

KONSULTANT

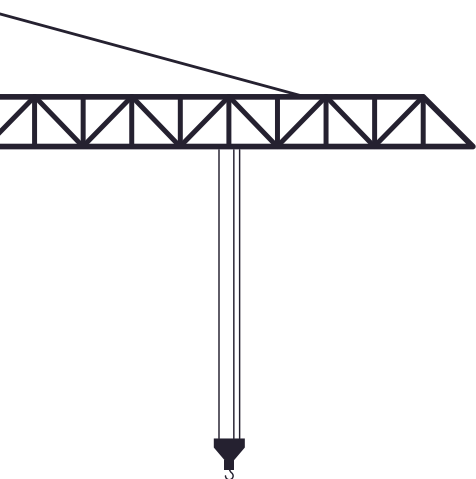
BIULETYN



STOWARZYSZENIE
INŻYNIERÓW DORADCÓW
I RZECZOZNAWCÓW

nr 56 marzec 2021





4
OD NACZELNEGO
RAFAŁ BAŁDYS REMBOWSKI
Wyzwanie przyjęte

6
FELIETON
MICHAŁ SKORUPSKI
Era covid – i co dalej?

8
WARUNKI KONTRAKTU
RYSZARD STOPA
**Umowa o roboty budowlane
w czasach pandemii COVID-19**

12
PANDEMIA
SABINA CARBOL, KLAUDIA MAJKUTEWICZ
**Instrumenty pomocowe w kontekście
pandemii COVID-19 – Rozwiązania
dla branży budowlanej**

18
PRAWO
ŁUKASZ MRÓZ
**Termin wystąpienia z pozwem
o podwyższenie ryczałtu**

22
FELIETON
KRZYSZTOF KOWALCZYK
**O ugodach w sporach z jednostkami
sektora finansów publicznych.
Jak było, jak jest, a jak być może**

26
KONKURS
MICHAŁ SIEJDA
**Jak udowodnić żądanie
o podwyższenie wynagrodzenia
w związku z nadzwyczajną zmianą
stosunków?**

30
WYWIAD
DOKTOR STANISŁAW GASIK
**Koniec Strategii na rzecz
Odpowiedzialnego Rozwoju**

32
KONKURS
GRZEGORZ PISKORZ
ŁUKASZ WIERUSZEWSKI
**V edycja Krajowego
Konkursu dla Młodych
Profesjonalistów 2020**



SIDiR jest członkiem:
Fédération Internationale Des
Ingénieurs-Consailleurs – FIDIC
European Federation of Engineering
Consultancy Associations – EFCA

Biuletyn „Konsultant”
Wydawca: Stowarzyszenia Inżynierów
Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR)
ul. Trębacka 4, 00-074 Warszawa
tel.: +48 22 826 16 72
biuro@sidir.pl

Redaktor naczelny: Rafał Bałdys Rembowski

Kolegium redakcyjne:
inż. Tomasz Łatawiec, mgr inż. Tamara Małasiewicz,
mgr inż. Grzegorz Piskorz, mec. Tomasz Skoczyński,
mec. Łukasz Mróz, mgr inż. Rafał Bałdys Rembowski

Skład i opracowanie graficzne: Homework

Publikowane w Biuletynie „Konsultant” artykuły
prezentują stanowiska, opinie i poglądy ich Autorów.

Redakcja zastrzega sobie prawo do adiustacji
tekstów i zmiany tytułów. Przedruki i wykorzystanie
opublikowanych materiałów może odbywać się
za zgodą Kolegium redakcyjnego.

Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść
zamieszczanych reklam.

Reklama w biuletynie:
W sprawie szczegółowej oferty i cennika reklam
prosimy o kontakt z biurem SIDiR:
biuro@sidir.pl



TOMASZ LATAWIEC
Stowarzyszenie Inżynierów Doradców
i Rzeczoznawców (SIDiR)
Prezes Zarządu

Koleżanki i Koledzy!

Za nami trudny rok, a kolejny zapowiada się podobnie nieszablonowo – raczej znowu będzie więcej pracy zdalnej i więcej kontaktów wideo niż w realu. Obostrzenia pandemiczne wymusiły na nas całkiem nowe podejście do aktywności Stowarzyszenia. Jak łatwo możecie zauważyć, zmiany dotyczą także Biuletynu – zmieniliśmy nie tylko wygląd i układ, ale także sposób dotarcia z Biuletem do szerszego grona odbiorców. Zaprosiliśmy do współpracy nowych autorów i co najważniejsze – nowego Redaktora Naczelnego. Miło mi poinformować, że funkcję tę pełnić będzie kolega Rafał Bałdys Rembowski, który także jest odpowiedzialny za nowy projekt na poszerzanie odbiorców niesionych przez nas idei – podcast PRZE:budowa. Do słuchania podcastu zapraszam Was gorąco i oczywiście do dzielenia się Waszymi uwagami co do tego pomysłu Stowarzyszenia. Grono kolegium redakcyjnego poszerzyliśmy również o mec. Łukasza Mroza, który zgodził się wesprzeć nas swoją ekspertyzą. W tym miejscu warto wspomnieć o naszej obecności w mediach społecznościowych – nasza aktywność jest coraz bardziej zauważalna. To cieszy, ale jest także wyzwaniem, bowiem wymusza na nas systematyczne i przemyślane działania nakierowane na konkretnego odbiorcę głoszonych przez nas treści. Cóż – świat pędzi do przodu, a my razem z nim.

Nie czekając na poprawę sytuacji pandemicznej, postanowiliśmy zorganizować VII edycję Konferencji SIDiR w trybie zdalnym i to już w marcu. Tematem Konferencji są – jakże by inaczej – zagadnienia związane z Covid-19 i ich wpływ na roszczenia i pozycje stron kontraktów. Bogaty Program Konferencji, wyjątkowi prelegenci i nowa formuła prowadzenia w trybie zdalnym paneli merytorycznych spodobała się wyjątkowo szerokiemu gronu uczestników. Ilu ich ostatecznie będzie i czy przekroczymy magiczną liczbę 1000 uczestników okaże się już po wydaniu tego numeru Biuletynu. Trzymam kciuki i wierzę, że tak się stanie.

Główną osią Konferencji *Roszczenia związane z Covid-19 w budownictwie. Strategie i sposoby dochodzenia roszczeń w rzeczywistości covidowej* będą kwestie związane z wpływem Covid-19 na inwestycje budowlane. Zawsze staraliśmy się, aby tematy naszych konferencji odpowiadały na najbardziej aktualne problemy. Ufamy, że tak będzie i tym razem. Temat jest bardzo istotny, dotyczy zarówno zamawiających, jak i wykonawców oraz podwykonawców, co zostało zauważone także przez rząd, który ogłasza co chwila kolejne tarcze antycovidowe.

Nowe kierunki działań jakie sobie wyznaczaliśmy jako Zarząd na ten rok, to stworzenie Biblioteki Inżyniera Konsultanta i otwarcie studiów podyplomowych z dwoma uczelniami wyższymi, z programem nakierowanym na szkolenie profesjonalnych Inżynierów Konsultantów.

Co do Biblioteki – już w marcu chcemy wydać II edycję Standardów Realizacji Inwestycji SIDiR, która to pozycja będzie uzupełniona książkami podejmującymi tematykę identyfikacji i zarządzania ryzykami kontraktowymi, zarządzania roszczeniami w trakcie realizacji inwestycji budowlanych, praw i odpowiedzialności Inżyniera Kontraktu. To na początek, a co jeszcze się znajdzie w Bibliotece? Tu apel do Was – zaproponujcie co Waszym zdaniem w naszej Bibliotece Inżyniera Konsultanta powinno się znaleźć. Mamy ambitne plany, by co kwartał wydawać nową pozycję i promować SIDiR jako profesjonalnego wydawcę wspierającego merytorycznie Inżynierów Konsultantów i wszystkich innych zajmujących się przygotowaniem i realizacją inwestycji budowlanych. I wierzę w to, że na planach się nie skończy!

Nie ustajemy też w działaniach nakierowanych na szerzenie dobrych praktyk podczas warsztatów i szkoleń. Warsztaty, co do zasady, pozostaną otwarte i bezpłatne. Chcemy w ten sposób docierać do szerokiego grona odbiorców i nieść kaganek oświaty. Szkolenia w nowej formule, z wykorzystaniem nowych platform informatycznych oraz nowych wykładowców, zapewne też znajdą rynkowe uznanie. To wszystko w ramach projektu Akademii SIDiR.

W gronie członków Zarządu SIDiR rozpoczęliśmy rozmowy o wprowadzeniu stażu kandydackiego dla osób starających się o przyjęcie do SIDiR. Co to będzie i czego po takim stażu sobie obiecujemy? Odpowiem w następnym wydaniu Biuletynu KONSULTANT, do czytania którego zachęcam.

Do zobaczenia podczas VII edycji Konferencji Stowarzyszenia Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców oraz Sądu Arbitrażowego przy Stowarzyszeniu!



RAFAŁ BAŁDYS REMBOWSKI
Redaktor Naczelny

Od ponad 10 lat angażuję się w działania prorozwojowe branży inżynierskiej oraz budownictwa, o czym zarząd SIDIR musi pamiętać, bowiem niezależnie od zajmowanego stanowiska, zawsze będę dążył do tego, żeby zmieniać otoczenie naszej branży na bardziej efektywne.

Wyzwanie przyjęte

Branża inwestycyjna i budowlana, choć tradycyjnie oporna na innowacje i nowe technologie, powoli zaczyna się zmieniać. U podstaw tej zmiany jest zupełnie nowa percepcja rzeczywistości oparta na informacji i jej przetwarzaniu. To proces, który jest nieuchronny, bo siły, które go wywołują, mają swoje źródła poza samą branżą i zmieniają całą cywilizację.

Wg raportu *Global StorageSphere forecast*¹ z ubiegłego roku ilość danych przechowywanych na Świecie na dyskach wzrośnie z obecnych 6,8 ZB (zeta bajtów) do 8,9 ZB do roku 2024, co oznacza, że w latach 2019 – 2024 roczny przyrost to ponad 20%. Nieskrępowany dostęp do informacji, łatwość generowania treści oraz szybkość ich dezaktualizacji sprawiły, że mimo woli nasza uwaga rozpraszana jest pomiędzy rzeczy istotne i błahe, a czasami wprost nieprawdziwe. W tym strumieniu danych tracimy orientację i zdolność szybkiego klasyfikowania treści, ponadto dochodzi problem wymiany informacji w obszarach tzw. bańki informacyjnej, czyli grona osób i organizacji o relatywnie spójnej wizji na dany temat. Rozwój cywilizacyjny już dawno przekroczył próg, w którym człowiek, w przeciągu swojego życia, mógłby zgłębić kilka gałęzi wiedzy. Ludzkość wkroczyła w fazę ultra-wąskiej specjalizacji, a jej dalszy rozwój całkowicie zależy od pogłębiania tego trendu. To wąska specjalizacja technologii dała szansę na powstrzymanie pandemii, która na poważnie zagrażała ludzkości, tak jak inna technologia zostałaaby zaangażowana, gdyby okazało się, że jakiś kosmiczny obiekt ma kolizyjną trajektorię z Ziemią. Na co dzień nie interesujemy się pracą naukowców, którzy śledzą kosmiczne obiekty potencjalnie zagrażające naszej planecie. Tak samo nie interesowaliśmy się, a większość z nas zupełnie nie miała świadomości, o postępach w biologii molekularnej i technologii mRNA, która dziś ratuje znany nam porządek świata.

My inżynierowie, konsultanci i prawnicy, w naszej wąskiej specjalizacji, również mamy swoje cegiełki do dołożenia. Gdyby losy ludzkości zależały od budowy jakiegoś inżynierskiego obiektu, to zadzwoniliby po nas. Niestety, nawet na swoim polu musimy mierzyć się z globalnymi problemami, które wcześniej nie występowały:

- nadmiar treści;
- wysiłek jaki należy włożyć, żeby dotrzeć do wartościowych treści;
- brak wiedzy i lub świadomości wśród decydentów (administracja i zarządy firm).

Zjawisko to obserwuję od lat, a wraz z przeniesieniem się sporej części aktywności zawodowych do sieci, przybrało tylko na sile. Zwyczajnie co raz trudniej ogarnąć to, co się wokół nas dzieje, nawet w naszej branży. Poszczególne gałęzie konsultingu inżynierskiego i budownictwa specjalizują się coraz szybciej, bo co raz szerzej wykorzystują technologie informatyczne. Tworzą się nowe rozwiązania, o których jeszcze 10 lat temu nie wiedzieliśmy, że są możliwe lub że mogą być potrzebne. W Polsce ten trend doprowadził to zderzenia cywilizacyjnego starego i nowego porządku: budujemy nowoczesne obiekty wykorzystując technologie BIM i lidary, ale jednocześnie rozstrzygamy spory kontraktowe w sądzie na pierwszej rozprawie 5 lat po oddaniu obiektu tylko dlatego, że konstrukcja prawna umowy, otoczenia prawnego i instytucji kontroli, zakorzenione są koncepcyjnie wciąż w XIX wieku. Jeżeli chcemy mieć swój udział w unowocześnianiu tych procesów, to musimy zrewidować nasze wcześniejsze strategie

¹ <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=US46224920>



i plany, a przede wszystkim, spróbować zdefiniować bieżące położenie jako punkt wyjścia. Okazało się, że samo uporządkowanie wiedzy w tym obszarze i śledzenie trendów to nie jest trywialne zadanie, które wymaga dedykacji. Z wielką satysfakcją przyjąłem propozycję złożoną mi przez zarząd SIDiR'u objęcia funkcji redaktora naczelnego Biuletynu Konsultant, co ma związek z nowymi formami działań SIDiR wynikających ze statutu. To wyróżnienie nakłada na mnie spore zobowiązanie, bowiem moi poprzednicy: Zbigniew J. Boczek i Tomasz Latawiec wysoko ustawili poprzeczkę, nakreślając profil czasopisma o bardzo eksperckim charakterze. Nie planuję w tym obszarze żadnej rewolucji i zobowiązuję się utrzymać dotychczasową linię biuletynu, poszerzając obszar poruszanych zagadnień o nowoczesne technologie oraz unikatowe treści traktujące o ustroju całej branży w Polsce. Od ponad 10 lat angażuję się w działania prorozwojowe branży inżynierskiej oraz budownictwa, o czym zarząd SIDIR musi pamiętać, bowiem niezależnie od zajmowanego stanowiska, zawsze będę dążył do tego, żeby zmieniać otoczenie naszej branży na bardziej efektywne.

Z globalnego i krajowego chaosu informacyjnego w naszej branży, będę się starał wydobyć wartość i dzielić się z czytelnikami treściami, do których, w inny sposób trudno byłoby im dorzeć lub zwyczajnie nie mają na to czasu.

Rozwój naszej branży, która jest de-facto kolażem wielu zawodów może dokonać się na trzy sposoby: przypadkowy, quasi-zorganizowany i zorganizowany. W modelu przypadkowego rozwoju wydarzenia toczą się tak, jak od lat to obserwujemy, czyli ciągiem zewnętrznie indukowanych impulsów rozwojowych, w których nasza branża budowlana działa raczej odtwórczo, a poszczególne gałęzie rozwijają się samoistnie w oderwaniu od innych.

Model quasi-zorganizowany wymaga, aby część interesariuszy podjęła skoordynowane działania w jakimś wspólnym celu, np. SIDiR poprzez publikację własnych standardów lub PZPB poprzez publikację standardów dla technologii BIM. Ten model na ogół opiera się na współpracy organizacji branżowych, które mają wspólny interes w promowaniu poszczególnych rozwiązań. Dopełnieniem szczęścia byłby model zorganizowany, czyli taki, w którym wszyscy interesariusze procesu: inwestorzy, instytucje finansowe, inżynierowie, konsultanci, prawnicy, wykonawcy, byliby zdolni do współdziałania na rzecz adaptacji rozwiązań, które nie tylko poprawią produktywność budownictwa w całym procesie, ale też wpiszą się w inne polityki i misje.

Pandemia przemeblowała nam życie, ale jednocześnie pomogła dostrzec, że tylko działając wspólnie, możemy (mimo różnic) zadbać o lepszą przyszłość. Obecnie największym wyzwaniem dla branży jest to, aby okres przejściowy do nowej rzeczywistości odbył się możliwie najłagodniej. Po drodze, trzeba będzie rozstrzygnąć nieuchronne spory kontraktowe, wywołane pandemią – czemu głównie poświęciliśmy to wydanie biuletynu. Paradoksalnie to właśnie skala problemów może być największą motywacją do faktycznego wprowadzenia alternatywnych metod rozstrzygania sporów, w tym sporów rozstrzyganych online, do obrotu gospodarczego. Uważam, że zorganizowany rozwój jest możliwy w polskich warunkach, a nasz udział jest w tej misji znaczący. Wierzę ponadto, że dzielenie się wiedzą i wspólne działania, nie tylko pozwoli na poprawę otoczenia naszej branży, ale wielu z nas pomoże w zawodowym rozwoju. Z takim nastawieniem podchodzę do realizacji powierzonych mi ról.

Licząc na życzliwe przyjęcie i owocną współpracę, polecam kontakt ze sobą. Mój adres e-mail: rafal.baldys@sidir.pl



MICHAŁ SKORUPSKI

inżynier budowlany, dyrektor praktyki Wielkich
Projektów Inwestycyjnych KPMG
mskorupski@kpmg.pl

Era covid – i co dalej?

Pandemia covid19 ma tak wielki wpływ na świat, że wielu pisze nazwę choroby z wielkich liter. W kontraktach tytułujemy zaś wirusa pełną nawiązką medyczną. W kwietniu zeszłego roku natrafiłem na pierwsze rozważania na temat świata po covidzie. Wówczas autorzy przewidywali, że koniec epidemii nastąpi w czerwcu 2020 roku. W grudniu jeden z polskich ekonomistów, na wykładzie poświęconym gospodarce czasów covidu, upewniał mnie, że banki przewidują ten koniec na czerwiec 2021 roku. Głównie dlatego, że były już szczepionki i dużo ludzi to przechorowało. Teraz, w lutym 2021 roku, okazuje się, że szczepionki są, ale nie w Unii, więc pewnie pandemia potrwa jednak jeszcze rok. Dwa lata to dużo czasu w życiu społecznym i gospodarce. Nasuwają się pytania o to jak będzie wyglądał świat po covidzie. Odpowiedzi powinna między innymi udzielać nasza branża konsultingu inżynierskiego, bo nasz los wprost zależy od decyzji gospodarczych, polityk rozwojowych czy podaży pieniądza. Zastanówmy się zatem, co nas czeka.

Pytanie pierwsze: czy te dwa lata to wystarczająco dużo, aby zmienić styl życia, potrzeby i przyzwyczajenia?

Odnoszę wrażenie, że zachowujemy się tak, jakby wszystko kiedyś miało wrócić do stanu z roku 2019. Ale czy czasem nie okazało się, że praca zdalna pozwala zaoszczędzić na biurach? Osobiście przez ostatni rok odwiedziłem biuro 4 razy, dzięki czemu zaoszczędziłem jakieś tysiąc godzin na dojazdach do pracy. Czy będziemy udawać, że nie nauczyliśmy się pracować zdalnie? A może nauczyliśmy się, że zamiast lotu na drugi kraniec Europy do klienta, można negocjować przez Internet? Być może nie musimy mieszkać tak bardzo w miastach. Przecież zmiany na wsi już dawno wyrównały możliwości dostępu do Internetu. Czy czasem nie jest lepiej przez Internet rozliczyć PIT i zrobić zakupy? Czy naprawdę muszę tłoczyć się pod centrum handlowym, skoro ktoś za mnie może skompletować i dostarczyć mi zakupy pod furtkę? Może nasze życie z 2019 roku było – za Yuvałem Harari – wyrazem potrzeb wyobrażonych, wtłoczonych nam do głów historii i konwenansów? Richard Dawkins stwierdził po kilkudziesięciu latach badań, że ludzie robią pewne rzeczy tylko dlatego, że inni też tak robią i wszyscy się przyzwyczaili. Nie musi być racjonalnego powodu. Teraz mamy okazję zobaczyć to w praktyce. Nie było racjonalnego powodu do tego, aby miliony ludzi wstawały rano i przemieszczały się do biur, na spotkania, do urzędów skarbowych, czy na szkolenia. Nie ma racjonalnego powodu do tłoczenia się na zakupach w centrum handlowym. Ale boimy się przyznać, że te wszystkie biurowce i galerie mogą okazać się niepotrzebne. To by oznaczało, że miliardy w kredytach na budowę pałaców kapitalizmu mogą nie mieć pokrycia w przyszłych przychodach. Może warto też zaoszczędzić trochę środków wydawanych na to, żeby umożliwić dojazd do tych biur, sklepów i urzędów. Zwłaszcza, że nowa urbanistyka czeka za progiem, miasta już nie mają być projektowane pod samochody, pracować mamy blisko domu, a apteka wyśle lekarstwa dronem. Nota bene mamy tu przykład ciekawej sprzeczności: z jednej strony mówimy o zrównoważonej gospodarce, zmniejszeniu *carbon footprint* i życiu wokół domu, z drugiej chcemy dalej inwestować w drogi, koleje i lotniska, żeby szybciej przemieszczać fizycznie ludzi z miejsca na miejsce.

