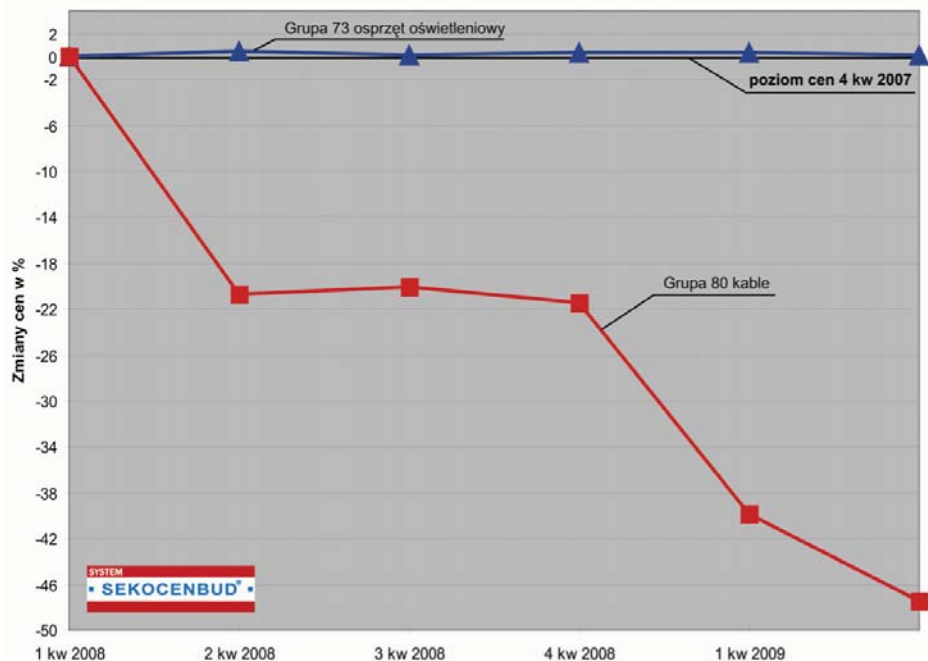
Już od początku 2008 roku w notowaniach systemu SEKOCENBUD obserwowaliśmy znacznie mniejsze wzrosty cen materiałów budowlanych, sanitarnych i elektrycznych w porównaniu z **nieprzewidywalnymi** zmianami cen w roku 2007. W 2-gim kwartale ubiegłego roku obserwujemy w budownictwie, a tym samym i na rynku materiałów budowlanych pewną stabilizację. To w znakomity sposób umożliwiło oszacowywanie wartości zamówień oraz kwot wynagrodzenia za przyjęte do realizacji roboty, z dużym przybliżeniem do ponoszonych rzeczywiście kosztów. Trwało to jednak krótko, gdyż zawyżone niejednokrotnie ceny (m. in. w wyniku zмовы producentów) zaczęły się obniżać do poziomu sprzed okresu znacznych wzrostów w 2007 roku.

Pod koniec 2008 roku i w 1-wszym kwartale 2009 roku obserwujemy dalszy spadek cen, ale tym razem spowodowany znaczną obniżką popytu na obiekty i roboty budownictwa mieszkaniowego, w tym szczególnie wielorodzinnego.

Na wykresie 1 przedstawiono narastającą zmianę cen w % materiałów ogółem dla poszczególnych rodzajów, tj. dla materiałów ogólnobudowlanych, elektrycznych oraz sanitarnych. Największy spadek w stosunku do 2007 r., bo aż 28,5% zanotowano w materiałach elektrycznych. Ceny materiałów ogólnobudowlanych od 3-ch kwartałów, też powoli się obniżają, ale ciągle jeszcze są powyżej cen z IV kw. 2007 r. (ok. 2%).

