

Biuletyn



KONSULTANT

Sztuka budowania w kilku aktach

str. 2

Umowy na roboty budowlane w zamówieniach publicznych

str. 3

FIDIC a polskie prawo

str. 8

Czwarte Forum Współpracy Konsultantów Europejskich

str. 10

Innowacyjność w konsultingu inżynierskim

str. 11

Stawki robocizny 2007-2009 — od wzrostu do stabilizacji

str. 15

Aktualności

str. 17

Program Konferencji „Tsunami sporów przed nami”

str. 18



Chmury nad...

Sztuka budowania w kilku aktach



Tomasz
LATAWIEC
Członek Zarządu SIDiR

Biuletyn Informacyjny „KONSULTANT”, którego Redaktor Naczelny stale odkrywa przed nami nowe, nieznane a często po prostu niezrozumiałe aspekty zawilego prawa, trafiać powinien w pierwszej kolejności do środowiska inżynierów, doradców i rzeczoznawców. Osobiście mam nadzieję, że do wielu innych uczestników procesu budowlanego także trafia. By jednak nie było to trafiać kulą w płot, warto podyskutować o tym, kto jest kim w tym teatrze i jaką rolę odgrywa w sztuce budowlanej.

Na początku jest inwestor, który może być też nazywany zamawiającym. To od jego pomysłu zaczyna się cała zabawa w nasz „teatr budowlany”. Ale gdy zamiast inwestora dojrzymy zamawiającego to od razu pomyślimy o udzielaniu zamówień publicznych, lub o stronie kontraktu opartego o Warunki Kontraktowe. Kimże jest zatem ta osoba o wielu twarzach? To zależy od tego, z perspektywy którego aktu oceniamy tę postać tajemną. Niezależnie zaś od tego za-

wsze na początku coś organizuje – jakiś przetarg, jakiś proces budowy, i zapewnia – a to kierownika budowy, a to zachowanie uczciwej konkurencji i równe traktowanie. To on także może żądać od wykonawców jakiś oświadczeń i potwierdzeń. I to do niego właśnie ci wykonawcy mogą się zwracać z prośbą o wyjaśnienia, które muszą być niezwłocznie udzielone.

Kolejnym jest projektant. Z nim sprawa jest mniej skomplikowana. Owszem, raz może to być tylko osoba fizyczna – wtedy gdy chcemy rozpatrywać tę rolę tylko w akcie dotyczącym prawa budowlanego, a innym razem osoba prawna – wtedy gdy pochylamy się nad nią z poziomu Warunków Kontraktowych. Jak do tego doszedłem? To proste – wystarczy przeczytać choćby artykuł 21 ustawy budowlanej i zadać sobie pytanie: czy projektant jako osoba prawna może wejść na teren budowy? Jakoś trudno to sobie wyobrazić. Chyba, że wchodzi bezprawnie. Prawnie czy bezprawnie, nieistotne – jakoś wejść na scenę przecież musi!

Następnym aktorem o wielu twarzach jest inspektor nadzoru inwestorskiego lub Inżynier. Ale ten ostatni, w skomplikowanej sztuce budowlanej, powinien zatrudnić do obsadzenia roli co najmniej kilku branżowych inspektorów nadzoru. I, co ciekawe, muszą oni posiadać charakterystyczną zdolność do pełnienia samodzielnych funkcji w budownictwie. Inaczej reżyser nie powinien wpuścić ich na deski naszego przepięknego teatru – placu budowy. Ważne jest, że inspektor musi w trakcie odgrywania sztuki reprezentować na budowie inwestora przez sprawowanie kontroli zgodności jej realizacji z projektem i pozwoleniem, na budowę oczywiście, sprawdzać jakość



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

Adres: ul. Trębacka 4, 00-074 Warszawa, tel./fax.: +48 022 826 16 72, tel./fax.: +48 022 826 56 49, e-mail: biuro@sidir.pl

Kolegium redakcyjne: Zbigniew Boczek (redaktor naczelny),

Członkowie: Grażyna Łuka-Doktorska, Włodzimierz Kiemożycki, Tomasz Latawiec, Krzysztof Woźnicki.

SIDiR jest członkiem:



Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils - FIDIC

European Federation of Engineering Consultancy Associations
- EFCA



The Dispute Resolution Board Foundation - DRBE

Publikowane w Biuletynie „Konsultant” artykuły prezentują stanowiska, opinie i poglądy ich Autorów. Redakcja zastrzega sobie prawo do 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.

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

wykonywanych robót i potwierdzać faktycznie wykonane roboty oraz na żądanie inwestora kontrolować rozliczenia budowy.