A co z przemysłem wolnego czasu?

Czy czasem nie okazało się, że możemy obyć się bez przemysłu turystycznego? Zamiast taśmowo zorganizowanych wycieczek do Sharm-El-Sheikh można zachwycać się



pięknem lokalnego lasu. Ilu z nas miało refleksję co tak naprawdę potrzebne jest do wartościowego życia? Może trochę zyskają na znaczeniu bardziej indywidualne zajęcia dostosowane do naszych faktycznych potrzeb? A może właśnie jest dokładnie na odwrót – tęsknimy do tłumu i do życia społecznego? Do kawiarni, barów, wycieczek, tego ciągłego spotykania się, wzajemnego nakręcania, tworzenia kolejnych mód i presji społecznej. Nie wiem czy ktokolwiek to bada, ale chyba ktoś powinien. Mamy tu przykład kolejnej sprzeczności: z jednej strony mamy podobno przestać konsumować świat, ale z drugiej strony latem roku 2020 w Międzyzdrojach nie było jak załapać się na rybę ze smażalni.

Co z przemysłem?

Pandemia dotkliwie pokazała, kto rozdaje karty jak przyjdzie co do czego. Świat potrzebował kilku miesięcy na to, by zacząć produkować maseczki i płyny do odkażania, bo siły wytwórcze były w Azji. To była lekcja. Czy nagle nie potwierdziło się, że i pieniądze i fabryki mają jednak narodowość? Nagle zdaliśmy sobie sprawę, że Chiny stają się największą potęgą wytwórczą świata. Nagle okazało się, że opracować szczepionkę to jedno, ale trzeba mieć ją jeszcze jak wytwarzać. Tu zresztą też jest sprzeczność: z jednej strony mamy ambicję reindustrializować się i uniezależniać od Dalekiego Wschodu, ale z drugiej strony budujemy połączenia, terminale i porty ułatwiające potęgom azjatyckim ekspansję na europejskie rynki.

Co z nauką i usługami intelektualnymi?

Gałęzią życia gospodarczego, która najbardziej ucierpi przez te dwa lata jest nauka, kultura i branże kreatywne. Ucierpiały miasta. Tradycyjne forum wymiany myśli zostało zastąpione przez filmy na Netflixie. Projektanci pracujący zdalnie, zespoły zadaniowe pozbawione spontanicznej wymiany myśli, teatr przez Internet, konferencje w MS Teams – to nasza rzeczywistość. Nikt nie wie jeszcze jaki to będzie miało wpływ na produkt

działalności twórczej. Czy jesteśmy w stanie zastąpić osobistą wymianę myśli rozmową z komputerem?

Odpowiedzi na te pytania pozwolą dostosować się nam wszystkim. Mamy do wyboru: powrót do starego albo życie według nowych reguł. Ostatnim wydarzeniem zmieniającym rzeczywistość na skalę globu była druga wojna światowa. Później już ani pojawienie się mediów, ani Internet, ani ataki na World Trade Center, nie zmieniły radykalnie zasad gry. Póki co przez ostatnie 75 lat żyliśmy w rodzinach, w domach na własność, chcieliśmy jeździć samochodami tam gdzie mieliśmy ochotę, chcieliśmy latać na wakacje do ciepłych krajów. Chcieliśmy kupować tanie rzeczy produkowane przez fabryki położone oby jak najdalej od miejsca zamieszkania. Przyzwyczailiśmy się wychodzić z domu do pracy położonej gdzieś w centrum.

Stawiam tezę, że pandemia ma szansę zapoczątkować nową erę. Ale żyjemy w jakiejś totalnej sprzeczności. Z jednej strony słyszymy o nowym łądzie – odnawialnych źródłach energii, poszanowaniu dla zasobów planety, redukcji emisji, a z drugiej rządy państw rozwiniętych emitują na wielką skalę pieniądze co daje silny impuls rozwojowy w inwestycjach. Szaleńcza produkcja mieszkań stoi w sprzeczności ze spadającą liczbą mieszkańców. Ciekawe kto będzie utrzymywał te domy, skoro zaraz ceny energii wzrosną kilkukrotnie. Lansuje się modę na gospodarkę współdzielenia – hulajnogi i samochody na wynajem. Z drugiej – rośnie popularność ciężkich SUVów, dla zasilenia których nie będzie prądu. I tak dalej. Więc może, koleżanki i koledzy, włączmy się w projekcję przyszłości. Czy światu będzie potrzeba mniej czy więcej domów, fabryk, biurowców i dróg? A może wielki reset, o którym słyszymy od ekonomistów, nie oznacza mniej lub więcej, tylko inaczej?

Luty 2021



RYSZARD STOPA

Radca prawny. Wieloletni członek SIDIR, współtwórca Sądu Arbitrażowego przy SIDIR. Doradza przedsiębiorcom z wielu sektorów, między innymi energetycznego, budowlanego, bankowego, stoczniowego i transportowego.

Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu bieżących spraw, jak również w sporach sądowych i postępowaniach mediacyjnych oraz arbitrażowych. Jego kancelaria posiada oddziały w Gdyni, Gdańsku oraz Warszawie.

Umowa o roboty budowlane w czasach pandemii COVID-19

Pandemia koronawirusa SARS-COV-2 wyrządziła szkody na całym świecie paraliżując przedsiębiorców, planowane inwestycje i powodując opóźnienia Wykonawców. Strony umów starają się jak najlepiej zadbać o swoje interesy, by nie dopuścić do strat. Negocjacje nie zawsze kończą się kompromisem. Strony decydują się na podjęcie kroków prawnych, by nie dopłacać do interesu, a z drugiej strony zabezpieczyć się na czas trwania pandemii.

Dążąc do porozumienia lub podejmując kroki prawne strony kontraktów budowlanych muszą pamiętać o naczelnym zasadach kontraktów, które akcentowane są przez FIDIC. W szczególności strona słabsza nie może być wykorzystywana przez silniejszą, należy mieć na uwadze zrównoważony, sprawiedliwy i rozsądny rozkład ryzyka, promować współpracę i zaufanie między kontrahentami, regulować wynagrodzenie odpowiednie dla Wykonawcy i podwykonawców zapewniające im utrzymanie płynności finansowania wykonywanych robót i ponoszenia ewentualnych kosztów. FIDIC stawia również na rozwiązywanie ewentualnych sporów w sposób umożliwiający kontynuację robót, w szczególności rozstrzygnięcie sporów w sposób polubowny.

Skutki wywołane pandemią COVID-19 mogą spowodować niepowetowane straty zarówno dla Wykonawcy, jak i dla Inwestora. Planowane inwestycje często wiążą się z zaangażowaniem ogromnego kapitału finansowego, a wstrzymanie robót lub odstąpienie od umowy powoduje ryzyko niewykonania prac w terminie. Praktyka podpowiada, że w większości umów o roboty budowlane zawarte są klauzule dotyczące siły wyższej i obowiązki stron na wypadek jej wystąpienia. Siła wyższa zwykle określana jest jako zdarzenie niezależne od stron, niemożliwe do przewidzenia oraz którego skutkiem strony nie mogą zapobiec. Takimi zdarzeniami są: zjawiska naturalne, takie jak powódź, trzęsienie ziemi, huragan, także zamieszki wojenne, strajki, ale również epidemie. Najczęściej konsekwencją siły wyższej jest zwolnienie od odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania, na przykład opóźnienie w wykonaniu robót. Problemy jakie napotykają strony to przede wszystkim nieuzyskanie w wymaganym umową terminie pozwolenia na budowę. W takiej sytuacji nie pozostaje nic innego jak wstrzymać się z wydaniem Wykonawcy placu budowy, a w przypadku bardziej zaawansowanych prac – zawieszenie ich wykonywania na czas trwania pandemii. By móc ocenić wpływ siły wyższej pod postacią pandemii koronawirusa na realizację konkretnego przedsięwzięcia, należy indywidualnie przeanalizować dany stan faktyczny. Przede wszystkim konieczna jest weryfikacja treści łączącej strony umowy pod kątem klauzul związanych z siłą wyższą. W przypadku przedmiotowej umowy o roboty budowlane konieczne jest wykazanie, że strona nie może wykonywać swoich obowiązków, z uwagi na okoliczności za które nie ponosi odpowiedzialności. Takie okoliczności mogą być następstwem w szczególności ograniczeń w wykonywaniu działalności nałożonych przez władze, ale również zmniejszeniem liczby pracowników z uwagi na odbywanie przez nich kwarantanny, opiekowanie się dziećmi, czy też braki w materiałach budowlanych w związku z zawieszeniem produkcji, zamknięciem hurtowni budowlanych, zamknięciem granic państwowych. To strona powołująca się na te okoliczności ma obowiązek wykazania ich zaistnienia i ich wpływu na wykonanie zobowiązania. Druga strona ma prawo żądać odpowiednich dowodów na potwierdzenie okoliczności, za które twierdzący nie ponosi odpowiedzialności. W sytuacji nienależytego wykonania zobowiązania przez Wykonawcę z przyczyn przez

niego niezawinionych (za które nie ponosi odpowiedzialności), nie będzie on ponosił odpowiedzialności wobec Inwestora, a w szczególności nie będzie on zobowiązany do zapłaty kar umownych. Należy przy tym pamiętać, że strona, która powołuje się na fakt wystąpienia siły wyższej, jest zwolniona od odpowiedzialności, ale tylko do czasu, kiedy osiągają ją skutki tego stanu, a to oznacza, że do momentu, do którego realnie nie mogła sprostać swoim obowiązkom. Zatem, stan będący przyczyną zawieszenia robót budowlanych ustanie z chwilą wznowienia produkcji hurtowej, powrotu pracowników z kwarantanny, otwarcia granic państwowych.

Strona posiada prawo do żądania sądowego ukształtowania stosunku umownego, a nawet żądania rozwiązania umowy, gdyby wskutek nadzwyczajnej zmiany stosunków wykonanie umowy o roboty budowlane groziło jej rażącą stratą lub byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami, czego strony nie mogły przewidzieć zawierając umowę. W ramy nadzwyczajnej zmiany stosunków niewątpliwie należy wpisać pandemię COVID-19 i skutki jakie przyniosła. Niepowetowane straty dla przedsiębiorców są konsekwencją wprowadzonych zakazów, obostrzeń, ograniczeń działalności handlowej i związanych z nimi opóźnień. W nadzwyczajną zmianę stosunków wpisują się tylko zdarzenia nadzwyczajne o charakterze powszechnym, niezależne od woli stron i wykraczające poza typowe ryzyko gospodarcze. Konieczność oceny czy określone okoliczności w związku z ich wpływem na zobowiązanie umowne mogą być zakwalifikowane jako nadzwyczajna zmiana stosunków, należy każdorazowo do sądu orzekającego. Treść art. 3571 kodeksu cywilnego jednoznacznie wskazuje, że wystąpienie nadzwyczajnej zmiany stosunków nie oznacza, iż sąd ma obowiązek zaingerować w stosunek zobowiązaniowy łączący strony. Przesłankami ewentualnej ingerencji są interesy

nadzwyczajnej zmiany stosunków. Jak wskazuje orzecznictwo zmiana oznacza zdarzenia zewnętrzne względem stron o charakterze powszechnym, niezależne od woli stron i zupełnie wyjątkowe. Z taką wyjątkową sytuacją mamy do czynienia. Nikt nie przewidział pandemii koronawirusa SARS-COV-2 i jej skutków. Wniesienie wniosku o udzielenie zabezpieczenia jest jednym z dostępnych środków ochrony. Dzięki niemu możliwe jest uregulowanie stosunku prawnego stron na czas postępowania sądowego. Uregulowanie przez Sąd stosunków na czas trwania postępowania sądowego zapewnia należyłą ochronę przed poniesieniem rażącej straty i być może upadłością, jednocześnie nie powoduje pokrzywdzenia drugiej strony. W uzasadnieniu do projektu tzw. „Tarczy antykryzysowej” wskazano, iż co do zasady stan zagrożenia epidemicznego, epidemia lub pandemia, jako zdarzenia związane z siłami przyrody są uznawane za siłę wyższą. W zależności od okoliczności danej sprawy mogą być uznawane za nadzwyczajną zmianę stosunków między kontrahentami uzasadniającą co najmniej zmianę treści zobowiązania. W przypadku radykalnej zmiany okoliczności faktycznych zawsze istnieje możliwość zmiany czy modyfikacji sposobu zabezpieczenia. Należy zwrócić uwagę, iż powoływanie się na klauzulę *rebus sic stantibus* to nie tylko nieprzewidywalne zdarzenie powodujące nadmierne trudności lub rażącą stratę, ale również zmianę w zakresie stosunków społecznych, w tym gospodarczych dotyczącą indywidualnej sytuacji stron, aczkolwiek większej grupy podmiotów.

Przepis art. 3571 kodeksu cywilnego określa przesłanki, których spełnienie uzasadnia wniesienie powództwa. Nie określa natomiast terminu. W związku z tym, uprawnienie do żądania oznaczenia przez sąd wysokości świadczenia może być realizowane w procesie dopóki zobowiązanie nie wygaśnie, a użyte przez usta-

Uregulowanie przez Sąd stosunków na czas trwania postępowania sądowego zapewnia należyłą ochronę przed poniesieniem rażącej straty i być może upadłością, jednocześnie nie powoduje pokrzywdzenia drugiej strony. W uzasadnieniu do projektu tzw. „Tarczy antykryzysowej” wskazano, iż co do zasady stan zagrożenia epidemicznego, epidemia lub pandemia, jako zdarzenia związane z siłami przyrody są uznawane za siłę wyższą.

obu stron oraz zasady współżycia społecznego. Ingerencja zależy od poszczególnego stanu faktycznego (Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 24 kwietnia 2019 r., I CSK 640/18). Sąd Najwyższy zaznacza, iż fakt, że podmioty obrotu gospodarczego prowadzą działalność w celu osiągnięcia zysku, nie oznacza przy tym, że każde przedsięwzięcie, w jakim uczestniczą, musi im zagwarantować jego osiągnięcie. Zanim Sąd skorzysta z kompetencji przewidzianych w art. 3571 kodeksu cywilnego, musi rozważyć interes strony powołującej się na nadzwyczajną zmianę stosunków i jej kontrahenta.

Strona ma możliwość skierowania przeciwko kontrahentowi pozwu o uregulowanie przez Sąd na podstawie art. 3571 kodeksu cywilnego stosunków stron w ramach umowy. Ta klauzula ma zastosowanie tylko wtedy, gdy strony nie mogły przewidzieć

wodawcę sformułowania dotyczące nadmiernych trudności w spełnieniu świadczenia wskazują jedynie na najwcześniejszą chwilę, z nastaniem której Wykonawca może żądać od sądu modyfikacji umowy. Dopiero bowiem wówczas spełniona zostaje przesłanka, że Wykonawca wie (i może udowodnić), że wykonanie umowy za ustalone wynagrodzenie stwarza zagrożenie rażącą stratą.

Przepis art. 3571 kodeksu cywilnego przywracający ogólną klauzulę *rebus sic stantibus* ma charakter regulacji wyjątkowej. Jako regulacja wyjątkowa przepis ten wymaga restryktywnej interpretacji z uwzględnieniem charakteru wynikających zeń uprawnień. Powództwo z art. 3571 kodeksu cywilnego zaliczane jest do kategorii powództw o ukształtowanie prawa lub stosunku prawnego, gdyż jego treścią jest dążenie do zmiany lub rozwiązania stosunku prawnego. Dokonana na podstawie tego przepisu



modyfikacja stosunku zobowiązaniowego ma charakter konstytutywny, tworzy nowy stan prawny w relacjach obligacyjnych stron. Z istoty powództwa o ukształtowanie wynika, że kształtować można coś, co istnieje. Przepis art. 3571 kodeksu cywilnego zezwala sądowi na ingerencję w treść istniejącego stosunku zobowiązaniowego, dopuszcza zmianę sposobu jego wykonania lub wysokości świadczenia, a także rozwiązanie umowy. Jak trafnie podnosi się w doktrynie i orzecznictwie, charakter uprawnień kształtujących sąd wynikający z tego przepisu pozwala na korzystanie z nich, dopóki nie wygaśł stosunek zobowiązaniowy łączący strony. To oznacza, że przepis ten nie może stanowić podstawy ingerencji sądu w treść stosunku zobowiązaniowego w zakresie, w jakim stosunek ten wygaśł. Nie można bowiem kształtować stosunku obligacyjnego, który nie istnieje lub wygaśł, bo na przykład został wykonany. Możliwość oznaczenia sposobu wykonania zobowiązania, wysokości świadczenia istnieje wtedy, gdy trwa stosunek zobowiązaniowy. Natomiast, nie można dokonywać zmiany wysokości świadczenia, które zostało spełnione, na co wskazuje treść przepisu, w którym stwierdza się, że spełnienie świadczenia, byłoby połączone z nadmienionymi trudnościami lub groziło szkodą. Przepis ten nie dotyczy stanów już zrealizowanych, w tym, gdy umowa łącząca strony zawarta na czas określony wygaśła, została wykonana przez obie strony zobowiązane do wzajemnych świadczeń zgodnie z jej treścią, co czyni niemożliwą jej modyfikację w trybie konstytutywnym w kierunku zmiany wysokości wykonanego zobowiązania ze skutkiem retroaktywnym.

Sądowa modyfikacja umowy w trybie art. 3571 kodeksu cywilnego powinna prowadzić do odzyskania przez strony równowagi kontraktowej. Zatem nie sposób zgodzić się, jakoby przewidziana w tym przepisie „rażąca strata” miała być oceniana przez pryzmat wartości całego kontraktu. Nie jest tajemnicą, że w jej skład wchodzi koszt nabycia materiałów i pracy oraz organizacji umówionych robót, które nie przekładają się na takie wartości, jak zysk i strata Wykonawcy. W związku z tym, skoro w art. 3571 kodeksu cywilnego mowa o zagrożeniu jednej ze stron rażąco strata, wynikającą z wykonania umowy, wówczas w przypadku kontraktu dotyczącego robót budowlanych winna być ona rozumiana, jako przerzucenie na Wykonawcę ciężaru finansowania

umowy z własnych środków. Przepis ten nie może być rozumiany, jako narzędzie służące do odzyskania przez Wykonawcę części wynagrodzenia, która jego zdaniem miała stanowić zysk (Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 6 listopada 2017 r., VI ACa 1462/13). Jeśli nadzwyczajna zmiana stosunków dotyka obu stron, należy uznać, że obie zmuszone są ponieść jej konsekwencje, stosownie do istoty roli, jaką pełnią w kontrakcie.

Jak się ma kwestia zastosowania klauzuli *rebus sic stantibus* do umowy o roboty budowlane zawartej w trybie zamówienia publicznego? Zarówno nadzwyczajna zmiana stosunków, o której mowa w art. 3571 kodeksu cywilnego, jak też istotna zmiana stosunków w rozumieniu art. 632 § 2 kodeksu cywilnego są zdarzeniami zewnętrznymi, niezależnymi od stron, takimi których strony nie były w stanie obiektywnie przewidzieć w dacie zawarcia umowy. Zmiana stosunków musi odznaczać się powszechnym charakterem. Nie mogą być uwzględniane okoliczności zależne od stron lub zdarzenia losowe o charakterze indywidualnym zagrożające rażąco strata. Przepis art. 632 § 2 kodeksu cywilnego w drodze analogii może mieć zastosowanie do umowy o roboty budowlane i stanowić podstawę do modyfikacji wynagrodzenia Wykonawcy. W przypadku przyjęcia tego przepisu, jako podstawy prawnej zmiany wynagrodzenia Wykonawcy robót budowlanych wykonywanych na podstawie umowy zawartej w trybie zamówienia publicznego, przepis prawa zamówień publicznych ma zastosowanie tylko w takim zakresie, w jakim w odniesieniu do art. 632 § 2 kodeksu cywilnego określa dopuszczalność zmiany umowy.