O wiele ciekawiej przedstawia się sytuacja, gdy ocenie poddać poszczególne grupy materiałów. Na wykresie 2 obserwujemy ciągły spadek cen ceramiki budowlanej (6,6% od IV kw. 2007 r.), gdy tymczasem ceny stolarki budowlanej zaczęły maleć dopiero w I kw. 2009 r. Ceramika budowlana i stolarka, to przede wszystkim budownictwo mieszkaniowe. W tym czasie ceny kruszyw budowlanych ciągle wzrastają (od IV kw. 2007 r. do I kw. 2009 r. wzrosły ok. 7%), ale jest to materiał zużywany w dużych ilo-

Ceny materiałów budowlanych na przełomie roku 2008 i 2009

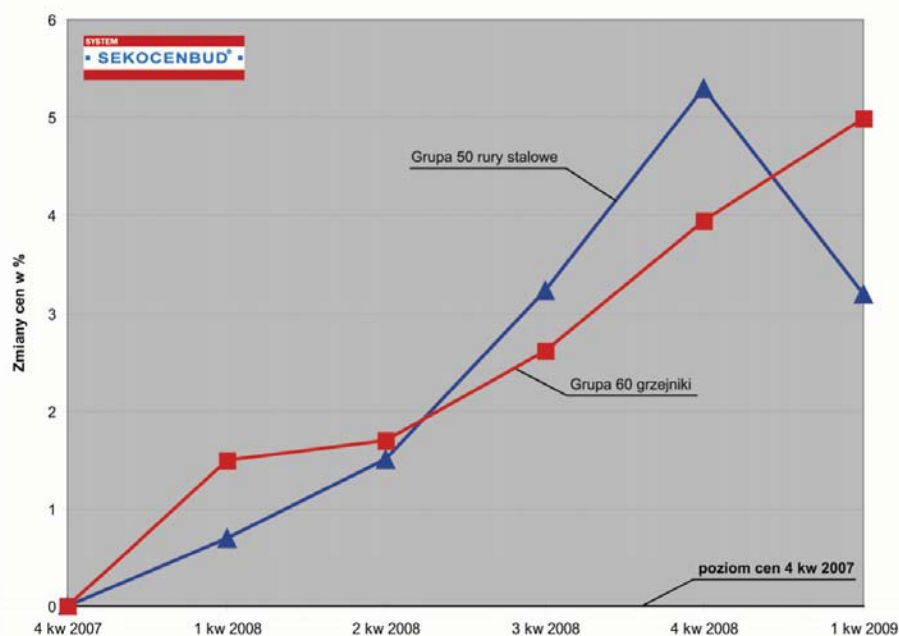


ściach w budownictwie inżynierskim, które na razie nie poddaje się wpływowi kryzysu.

W materiałach elektrycznych obserwujemy znaczne rozchwianie rynku (patrz wykres 3). Osprzęt oświetleniowy (grupa 73) w ciągu ostatnich 5-ciu kwartałów praktycznie utrzymuje ceny na stałym poziomie, za to ceny kabli (grupa 80) uległy obniżeniu w tym samym okresie, średnio aż o 46,8%.

W materiałach instalacji sanitarnych ceny grupy 60 tj. grzejników ciągle rosły w niewielkim stopniu (5% w ciągu 5-ciu kwartałów), z kolei ceny rur stalowych instalacyjnych (grupa 50), w ostatnim kwartale zmalały o 2% (patrz wykres 4). Jak widać ceny materiałów sanitarnych narazie wykazują stosunkowo niewielkie zmiany.

Przedstawione powyżej wykresy i ich zróżnicowana dynamika zmian w poszczególnych rodzajach i grupach materiałów nakazują baczną obserwację tych zjawisk, które w istotny sposób mogą wpłynąć na ostateczny poziom cen robót, a tym samym na wielkość wynagrodzenia. W tej sytuacji zarówno inwestorzy (zamówienia) jak i wykonawcy robót powinni uważnie śledzić zachodzące zmiany cen na rynku budowlanym, które w systemie SEKOCENBUD są co kwartał publikowane w biuletynie „Zagregowane Wskaźniki Waloryzacyjne ZWW” (informacja o ruchu cen w budownictwie).



Wykres 4. Narastające zmiany cen materiałów instalacyjnych wg wybranych grup

Patronem cyklu
„Ceny w budownictwie”
jest OWEOB Promocja



SYSTEM
SEKOCENBUD

www.sekocenbud.pl



conseiller
concevoir
coordonner



2009 – Rok Kreatywności i Innowacyjności

„Silny potencjał innowacyjny w branży konsultingu inżynierskiego”

ORI (Organizacja firm konsultingu inżynierskiego), belgijska organizacja członkowska Europejskiej Federacji Stowarzyszeń Konsultingu Inżynierskiego (EFCA) ma przyjemność być gospodarzem Walnego Zebrania EFCA, które odbędzie się w Brukseli w dniach 4-5 czerwca 2009r. EFCA jest organizacją obejmująca sektor konsultingu inżynierskiego, w którym zatrudnionych jest milion osób przynosząc 100 mld euro obrotów rocznie.