Nie można nie dostrzec w świetle jupiterów kolejnej postaci – kierownika budowy. To on odgrywa pierwszoplanową rolę, z którą związane są ponadprzeciętne aktorskie obowiązki. A że jest to postać bardzo ważna w sztuce, przeto przypisano mu ustawowe przywileje, z których jeden jest fascynujący. Otóż ma on prawo do występowania do inwestora o zmiany w rozwiązaniach projektowych, zaproponowanych przez projektanta, jeżeli są one uzasadnione koniecznością zwiększenia bezpieczeństwa realizacji robót budowlanych, lub gdy usprawniają proces budowy. Nie wiem dlaczego nasi aktorzy kierownicy zapominają o tym przywileju? Może ze strachu przed reakcją kolegów – innych aktorów...

To już wszyscy.

Ale, ale! Gdzieś nam się zawieruszył wykonawca, który najpierw ubiegał się o udzielenie zamówienia publicznego, potem złożył ofertę, a na końcu zawarł umowę w sprawie tego zamówienia. Czy on nie jest uczestnikiem procesu budowlanego? Czy nie przewidziano dla niego żadnej roli, nawet tej najmniej istotnej – niemego halebardnika? Nie skąd, tylko w jednym akcie gdzieś nam się zawieruszył, ale w innych łatwo go odnaleźć. To dopiero jest postać! Raczej czarny charakter – tak przynajmniej o nim myśli inwestor/zamawiający oraz publiczność śledząca spektakl. Bo przecież to on przedłuża w nieskończoność prolog – wstępną, wyodrębnioną część budowlanego dramatu, zawierającą relację o faktach poprzedzających zawiązanie akcji. To on bezwstydnie wykorzystuje swoje prawo do zwracania uwagi inwestorowi/zamawiającemu na braki w jego przygotowaniu do sztuki. To on wreszcie, gdy już zacznie grać na placu budowy, domaga się od innych aktorów odgrywania ich ról z zaangażowaniem, profesjonalnym wyczuciem i wdziękiem oraz z przestrzeganiem scenariusza i bez improwizacji. To on na końcu żąda horrendalnie wysokiej gaży, na którą nie mogą liczyć inni.

Jest coś jeszcze, na co chciałbym zwrócić uwagę. Jak w każdym teatrze i każdej sztuce, tak i w naszej – budowlanej, swoje miejsce odnajdą suflerzy. Od tego jak dobrze znają teksty poszczególnych postaci zależy sukces całego przedstawienia. Mimo tego, że nie widać ich na scenie, że reżyser nie daje im przebiegać się w strojne kostiumy, że ich nazwiska nie są wypisane na afiszach, to i tak często właśnie im zawdzięcza się efekt końcowy. To oni utrzymują tempo i akcję przedstawienia. To oni, podpowiadając, potrafią z największej fajtlapy zrobić w oczach widzów gwiazdę. Ale gdy już ucichną owacje po zakończeniu spektaklu, gdy kurtyna zasunie się po raz ostatni, warto by główni aktorzy tej sztuki pamiętali, że sufler to ktoś, kogo potrzebują. Bo bez niego nie odbywa się żadna sztuka – budowlana także! Tyle tylko, że u nas sufler to po prostu KONSULTANT. Sięgajmy więc po konsultantów, gdy gramy na scenie sztuki budowlanej i nie zostawiamy trudnych problemów z rolą samym sobie, bo bez konsultanta staną się one jeszcze trudniejsze.

Umowy na roboty budowlane w zamówieniach publicznych



Zbigniew J. **BOCZEK**

Autor książki „Realizacja inwestycji budowlanych w systemie zamówień publicznych oraz procedury FIDIC” – wyd. sierpień 2009

Umowy o roboty budowlane w ustawie Prawo zamówień publicznych

Zgodnie z art. 139 ust. 1 ustawy Prawo zamówień publicznych, do umów w sprawach zamówień publicznych stosuje się przepisy kodeksu cywilnego, jeżeli przepisy ustawy nie stanowią inaczej.

Przepisy ustawy Prawo zamówień publicznych należy stosować jako *lex specialis* (przepisy szczególne), z pierwszeństwem przed przepisami kodeksu cywilnego.

Takie uregulowanie może oznaczać, że nie było wolą ustawodawcy wyodrębnianie samodzielnego typu umowy nazwanej, do umów o zamówienie publiczne, a zatem powinno stosować się umowy nazwane przewidziane w kodeksie cywilnym, oraz przepisy ogólne dotyczące zobowiązań, z uwzględnieniem uregulowań *lex specialis* przyjętych w ustawie Pzp. Jednocześnie należy brać pod uwagę wpływ relacji przepisów ogólnych k. c. do przepisów szczególnych w zamówieniach publicznych. Trudno bowiem jednoznacznie i bez odniesienia do konkretnego stanu faktycznego wskazać, czym jest „zamówienie publiczne”, czy „przedmiot zamówienia”, oraz „projekt” i „program funkcjonalno-użytkowy”. Z tych względów oczywiste jest, iż ustalenie istnienia wskazanych pojęć, jest konieczne dla niebudzącego wątpliwości wykazania, jaką umowę zawarły strony w przypadku zamówienia publicznego i ciążących na zamawiającym obowiązków ustawowych.