Niewątpliwie, istotna zmiana okoliczności w Prawie zamówień publicznych, to nowa i odmienna sytuacja, w jakiej znajdują się strony po zawarciu umowy na skutek zdarzeń faktycznych lub prawnych, które wystąpiły już po zawarciu umowy. Jednocześnie taka zmiana jest znacząca w stosunku do stanu rzeczy poprzednio istniejącego przy takim założeniu, że gdyby ona występowała w dacie zawarcia umowy, to miałyby wpływ na jej zawarcie lub jej istotne postanowienia kontraktowe. Inaczej mówiąc, gdyby wskazane okoliczności występowały w dacie zawarcia umowy to strony, albo by jej nie zawarły albo w sposób odmienny ukształtowałyby jej treść. Zmiana okoliczności winna być poczytywana jako zdarzenie o mniejszej intensywności niż nadzwyczajna zmiana stosunków

w ujęciu art. 3571 kodeksu cywilnego. Jednak jest ona następstwem zdarzeń niecodziennych, rzadko występujących i co ważne nieobjętych zwykłym ryzykiem kontraktowym (Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 27 lutego 2020 r., V AGa 30/19).

Konkludując, zmiana umowy w zakresie wysokości wynagrodzenia będzie dopuszczalna, jeżeli jest korzystna albo wynika z okoliczności, których nie dało się przewidzieć w chwili zawarcia umowy. Natomiast wynagrodzenie ulegnie zmianie, jeżeli zaistnieją materialnoprawne przesłanki określone w przedmiotowym przepisie (Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 15 września 2016 r., I CSK 659/15).

Wskazana w Prawie zamówień publicznych istotna zmiana okoliczności jest zdarzeniem o mniejszym stopniu intensywności niż „nadzwyczajna zmiana stosunków” wymieniona w art. 3571 kodeksu cywilnego. Nie zmienia to faktu, iż sformułowanie «istotna» wskazuje na zmianę znaczącą, a jednocześnie będącą następstwem zdarzeń występujących bardzo rzadko, niezwykle, w każdym razie nieobjętą zwykłym ryzykiem kontraktowym, z którym powinni się liczyć kontrahenci. Istotna zmiana okoliczności może mieć swoje źródło w zdarzeniach natury faktycznej, ale i prawnej, na przykład odstąpienie od umowy, której przedmiot świadczenia przestał być niezbędny z uwagi na zdjęcie obowiązku realizacji określonego zadania. Sąd Apelacyjny w Łodzi w wyroku z dnia 13 grudnia 2016 r. (I ACa 763/16) stwierdził, iż zmiana okoliczności musi prowadzić do stanu, w którym wykonanie zamówienia nie leży w interesie publicznym. Przyjąć należy, iż chodzi o bezcelowość realizacji zamówienia dla interesu publicznego, którego realizację winien zapewniać zamawiający, jako podmiot realizujący zadania publiczne, wynikające z przepisów prawa. Zaistnienie istotnej zmiany okoliczności prowadzącej do stanu, w którym

stosunków” w rozumieniu art. 632 § 2 kodeksu cywilnego, jeśli ustawodawca jednak różnicuje terminologię i jednocześnie inne są funkcje ogólnej (wyrażonej w art. 3571 kodeksu cywilnego) i szczególnej (ujętej w art. 632 § 2 kodeksu cywilnego) klauzuli rebus sic stantibus. W pierwszej sytuacji chodzi o zmianę treści stosunku obligacyjnego również przy uwzględnieniu elementu słuszności (rozważenie interesów stron i zasad współżycia społecznego), natomiast w drugiej sytuacji podstawowe znaczenie odgrywa czynnik natury ekonomicznej, to jest zachowanie względnej, odpowiedniej równowagi pomiędzy świadczeniem niepieniężnym wykonawcy robót budowlanych i poziomem należnego mu wynagrodzenia ryczałtowego (relacja „rozmiaru lub kosztów prac” i określonego w umowie „ryczałtu”) (Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 października 2015 r., I CSK 901/15). Art. 632 § 2 kodeksu cywilnego jest przepisem szczególnym w stosunku do art. 3571 kodeksu cywilnego. Sąd jednocześnie podkreśla, że za rażącą stratę w rozumieniu art. 632 § 2 kodeksu cywilnego nie można uważać „utruty planowanego zysku”, a i „utruty dochodu”. Wskazana w powyższym artykule rażąca strata powinna mieć charakter transakcyjny, a to oznacza, iż ma być poniesiona w związku z konkretną transakcją w ramach określonego stosunku obligacyjnego.

Strony mają prawo do uregulowania przez Sąd stosunków pomiędzy stronami, gdy zaistnieją wyjątkowe sytuacje, niemożliwe do przewidzenia w umowie. Nawet jeśli w umowie wyłączono możliwość zastosowania art. 3571 kodeksu cywilnego i art. 632 § 2 kodeksu cywilnego, Sąd i tak w konkretnym przypadku może przychylić się do żądania podwyższenia wynagrodzenia dla Wykonawcy. Zgodnie z wyrokiem Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 6 czerwca 2018 r. (I ACa 190/17) art. 3571 § 1 kodeksu cywilnego nie wyłącza spod zakresu swojego działania żadnej

Nawet jeśli w umowie wyłączono możliwość zastosowania art. 3571 kodeksu cywilnego i art. 632 § 2 kodeksu cywilnego, Sąd i tak w konkretnym przypadku może przychylić się do żądania podwyższenia wynagrodzenia dla Wykonawcy. Zgodnie z wyrokiem Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 6 czerwca 2018 r. (I ACa 190/17) art. 3571 § 1 kodeksu cywilnego nie wyłącza spod zakresu swojego działania żadnej umowy.

wykonanie nie leży w interesie publicznym nie może być przewidywalne w chwili zawarcia umowy. Świadomość zamawiającego co do istnienia okoliczności powodujących niecelowość wykonywania zamówienia, jak również świadomość nieuchronności zaistnienia takich okoliczności nie dają zamawiającemu uprawnienia do odstąpienia od umowy w trakcie jej realizacji.

Wskazać należy, że przesłanki art. 3571 kodeksu cywilnego i art. 632 § 2 kodeksu cywilnego nie są tożsame. W obu przypadkach mowa jest o pojawieniu się po zawarciu umowy zdarzeń, które nie są objęte typowym ryzykiem kontraktowym, wyznaczonym przez określony rodzaj umowy. Kategorie te nie muszą nawiązywać do zdarzeń o charakterze katastroficznym, natomiast z pewnością zdarzenie w postaci „nadzwyczajnej zmiany stosunków” powinno zawierać w sobie więcej elementów niezwykłości niż „zmiana

umowy. Ważnym jest, iż ewentualne zastrzeżenia Inwestora do umowy zawartej przez Wykonawcę budowy z podwykonawcą muszą dotyczyć istotnych kwestii umownych. Warto dodać, że podwyższenie ryczału w trybie art. 632 § 2 kodeksu cywilnego przez zasądzenie wyższej kwoty od umówionej dotyczy również wynagrodzenia podwykonawcy, za które solidarną odpowiedzialność z wykonawcą ponosi Inwestor.

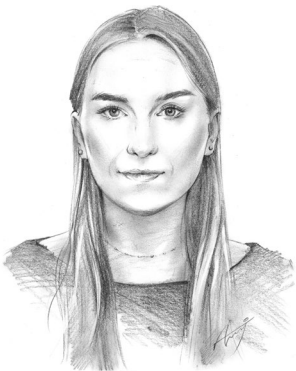
Reasumując, przedsiębiorca nie pozostaje bez narzędzi prawnych umożliwiających mu zmianę istniejącego stosunku prawnego z kontrahentem. Ma szansę skutecznie stawić czoła poprzez żądanie ustalenia przez Sąd nowych warunków mając na uwadze nadzwyczajną zmianę okoliczności. Najnowsze orzecznictwo jest dowodem na to, iż sądy praktykują opisane w niniejszym artykule rozwiązania dla przedsiębiorców.

Instrumenty pomocowe w kontekście pandemii COVID-19 – Rozwiązania dla branży budowlanej



SABINA CARBOL

specjalizuje się w prawie pracy oraz w prawie cywilnym, zarówno w zakresie bieżącego doradztwa, jak i postępowań sądowych. Bierze czynny udział w doradzaniu klientom w kontekście trwającej pandemii, w tym pomagała przy ubieganiu się o dofinansowania na podstawie Tarczy Antykryzysowej. Ukończyła kierunek Prawo na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie z wynikiem bardzo dobrym. Jest radcą prawnym przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie. W 2020 r. otrzymała wyróżnienie z rąk Dziekan Rady Okręgowej Izby Radców Prawnych za wyróżniający wynik szkolenia aplikacyjnego.



KLAUDIA MAJKUTEWICZ

specjalizuje się w doradztwie z zakresu indywidualnego i zbiorowego prawa pracy, w szczególności w kwestiach dotyczących rekrutacji, zatrudniania, zwolnień, polityk pracowniczych, dyskryminacji, sporów pracowniczych oraz cudzoziemców. Ukończyła prawo na Uniwersytecie Warszawskim i Szkołę Prawa i Ekonomii Chin. Jej praca magisterska pt. „Wolność i prawa pracownika związane z jego aktywnością w mediach społecznościowych” zajęła pierwsze miejsce w konkursie z zakresu prawa pracy.

Przedsiębiorcy w czasie pandemii COVID-19

Pandemia COVID-19 już od ponad roku powoduje niekorzystne skutki w zakresie zdrowia publicznego oraz gospodarki na całym świecie. Celem ograniczenia rozprzestrzeniania się zakażeń, rządy państw wprowadzają szereg obostrzeń w sferze życia społecznego i gospodarczego. Polegają one w głównej mierze na ograniczeniu (a czasem i całkowitym zakazie) świadczenia usług określonego rodzaju, a także ograniczeniu bądź nawet zakazie przemieszczania się ludności. Działania te mają istotny wpływ na podmioty prowadzące działalność gospodarczą, w tym również te działające w branży budowlanej. W przypadku małych i mikrofirm miało to wpływ przede wszystkim na ograniczenie zamówień oraz, w dalszej kolejności, przychodów osiąganych z prowadzonej działalności. Również polskie władze wprowadziły szereg obostrzeń, mających na celu ograniczenie pandemii COVID-19, których wprowadzenie wpłynęło na sposób wykonywania podjętych już zobowiązań, co w większości przypadków wiąże się ze wzrostem kosztów działalności gospodarczej. W wielu przypadkach przełożyło się to bezpośrednio na znaczące pogorszenie się sytuacji finansowej przedsiębiorców.

Pragnąc ograniczyć negatywne skutki pandemii COVID-19, władze państw skupiają się na szczególnych programach mających pomóc przedsiębiorcom przetrwać pandemię – analogiczne programy zostały wprowadzone również w Polsce. Od marca 2020 r. funkcjonuje tzw. Tarcza Antykryzysowa, która przewiduje m.in. rozwiązania osłonowe dla pracodawców i pracowników ukierunkowane na zapewnienie przedsiębiorcom przetrwania na rynku i ochrony istniejących miejsc pracy. Zasadniczym celem pomocy z Tarczy Antykryzysowej jest obniżenie kosztów pracy i umożliwienie przedsiębiorcom kontynuowania działalności gospodarczej mimo trudności wywołanych pandemią COVID-19. W ramach Tarczy Antykryzysowej wprowadzono różnego rodzaju wsparcie finansowe dla przedsiębiorców, w tym dostępne dla przedsiębiorców z branży budowlanej.

Brak zamówień lub ich ograniczona ilość – czy mogą ubiegać się o dofinansowanie?

W związku z wystąpieniem pandemii COVID-19 często zdarzają się sytuacje, w których ze względu na ograniczenia ilości zleceń (a nawet ich brak) bądź ograniczenia w zakresie towarów niezbędnych do wykonywania działalności gospodarczej, przedsiębiorcy – w tym także działający w branży budowlanej, nie są w stanie zapewnić pracy dla swoich pracowników czy też zleceniobiorców.

W takim przypadku, z pomocą przychodzi art. 15g Tarczy Antykryzysowej, dający możliwość wprowadzenia przestoju ekonomicznego (tj. okresu zaprzestania wykonywania pracy przez pracowników) albo obniżonego wymiaru czasu pracy. W dalszej kolejności, daje także możliwość złożenia wniosku do dyrektora wojewódzkiego urzędu pracy właściwego ze względu na siedzibę przedsiębiorcy o dofinansowanie z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych („FGŚP”) do wynagrodzeń dla pracowników objętych takim przestojem ekonomicznym albo obniżonym wymiarem czasu pracy.

Jak objąć pracowników przestojem ekonomicznym albo obniżonym wymiarem czasu pracy?

Zarówno przestój ekonomiczny, jak i obniżony wymiar czasu pracy, można wprowadzić zawierając porozumienie z reprezentatywnymi związkami zawodowymi działającymi u przedsiębiorcy, a w przypadku gdy nie ma związku reprezentatywnego, ze związkiem zawodowym u niego działającym. W przypadku, gdy w przedsiębiorstwie nie funkcjonuje żaden związek zawodowy, porozumienie o którym mowa, zawiera się z przedstawicielami pracowników wyłonionymi w trybie przyjętym u danego pracodawcy. Warto podkreślić, że przedstawiciele powinno być co najmniej dwóch, a w przypadku gdy ze względu na nieobecność pracowników pojawiają się trudności w przeprowadzeniu wyborów – porozumienie może być zawarte z przedstawicielami wyłonionymi już wcześniej dla innych celów (np. dla celów PPK).

Co powinno zawierać się w porozumieniu?

- W porozumieniu należy określić co najmniej:
- grupy zawodowe pracowników objętych przestojem ekonomicznym albo obniżonym wymiarem czasu pracy,
 - obniżony wymiar czasu pracy obowiązujący pracowników – w przypadku wprowadzenia obniżonego wymiaru czasu pracy oraz
 - okres, przez jaki obowiązują rozwiązania dotyczące przestoju ekonomicznego lub obniżonego wymiaru czasu pracy.

Wprowadzając przestój ekonomiczny pracodawca może obniżyć wynagrodzenie pracowników objętych tym przestojem nie więcej niż o 50%, ale niemniej niż do 2800 PLN brutto (czyli do wynagrodzenia minimalnego), z uwzględnieniem etatu na jaki zatrudniona jest dana osoba.

PRZYKŁAD

- ☞ nie można obniżyć wynagrodzenia pracownikowi zatrudnionemu na pełny etat, jeżeli otrzymuje wynagrodzenie minimalne
- ☞ jeżeli pracownik zatrudniony na pełny etat zarabia 3000 PLN brutto, jego wynagrodzenie może być obniżone maksymalnie do 2800 PLN brutto

W przypadku zaś wprowadzenia obniżonego wymiaru czasu, wymiar czasu pracy danego pracownika można obniżyć o maksymalnie 20%, nie więcej jednak niż do 0,5 etatu. Przy czym, podobnie jak przy przestoju ekonomicznym – wynagrodzenie nie może być niższe niż wynagrodzenie minimalne, proporcjonalnie do wymiaru etatu danego pracownika. Wnioskodawcy muszą pamiętać by w terminie 5 dni roboczych od dnia zawarcia porozumienia powiadomić właściwego dla pracodawcy okręgowego inspektora pracy.

Wprowadzenie przestoju ekonomicznego i obniżonego wymiaru czasu pracy uzależnione od wystąpienia spadku obrotów

Co istotne, wprowadzenie zarówno przestoju ekonomicznego, jak i obniżonego wymiaru czasu pracy możliwe jest w przypadku odnotowania przez pracodawcę spadku obrotów gospodarczych. Spadek ten musi zostać odnotowany w zakresie sprzedaży towarów lub usług, w ujęciu ilościowym (tj. ilości

sprzedanych towarów, usług) lub wartościowym (wartość sprzedaży) i wynosić odpowiednio:

- co najmniej 15%, obliczony jako stosunek łącznych obrotów w ciągu dowolnie wskazanych 2 kolejnych miesięcy kalendarzowych, przypadających w okresie po dniu 31 grudnia 2019 r. do dnia poprzedzającego dzień złożenia wniosku, w porównaniu do łącznych obrotów z analogicznych 2 kolejnych miesięcy kalendarzowych roku poprzedniego, za miesiąc uważa się także 30 kolejno po sobie następujących dni kalendarzowych, w przypadku gdy dwumiesięczny okres porównawczy rozpoczyna się w trakcie miesiąca kalendarzowego, to jest w dniu innym niż pierwszy dzień danego miesiąca kalendarzowego,

PRZYKŁAD

- ☞ łączne obroty w lutym i w marcu 2020 r. wynosiły 1 000 000 PLN, a w lutym i w marcu poprzedniego roku – 1 300 000 PLN
- ☞ porównanie obrotów wskazuje, że nastąpił spadek o ponad 20%

lub

- nie mniej niż o 25%, obliczony jako stosunek obrotów z dowolnie wskazanego miesiąca kalendarzowego, przypadającego po dniu 31 grudnia 2019 r. do dnia poprzedzającego dzień złożenia wniosku, w porównaniu do obrotów z miesiąca poprzedniego, za miesiąc uważa się także 30 kolejno po sobie następujących dni kalendarzowych, w przypadku gdy dwumiesięczny okres porównawczy rozpoczyna się w trakcie miesiąca kalendarzowego, to jest w dniu innym niż pierwszy dzień danego miesiąca kalendarzowego.

PRZYKŁAD

- ☞ obroty w okresie 14 lutego do 14 marca 2020 r. wynosiły 1 000 000 PLN, obroty w okresie 15 marca – 13 kwietnia 2020 r. wynosiły 600 000 PLN
- ☞ porównanie obrotów wskazuje, że nastąpił spadek o 40%

Do wniosku nie trzeba przedkładać żadnych dokumentów, które wskazują na spadek obrotów. W tym zakresie składa się oświadczenie pod rygorem odpowiedzialności karnej, iż wystąpił spadek. Należy pamiętać, iż spadek uprawniający do wprowadzenia przestoju ekonomicznego lub obniżonego wymiaru czasu pracy musi być spowodowany wystąpieniem COVID-19. Zatem spadek obrotów spowodowany jedynie np. trendami rynkowymi – nie będzie uprawniał do wprowadzenia powyższych rozwiązań, ani do ubiegania się o dofinansowanie.

Przepisy Tarczy Antykryzysowej nie wskazują szczególnych zasad, jak wyliczyć spadek obrotów – w zakresie tym można zastosować metodologię opartą na zasadzie wynikającej z ustawy o rachunkowości, czy rejestru VAT, jednakże przyjęta metodologia powinna być spójna. Przedsiębiorca ponadto powinien posiadać dokumenty potwierdzające spadek na wypadek ewentualnej kontroli urzędu.

W odniesieniu do kogo można ubiegać się o dofinansowanie?

Dofinansowanie przysługuje do wynagrodzeń pracowników i należnych od tych wynagrodzeń składek na ubezpieczenia społeczne. O dofinansowanie można ubiegać się w stosunku do pracowników – czyli osób, które pozostają z pracodawcą w stosunku pracy, a także zleceniobiorców¹ (warunkiem jest, aby osoby objęte dofinansowaniem podlegały ubezpieczeniom emerytalnemu i rentowemu). To znaczy, że nie będzie możliwe dofinansowanie wynagrodzeń np. studentów zatrudnionych na podstawie umowy zlecenie.

Dofinansowaniem nie można objąć osób, które w miesiącu poprzedzającym złożenie wniosku (czyli jeśli wniosek będzie składany w marcu, bierzemy pod uwagę luty) uzyskały wynagrodzenie przewyższające 16 373,94 PLN brutto². Co więcej, dotyczy to wszystkich składników wynagrodzenia przysługujących pracownikowi.

Dofinansowaniem nie mogą być także objęte osoby, w stosunku do których pracodawca nie ponosi kosztów ich wynagrodzeń (np. osoby na długotrwałych zwolnieniach lekarskich, osoby na urloпах bezpłatnych). Należy jednak pamiętać, iż dofinansowaniu, podlegają składniki stałe wynagrodzenia, wypłacane w związku z zajmowanym przez pracownika stanowiskiem lub wykonywaną funkcją. W zależności od struktury wynagrodzenia obowiązującej u pracodawcy, składniki wynagrodzenia, co do których przysługuje dofinansowanie, mogą się różnić.

Wysokość dofinansowania i okres jego pobierania?

Przy przestoju ekonomicznym dofinansowywane jest wynagrodzenie danego pracownika w wysokości 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę, przy uwzględnieniu wymiaru czasu pracy danego pracownika (czyli max. 1400 PLN brutto).

Przy obniżonym wymiarze czasu pracy dofinansowywane jest wynagrodzenie do wysokości połowy wynagrodzenia danego

pracownika z uwzględnieniem obniżonego wymiaru czasu pracy, jednak nie więcej niż 40% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia z poprzedniego kwartału ogłaszanego przez Prezesa GUS (czyli aktualnie maksymalna kwota dofinansowania wynagrodzenia w tym wypadku wynosi 2 183,20 PLN brutto³).

Dodatkowo dofinansowanie przysługuje także do składek odprowadzanych przez pracodawcę – wysokość dofinansowania w odniesieniu do konkretnego pracownika w tym zakresie jest różna, w zależności od stawki ubezpieczenia wypadkowego obowiązującej u pracodawcy. Przedsiębiorcy muszą pamiętać, że dofinansowanie na danego pracownika przysługuje przez łączny okres 3 miesięcy od miesiąca złożenia wniosku.