Firmy konsultingu inżynierskiego są przekonane, że mogą, a nawet muszą odegrać przypisaną im rolę, aby zmierzyć się z wyzwaniami dnia dzisiejszego. Atutem firm konsultingowych jest ich doświadczenie, które pozwala na tworzenie lepszego świata.

Dla techników i inżynierów pracujących w firmach konsultingowych innowacja jest chlebem powszednim. Znajdowanie rozwiązań pozwalających na wykonanie zadań jest kluczowym zagadnieniem w budownictwie i przemyśle. Firmy inżynierskie projektują, analizują i tworzą obiekty, sprzęt lub wyroby przemysłowe i dlatego ich cechą jest ciągła innowacyjność.

Każde przedsięwzięcie wymaga nowych i konkretnych rozwiązań technicznych, finansowych, prawnych i organizacyjnych. Inżynierowie konsultanci przyzwyczajeni są do tworzenia nowych unikalnych innowacyjnych konfiguracji dopasowanych do specyfiki poszczególnych przedsięwzięć. Z tego powodu możemy odegrać ważną rolę w społeczeństwie informacyjnym, w którym kluczową rolę pełni zrównoważona innowacyjność.

Wyzwania z dziedziny gospodarki i ochrony środowiska to istotna szansa dla naszego sektora. Przemysł nie jest obecnie odpowiednio przygotowany i nie wykorzystuje w sposób optymalny możliwości tkwiących w innowacyjności. Jesteśmy świadomi tego, że jako sektor będziemy musieli zwiększyć nasze wysiłki i inwestycje na innowacyjność. Stwierdziliśmy, że istnieje kilka przeszkód dla innowacji

w branży konsultingu inżynierskiego. Wynikają one z podziałów, które ograniczają potencjalną współpracę między różnymi uczestnikami przedsięwzięć, barier administracyjnych i finansowych takich jak ubezpieczenia, trudności w zastosowaniu prawodawstwa w zakresie zamówień publicznych lub środków finansowych przeznaczanych przez firmy na innowacje.

Zatem, konieczność wprowadzenia innowacji i zrównoważonego rozwoju wiąże się ze zmianami. Kierownictwo firm w naszej branży musi nabrać przekonania o ważności innowacji i potrzebie promowania jej w poszczególnych firmach, a sektor publiczny powinien otworzyć się na wspólną innowacyjność i odpowiednio ją wynagradzać. Ponadto, sektor publiczny mógłby wpłynąć na zwiększenie innowacyjności poprzez wprowadzenie zachęt finansowych oraz promowanie bardziej aktywnej postawy i nastawienia na współpracę pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym działającym na rzecz realizacji przedsięwzięć.

I co może najważniejsze w naszej branży – istnieje potrzeba polepszenia relacji między wszystkimi interesariuszami tzn. relacji Inwestor – firma Inżyniera Projektu – firma Wykonawcy, ponieważ obecnie funkcjonujący model oparty jest na przestarzałych koncepcjach (proces „sekwencyjny”), które należy unowocześnić tak, aby mogły sprostać dzisiejszym wyzwaniom. Związki pomiędzy inwestorem a dostawcami i pozostałymi uczestnikami przedsięwzięcia (inżynierami, architektami, wykonawcami i operatorami przedsięwzięcia) wymagają ponownego przeanalizowania pod kątem zrównoważonego partnerstwa i lepszej integracji pełnionych przez nich ról (proces „konwergencyjny”).

Jest sprawą oczywistą, że kraje rozwinięte muszą zwiększyć swój potencjał innowacyjny, gdyż w przeciwnym wypadku stracą swoją pozycję na rynku w ostrej konkurencji z krajami rozwijającymi się.

W celu uzyskania dalszych informacji prosimy o kontakt:

ORI ASBL / VZW

Anya de Bie
Secretary-General
Rue Colonel Bourg, 105
1030 Brussels
Tel: +32 (0)2/706.05.70
Fax: +32 (0)2/706.05.79
e-mail: info@ori.be
Web: www.ori.be

EFCA

Jan Van der Putten
Secretary-General
Avenue des Arts 3/4/5
1210 Brussels
Tel: +32 (0)2/209.07.70
Fax: +32 (0)2/209.07.71
e-mail: efca@efca.be
Web: www.efcanet.org

13 marca 2009 r.