Jakie warunki trzeba spełnić, by móc złożyć wniosek o dofinansowanie?

Aby otrzymać dofinansowanie, oprócz odnotowania spadku obrotów, przedsiębiorca musi spełnić również poniższe przesłanki:

- musi być przedsiębiorcą w rozumieniu polskiego Prawa przedsiębiorców,
- nie może zalegać w regulowaniu zobowiązań podatkowych, składek na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne, FGŚP, Fundusz Pracy lub Fundusz Solidarnościowy do końca trzeciego kwartału 2019 r., z wyjątkiem przypadku, gdy np. została zawarta umowa z ZUS o spłacie zadłużenia,
- nie mogą zachodzić wobec niego przesłanki do ogłoszenia upadłości, tj. pracodawca jest zdolny do regulowania swoich wymagalnych zobowiązań.

Jak złożyć wniosek?

Wniosek składa się za pośrednictwem portalu praca.gov.pl. Należy wypełnić udostępniony tam formularz oraz złożyć wymagane oświadczenia. W ramach wniosku załącza się wzór umowy o dofinansowanie z dyrektorem wojewódzkiego urzędu pracy,

1 Przez posługiwanie się pojęciem pracownika w dalszej części rozumie się także zleceniobiorców.
2 przewyższające 300% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia z poprzedniego kwartału ogłaszanego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego aktualnego na dzień złożenia wniosku, kwota podana wyżej dotyczy IV kwartału 2020 r.

3 Aktualna kwota przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia dotyczy IV kwartału 2020 r. i wynosi 5 457,98 PLN brutto.



a umowa ta nie podlega negocjacji. Wniosek może złożyć członek zarządu bądź inna osoba uprawniona do reprezentacji przedsiębiorcy lub też przez pełnomocnika (jednak warto pamiętać, że pełnomocnik powinien być uprawniony do składania oświadczeń woli w imieniu przedsiębiorcy). Zainteresowani beneficjenci mają termin na składanie wniosków za okres do 30 czerwca 2021 r. do 10 czerwca 2021 r.

Czy z otrzymaniem dofinansowania wiąże się dla przedsiębiorcy jakieś obowiązki?

Tak, otrzymanie dofinansowania wiąże się dla przedsiębiorcy z szeregiem obowiązków, o których musi pamiętać. Przede wszystkim, przedsiębiorca nie może wypowiedzieć umów z pracownikami objętymi dofinansowaniem z przyczyn nie dotyczących pracowników przez okres dofinansowania (dotyczy to wypowiedzenia definitywnego, jak i zmieniającego). Naruszenie tego zakazu będzie skutkowało obowiązkiem zwrotu dofinansowania przyznanego na tę osobę wraz z odsetkami licznymi jak dla zaległości podatkowych.

Ponadto przedsiębiorca ma obowiązek informowania wojewódzkiego urzędu pracy o okolicznościach mających wpływ na wysokości dofinansowania w terminie 7 dni roboczych od dnia powzięcia informacji w tym zakresie. Taką okolicznością jest np. zwolnienie lekarskie czy śmierć pracownika. W praktyce zdarza się, że różne wojewódzkie urzędy pracy wymagają różnych informacji – np. w Warszawie należy podawać informacje o zwolnieniach lekarskich, a w Poznaniu już nie.

Co więcej, każdy wnioskodawca, który otrzymał dofinansowanie zobowiązany jest do rozliczenia się z otrzymanych środków i zwrotu środków niewykorzystanych w terminie 30 dni od zakończenia pobierania dofinansowania.

Co w przypadku gdy nie ma konieczności wprowadzenia przestoju, obniżonego wymiaru czasu pracy?

Artykuł 15gg Tarczy Antykryzysowej daje możliwość ubiegania się o dofinansowanie z FGŚP także w takiej sytuacji. Rozwiązanie to dedykowane jest dla tych podmiotów, które co prawda

odczuły negatywne skutki epidemii, ale jednocześnie nie wystąpiła u nich konieczność wprowadzenia przestoju (w tym przestoju ekonomicznego), ani obniżenia wymiaru czasu pracy.

Jakie są przesłanki skorzystania z dofinansowania?

Warunki są analogiczne, jak w przypadku dofinansowania z art. 15g Tarczy Antykryzysowej opisanego powyżej.

Kogo mogą objąć dofinansowaniem, na jaki okres i jaką kwotę otrzymam?

Dofinansowaniem można objąć pracowników, a także zleceniobiorców, którzy podlegają obowiązkowym ubezpieczeniom emerytalnym i rentowemu. Nie mogą oni jednak być objęci przestojem, przestojem ekonomicznym ani obniżonym wymiarem czasu pracy. Dofinansowanie również nie przysługuje do wynagrodzenia pracowników, którzy w miesiącu poprzedzającym miesiąc złożenia wniosku uzyskali wynagrodzenie wyższe niż trzykrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w poprzednim kwartale (obecnie jest to kwota 16 373,94 PLN brutto).

Wysokość dofinansowania jest analogiczna, jak w odniesieniu do obniżonego wymiaru czasu pracy, czyli wynosi maksymalnie 2 183,20 PLN brutto. Dofinansowanie na danego pracownika przysługuje przez łączny okres 3 miesięcy od miesiąca złożenia wniosku.

Jak złożyć wniosek?

Wniosek składa się analogicznie, jak opisany powyżej wniosek o dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników objętych przestojem ekonomicznym lub obniżonym wymiarem czasu pracy. Niemniej w tym zakresie przedsiębiorca nie zawiera umowy z urzędem. Przedsiębiorcy mają czas na złożenie wniosków za okres do 30 czerwca 2021 r. do 10 czerwca 2021 r.

Jakie obowiązki wiążą się z dofinansowaniem?

Otrzymanie dofinansowania wiąże się dla przedsiębiorcy z szeregiem obowiązków. Są one co do zasady analogiczne z opisanymi obowiązkami w zakresie dofinansowania z art. 15g Tarczy



Antykryzysowej. Różnica jednak polega na tym, iż w przypadku naruszenia zakazu niewypowiadania umów o pracę z pracownikami objętymi dofinansowaniem z przyczyn niedotyczących pracowników, przedsiębiorca będzie miał obowiązek zwrotu całości dofinansowania przyznanego przedsiębiorcy wraz z odsetkami liczonymi jak dla zaległości podatkowych liczonymi od dnia przyznania dofinansowania, niezależnie od tego, czy wypowiedzenie dotyczyło jednego czy kilku pracowników.

Dofinansowanie z art. 15g i 15gg Tarczy Antykryzysowej a limity pomocy publicznej

Zarówno dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników objętych przestojem ekonomicznym lub obniżonym wymiarem czasu pracy (art. 15g Tarczy Antykryzysowej), jak i do wynagrodzeń pracowników nieobjętych tymi rozwiązaniami (art. 15gg Tarczy Antykryzysowej), przyznawane jest wszystkim podmiotom, które spełniają przesłanki określone w przepisach – tj. posiadają status przedsiębiorcy, odnotowały określony spadek obrotów gospodarczych na skutek wystąpienia COVID-19, niezależnie od branży w jakiej działają, wielkości przedsiębiorcy czy obszaru na którym działają. Organ nie ma tu swobody działania – jeśli warunki są spełnione, dofinansowanie musi zostać przyznane. Oznacza to, że dofinansowania te nie są uznawane za pomoc publiczną, a zatem nie wliczają się również do limitów pomocy publicznej.

Jeśli nie dofinansowanie z FGŚP – to czy są inne źródła dofinansowania?

Tarcza Antykryzysowa w art. 15zzb, zawiera również instrument polegający na możliwości skorzystania przez przedsiębiorców, w tym przedsiębiorców z branży budowlanej, z dofinansowania ze środków starosty do kosztów wynagrodzeń pracowników oraz należnych od nich składek na ubezpieczenia społeczne ze względu na wystąpienie spadku obrotów w następstwie COVID-19. Dofinansowanie przysługuje na okres 3 miesięcy od miesiąca złożenia wniosku.

Kogo można objąć tym dofinansowaniem?

Dofinansowaniem można objąć pracowników – tj. osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy oraz zleceniobiorców, o ile podlegają one obowiązkowemu ubezpieczeniu emerytalnemu i rentowemu. Odmienne niż w przypadku opisanych powyżej dofinansowań z FGŚP, o dofinansowanie można ubiegać się również w zakresie pracowników, których wynagrodzenie uzyskane w poprzednim miesiącu przekraczało 300% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w poprzednim kwartale ogłoszonego przez Prezesa GUS i obowiązującego na momencie składania wniosku. Dofinansowanie przysługuje do wynagrodzeń, których koszty ponosi pracodawca. Nie będzie możliwe zatem otrzymanie dofinansowania do pracowników, którym zasiłki wypłaca ZUS, bądź którzy pozostają np. na urloпах bezpłatnych.

(Nie) każdy przedsiębiorca skorzysta z dofinansowania ze środków starosty

Z dofinansowania ze środków starosty mogą skorzystać przedsiębiorcy, którzy posiadają status mikroprzedsiębiorcy, małego lub średniego przedsiębiorcy w rozumieniu polskiego Prawa przedsiębiorców. Ponadto, przedsiębiorca nie może zalegać w regulowaniu zobowiązań podatkowych, składek na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne, FGŚP, Fundusz

Pracy lub Fundusz Solidarnościowy do końca trzeciego kwartału 2019 r. oraz nie mogą zachodzić wobec niego przesłanki do ogłoszenia upadłości. W tym zakresie, w formularzu wniosku, przedsiębiorca składa oświadczenia pod rygorem odpowiedzialności karnej. Co najważniejsze, aby móc ubiegać się o dofinansowanie, beneficjent musi odnotować spadek obrotów gospodarczych.

Spadek obrotów a wysokość dofinansowania

W odróżnieniu od opisanych wyżej dofinansowań z FGŚP, wysokość dofinansowania ze środków starosty uzależniona jest od wartości odnotowanego przez przedsiębiorcę spadku obrotów gospodarczych. Ze spadkiem obrotów gospodarczych w tym przypadku mamy do czynienia przy zmniejszeniu się sprzedaży towarów lub usług (w ujęciu ilościowym lub wartościowym), które zostało obliczone jako stosunek łącznych obrotów w ciągu dowolnie wskazanych dwóch kolejnych miesięcy kalendarzowych, przypadających po 31 grudnia 2019 r. do dnia poprzedzającego złożenie wniosku, w porównaniu do dwóch kolejnych miesięcy kalendarzowych roku poprzedniego. Za miesiąc uważa się też 30 kolejno po sobie następujących dni, jeśli okresy porównawcze rozpoczynają się w trakcie miesiąca.

Wysokość dofinansowania przedstawia się zaś w następujący sposób:

- jeśli spadek obrotów wynosi co najmniej 30% – dofinansowanie wynosi maksymalnie 50% wynagrodzeń danego pracownika (w tym składki ZUS), nie więcej niż 50% kwoty minimalnego wynagrodzenia, tj. max. 1400 PLN brutto na danego pracownika, powiększone o składki należne od pracodawcy od tej kwoty;
- jeśli spadek obrotów wynosi co najmniej 50% – dofinansowanie wynosi maksymalnie 70% wynagrodzeń danego pracownika (w tym składki ZUS), nie więcej niż 70% kwoty minimalnego wynagrodzenia, tj. max. 1960 PLN brutto na danego pracownika, powiększone o składki należne od pracodawcy od tej kwoty;
- jeśli spadek obrotów wynosi co najmniej 80% – dofinansowanie wynosi maksymalnie 90% wynagrodzeń danego pracownika (w tym składki ZUS), nie więcej niż 90% kwoty minimalnego wynagrodzenia, tj. max. 2520 PLN brutto na danego pracownika, powiększone o składki należne od pracodawcy od tej kwoty.

Jak złożyć wniosek?

Wniosek składa się za pośrednictwem portalu praca.gov.pl po wypełnieniu odpowiedniego formularza, do powiatowego urzędu pracy właściwego dla przedsiębiorcy. Dofinansowanie udzielane jest na podstawie umowy zawieranej ze starostą, w imieniu którego działa dyrektor powiatowego urzędu pracy. Do wniosku, oprócz oświadczeń przedsiębiorcy, należy dołączyć w szczególności wzór umowy (nie podlega ona negocjacjom). Tak jak w poprzednich przypadkach, wnioski za okres do 30 czerwca 2021 r. można składać do 10 czerwca 2021 r.

Dofinansowanie ze środków starosty a obowiązki przedsiębiorcy

Tutaj także przedsiębiorcy muszą wypełniać określone obowiązki. W związku z otrzymaniem dofinansowania, przedsiębiorca zobowiązany jest informować o każdej zmianie danych pracowników (w tym wysokości wynagrodzenia), która ma wpływ na wysokość wypłacanego dofinansowania w terminie 7



dni roboczych od dnia pozyskania takiej informacji (tj. np. o rozwiązaniu umowy z pracownikiem, śmierci pracownika, urlopie bezpłatnym).

Przedsiębiorca ma również obowiązek utrzymania w zatrudnieniu pracowników objętych tym dofinansowaniem, a w przypadku naruszenia tego obowiązku, konieczne będzie zwrócenie dofinansowania bez odsetek proporcjonalnie do okresu nieutrzymania w zatrudnieniu danego pracownika. Obowiązek zwrotu nie występuje, jeśli do rozwiązania umowy doszło na skutek zwolnienia dyscyplinarnego pracownika albo umowa rozwiązała się z inicjatywy pracownika bądź umowa wygasła. Wtedy można w miejsce tego pracownika wskazać inną osobę, która została zatrudniona na jego miejsce.

Co więcej, wnioskodawca musi także pamiętać o rozliczeniu się w terminie 30 dni od dnia zakończenia okresu pobierania dofinansowania z otrzymanych środków i zwrócić środki niewykorzystane (zwrot następuje w terminie 30 dni od dnia wezwania do zwrotu przez starostę).

Czy pomoc od starosty jest pomocą publiczną?

Przepis art. 15zzb Tarczy Antykryzysowej stanowi, że starosta może zawrzeć umowę z przedsiębiorcą ubiegającym się o dofinansowanie – świadczy to o pewnej uznaniowości. Co więcej, pomoc przeznaczona jest jedynie dla określonej części przedsiębiorców – tylko dla mikro, małych lub średnich przedsiębiorców, co oznacza, iż pomoc jest selektywna i uważana za pomoc publiczną. Jednakże, warto pamiętać, że pomoc ze środków starosty nie wlicza się do limitu pomocy publicznej 800 tys. EUR.

Inne instrumenty Tarczy Antykryzysowej

Tarcza Antykryzysowa określa również inne rodzaje dofinansowań. Niemniej, rozwiązania te dedykowane są jedynie niektórym przedsiębiorcom, których przeważająca działalność gospodarcza dotyczy określonych kodów PKD (tj. np. branża gastronomiczna, odzieżowa). W związku z tym, z tego rodzaju wsparcia nie mogą skorzystać przedsiębiorcy z branży budowlanej.

Tarcza Finansowa PFR 1.0 i 2.0 – jaki jest cel programu?

Czy mogą z niej skorzystać przedsiębiorcy z branży budowlanej?

Kolejnym rozwiązaniem dla przedsiębiorców, będących w trudnej sytuacji z uwagi na pandemię COVID-19, jest sięgnięcie po pomoc oferowaną przez Grupę Polskiego Funduszu Rozwoju. Tarcza Finansowa PFR to rządowy program wspierający mikrofirmy, małych i średnich oraz dużych przedsiębiorców. Wraz z końcem ubiegłego roku ze wsparcia Tarczy Finansowej PFR 1.0 skorzystało aż 340 069 przedsiębiorców. W związku z tym, z początkiem 2021 r. wdrożono Tarczę Finansową PFR 2.0. Obecnie wartość programu opiewa na trzynaście miliardów złotych.

(Nie) wszyscy uprawnieni do ubiegania się o pomoc

Beneficjentami mogą być przedsiębiorcy mający status mikrofirmy i MŚP, a także duzi przedsiębiorcy na ściśle określonych zasadach. Wnioskodawcy muszą legitymować się określonym kodem PKD przewidzianym w regulaminie programu. Warto zwrócić uwagę, że w tym przypadku nie musi być to kod przeważającej działalności gospodarczej. Na chwilę obecną przedsiębiorcy z branży budowlanej nie zostali włączeni do kręgu podmiotów uprawnionych do ubiegania się o subwencję finansową. Niewykluczone, że sytuacja ulegnie zmianie i Rada Ministrów podejmie uchwałę o rozszerzeniu obecnie obowiązującej listy. Jednakże, w tej sytuacji pozostaje skorzystać z innych środków pomocowych, o których wspomnieliśmy powyżej.

Tarcza Antykryzysowa a realia

Przepisy Tarczy Antykryzysowej nie zawierają odpowiedzi na wszystkie wątpliwości i pytania praktyczne przedsiębiorców. Niejednokrotnie pojawiają się i zmieniają wytyczne organów udzielających dofinansowań, a także ministerstwa. Tarcza Antykryzysowa podlegała wielu zmianom i wiele pojęć w zakresie nawet tych samych dofinansowań może być rozumianych na różne sposoby. Niemniej, dofinansowania wypłacone na podstawie Tarczy Antykryzysowej, stanowią dla przedsiębiorców realną pomoc i sprzyjają ochronie miejsc pracy, których inaczej być może nie udało się uratować.



ŁUKASZ MRÓZ

Partner zarządzający kancelarii
Mróz Radcy Prawni SP. p. Specjalizuje się
w kontraktach budowlanych
oraz procesach inwestycyjnych, autor
rozwiązania LegalTech do tworzenia umów
budowlanych: umowabudowlana.pl

Termin wystąpienia z pozwem o podwyższenie ryczałtu

Jednym z narzędzi szeroko rozumianej waloryzacji wynagrodzenia wykonawcy jest oparte o art. 632 § 2 k.c. powództwo o podwyższenie ryczałtu. Podobnie jak w przypadku innych form ochrony interesów przed sądem konieczne jest w jego przypadku ustalenie kiedy najpóźniej zainteresowana strona może z niego skorzystać.

Istota powództwa o podwyższenie wynagrodzenia ryczałtowego

Sądowa zmiana ryczałtu, której dotyczy tekst, uregulowana jest w at. 632 § 2 k.c. Przewiduje on, że: „Jeżeli jednak wskutek zmiany stosunków, której nie można było przewidzieć, wykonanie dzieła groziłoby przyjmującemu zamówienie rażącą stratą, sąd może podwyższyć ryczałt lub rozwiązać umowę”.

Jest to wprowadzenie regulacja znajdująca się wśród przepisów poświęconych umowie o dzieło, jednak sądy przyjmują, że znajduje ona analogiczne zastosowanie także do umów o roboty budowlane¹. W miejsce „dzieła” wykonawca podstawia więc „robót budowlanych”, a w miejsce „przyjmującego zamówienie” siebie i uzbrojony w tak dopasowaną do swojej sytuacji podstawę prawną może ruszać w bój sądowy.

Na marginesie zaznaczę, że inną kodeksową podstawą zmiany umowy przez sąd jest art. 357¹ k.c. otwierający drogę do modyfikacji warunków współpracy, w tym wysokości wynagrodzenia, w przypadku wystąpienia nadzwyczajnej zmiany stosunków. Jednak w orzecznictwie występują rozbieżności co do tego czy także po tę instytucję może sięgnąć wykonawca domagający się podwyższenia ryczałtu², czy też powinien on korzystać z art. 632 § 2 k.c. jako rozwiązania szczególnego, dedykowanego jego sytuacji³. Rozstrzygnięcie tego dylematu wykracza jednak poza ramy niniejszych rozważań. Niemniej odwołuję się także do orzeczeń i poglądów doktryny wyrażonych w odniesieniu do art. 357¹ k.c., ponieważ instytucje te budzą podobne problemy prawne.

Jak wynika z treści przepisu, którą przytoczyłem wyżej, powództwo wykonawcy z art. 632 § 2 k.c. może przybrać dwie formy. Pierwszą z nich jest domaganie się przez wykonawcę podwyższenia ryczałtu, a drugą wystąpienie przez niego o rozwiązanie umowy. Nasze rozważania dotyczą scenariusza, w którym wykonawca nie chce opuszczać tonącego okrętu, a jedynie domaga się umożliwienia mu dopłynięcia do brzegu dzięki załataniu kadłuba przez dodatkowe środki pieniężne. Wyrok wydany w takiej sprawie ma jednocześnie charakter konstytutywny i zasądzający – dopiero sąd nakłada na inwestora obowiązek zapłacenia podwyższonego ryczałtu⁴.

Brak możliwości zmiany zobowiązania, które wygaśło

Punktem wyjścia w ustalaniu najpóźniejszego momentu na złożenie pozwu jest ugruntowane w orzecznictwie stanowisko, że ścieżka postępowania sądowego dotyczy

1 uchw. (7) SN z 29.09.2009 r., III CZP 41/09

2 wyr. SN z 05.12.2013 r., V CSK 2/13

3 wyroki SN z: 11.01.2017 r., IV CSK 109/16; 29.03.2012 r., I CSK 333/11

4 wyr. SN z 20.11.1998 r., II CKN 913/97

umów, które nie zostały wykonane ze skutkiem wygaśnięcia zobowiązania⁵. Na gruncie art. 357¹ k.c. Sąd Najwyższy podkreślił także, że jeżeli nadzwyczajna zmiana stosunków nastąpiła po częściowym wykonaniu zobowiązania, to wówczas przesłanki zastosowania klauzuli z tego przepisu podlegają ocenie w odniesieniu do niewykonanej części zobowiązania. Wyważył przy tym swój pogląd zastrzeżeniem, że nawet jeżeli taka zmiana miała miejsce w trakcie wykonywania zobowiązania, możliwe jest – po rozważeniu interesów stron i przy zastosowaniu zasad współżycia społecznego – uwzględnienie już wykonanego zobowiązania⁶.

Stoi za tym klarowna logika. Występując o podwyższenie ryczałtu wykonawca domaga się *de facto* zmiany umowy. Nie sposób natomiast zmienić czegoś, czego już nie ma. Jeszcze dobitniej, niż w przypadku żądania zmiany ryczałtu, widoczne jest to przy założeniu, że wykonawca chciałby wystąpić o rozwiązanie umowy przez sąd. Jeżeli to wyjaśnienie teoretyczne nie byłoby przekonujące proponuję podejść do tematu empirycznie i spróbować zmienić nadzienie w pączku, którego się przed chwilą skonsumowało⁷.

Pozostaje przełożyć jeszcze stanowisko judykatury na realia placu budowy i ustalić, kiedy dochodzi do wygaśnięcia zobowiązania powodującego m.in. brak możliwości skutecznego skierowania pozwu przeciwko inwestorowi.

Zakończenie robót budowlanych jako punkt graniczny

Pierwszym momentem, który może przychodzić na myśl przy analizie problemu sądowego dedalajnu jest zakończenie robót budowlanych. Wtedy bowiem wykonawca wywiązuje się z clue

praktyczne konsekwencje odmiennego podejścia SN zauważył, że terminowe wykonanie przedmiotu umowy jest obowiązkiem wykonawcy, który nie jest zawieszany przez wystąpienie z żądaniem modyfikacji ryczałtu. Tym samym zwlekając ze zrealizowaniem całości robót w imię kupienia czasu na działania przed sądem wykonawca naraziłby się na negatywne konsekwencje nieterminowości, takie jak obciążenie karami umownymi czy nawet odstąpienie od umowy przez inwestora. W końcu SN podkreślił, że sformułowanie „wykonanie dzieła [analogicznie – robót budowlanych] groziłoby wykonawcy rażącą stratą”, wskazuje najwcześniejszą chwilę, z nastaniem której wykonawca może żądać od sądu modyfikacji umowy. Posłużenie się przez ustawodawcę w przepisie zwrotem wskazującym na zagrożenie stratą, a nie na jej wystąpienie, nie daje podstaw do założenia, że przejście ze stanu hipotetycznego do realnego jest linią demarkacyjną wg której ustalamy możliwość skierowania pozwu do sądu.

Zapłata wynagrodzenia kluczowa dla wygaśnięcia zobowiązania

Za decydujący moment z perspektywy wystąpienia do sądu z pozwem o zmianę ryczałtu orzecznictwo oraz doktryna przyjmują zapłatę wynagrodzenia przez inwestora. Przy czym na tym polu zarysowują się rozbieżne podejścia, skutkujące doniosłymi różnicami praktycznymi.

O ile na pierwszy rzut oka naturalnym i nie rodzącym problemów wydaje się uznanie, że z momentem zapłaty za roboty wygasa zobowiązanie inwestora, a sąd nie może zmienić czegoś, co wygasło, o tyle zderzenie tej konstrukcji z praktyką prowadzi do wniosków równie niepokojących, jak w przypadku opisanej wyżej

W orzecznictwie trafnie wskazano jednak, że z opartym na art. 632 § 2 k.c. żądaniem podwyższenia ryczałtu można wystąpić także po wykonaniu robót budowlanych. Uzasadniając powyższe stanowisko SN podkreślił, że treść przepisu nie określa terminu na wystąpienie z powództwem, ale jedynie przesłanki, których spełnienie uzasadnia uwzględnienie żądania wykonawcy.

obowiązków, które przyjął na siebie podpisując umowę. W orzecznictwie trafnie wskazano jednak, że z opartym na art. 632 § 2 k.c. żądaniem podwyższenia ryczałtu można wystąpić także po wykonaniu robót budowlanych⁸.

Uzasadniając powyższe stanowisko SN podkreślił, że treść przepisu nie określa terminu na wystąpienie z powództwem, ale jedynie przesłanki, których spełnienie uzasadnia uwzględnienie żądania wykonawcy. Słusznie podkreślając nieakceptowalne

kwestii zakończenia robót⁹. Jeżeli bowiem zapłata kwoty wynagrodzenia zamykałaby wykonawcy drogę do wyroku zwiększającego ryczałt, najprostszym narzędziem obrony inwestora stałoby się dokonanie płatności umówionej kwoty. Perspektywa taka jest szczególnie wyraźna w przypadku sektora inwestycji prywatnych, w których inwestor w czynieniu wydatków nie jest związany dyscypliną finansów publicznych i może rozważać dokonanie zapłaty nawet przed terminem umownym, aby osiągnąć korzystny dla siebie skutek procesowy. Jest to o tyle istotne, że wykonawca nie byłby uprawniony do odmowy przyjęcia takiej przedterminowej zapłaty. Aprobata poglądu o braku możliwości zwiększenia ryczałtu po zapłacie wpisanej w umowie kwoty wynagrodzenia uwzględniając

5 wyr. SN z 05.12.2013 r., V CSK 2/13; por. też wyr. SA w Warszawie z 25.09.2013 r., VI ACa 71/13, w którym Sąd przyjął, że wykonanie umowy w całości uniemożliwia jej rozwiązanie, ale nie wyłącza oznaczenia wysokości świadczenia należnego w związku z wykonaniem umowy

6 wyr. SN z 16.05.2007 r., III CSK 452/06

7 Przykład podyktowany pisaniem tekstu w Tłusty Czwartek.

8 wyr. SN z 11.01.2017 r., IV CSK 109/16; por. też wyr. SA w Białymstoku z 08.11.2007 r., I ACa 461/07 dotyczący wykonania i rozliczenia części robót przed wniesieniem pozwu przez wykonawcę

9 por. wyr. SA w Katowicach z 25.11.2010 r., V ACa 409/10, zapadły na tle art. 357¹ k.c., w którym sądy obu instancji odmówiły podwyższenia wynagrodzenia, ponieważ umowa została wykonana w całości zgodnie z jej treścią

Koncepcja ta opiera się na rozróżnieniu spełnienia świadczenia od wykonania zobowiązania. W największym uproszczeniu oznacza to, że sama zapłata nominalnej kwoty wynagrodzenia, którą strony wpisały w umowie, nie musi być jednoznaczna z wywiązaniem się przez inwestora z obowiązku pełnego uregulowania wynagrodzenia.

realia wieloletnich procesów sądowych byłaby de facto pozbawieniem art. 632 § 2 k.c. praktycznego znaczenia.

Dostrzegając opisane wyżej ryzyko, tak orzecznictwo, jak i doktryna, podjęły próbę wypracowania wykładni przepisu, dającej się pogodzić z problemami praktyki.

Sąd Najwyższy borykając się z omawianym problemem uznał, że w warunkach z art. 632 § 2 k.c. zapłata wynagrodzenia w wysokości wynikającej z umowy może być traktowana jako spełnienie świadczenia nie powodujące wygaśnięcia zobowiązania¹⁰. Założenie to opatrzone jest zastrzeżeniem, że ze strony wykonawcy powinien wystąpić jednoznaczny komunikat do inwestora, że zapłatę uważa jedynie za częściowe rozliczenie, ponieważ wystąpiły okoliczności uzasadniające zwiększenie ryczałtu.

Koncepcja ta opiera się na rozróżnieniu spełnienia świadczenia od wykonania zobowiązania. W największym uproszczeniu oznacza to, że sama zapłata nominalnej kwoty wynagrodzenia, którą strony wpisały w umowie, nie musi być jednoznaczna z wywiązaniem się przez inwestora z obowiązku pełnego uregulowania wynagrodzenia. Jeżeli bowiem wykonawca ma uzasadnione podstawy oraz wolę domagania się zwiększenia ryczałtu wypłata nominalnej kwoty wynagrodzenia nie zaspokoi jego interesu. Po przestaniu na zapłacie sumy wpisanej w umowie w paragrafie poświęconym wynagrodzeniu naruszałoby nie tylko ekwiwalentność świadczeń stron, ale doprowadzałoby wykonawcę do rażącej straty¹¹. W związku z tym taka zapłata może być postrzegana co najwyżej jako formalnie odpowiadająca obowiązkowi inwestora¹².

Sąd Najwyższy rozwinął ten kierunek wykładni w wyroku z 21.02.2013 r.¹³, przenosząc teoretyczne rozważania na rzeczywistość placu budowy. Wskazał, że w sprawie którą badał strony jeszcze przed protokolarnym odbiorem robót pozostawały w sporze odnośnie wynagrodzenia za roboty dodatkowe i zakresu dopuszczalnego potrącenia z wynagrodzenia kary umownej za opóźnioną

realizację robót. Inwestor nie wypłacił bowiem całego wynagrodzenia dokonując nieakceptowanego przez wykonawcę potrącenia kary umownej. Ponadto strony nie uzgodniły wysokości wynagrodzenia za wykonany dodatkowo odcinek drogi – wykonawca bezskutecznie wzywał inwestora do zapłaty za roboty dodatkowe. Po odbiorze końcowym, wykonawca przesłał inwestorowi kosztorysy na roboty dodatkowe, które ten odesłał bez akceptacji. W tak ustalonych okolicznościach sporu SN stwierdził, że dokonanie końcowego odbioru robót i zapłata w kwocie nie odpowiadającej wynagrodzeniu umownemu i żądaniom wykonawcy nie może być utożsamiane z wygaśnięciem zobowiązania wskutek całkowitego jego wykonania. Ponieważ przebieg współpracy stron wpisuje się w często powtarzany scenariusz sądowego sporu budowlanego orzeczenie ma spory walor „użytkowy” dla uczestników inwestycji.

Dotyczy to też wyr. SN z 19.11.2014 r.¹⁴ W uzasadnieniu tego orzeczenia SN przytoczył chronologię zdarzeń, która doprowadziła Sąd Okręgowy do wniosku, że z uwagi na moment wniesienia pozwu przez wykonawcę nie było możliwe zmodyfikowanie łączącego strony stosunku obligacyjnego, ponieważ jego wygaśnięcie nastąpiło w momencie, w którym wykonawca i inwestor zrealizowali wzajemne świadczenia. W przypadku wykonawcy było to wybudowanie oczyszczalni ścieków wraz z kanalizacją, które zostało potwierdzone odbiorem końcowym robót 06.05.2011 r. Natomiast w przypadku inwestora była to dokonana 16.05.2011 r. zapłata wynagrodzenia w wysokości określonej w treści umowy. Na tej podstawie SO przyjął, że zobowiązanie, którego zmiany domagał się wykonawca, nie istniało nie tylko w chwili wyrokowania, ale nawet w momencie wytoczenia powództwa tj. 09.08.2012 r. SO podniósł też, że w przypadku umowy o roboty budowlane możliwość ingerencji przez sąd w umowę ustaje z dniem dokonania odbioru końcowego. Z tak przeprowadzonym wnioskowaniem nie zgodził się SN. Duże znaczenie przypisał faktowi, że wykonawca przed odbiorem końcowym zwracał się do inwestora o podwyższenie wynagrodzenia i ostatecznie wystawił faktury na podwyższoną kwotę¹⁵. Powołując się na te okoliczności SN uznał, że w sprawie otwarta jest kwestia oceny, czy wystąpiły przesłanki uzasadniające zmianę umowy i drogi do rozstrzygnięcia meritum sporu nie zamykała zapłata przez inwestora nominalnej kwoty wynagrodzenia przed wytoczeniem pozwu.

W powołanych orzeczeniach mocno przebiega nacisk, który SN kładł na to, jak wykonawca postrzegał otrzymywaną od inwestora zapłatę. Także w wyroku z 21.02.2013 r.¹⁶ SN podkreślił, że do wygaśnięcia zobowiązania dojdzie, gdy wierzyciel przekazał mu sumę potraktuje, jako powodującą wygaśnięcie zobowiązania.

¹⁰ wyr. SN z 29.03.2012 r., I CSK 333/11, w którym SO oddalając powództwo argumentował, że zapłata wynagrodzenia nastąpiła przed doręczeniem inwestorowi odpisu pozwu, a SA wskazywał, że wykonawca powinien wystąpić, kiedy roboty nie zostały jeszcze wykonane; por. też wyr. SO w Szczecinie z 29.10.2020 r., VIII GC 263/19, w którym Sąd dokonał oceny sprawy pod kątem stosowania art. 632 § 2 k.c. pomimo wniesienia pozwu po zapłacie wynagrodzenia

¹¹ wyr. SN z 29.03.2012 r., I CSK 333/11;

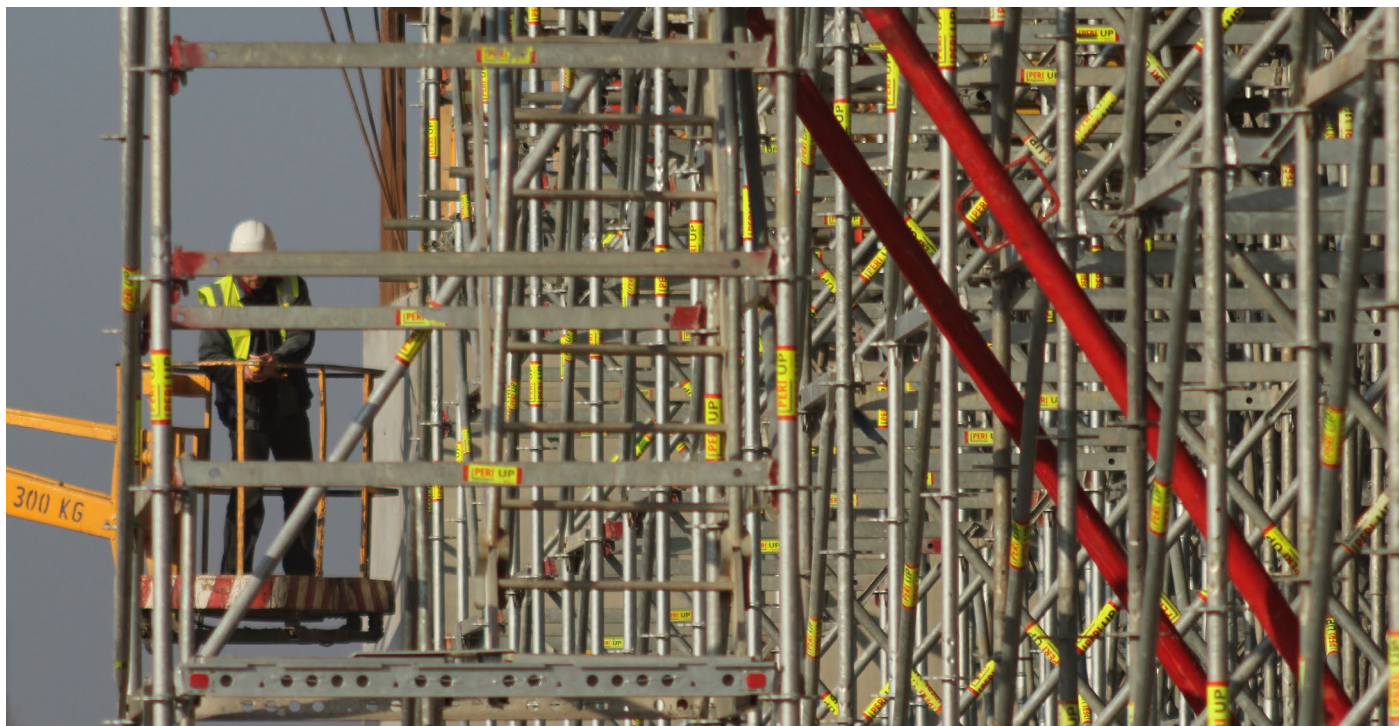
¹² J. Strzępka „Glosa do wyr. SA w Katowicach z 25.11.2010 r., V ACa 409/10” OSP 2012, Nr 5, poz. 46; W Popiołek „W sprawie zastosowania klauzuli rebus sic stantibus do zobowiązań „wykonanych” po wniesieniu pozwu” [w:] F. Zoll „Rozprawy z prawa cywilnego, własności intelektualnej i prawa prywatnego międzynarodowego. Księga pamiątkowa dedykowana prof. B. Gawlikowi”, Warszawa 2012; za możliwością skorzystania z art. 357 k.c. w przypadku oświadczenia przez wierzyciela przed świadczeniem dłużnika, że nie uzna go za rozliczenie prowadzące do wygaśnięcia zobowiązania J. Bieluk „Nadzwyczajna zmiana stosunków i jej wpływ na zobowiązania (klauzula rebus sic stantibus)” Warszawa 2020, str. 50

¹³ IV CSK 354/12

¹⁴ II CSK 191/14

¹⁵ Spór powstał na tle zmiany stawki podatku VAT z 22% do 23% i żądania wykonawcy skorygowania wynagrodzenia adekwatnie do tego wzrostu.

¹⁶ V CSK 733/13



Aby uniknąć niekorzystnych dla siebie konsekwencji powinien on już na etapie realizacji robót zabezpieczyć sobie środki dowodowe (przede wszystkim stanowiska w formie dokumentowej – pisma, mejle) potwierdzające, że komunikował inwestorowi brak zaakceptowania kwoty nominalnej wynagrodzenia, jako zamknięcia tematu rozliczeń stron.

W połączeniu z akcentowaniem działań wykonawcy, którymi manifestował on, że nie traktuje zrealizowanych robót jako w pełni rozliczonych, powołana linia orzecznicza SN przekazuje znaczną moc sprawczą w ręce wykonawcy. Aby uniknąć niekorzystnych dla siebie konsekwencji powinien on już na etapie realizacji robót zabezpieczyć sobie środki dowodowe (przede wszystkim stanowiska w formie dokumentowej – pisma, mejle) potwierdzające, że komunikował inwestorowi brak zaakceptowania kwoty nominalnej wynagrodzenia, jako zamknięcia tematu rozliczeń stron.

Termin do nieskończoności

Zaznaczam, że także opisane wyżej stanowisko SN nie jest wolne od problemów praktycznych. Żądanie podwyższenia ryczałtu nie jest bowiem roszczeniem, które mogłoby ulec przedawnieniu¹⁷. Teoretycznie wykonawca mógłby więc odwiedzić inwestora po długim szeregu lat i po rzuceniu kurtuazyjnego pytania o zdrowie niedawno narodzonych wnucząt poinformować, że zdecydował się wystąpić z pozwem o modyfikację wynagrodzenia.

Nie lekceważąc zasadności istnienia ryzyka wynikającego z otwarcia możliwości wystąpienia o sądowe podwyższenie ryczałtu na niezakreślone ramy czasowe uważam, że ważąc potencjalne problemy wynikające z obu rozwiązań właściwe jest przyjęcie stanowiska wskazanego w opisanych wyżej orzeczeniach SN. O ile nie można wykluczyć zaistnienia jednostkowych przypadków podejmowania przez wykonawców inicjatywy procesowej po długim okresie czasu od zakończenia realizacji kontraktu, o tyle na podkreślenie zasługuje, że w przypadku sporów o podwyższenie wynagrodzenia mamy do czynienia z sytuacją, w której wykonawca zazwyczaj ponosi konsekwencje finansowe, które skłaniają go do możliwie szybkiego przystąpienia do działań zmierzających do uzyskania dodatkowej zapłaty. Ponadto ograniczenia w zakresie momentu wystąpienia do sądu przez wykonawcę rzuciłoby go w wyścig z czasem w przygotowaniu i złożeniu pozwu w sprawie, która charakteryzuje się znaczną złożonością i pociąga za sobą duży nakład pracy zarówno ze strony kadry inżynierskiej, jak i obsługi prawnej. W omawianym kontekście warto też zauważyć, że dopiero z momentem wykonania całości robót po stronie wykonawcy powstaje możliwość dokładnego oszacowania wyniku finansowego lub wysokości poniesionej przez niego straty.