Spotkanie Dyrektorów i Sekretarzy generalnych w Rzymie. SIDiR reprezentowała Grażyna Łuka-Doktorska. Spotkanie poświęcone było tematyce kryzysu ekonomicznego i zmianom klimatycznym w zglobalizowanym świecie.

Przedstawiciele poszczególnych organizacji EFCA przedstawili pokrótce sytuację ekonomiczną oraz środki przedsięwzięte przez rządy mające przeciwdziałać kryzysowi w ich krajach. Zastanawiano się wspólnie nad rolą inżynierów w zaistniałej sytuacji oraz możliwymi działaniami EFCA. Uznano jednakże, że EFCA nie widzi możliwości rozpatrywania problemu na poziomie innym niż krajowy (ze względu na różne systemy prawne czy podatkowe).

W drugiej części narady Poul Oortwijn z ON-RI (holenderskie stowarzyszenie inżynierów – konsultantów) przedstawił prezentację ukazującą problem zmian klimatycznych i aktualnych inicjatyw Komisji Europejskiej mających na celu przeciwdziałanie tym zmianom. Prelegent ukazał problem na przykładzie krajów, których znaczną część powierzchni stanowi depresja.

W kontekście przeciwdziałania zmianom klimatycznym i koniecznej innowacyjności została podkreślona rola konsultingu inżynierskiego.



Grażyna
ŁUKA-DOKTORSKA
Dyrektor Biura SIDiR

17 kwietnia 2009 r.

Klub Rozjemców i Wykładowców SIDiR. Spotkanie Klubu (poprzedzające zebranie Zarządu) dotyczyło najnowszych zmian w ustawie PZP. Prelegentem była Pani Mec. Małgorzata Stachowiak z Grupy Doradczej Sienna. Przedstawiła ona podstawowe zmiany dokonane w Ustawie 24 października 2009. Najważniejszy element noweli dotyczy zdaniem Mec. Stachowiak możliwości i warunków wprowadzania zmian do umowy o zamówienie publiczne. Wystąpienie, ze względu na wagę tematu, spowodowało burzliwą dyskusję i wielu uczestników zwracało uwagę na konieczność kontynuacji tematu i organizację dalszych spotkań.

18 kwietnia 2009 r.

w budynku NOT na ulicy Czackiego 3/5 miało miejsce **Walne Zgromadzenie Członków SIDiR**. W Zgromadzeniu uczestniczyła rekordowa liczba 53 osób. WZCS pożegnało minutą ciszy zmarłego kolegę Stanisława Sabacińskiego – Przewodniczącego Komisji Rewizyjnej.

Przewodniczącym Zgromadzenia wybrano jednogłośnie kol. Tomasza Latawca.

Sprawozdanie z działalności Zarządu przedstawił Prezes SIDiR Krzysztof Woźnicki, a sprawozdanie Komisji Rewizyjnej Krzysztof Kamiński. WZCS skwitowało Zarząd z działalności za rok 2008 i przyjęło przedstawione przez Skarbnika Jana Zambrzyckiego założenia finansowe na rok 2009.

W głosowaniu tajnym wybrano (wobec rezygnacji kol. Edyty Targońskiej i Andrzeja Archanowicza) nowych członków Zarządu: Tomasza Latawca i Zbysława Jozenasa a także w miejsce Stanisława Sabacińskiego Sławomira Maja.

Przyjęto też proponowane przez Zarząd zmiany w Statucie Stowarzyszenia, jednak w toku dyskusji okazało się, że będą konieczne dalsze zmiany. Zarząd zobowiązał się do przygotowania listy tych zmian i rozesłania ich członkom SIDiR. Będą one dyskutowane podczas następnego WZCS.

W drugiej – nieformalnej części obrad podjęto wątek Kodeksu Etyki Inżyniera Konsultanta.

Wobec skomplikowania tematu – postanowiono kontynuować prace nad statutem w ciągu następnego roku i przedstawić materiał (uwzględniający uwagi członków) podczas następnego WZCS

11 maja 2009 r.

w budynku KIG przy ul. Trębackiej 4 w Warszawie, odbyło się spotkanie z Prezydentem EFCA Dr. Panosem Panagopoulousem. Spotkanie miało na celu dyskusję nad relacją FIDIC – EFCA. Dr Panagopoulos przedstawił w skrócie cel i działalność EFCA (skupiającej obecnie 28 organizacji krajowych, których firmy członkowskie zatrudniają w sumie ok. miliona pracowników i generują powyżej 100 miliardów obrotów rocznie). Główny przedmiot działalności EFCA stanowią, z jednej strony promocja branży konsultingu inżynierskiego, z drugiej różne przedsięwzięcia (lobbying przy Komisji Europejskiej) mające stworzyć optymalne warunki funkcjonowania branży.