¹⁷ A. Brzozowski „Wpływ zmiany okoliczności na zobowiązania. Klauzula *rebus sic stantibus*.” Warszawa 2014, str. 135



KRZYSZTOF KOWALCZYK

Radca prawny, partner Kancelarii BSJP,
Arbiter Sądu Arbitrażowego przy SIDiR

O ugodach w sporach z jednostkami sektora finansów publicznych. Jak było, jak jest, a jak być może

Do napisania tego felietonu zainspirowała mnie jedna z wielu prowadzonych przeze mnie spraw, dotyczących kar umownych. Ta sprawa dotyczyła akurat kary umownej za opóźnienie w sporządzeniu dokumentacji projektowej, ale schemat działania można odnieść do wszystkich spraw, dotyczących kar umownych w procesie budowlanym, czy też w ogóle szerzej: do wszelkich sporów z jednostkami sektora finansów publicznych.

Zwykła sprawa, jakich wiele: projektant zawarł z inwestorem (podmiotem sektora publicznego) umowę o wykonanie dokumentacji projektowej, w toku prac projektowych miały miejsce przedłużające się uzgodnienia z gestorami sieci, którzy żądali coraz to nowych dokumentów – często niewynikających z żadnych uregulowań. Wobec tego, projektant oddał projekt już po terminie umownym. Oczywiście, umowa przewidywała kary umowne za opóźnienie w przekazaniu dokumentacji projektowej. Na koniec protokół odbioru: bez uwag natury technicznej, ale z odrębnym dopiskiem przedstawiciela inwestora, że odbiór następuje z zastrzeżeniem kwestii terminowości. Po chwili projektant otrzymuje notę księgową, a potem wezwanie do zapłaty kary umownej, na końcu wreszcie oświadczenie o potrąceniu kary umownej z ostatnią ratą wynagrodzenia. Niestety (dla inwestora), ostatnia rata wynagrodzenia nie wystarczyła na pokrycie całości naliczonej przez niego kary umownej. Skończyło się tak, jak to się kończyło zwykle, czyli dwoma procesami: pierwszym, z powództwa projektanta przeciwko inwestorowi o zapłatę ostatniej raty wynagrodzenia (nieco ponad 2 miliony złotych), oraz drugim, z powództwa inwestora przeciwko projektantowi o zapłatę tej części kary umownej, której nie udało się inwestorowi potrącić z ostatnią ratą wynagrodzenia (około 5 milionów złotych). W sądzie – jak to zwykle bywa w tego rodzaju sprawach. Najpierw przesłuchaliśmy świadków, obyło się nawet bez opinii biegłego. W końcu, wyrok sądu pierwszej instancji. Potem apelacja. W sumie prawie 5 lat w obu instancjach. Tu akurat projektant miał dość mocne karty, więc sprawa zakończyła się po jego myśli. Właściwie, już po zeznaniach świadków było widać, że sprawa nie może zakończyć się inaczej. Sąd I instancji powództwo projektanta uwzględnił praktycznie w całości, a powództwo inwestora – oddalił. Apelacje inwestora w obu sprawach zostały oddalone.

Zeznania świadków pokazały sposób, w jaki odbywało się naliczanie kary umownej po stronie inwestora. Dokumenty trafiły na biurko referenta. Zadanie było proste. Referent porównał termin umowny z rzeczywistym terminem z protokołu odbioru końcowego. Policzenie opóźnienia nie było problemem. Dalej, stawka kary z umowy. Potem, przemnożyć dwie cyfry przez siebie. Formalnie, wszystko uzasadnione. Jest opóźnienie, trzeba nałożyć karę. Rekomendacja i projekt pisma przekazane do naczelnika wydziału. Naczelnik sprawdza – wszystko formalnie poprawne. Parafuje i przekazuje do decyzji szczebel wyżej. Wyżej, sprawdzenie podpisów, rzut oka na treść – co do zasady wszystko się zgadza – dlaczego zatem nie podpisać. Właściwie, wyszło, że jedyną osobą, która choć trochę zastanowiła się nad sprawą był referent. Całość działań wyższego szczebla ograniczała się jedynie do kontroli formalnej podjętej przez referenta decyzji.

Oczywiście, jak to zwykle w tego rodzaju sprawach bywa, po naliczeniu kary projektant tłumaczył inwestorowi, że nie może ponosić odpowiedzialności za opóźnienie, bo jego przyczyną była zwłoka gestorów sieci w dokonywaniu uzgodnień. Inwestor twierdził jednak, że skoro decyzja w sprawie naliczenia kary została już podjęta i podpisana przez dyrektora, to nie ma podstaw do jej zmiany.

Jakby tego było mało: projektantowi zależało na możliwie szybkim odzyskaniu pieniędzy – ostatniej raty wynagrodzenia. W toku procesu, już po wniesieniu apelacji przez inwestora, projektant zaproponował inwestorowi ugodę, polegającą na tym, że inwestor zapłaci projektantowi jedynie kwotę główną, a umorzy całość odsetek. Odpowiedź była jednak wiadoma: nie.

Powstaje tu wiele pytań jak choćby te: dlaczego doszło do aż dwóch procesów między stronami? Dlaczego już po powstaniu sporu strony nie były w stanie się porozumieć i zawrzeć ugody? Czy ktoś ze strony inwestora poniósł lub poniesie konsekwencję tego, że podjął decyzję odmawiającą zawarcia ugody?

Spróbujmy od początku. Przyczyną powstania tych, zupełnie zbędnych procesów było formalistyczne podejście inwestora do tematu. Referent podjął decyzję, zwierzchnicy bez większej refleksji ją zaakceptowali. Zabrakło szerszego spojrzenia na całość tematu, woli dostrzeżenia racji drugiej strony, krytycznego

myślenia, wnikliwej oceny szans i skutków podejmowanych decyzji.

Nie wiemy tego, bo o tym nikt ze świadków otwarcie nie mówił, ale jest przecież oczywiste, że cały czas po stronie pracowników szeroko pojętego sektora publicznego pokutuje dbałość o słowo klucz – dyscyplinę finansów publicznych. Oczywiście, dyscyplina finansów publicznych jest bardzo istotna, ale jej pojmowanie przez niektóre osoby jest jeszcze cały czas dość opaczne: jak mam podstawy formalne, to karę nałożę, kary miarkować nie będę (to może zrobić tylko sąd), bo jeśli sam zmiarkuję karę, to narażę się na zarzut uszczuplenia finansów publicznych, ugody zawierać nie będę – bo znów ryzyko zarzutu uszczuplenia finansów publicznych. To jednak nie tak. Prawidłowo rozumiana dyscyplina finansów zakłada przecież działanie w celu maksymalizacji przychodów i minimalizacji kosztów ponoszonych przez jednostki sektora publicznego. Przy takim podejściu dla realizacji postawionego celu konieczne jest samodzielne podejmowanie decyzji – czasem zaproponowanie drugiej stronie zawarcia ugody, czasem zmniejszenie (zmiarkowanie) kwoty kary umownej. Cóż z tego, skoro art. 54a ustawy o finansach publicznych stanowi o tym, że jednostka sektora finansów publicznych „może zawrzeć ugodę”, o ile spełnione są przesłanki wskazane w tym przepisie. Dla niektórych „może zawrzeć ugodę” cały czas oznacza jedynie

Postawię tezę wręcz odwrotną: gdy, zgodnie z art. 54a ustawy o finansach publicznych istnieją przesłanki do zawarcia ugody, to odmowa jej zawarcia w takiej sytuacji będzie mogła stanowić naruszenie dyscypliny finansów publicznych, a w konsekwencji: prowadzić do odpowiedzialności osoby, która podjęła decyzję o tym, aby ugody nie zawierać.



Przekładając to na język polski, znaczy to dokładnie tyle: decydecie, jeśli wiedziałeś lub chociaż powinieneś przypuszczać, że z bilansu korzyści wyjdzie, że zawarcie ugody będzie korzystniejsze niż kontynuowanie procesu sądowego, i w takich okolicznościach nie zawarłeś ugody – grozi ci wręcz odpowiedzialność karna. Szczerze mówiąc, nie zazdroszczę.

możliwość, a nie obowiązek zawarcia ugody, gdy stanie się jasne, że korzyści z jej zawarcia przewyższą potencjalne straty, mogące wyniknąć z niezawarcia ugody. To też nie tak. Jeśli spodziewane dla jednostki sektora finansów publicznych skutki ugody są korzystniejsze niż prawdopodobny (spodziewany, przewidywany) wynik postępowania sądowego, to ugodę należy po prostu zawrzeć, bo tego wymaga nie tylko treść art. 54a ustawy o finansach publicznych, ale, przede wszystkim, dbałość o nasze dobro wspólne, jakim są finanse publiczne.

Kolejny argument, jaki często przewija się w rozmowach z pracownikami sektora finansów publicznych dotyczy potencjalnej odpowiedzialności osobistej za decyzję o zawarciu ugody. Nieraz słyszymy wprost: *„ja to bym może i podpisał, ale co będzie, jak tym się zaczną służyć interesować? Po co mi takie ryzyko? Poczekajmy na wyrok sądu, najwyżej z odsetkami dostaniecie”*. Oczywiście, subiektywnie obawa jest jak najbardziej poważna. Z drugiej jednak strony, przy należycie prowadzonym i dokumentowanym procesie decyzyjnym, przy wykorzystaniu wsparcia prawnego, o którym mowa w art. 54a ust. 2 ustawy o finansach publicznych – najczęściej ze strony Prokuratury Generalnej – to ryzyko znacząco spada. O ile zresztą dobrze pamiętam, nie było przypadków, aby działania CBA, ABW lub innych służb doprowadziły do aresztowania osób z sektora finansów publicznych jedynie pod zarzutem odpowiedzialności za samo zawarcie ugody. Nie przypominam sobie tym bardziej przypadków skazania kogokolwiek z takiej podstawy. Owszem, znamy wiele przypadków zatrzymań, aresztowań i wyroków skazujących, ale wszystkie one dotyczyły łapówkarstwa. To jednak zupełnie inna kwestia. Na marginesie: przecież utrzymujemy z naszych podatków wszelkie służby specjalne, między innymi, właśnie po to, żeby przeciwdziałały one popełnianiu przestępstw na szkodę jednostek sektora finansów publicznych. Przy prawidłowo prowadzonej dokumentacji podejmowanych decyzji ryzyko poniesienia jakiegokolwiek odpowiedzialności karnej przez pracowników sektora finansów publicznych spada wręcz do zera.

Postawię tezę wręcz odwrotną: gdy, zgodnie z art. 54a ustawy o finansach publicznych istnieją przesłanki do zawarcia ugody, to odmowa jej zawarcia w takiej sytuacji będzie mogła stanowić naruszenie dyscypliny finansów publicznych, a w konsekwencji: prowadzić do odpowiedzialności osoby, która podjęła decyzję o tym, aby ugody nie zawierać. Owszem, nie mieliśmy jeszcze takich przypadków, ale śmiem twierdzić, że coraz bliżej tego, aby ktoś wreszcie poniósł odpowiedzialność za to, że nie zawarł ugody na wcześniejszym etapie postępowania i choćby doprowadził do konieczności poniesienia przez jednostkę sektora finansów publicznych wyższych odsetek od zasądzonego roszczenia. W przykładzie, który podałem na początku tego tekstu, kwota samych

odsetek od zapłaconego projektantowi wynagrodzenia wyniosła nieco ponad milion złotych. Gdy podzielić to przez 36 milionów mieszkańców Polski, okazuje się, że każdy z nas zapłacił projektantowi tytułem odsetek – tym razem już nie przysłówiowe – trzy grosze. Przykład jest o tyle jaskrawy, że zapłaty tych odsetek inwestor mógł uniknąć, gdyby tylko zdecydował się przyjąć ofertę projektanta i zawrzeć z nim ugodę. Dlaczego tak się jednak nie stało – nie wiemy i raczej się nie dowiemy.

Aż prosi się tu przywołać art. 231 § 1 kodeksu karnego, który stanowi, że funkcjonariusz publiczny który, przekraczając swoje uprawnienia lub nie dopełniając obowiązków, działa na szkodę interesu publicznego lub prywatnego, podlega karze pozbawienia wolności do lat 3. Mało tego, w przypadku wyrządzenia szkody „istotnej” dla odpowiedzialności karnej funkcjonariusza publicznego wystarczające jest działanie nieumyślne (wówczas sankcja jest nieco niższa, bo górna granica kary pozbawienia wolności wynosi nie 3, ale 2 lata). Przekładając to na język polski, znaczy to dokładnie tyle: decydecie, jeśli wiedziałeś lub chociaż powinieneś przypuszczać, że z bilansu korzyści wyjdzie, że zawarcie ugody będzie korzystniejsze niż kontynuowanie procesu sądowego, i w takich okolicznościach nie zawarłeś ugody – grozi ci wręcz odpowiedzialność karna. Szczerze mówiąc, nie zazdroszczę.

Na koniec coś nieco bardziej optymistycznego. Coraz częściej w poszczególnych jednostkach sektora finansów publicznych (pomijając niektóre niechlubne wyjątki) pojawia się przekonanie, że zawsze warto co najmniej rozważyć zawarcie ugody. Szkoda, że nie sporządza się zbiorczych statystyk, ile ugód i na jaką wartość zostało zawartych przez jednostki sektora finansów publicznych w poszczególnych latach (szczególnie po wejściu w życie art. 54a ustawy o finansach publicznych, co nastąpiło, przypomnijmy, w czerwcu 2017 roku). Pewnych danych dostarczyć tu mogą informacje od czasu do czasu publikowane na stronie internetowej Prokuratury Generalnej, z których wynika, że – przynajmniej w sprawach, w których zastępstwo procesowe sprawowane jest przez Prokuraturę Generalną – ugód zawieranych jest coraz więcej. Sam przepis art. 54a ustawy o finansach publicznych obowiązuje dopiero przez około trzy i pół roku. Na pewno z perspektywy czasu uczynił on dużo dobrego w sprawie zawierania ugód w sprawach z udziałem jednostek sektora finansów publicznych. Powoli strony sporów zaczynają przestawać traktować się jako wrogowie, a zaczynają jak partnerzy. Przyczynia się do tego też wprowadzenie i upowszechnianie się w praktyce obrotu alternatywnych metod rozwiązywania sporów (przede wszystkim: mediacji i concyliacji), w ramach których strony mogą wypracować korzystną dla obu stron ugodę. To jednak cały czas zbyt mało. Z niecierpliwością czekamy na więcej.



SĄD ARBITRAŻOWY
PRZY STOWARZYSZENIU
INŻYNIERÓW DORADCÓW
I RZECZOZNAWCÓW

Sąd dedykowany w sprawach budowlanych

www.arbitraz-sidir.pl



MICHAŁ SIEJDA

Członek SIDiR, Inżynier Konsultant. Absolwent Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Warszawskiej, mgr inż. budownictwa

Jak udowodnić żądanie o podwyższenie wynagrodzenia w związku z nadzwyczajną zmianą stosunków?

W poprzednim artykule o przeprowadzeniu dowodu na przekroczenie zwykłego ryzyka kontraktowego i nadzwyczajnej zmiany stosunków na potrzeby sporu o podwyższenie wynagrodzenia (Biuletyn Konsultant 53 Listopad 2019) opisałem czym jest zwykłe ryzyko kontraktowe i zaproponowałem sposób jego obliczania. W niniejszym artykule chciałbym szerzej opisać przeprowadzenie dowodu wykazującego uprawnienie do żądania o podwyższenie wynagrodzenia w związku z nadzwyczajną zmianą stosunków. Rozważania opisane w niniejszym artykule nie obejmują wszelkich przypadków nadzwyczajnej zmiany stosunków, lecz opisują hipotetycznego wykonawcę robót budowlanych, który na skutek zmiany okoliczności zewnętrznych (wzrost cen) ponosi stratę w związku z wykonaniem zobowiązań umownych.

Zanim do tego przejdę chciałbym uzupełnić poprzedni artykuł i przywołać Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 29 stycznia 2020 r. w sprawie VII AGa 462/19, w którym Sąd potwierdził, że utrata planowanego zysku to normalne ryzyko występujące w obrocie gospodarczym, a ponadto wykonawca powinien przewidzieć możliwy wzrost cen materiałów w takim zakresie jak było to możliwe do przewidzenia. Na podkreślenie zasługuje fakt, że podstawą do określenia wymiaru rażącej straty było właśnie określenie zwykłego ryzyka kontraktowego. Wyznaczony biegły potwierdził, że w latach poprzedzających wzrosty wynosiły nie więcej niż 10%, lecz nie potrafił powiedzieć, jaka część tego wzrostu mieściła się w ryzyku ryczałtowym. Biegły ponadto stwierdził, że kiedyś przyjmowano, że jest to 3-5%. Na tej podstawie Sąd stwierdził, że wykonawca mógł zatem przewidzieć i założyć, że w najbardziej pesymistycznym scenariuszu nastąpi wzrost cen materiałów o 10%. Jeżeli nie uwzględnił wzrostu w wycenie, to objął to swoim zwykłym ryzykiem kontraktowym. Dopiero wzrost cen materiałów powyżej 10% należało uznać za wykraczający poza to ryzyko. Sąd określając wymiar straty rażącej pomniejszył stratę o zwykłe ryzyko kontraktowe zatem podwyższenie wynagrodzenia ryczałtowego na podstawie tego przepisu powinno obejmować tę część straty, która wykracza poza to zwykłe ryzyko kontraktowe.

Określenie wysokości zwykłego ryzyka kontraktowego to tylko jeden element wymagany do przeprowadzenia dowodu na nadzwyczajną zmianę stosunków. Przez zmianę stosunków rozumie się obiektywne, o charakterze powszechnym przekształcenia stosunków społecznych, a zwłaszcza gospodarczych. Okoliczności powodujące nadzwyczajną zmianę stosunków nie były możliwe do przewidzenia przy zawieraniu umowy, a także strony nie miały podstaw do ich przewidzenia. Zdarzenia zakwalifikowane jako nadzwyczajna zmiana stosunków są niezależne od stron, wywołują trwałe skutki, w sposób wyjątkowy i niespotykany wpływają na rzeczywistość.

Jak wskazuje A. Brzozowski możliwości stosowania art. 357 KC zależą od spełnienia następujących przesłanek:

- źródłem powstania zobowiązania jest umowa;

Jednak nie każda strata prowadzi do wniosku, że nastąpiła zmiana stosunków. Z tego powodu konieczne jest również zbadanie czy wykonawca prowadzi politykę zarządzania ryzykiem, czy na danym kontrakcie były przestrzegane procedury, jakie ryzyko wykonawca ujął w ofercie, a jakie ryzyko objął swoim zwykłym ryzykiem kontraktowym oraz czy wykonawca przyczynił się do powstania straty.

- nastąpiła zmiana okoliczności, której strony nie brały pod uwagę przy zawieraniu umowy;
- dalsze trwanie zobowiązania w niezmienionej postaci i wykonywanie obowiązków umownych prowadzi do nadmiernego utrudnienia spełnienia świadczenia lub groźby rażącej straty dla jednej ze stron;
- między zmianą okoliczności a wpływem tej zmiany na zobowiązanie istnieć musi związek przyczynowy. Podstawowym kryterium koniecznym do zbadania jest wystąpienie nadzwyczajnej zmiany stosunków. Analiza jej wystąpienia sprowadza się do porównania warunków, w jakich zawierano umowę z warunkami istniejącymi w czasie jej realizacji. Przeprowadzenie dowodu na nadzwyczajną zmianę stosunków powinno rzetelnie odnosić się do kryteriów sformułowanych w istniejącym orzecznictwie.

Poprzez stosunki należy rozumieć związek pomiędzy różnymi elementami zobowiązania oraz okolicznościami w jakich miało ono być wykonane. Zmiana stosunków oznacza, że związek pomiędzy różnymi elementami zobowiązania lub towarzyszącymi okolicznościami stał się inny niż był przy zawieraniu umowy. Tym samym cel stosowania art. 357 oraz 632 §2 KC sprowadza się do usunięcia skutków zdarzeń, których strony nie przewidziały przy zawieraniu umowy, a które to zdarzenia doprowadziły do zmiany równowagi określonej w umowie.

Wobec tego koniecznym jest zbadanie okoliczności związanych z analizowanym kontraktem zarówno w odniesieniu do oferowania jak i w odniesieniu do realizacji. Podstawową kwestią jest określenie czy okoliczności realizacji kontraktu były inne niż te, które strony przewidywały przy zawieraniu umowy. Zatem w pierwszej kolejności niezbędne jest zbadanie w jaki sposób była opracowana oferta wykonawcy, jakie ryzyka zostały w niej przewidziane, a jakie ryzyka pomimo możliwości wystąpienia zostały pominięte w ofercie. Te założenia powinny zostać porównane z faktyczną realizacją, której analiza przynosi odpowiedź czy przewidziane w ofercie ryzyko wystąpiło, a jeżeli wystąpiło to w jakim stopniu wpłynęło na kontrakt.

Powstanie straty (lub groźba powstania straty) jest jednym z czynników, który może prowadzić do wniosku, że doszło do zmiany stosunków. Ze stratą mamy do czynienia, kiedy

poniesione w związku z realizacją koszty przewyższają przychody. Jednak nie każda strata prowadzi do wniosku, że nastąpiła zmiana stosunków. Z tego powodu konieczne jest również zbadanie czy wykonawca prowadzi politykę zarządzania ryzykiem, czy na danym kontrakcie były przestrzegane procedury, jakie ryzyko wykonawca ujął w ofercie, a jakie ryzyko objął swoim zwykłym ryzykiem kontraktowym oraz czy wykonawca przyczynił się do powstania straty. Na tej podstawie można określić, czy doszło do zmiany stosunków względem tych przyjętych w umowie, czy wykonawca sporządzając ofertę poprawnie przyjął zwykłe ryzyko kontraktowe i w końcu obliczyć jaka część straty jest stratą rażącą.

Zdefiniowanie pojęcia nadzwyczajności napotyka niekiedy znaczne trudności. Większość autorów dostrzega nadzwyczajność w zmianie stosunków, gdy występuje ona rzadko lub jest niezwykle. Inaczej sformułowany art. 632 § 2 KC dopuszcza zmianę umowy w razie zmiany stosunków, której nie można było przewidzieć. Odwołanie do nieprzewidywalności zmiany stosunków wskazuje na zmiany wychodzące poza zakres zwykłego ryzyka kontraktowego, a zatem o przypadki analogiczne, jak objęte działaniem normy art. 357 KC. W związku z powyższym istotnym elementem określenia czy doszło do nadzwyczajnej zmiany stosunków jest zbadanie czy zmianę oraz jej skutki można było przewidzieć z uwzględnieniem należytej staranności. Obiektywna analiza zwykłego ryzyka kontraktowego powinna być oparta na podstawie ogólnie dostępnych publikacji, opracowanych przez wydawnictwa publikujące zmiany cen i obejmować możliwie najdłuższy okres danych, co pozwoli na uniknięcie zarzutu selektywnego zbierania danych pod wcześniej postawioną tezę. Kolejną niezwykle istotną kwestią jest badanie powszechności zmiany i związku przyczynowego między nadzwyczajną zmianą okoliczności a nadmiernymi trudnościami lub groźbą rażącej straty. Na tej podstawie możliwe jest określenie czy każdy inny wykonawca zaangażowany do realizacji rozpatrywanego kontraktu znalazłby się w podobnej sytuacji (czy zmiana jest obiektywna i powszechna).

Zebrane doświadczenia i przeprowadzone dyskusje doprowadziły mnie do określenia dziesięciu kroków, które wyczerpują kryteria badania nadzwyczajnej zmiany stosunków, w przypadku zmian cen:

KROK 1	Analiza procedur obowiązujących u wykonawcy, w zakresie sporządzania i kalkulacji ofert, wraz z oceną, czy oferta wykonawcy została sporządzona zgodnie z procedurami, przyjętymi przez wykonawcę. Sprawdzenie polityki rachunkowości, procedury kontraktowania podwykonawców oraz schematu organizacyjnego zadania inwestycyjnego.
KROK 2	Analiza założeń ofertowych, przyjętych przez wykonawcę w kalkulacji ceny ofertowej: wysokości kosztów bezpośrednich, kosztów pośrednich (ogólnych budowy oraz zarządu), zysku i ryzyk.
KROK 3	Analiza zmian cen czynników kosztotwórczych (R-robocizna, M-materiały, S-sprzęt), w okresie 10-15 lat sprzed złożenia oferty, oraz wskaźnika zmian cen obiektów referencyjnych, najbardziej zbliżonych do realizowanego obiektu.
KROK 4	Analiza zmian cen czynników kosztotwórczych w okresie realizacji umowy. Ustalenie, czy w trakcie realizacji kontraktu, doszło do wzrostu cen czynników kosztotwórczych relewantnych dla umowy.
KROK 5	Prognoza poziomu wzrostu cen, który wykonawca powinien zakładać na etapie ofertowania, na podstawie dostępnych w dacie złożenia oferty danych statystycznych i profesjonalnego doświadczenia.
KROK 6	Ocena, czy przyjęte przez wykonawcę na potrzeby oferty założenie w zakresie ryzyka wzrostu cen, było racjonalne i obiektywnie uzasadnione – analiza porównawcza Kroku 2 i Kroku 5.
KROK 7	Ustalenie poziomu zwykłego ryzyka kontraktowego.
KROK 8	Ustalenie poziomu utraty zysku i progu straty. Ustalenie, jaki wzrost kosztów realizacji kontraktu oznacza, że wykonawca poniesie stratę w związku z jego realizacją.
KROK 9	Ustalenie progu straty rażącej. Ustalenie, jaki wzrost kosztów realizacji kontraktu oznacza, że wykonawca nie tylko poniesie stratę w związku z jego realizacją, ale poziom tej straty wykraczać będzie poza zakres zwykłego ryzyka kontraktowego (strata rażąca, niemożliwa do przewidzenia).
KROK 10	Ustalenie wzrostu kosztów, straty i straty rażącej na podstawie faktycznie poniesionych kosztów lub kosztów oszacowanych do poniesienia w przyszłości.

Jak wykazałem powyżej, podstawowym kryterium koniecznym do zbadania jest wystąpienie nadzwyczajnej zmiany stosunków. Analiza jej wystąpienia sprowadza się do porównania warunków, w jakich zawierano umowę z warunkami istniejącymi w czasie jej realizacji. W ramach Kroku 1 dowód powinien obejmować prześledzenie procedur obowiązujących u wykonawcy w zakresie sporządzania i kalkulacji ofert. Ta część dowodu pozwala na określenie czy wykonawca przygotowując oferty działa według powtarzalnego wzorca, który pozwala mu na uniknięcie błędów i odpowiednie udokumentowanie przebiegu opracowywania oferty. Krok 1 stanowi bazę porównawczą do zbadania czy oferta wykonawcy nie została opracowana w sposób przypadkowy bądź błędny.

Krok 2 powinien możliwie najdokładniej odwzorowywać założenia ofertowe wykonawcy. W ramach udokumentowania tego procesu wskazane jest przedstawienie analizy ofert

podwykonawczych zebranych na potrzeby przygotowania oferty wykonawcy. W zakresach, w których wykonawca nie zebrał ofert podwykonawczych, gdyż zamierzał ten zakres wykonywać samodzielnie, powinien przedstawić wiarygodne wyliczenia obrazujące, w jaki sposób określił spodziewane koszty. Opis przygotowanej oferty powinien również zawierać podział na założone przez wykonawcę koszty bezpośrednie, koszty pośrednie (ogólne budowy oraz zarządu), ryzyka i zysk.

Analiza zmian cen czynników kosztotwórczych (R-robocizna, M-materiały, S-sprzęt) oraz wskaźnika zmian cen obiektów referencyjnych, najbardziej zbliżonych do realizowanego obiektu, o której mowa w Kroku 3, powinna być oparta na podstawie ogólnie dostępnych publikacji, opracowanych przez wydawnictwa publikujące zmiany cen i obejmować możliwie najdłuższy okres danych, co pozwoli na uniknięcie zarzutu selektywnego zbierania



danych pod wcześniej postawioną tezę. Krok 3 stanowi podstawę do określenia prognozy poziomu wzrostu cen, który wykonawca powinien zakładać na etapie ofertowania.

Analogiczna analiza zmian cen czynników kosztotwórczych (R-robocizna, M-materiały, S-sprzęt) oraz wskaźnika zmian cen obiektów referencyjnych, najbardziej zbliżonych do realizowanego obiektu, o której mowa w Kroku 4, powinna być również przeprowadzona dla okresu realizacji umowy. Krok 4 stanowi podstawę do określenia jaki wzrost cen nastąpił w okresie realizacji inwestycji.

Na podstawie analizy, przeprowadzonej w Kroku 3, wykonawca powinien przedstawić prognozę poziomu wzrostu cen, jaką można było przewidywać na podstawie dostępnych w dacie złożenia oferty danych statystycznych i profesjonalnego doświadczenia. Krok 5 powinien zawierać dwie prognozy poziomu wzrostu cen tj. racjonalną, która powinna być uwzględniona w wycenie ofertowej (ryzyko), jak również najbardziej pesymistyczną prognozę wzrostu cen, którą można było przewidzieć, ale jej uwzględnienie w ofercie sprawiłoby, że oferta stałaby się niekonkurencyjna.

W Kroku 6 wykonawca powinien porównać opis przygotowania oferty z Kroku 2 z obliczeniami wynikającymi z Kroku 5. Jest to kolejne porównanie, które weryfikuje czy ryzyko założone w ofercie zostało określone rzetelnie.

Ustalenie poziomu zwykłego ryzyka kontraktowego, o którym mowa w Kroku 7, jest określane na podstawie najbardziej pesymistycznej prognozy wzrostu cen, którą można było przewidzieć w okresie przygotowywania oferty, ale jej uwzględnienie w ofercie sprawiłoby, że oferta stałaby się niekonkurencyjna. W tym miejscu warto ponownie przywołać Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 29 stycznia 2020 r. w sprawie VII AGa 462/19, z którego wprost wynika powyższy wniosek oraz artykuł (Biuletyn Konsultant 53 Listopad 2019), w którym szerzej

opisałem sposób określania zwykłego ryzyka kontraktowego. A contrario z przywołanego Wyroku wynika również, że zwykłe ryzyko kontraktowe należy pomniejszyć o ryzyko uwzględnione w ofercie, o ile było założone.

Krok 8 polega na ustaleniu, jaki wzrost kosztów realizacji kontraktu oznacza, że wykonawca utraci zaplanowany zysk, co wiąże się z poniesieniem straty w związku z realizacją kontraktu. Jest to o tyle istotne, że orzecznictwo stanowczo podkreśla, że na podstawie przepisów o nadzwyczajnej zmianie stosunków wykonawca nie może domagać się rekompensaty utraconego zysku.

Krok 9 polega na ustaleniu, jaki wzrost kosztów realizacji kontraktu oznacza, że wykonawca nie tylko poniesie stratę w związku z jego realizacją, ale poziom tej straty wykraczać będzie poza zakres zwykłego ryzyka kontraktowego (strata rażąca, niemożliwa do przewidzenia), ustalonego wcześniej w Kroku 7.

Ostatni zaproponowany przeze mnie Krok 10 polega na ustaleniu rzeczywistego wzrostu kosztów, wysokości straty i straty rażącej na podstawie faktycznie poniesionych kosztów lub kosztów spodziewanych do poniesienia w przyszłości, w związku z realizacją inwestycji. Żądanie wykonawcy do podwyższenia wynagrodzenia powinno jasno wskazywać, jaka strata grozi mu w związku z realizacją oraz określać o jaką część tej straty należy podwyższyć wynagrodzenie (strata pomniejszona o zwykłe ryzyko kontraktowe).

Zaproponowany tok postępowania sprawdza czy w badanej sytuacji doszło do zmiany, którą obiektywnie należy uznać za niemożliwą do przewidzenia, niezależną od stron, powszechną oraz wywołującą trwałe skutki, które sposób wyjątkowy i niespotykany wpływają na rzeczywistość. Taką zmianę należy uznać za nadzwyczajną zmianę stosunków, a przeprowadzone obliczenie rażącej straty może stanowić podstawę do określenia wymiaru żądania o podwyższenie wynagrodzenia w związku z nadzwyczajną zmianą stosunków.

**DOKTOR STANISŁAW GASIĆ**

z wykształcenia matematyk i ekonomista.

Jego praca doktorska, której bronił na Uniwersytecie Warszawskim, nosi tytuł „Model zarządzania wiedzą o projektach”.

Współautor standardów zarządzania programami Project Management Institute PMBok Guide

Koniec Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju

Rozmawia: Rafał Bałdys Rembowski

RBR: Przyczynkiem do naszej rozmowy jest mało znany fakt, iż od trzynastego listopada ubiegłego roku Rzeczpospolita Polska rozwija się już bez Strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju, bowiem od tego dnia formalny status tego dokumentu brzmi „Uznany za uchylony”. Rząd ma teraz ogłosić jakiś kolejny dokument strategiczny, ale pytanie, czy jest sens w ogóle ogłaszać takie dokumenty? Czy to, że rząd ogłosi jedną taką czy inną strategię, jest dla kogokolwiek istotne?

Stanisław Gasik: Pozwolę sobie zacząć od wstępu, czym jest strategia. I tutaj są dwa punkty istotne, pierwszy, to jest taki, strategia to jest zestaw działań, strategia to nie jest papier, strategia to jest zestaw bardzo ogólnie zdefiniowanych działań. Tak jak projekt na przykład, projekt to nie jest papier, projekt to jest budowa mostu, drogi albo restrukturyzacja czegoś. Projekty składają się w programy na przykład, to też nikt nie powie, że program to jest papier, prawda? A następnie, programy, kilku stopniach agregacji, składają się w strategię. Strategia, to jest zbiór działań, które dany podmiot na przykład rząd ma wykonywać. Spojrzenie na to, jako na papier jest dla mnie wielkim nieporozumieniem, a tak to się rozumie w tej chwili w polskim prawodawstwie.

Czyli czynisz taką obserwację, że w Polsce strategia utożsamiana jest z wyprodukowaniem dokumentu, który jest tak zatytułowany?

Tak i wynika to z regulacji z resztą europejskich.

Czyli to jest szerszy problem, nie tylko polski?

Oczywiście. Druga uwaga zasadnicza, dotyczy pytania czym jest strategia w funkcjonowaniu państwa? Ja porównuję ją do konstytucji. Tak jak konstytucja opisuje dokładnie relacje pomiędzy podstawowymi podmiotami i podstawowe ich funkcje. Ja to nazywam statyczną konstytucją. Natomiast, strategia rozwoju jest dynamiczna, ona mówi, co będzie robione, co wolno robić, czego nie robić. Znaczenie strategii dla rozwoju kraju jest takie samo, jak znaczenie konstytucji dla relacji pomiędzy podmiotami w państwie.

Czyli z tego co mówisz wynika, że jest to dość istotny dokument.

Jest to niezwykle istotny, jest to najważniejszy dokument.

Ale kto tak naprawdę powinien kierować się tą strategią oprócz jej autora, czy zawiera jakąś ważną informację dla przedsiębiorców, dla gospodarki, dla otoczenia biznesowego, może dla partnerów międzynarodowych?

Przede wszystkim najważniejsza jest dla społeczeństwa, dla wspólnot, ponieważ ci ludzie, te podmioty, my wszyscy, w ten sposób dowiadujemy się, do czego państwo dąży, czego możemy się spodziewać, czy będzie mniej chorób, czy będą lepsze szkoły, czy będziemy mieć sojusze międzynarodowe, czy będziemy chronić przyrodę i tak dalej i tak dalej, to jest najważniejsze. W tym sensie też bardzo ważne jest dla rządu, bo rząd się zobowiązuje, że to robi i w zasadzie powinno być tak jak z dyscypliną finansową, rząd nie powinien robić niczego, co nie jest opisane w strategii, to jest zasadnicze zobowiązanie

Niniejszy wywiad jest streszczeniem pierwszego odcinka podcastu PRZE:budowa, zrealizowanego pod auspicjami SIDiR. Podcast poświęcony jest szeroko rozumianemu konsultingowi i inżynierii. Audycja powstaje jako część projektu Stowarzyszenia Inżynierów, Doradców i Rzeczoznawców, którego celem jest szerzenie wiedzy i promocja dobrych praktyk inżynierskich. Całość rozmowy do wysłuchania na głównych platformach podcastowych
tytuł: Prze:budowa

dla rządu na sporo lat dłużej. Strategia jest również istotna dla wykonawców, na przykład dla sektora, dla podmiotów z sektora prywatnego, dla przedsiębiorstw. Oni jeżeli wiedzą na przykład, że, że będą budowane drogi, no to mogą na kilka lat wcześniej myśleć o rozwoju mocy przerobowych dla budowy dróg. Tak samo w każdym innym obszarze.

Jakie mogą być konsekwencje wycofania się z tej strategii?

Bo szczerze mówiąc, ja nie widzę żadnych konsekwencji, nic się nie dzieje. Autobusy jeżdżą, tak jak jeździły.

Ja też nie, nie zauważyłem, ale to dlatego zadałem pytanie czy mówimy o tym, jak być powinno, czy jak jest? Ja mówiłem o tym, jak być powinno, a w rzeczywistości w Polsce jest tak, że nie zauważyłeś i ja też nie zauważyłem, ponieważ nie było przez te dwa i pół roku śladu niczego, co można byłoby uznać za realizację tejże strategii. Ja osobiście oceniam, że strategia została wykonana może w dwudziestu, może w trzydziestu, może w czterdziestu procentach, ale tego nie wiemy dokładnie, ponieważ nie było nigdy żadnego raportu z realizacji, natomiast są realizowane rzeczy, których w strategii nie ma. Najbardziej znana rzecz to jest Centralny Port Komunikacyjny, wymieniony w strategii na rzecz odpowiedzialnego rozwoju, natomiast jest wyraźnie powiedziane, że podjęcie decyzji o budowie Centralnego Portu Komunikacyjnego musi być poprzedzone analizami. Tych analiz nie było, w związku z powyższym należy uznać, że Centralny Port Komunikacyjny został uruchomiony niezgodnie, czyli ogólnie rzecz biorąc, nie zauważyłeś dlatego, że nie było widać w czasie formalnego obowiązywania tej strategii, konkretnych działań, które by bezpośrednio się wywodziły z realizacji tego dokumentu i jak ich nie było, tak ich nie ma. Następny przykład takich rzeczy, których nie było w planie: w którymś momencie premier ogłosił budowę chyba stu mostów. Natychmiast sprawdziłem, czy jest to w strategii odpowiedzialnego rozwoju. Nie było tego.

I z drugiej strony, rzeczy, które powinny być a nie ma, no na przykład elektromobilność, czyli budowa całego przemysłu związanego z samochodami elektrycznymi, nie wiadomo, co się z tym dzieje. Program Lux Torpeda to miał być z kolei rozwój przemysłu pojazdów szynowych – tak samo.

Gdyby chciał nazwać ten model zarządzania, to jakie pojęcie byłoby najbliższe temu modelowi, który de facto jest uprawiany?

Żeby nazwać go jednym słowem, to raczej jest to zarządzanie ad hoc. Z resztą tu jest jeszcze taka uwaga, że w Polsce jest jeszcze taka kultura zarządzania, która lekceważy właściwie wszystko, co jest na piśmie, liczą się tylko bezpośrednie polecenia. I im wyżej w hierarchii państwa, tym jest to bardziej obserwowalne.

Yhm. Przez chwilę chciałbym, żebyśmy porozmawiali o tym, jak twoim zdaniem mogłoby wyglądać idealne właśnie otoczenie budowania tego typu strategii i polityk, i na kim, na czym moglibyśmy się wzorować? Parę tygodni temu na profilu LinkedIn wspominałeś, przywołałeś amerykański przykład, jeśli mógłbyś rozwinąć i przybliżyć nam ten koncept.

Tu przybliżę moją refleksję na temat sposobów budowania, budowania strategii, w szczególności rządowej. Ja zauważyłem cztery takie sposoby.

Pierwszy, najbardziej **prospołeczny** jest właśnie ten uchwalony w dwa tysiące osiemnastym roku w Stanach Zjednoczonych, gdzie wszystkie agencje rządowe są obowiązane do ewidencjonowania problemów występujących w ich obszarze działania oraz

danych, obiektywnych danych, które są związane z tymi problemami i tymi obszarami. I na podstawie tego dopiero można definiować strategię.

Drugi sposób, pod względem obiektywności i prospołeczności, to jest powoływanie zespołów ekspertów, niezależnych od rządu. Ten sposób jest praktykowany od ponad dwustu lat w Wielkiej Brytanii, to są raporty ekspertów. Pierwszy dotyczył polityki Wielkiej Brytanii w koloniach zamorskich. W ostatnich latach znane były na przykład raport Lathama o sytuacji w budownictwie brytyjskim, raport Gershona był bardzo znany, a dotyczył komercyjnej działalności rządu, komercyjnej w tym sensie kupowania usług z rynku. W wyniku tego raportu wskazano wiele niedostatków i przede wszystkim powołano organizację, która się nazywała Office of Government Commerce. Ta organizacja najbardziej znana na świecie jest z zdefiniowania wielu procedur i standardów zarządzania projektami, a przynajmniej dla mnie, który się tym zajmuję. Prince2, to jest jej czołowy produkt. Drugim bardzo znanym jest OGC Gateway Process, który w wielu krajach jest stosowany do oceny słuszności i sposobu realizowania inwestycji, od uzasadnienia biznesowego, od wstępnego uzasadnienia biznesowego, aż po ocenę efektywności realizacji, realizacji inwestycji. W 2016 roku, nastąpiło jej przekształcenie. W tej chwili organizacja, która, która jest spadkobiercą tych wszystkich, nazywa się IPA, to jest Infrastructure and Projects Authority, oni się zajmują wszelakimi, największymi projektami w Wielkiej Brytanii, nie przejmując odpowiedzialności. Odpowiedzialność leży po stronie departamentów, natomiast oni mają wiedzę po pierwsze, wspomagającą i pomagającą, a po drugie, mają uprawnienia nadzorczo-kontrolne.