W tym kontekście niecelowa wydaje się więc całkowita fuzja z FIDIC, który jest organizacją globalną i dla którego problemy europejskie nie stanowią priorytetu. Dyskusja będzie kontynuowana na GUM EFCA w czerwcu 2009.

Panos Panagopoulos zaprosił także zebranych do aktywnego uczestnictwa w pracach komisji EFCA, które wypracowują stanowisko organizacji w istotnych dla niej kwestiach.

**Stowarzyszenia
Inżynierów,
Doradców
i Rzeczoznawców
(SIDiR)**

ul. Długa 44/50, lok. 101
00-241 Warszawa
tel./fax.: +48 022 826 16 72
tel./fax.: +48 022 826 56 49
www.sidir.pl
e-mail: biuro@sidir.pl



Stały Sąd Polubowny, zwany w dalszej części Regulaminu „Sądem” lub „Sądem Polubownym” działa w Warszawie przy Stowarzyszeniu Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców, zwanym dalej SIDiR, jako samodzielna jednostka organizacyjna w zakresie orzecznictwa na podstawie uchwały Zarządu SIDiR z dnia 9 kwietnia 2005 roku. Sąd ten został powołany dla rozstrzygania właściwych dla niego sporów powstałych w związku z realizacją umów zawartych według wzorów FIDIC, jak również umów zawartych w wyniku przetargów przeprowadzonych zgodnie z obowiązującym polskim prawem w zakresie zamówień publicznych.



Szanowni Państwo,

Stowarzyszenie **SIDiR** wyłączny reprezentant FIDIC w Polsce ma zaszczyt zaprosić Państwa do wzięcia udziału w **nowym** cyklu szkoleń otwartych poświęconych problematyce FIDIC:

HARMONOGRAM SZKOLEŃ

» 8–9 lipca 2009: „Warunki Kontraktowe FIDIC”

» 9–10 września 2009: „Zarządzanie Budową według Warunków Kontraktowych FIDIC”

» 29–30 września 2009 r: Zarządzanie Projektami Budowlanymi w realizacji Inwestycji Celu Publicznego”

Szkolenia odbędą się w godzinach 10.00–16.00 i drugiego dnia 9.00–15.00 w Domu Technika NOT przy ulicy Czackiego 3/5 w Warszawie. Koszt szkolenia: 1000 złotych od osoby.

Koszt szkoleń obejmuje:

- Materiały dydaktyczne
- Rejestrowane w SIDiR zaświadczenie o odbyciu szkolenia
- Ciepłe posiłki
- Przerwy kawowe

Celem szkoleń jest pogłębione wprowadzenie w tematykę zasad FIDIC powszechnie stosowanych w umowach międzynarodowych (kontraktach finansowanych ze środków unijnych czy Bank Światowy) oraz coraz częściej krajowych (w szczególności w obszarze zamówień publicznych). Problematyka FIDIC nabiera też szczególnego znaczenia w świetle przyjętej 16 listopada 2006 Dyrektywy o usługach.

Szkolenia skierowane są
do wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego!

Nasi wykładowcy są międzynarodowymi ekspertami i konsultantami FIDIC mają także bogatą praktykę trenerską i pedagogiczną.

Nr ewidencyjny w rejestrze
instytucji szkoleniowych: 2.14.00002/2009

**Możemy także
specjalnie przygotować
(według wybranej
problematyki FIDIC)
i przeprowadzić szkolenie
w Państwa firmie!**

Zarząd SIDiR



**Stowarzyszenia
Inżynierów,
Doradców
i Rzeczoznawców
(SIDiR)**

ul. Długa 44/50, lok. 101
00-241 Warszawa
tel./fax.: +48 022 826 16 72
tel./fax.: +48 022 826 56 49
www.sidir.pl
e-mail: biuro@sidir.pl

**Zgłoszenia prosimy dokonywać na karcie uczestnictwa.
Wzór karty znajdą Państwo na naszej stronie internetowej: www.sidir.pl**