Trzeci, to jest określanie kierunków rozwoju, na podstawie analiz własnych ekspertów. Są takie rządy, które mają swoje jednostki organizacyjne, które się nazywają na przykład Strategy Analysis Unit, albo coś takiego, i oni dostają te zlecenia, analizują, wypracowują i tak dalej, i tak dalej.

I czwarty, to jest taki, że Panowie z Rządu sobie siadają i myślą, a może byśmy sobie tutaj wybudowali coś, a może tam, prawda, coś...

Czyli chcesz zasugerować, że ta czwarta metoda jest intuicyjna i niefachowa?

Tak.

I de facto, w Polsce, stosujemy czwartą metodę?

Na chwilę obecną wydaje się, że stosujemy w Polsce czwarty sposób, oczywiście czyste modele w naturze nie występują, zdarza się, że czasami organizacje, rządy z czwartego poziomu poproszą o jakąś analizę, ale zdecydowanie dominujące znaczenie ma wola rządzących.

To jest według mnie takie przeświadczenie rządzących, że zostaliśmy demokratycznie wybrani, a jeżeli jesteśmy demokratycznie wybrani, to znaczy, że mamy uprawnienia na wszystko, bo społeczeństwo, wyborcy, pozwolili nam na dokładnie wszystko.

Ale ta metoda niesie ze sobą pewne ryzyka.

Oczywiście. Państwo jest niezwykle złożonym mechanizmem. Nie jest możliwe objęcie całej złożoności rzeczywistości jednym umysłem nawet najbardziej doświadczonego polityka, czy też trwanie w przeświadczeniu, że określona polityka, w sensie idei, doprowadzi na pewno do realizacji mocą silnej woli. To tak nie działa.

V edycja Krajowego Konkursu dla Młodych Profesjonalistów 2020



GRZEGORZ PISKORZ
Członek Zarządu SIDiR
Przewodniczący Grupy Młodych
Profesjonalistów SIDiR



ŁUKASZ WIERUSZEWSKI
Lider Projektu, Skanska
Laureat Krajowego Konkursu dla Młodych
Profesjonalistów

Rozstrzygnięto V edycję Krajowego Konkursu dla Młodych Profesjonalistów 2020. Organizowany przez Koło Młodych Profesjonalistów Stowarzyszenia Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR). Konkurs wyróżnia osoby, które w przyszłości mogą stać się liderami branży budowlanej.

Konkurs odbył się pod patronatem honorowym Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa, patronatem medialnym Portalu inzynieria.com, Sensowna Praca dla Inżynierów Budownictwa oraz patronatem naukowym Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Krakowskiej. Nasi Patroni od wielu lat promują największe imprezy związane z branżą budowlaną, dlatego objęcie patronatem przez znaczące instytucje w Naszym środowisku tego wydarzenia jest dla Nas zaszczytem i dowodem prestiżu Konkursu.

Kapituła Konkursowa w składzie, której byli wybitni polscy inżynierowie, inżynierowie konsultanci i naukowcy, przyznała wyróżnienie Panu Łukaszowi Wieruszewskiemu. Ponadto, praca konkursowa została doceniona przez Zarząd SIDiR przyznając nagrodę specjalną w wysokości 3 000 zł.

Ocenie podlegały dotychczasowe osiągnięcia kandydatów, zakres oryginalności i innowacyjności zrealizowanego projektu, aktualność i waga problemu oraz przydatność praktyczna opisanego rozwiązania.

Laureat Konkursu Pan Łukasz Wieruszewski pełni funkcję Project Leader w Skanska Property Poland. W zgłoszonej pracy konkursowej autor opisał swój wkład i zastosowanie innowacyjnego rozwiązania i aplikacji Autodesk BIM360 na projekcie budowy biurowca Green 2Day realizowanego na zlecenie Skanska Property Poland. Pan Łukasz brał czynny udział we wdrożeniu ww. aplikacji przy budowie budynku biurowego Green 2Day, który powstał we Wrocławiu na terenach dzielnicy Śródmieście przy Szczytnickiej 11. Budowa obiektu biurowego wystartowała jesienią 2015 i dobiegła końca w 23 miesiące. Powierzchnia biurowa tego sześciopiętrowego budynku wynosi 18 tys. metrów kwadratowych.

BIM360 jest nowoczesnym narzędziem, które wspomaga zarządzanie informacjami na projekcie, co znacznie ułatwia pracę na placu budowy. Narzędzie to umożliwia łatwy dostęp do informacji wspomagając współpracę na projekcie, wymianę wiedzy oraz efektywność podejmowania decyzji. Zastosowanie BIM360 na projekcie Green2Day zrewolucjonizowało zarządzanie informacją w całym cyklu życia projektu.

Pan Łukasz, poza wyróżnieniem, ma również w dłuższej perspektywie możliwość zaistnienia w szerokim gronie wysokiej klasy specjalistów, zrzeszanych przez SIDiR i wielu innych, do których dociera Konsultant.

Zapraszam Państwa do lektury pracy konkursowej, specjalnie na potrzeby Konsultanta opracowanej w formie artykułu, a Panu Łukaszowi Wieruszewskiemu w imieniu Zarządu SIDiR gratuluję i życzę dalszych sukcesów zawodowych.

Krajowy Konkurs dla Młodych Profesjonalistów na stałe zagościł w kalendarzu branżowych wydarzeń i stał się jedną z platform promocji młodych talentów, dlatego też korzystając z okazji, już dziś zapraszam wszystkich Młodych Profesjonalistów do udziału w VI edycji Krajowego Konkursu dla Młodych Profesjonalistów 2021 organizowanej przez SIDiR.



Fot.1. Elewacja frontowa budynku biurowego Green2Day we Wrocławiu

Innowacyjne zastosowanie oprogramowania BIM360 do zarządzania projektem podczas realizacji budynku biurowego Green2Day we Wrocławiu

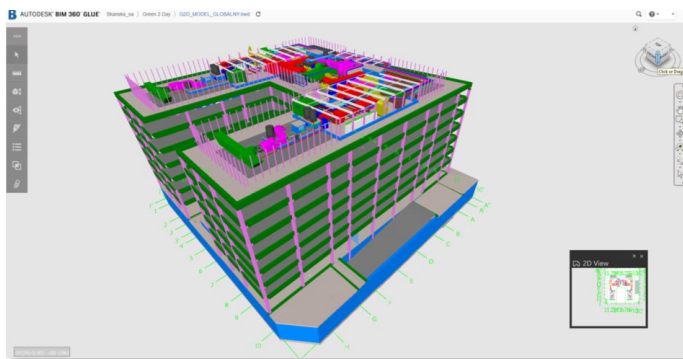
W 2015 roku firma Skanska rozpoczęła projekt budowy biurowca z garażem podziemnym oraz terenami zewnętrznymi, który w późniejszym czasie przyjął nazwę Green2Day. Projekt powstał przy ul. Szczepnickiej 11 we Wrocławiu, tuż obok wcześniej zbudowanego przez Skanska biurowca Green Day. Biurowiec ostatecznie oferował 15 080 m² netto powierzchni. Każde piętro miało ok. 2500 m², a w garażu na dwóch kondygnacjach podziemnych znalazło się ponad 230 miejsc parkingowych.

Już na samym początku projektu grupa osób zarządzających budową zaimplementowała strategię zarządzania projektem od kolegów ze Skanska w Norwegii i wykorzystania platformy BIM360 stworzonej przez Microsoft. Platforma ta miała na celu usprawnienie przesyłania informacji w procesie projektowania i budowy. Składała się ona z kilkunastu programów, które łączyły się ze sobą i które w całości tworzyły jeden wielki system zarządzania budową w sieci.

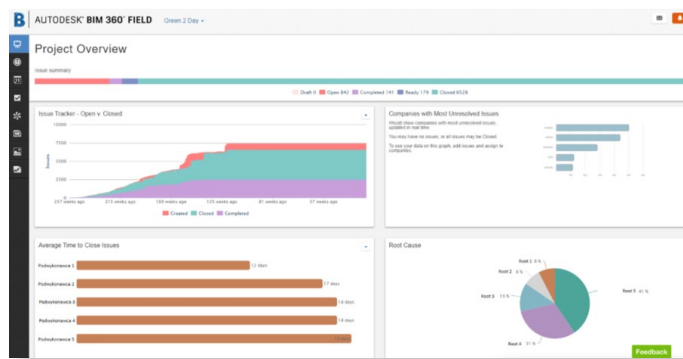
Postanowiono wykorzystać dwa główne programy platformy – BIM360 FIELD i BIM360 GLUE. Zdecydowano, że zespół realizacyjny musi na początek zapoznać się z tymi programami i dopiero jak będzie umiał dobrze na nich pracować, to będzie można włączać kolejne części platformy. Uznano, że to zapewni zorganizowany proces wdrażania platformy BIM360 do pracy na

projektach Skanska w Polsce. Do tej pory, takie oprogramowanie nie było wykorzystywane w Polsce.

Program GLUE to typowa przeglądarka modelu 3D. Projektanci musieli przygotować model w programie Revit, Tekla lub innym podobnym. Następnie należało przesłać go do 'chmury' projektu BIM360. Z tej chmury bezpośrednio model pobierany był do przeglądarki GLUE. Dzięki zastosowaniu chmury w każdym momencie mając przy sobie laptopa lub tablet, każdy uczestnik procesu, wcześniej zapisany do danego projektu, może przeglądać model. Model dopasowany do BIM miał swoje wymagania, np. odpowiednie nazywanie warstw i elementów budynku tak, aby później łatwo było selekcjonować i wyodrębniać poszczególne elementy. W dobrze wykonanym modelu można było izolować elementy lub grupy elementów, konkretne instalacje czy też fragmenty budynku. Można też było izolować konkretne piętra tak, aby łatwiej odnaleźć użytkownika na planie budynku. Dużym atutem była możliwość wykorzystania GPS i lokalizacja na budowie, a także tzw. peryskop. Ustawienia BIM360 pozwalały na patrzenie na model z perspektywy człowieka, a tablet działał jak peryskop, za obrotem tabletu obracał się automatycznie obraz modelu na ekranie. Możliwości te pozwalały na wyłapanie wielu nieścisłości i błędów projektowych.



Widok na ekran główny modelu w programie BIM360 GLUE



Wygląd głównego menu programu BIM360 FIELD

Inną zaletą BIM360 GLUE jest możliwość wymiarowania grup elementów. Może to nastąpić przy odpowiednim, wcześniejszym zamodelowaniu i opisanu np. wagi czy powierzchni pojedynczego elementu. W projekcie wykorzystano taką opcję do dużych elementów konstrukcyjnych i dzięki temu można było łatwo policzyć ilość niezbędnego betonu, stali zbrojeniowej czy elementów murowych. W późniejszych projektach, zespoły wykonawcze Skanska doszły do etapu, gdzie w ten sposób zliczano elementy instalacji elektrycznych i mechanicznych oraz sprawdzano powierzchnie elewacji i okien, etc.

Inwestorowi i Inspektorom, oprogramowanie pozwalało na szybką i łatwą weryfikację projektu w trakcie realizacji oraz sprawdzenie na budowie szczegółów elementów budynku. Wyliminoowało to prawie całkowicie korzystanie z papierowych wersji rysunków. BIM360 GLUE pozwala na załączenie rysunków 2D pod model 3D. W ten sposób w jednym miejscu zawarto całą dokumentację projektową. Ułatwione też było nanoszenie notatek i informacji. Wszystko to zostało zapisane w chmurze i po powrocie do biura budowy nie trzeba było wykonywać żadnych dodatkowych działań.

Zadaniem BIM360 FIELD było zarządzanie informacją w trakcie całego procesu budowy, od projektowania do sprzedaży budynku. Do FIELD miały dostęp wszystkie osoby, którym nadano uprawnienia tj. Generalny Wykonawca, Inwestor, Inspektorzy, Projektanci i Podwykonawcy. Oczywiście można było ograniczyć dostęp poszczególnym grupom lub zupełnie go wyłączyć. FIELD głównie wykorzystywany był do uwag („Issue”) oraz do list sprawdzających („Checklist”). Inżynier wychodząc na plac budowy zabierał ze sobą tablet, do którego wgrana była cała dokumentacja projektowa połączona z GLUE oraz program FIELD. Dzięki lokalizacji GPS w każdym momencie wiedział, w którym miejscu budynku się znajduje. Widząc problem do rozwiązania, usterkę lub inne zastrzeżenie, tworzył „Issue” poprzez dodanie w aplikacji pin-u, który oznaczał na planie w konkretnym miejscu. Pin mógł edytować, dodawać do niego opis, zdjęcia, osoby odpowiedzialne, firmy podwykonawcze, ważność uwagi czy też temat. Wszystkie tematy były zdefiniowane wcześniej i wprowadzone do aplikacji w formie listy wyboru, żeby w trakcie pracy w terenie nie tworzyć chaosu. Taki pin zostawał oznaczony jako „open”. Po powrocie do biura budowy jednym kliknięciem, dane z tabletu były importowane do chmury platformy FIELD. W tym momencie wszystkie osoby, które powinny zostać poinformowane o danym temacie, automatycznie otrzymywały powiadomienie na email oraz bezpośrednio w oprogramowaniu. Inżynier nie

musiał poświęcać czasu na powtórne analizowanie materiału, zbieranie go w całość i wysyłanie poszczególnych tematów do konkretnych osób. Wszystko zostało wykonane już na budowie, dosłownie w kilkadziesiąt sekund. Podczas testowania BIM obliczono, że doświadczona osoba potrafi wykonać „Issue” ze zdjęciem i opisem w niecałą minutę. Oczywiście każdą uwagę można było edytować i opisywać w terminie późniejszym.

Uwaga „Issue” zostawała na całe życie projektu w platformie. Miała zdefiniowanego właściciela, osobę odpowiedzialną, lokalizację, opis, zdjęcie oraz status. Zadaniem osoby odpowiedzialnej za dodaną uwagę było rozwiązanie tematu w określonym terminie, który także określano się w FIELD. Po wykonaniu zadania osoba odpowiedzialna zmieniała status na „work completed” lub „ready to inspect”. Do tej zmiany statusu mogła dodać zdjęcie, szkic lub inne dokumenty potwierdzające wykonaną pracę. Mogła też opisać rozwiązanie, które zastosowano. Właściciel otrzymywał powiadomienie na email i weryfikował wykonanie zadania. Jeśli wszystko było prawidłowe, to zmieniał status na „completed”. Natomiast, jeśli temat był dyskusyjny, mógł zaznaczyć status „in dispute”. Wtedy „Issue” był dalej procedowany, aż do jego całkowitego zamknięcia. Aby ułatwić poruszanie się pośród uwag, platforma pozwalała na filtrowanie pokazywanych tematów zgodnie ze statusem, datą, osobą odpowiedzialną, itd. Cały proces usprawniał przekazywanie informacji z budowy do konkretnych, dedykowanych osób. Eliminował całkowicie problem zapominania oraz częstego wracania do tych samych spraw. Żadna uwaga raz wykonana już nie zniknęła z platformy, co pozwalało na ciągłe monitorowanie statusu sprawy. Stworzono także system informowania uczestników procesu poprzez automatyczne generowanie raportów. Dzięki temu w określonych terminach wszystkie wytypowane osoby otrzymywały raport z otwartych uwag bezpośrednio na swój email.

W przeciągu kilku miesięcy wszyscy uczestnicy procesu budowlanego nauczyli się korzystać na co dzień z BIM360. Wszystkie spotkania projektowe i koordynacyjne były wykonywane za pomocą platformy. Obejścia BHP i inspekcje techniczne na budowie prowadzone były za pomocą wcześniej stworzonych list zadań (checklist). Inspektorzy raz w tygodniu wykonywali obchód techniczny zgodnie ze swoją listą zadań. W poniedziałki z rana Inwestor otrzymywał raport z tych obchodów oraz raport z wszystkich otwartych tematów. Był to łatwy i szybki dostęp do informacji prosto z budowy, bez konieczności szukania i zapamiętywania poszczególnych zagadnień. BIM FIELD pozwalał także generować dane statystyczne z wszystkich zgłoszeń. Kategoryzował

podwykonawców, zadania i czas rozwiązywania poszczególnych uwag. Była to nieoceniona wartość dodana do projektu oraz nauka dla przyszłych budów. Z taką wiedzą można było przewidzieć kolejne problemy i skupić się na tych najczęściej występujących.

Dodatkową, wykorzystaną możliwością było użycie QR kodów. QR kody umieszczono m.in. na elementach prefabrykowanych z żelbetu (belki, słupy) oraz na jednostkach mechanicznych (centrale, wentylatory). Ustalono z producentami i dostawcami, że już podczas produkcji odpowiednie QR kody będą naklejane na elementy. W trakcie realizacji prac budowlanych duża część elementów była montowana w nocy, prosto z ulicy, ponieważ nie było dużo miejsca wokół budowy na składowanie. Element, który podjeżdżał pod budowę na ciężarówkach był skanowany za pomocą tabletu. W kilka sekund na tablecie wyświetlał się automatycznie rysunek techniczny elementu oraz jego lokalizacja na planie budynku. Nie trzeba było szukać i analizować dokumentacji projektowej. Dzięki temu uniknięto praktycznie całkowicie pomyłek związanych z błędami montażowymi podobnych do siebie elementów. Podobnie zrobiono z urządzeniami jednostek wentylacji, klimatyzacji, etc. QR kody wprowadzano także w trakcie trwania prac wykończeniowych powierzchni dla najemców. Dzięki naklejeniu QR kodu przy wejściu do pomieszczenia, można było w kilka sekund uzyskać na tablecie wprowadzone wcześniej uwagi dotyczące tylko tego pomieszczenia i tylko tego najemcy. Kierownik, Inspektor lub Inwestor podczas obchodu mogli sprawdzić czy w danym pomieszczeniu usunięto wcześniej zgłoszone usterki czy dopiero będzie to wykonane. Mogli oni wprowadzać też nowe uwagi i komentarze podczas obchodu.

Dla projektu Green2Day zastosowanie BIM360 było rewolucją, jeśli chodzi o zarządzanie informacją na budowie. Natomiast dla całej firmy Skanska w Polsce była to ewolucja, która rozpoczęła zmiany w pracy na wszystkich budowach. Innowacyjny pomysł przyjął się dzięki pozytywnemu wprowadzeniu na projekcie we Wrocławiu. Podczas realizacji tego projektu specjaliści IT otrzymywali uwagi z budowy i rozwijali platformę zgodnie z wymogami firmy. Dzisiaj, na wszystkich projektach wykorzystuje się już platformę BIM360 Docs, która zarządza dokumentacją projektową i formalno-prawną na projekcie. Modele 3D w BIM są już tak dokładnie wykonywane, że biorą bardzo duży udział w wymiarowaniu i kosztorysowaniu projektów.

Zastosowanie BIM360 stało się codziennością na budowach Skanska w Polsce. Na koniec trwania projektu Green2Day wykonano wstępne badanie ilościowe, które pokazały zalety i wady wprowadzonej platformy. Udało się w tym badaniu porównać wykonywane czynności na budowie przed i po wprowadzeniu BIM360. Okazało się, że dzięki wyeliminowaniu dokumentacji papierowej, notatek na budowie i dodatkowych godzin przed komputerem, poświęconych na zbieranie i wysyłanie informacji, zaoszczędzono sporo godzin pracy. Wyeliminowano także pomyłki i kolizje dzięki zastosowaniu QR kodów i trybu wizualizacji 3D na budowie. Dzięki temu badaniu uzyskano twarde dane pokazujące, że zastosowanie BIM360 na projekcie pozwoliło nie tylko zaoszczędzić czas, ale i realne pieniądze.

Green2Day we Wrocławiu stał się pierwszym obiektem w Polsce, który wykorzystał BIM360 podczas całego procesu budowlanego. Zwieńczeniem sukcesu było uzyskanie przez budynek nagrody Innowacja Roku, właśnie ze względu na użycie BIM360.



Fot.2. Praca na budowie na tablecie z oprogramowaniem BIM360



STOWARZYSZENIE
INŻYNIERÓW DORADCÓW
I RZECZOZNAWCÓW