Ustawa Prawo zamówień publicznych posługuje się swą autonomiczną nomenklaturą, która nie rzutuje na kwalifikację materialno prawną umów z punktu widzenia prawa cywilnego. W konsekwencji trzeba dojść do wniosku, że umowa o roboty budowlane, zawarta przez jednostkę sektora publicznego, po przeprowadzeniu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, pozostaje umową, o której mowa w art. 647 i nast. k. c. [Umowa o roboty budowlane].

W zamówieniach publicznych, zmianie ulega natomiast rygor, pod jakim zastrzeżona jest forma tej umowy, gdyż zamiast wymaganej w art. 648 § 1 k. c. formy *ad probationem* (forma pisemna dla celów dowodowych), znajduje zastoso-

Umowy na roboty budowlane w zamówieniach publicznych

wanie forma pisemna pod rygorem nieważności *ad solemnitatem* (forma zastrzeżona) zgodnie z art. 139 ust. 2 Pzp. Jednocześnie, wszelkie uzupełnienia lub zmiana umowy wymaga zachowania takiej formy, jaką ustawa Pzp przewidziała w celu jej zawarcia – art. 77 § 1 k. c.

Tak więc, strony zawierające umowę o zamówienie publiczne na roboty budowlane mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, tylko aby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego (art. 353¹ k. c. – zasada swobody umów). Przepis ten zawiera szereg kryteriów ograniczających swobodę umów. Zasada swobody umów nie może jednak sprowadzać się tylko do tego jednego przepisu. Wspomniany przepis usuwa wszelkie wątpliwości, co do rangi i znaczenia autonomii woli stron w kształtowaniu stosunków zobowiązaniowych. Zarazem pełni on swoistą funkcję gwarancyjną wobec podmiotów stosunków obligacyjnych *ex contractu*; ale także, uniemożliwia dowolność w poszerzaniu katalogu ograniczeń woli stron o takie elementy, które nie zostały w nim bezpośrednio wyeksponowane. Należy najpierw zadać sobie pytanie o zakres swobody, a dopiero później o jej ograniczenia. Odwrócenie tej logiki stosowania art. 353¹ k. c. jest niedopuszczalne, zachodzi bowiem wówczas nie tylko sprzeczność z literą, ale także z duchem ustawy. Gdy chodzi o konsekwencje wykroczenia przez strony poza dopuszczalne granice swobody umów, miarodajne są inne przepisy kodeksu, w szczególności art. 58 § 1 k. c. Warto również odnotować z dotychczasowego orzecnictwa Sądu Najwyższego sposób rozumienia pojęcia „właściwość (natura)” zobowiązania, które dotyczy każdego stosunku zobowiązaniowego bez wyjątku. Chodzi tu z reguły o nakaz respektowania fundamentalnych cech, wspólnych różnym zobowiązaniom umownym, których brak podważałby sam sens, czy też istotę nawiązywanego stosunku (por. wyrok SN z dnia 8 lutego 2007 r., I CSK 420/06).

Odrębnego ustosunkowania się wymaga realizacja przedmiotu zamówienia powszechnie nazywanego „projektuj i buduj” w realizacji zamówień publicznych. Zgodnie z art. 5 ust. 2 ustawy Prawo zamówień publicznych: „Jeżeli zamówienie obejmuje równocześnie usługi, dostawy lub roboty budowlane, do udzielenia zamówienia stosuje się przepisy dotyczące tego przedmiotu zamówienia, którego wartościowy udział w danym zamówieniu jest największy”. Tym samym, do takiego zamówienia ma zastosowanie art. 2 pkt. 8 ustawy Pzp: „Ilekoć w ustawie jest mowa o robotach budowlanych – należy przez to rozumieć wykonanie albo zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych w rozumieniu ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (Dz. U. z 2006 r. Nr 156, poz. 1118, z późn. zm.), a także realizację obiektu budowlanego w rozumieniu ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane, za pomocą dowolnych środków, zgodnie z wymaganiami określonymi przez zamawiającego”.

Polskie uregulowania w tym zakresie wynikają z **dyrektywy 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi** (Dz. U. UE L z dnia 30 kwietnia 2004 r.), skierowanej do Państw Członkowskich Unii Europejskiej. **We wstępie do dyrektywy czytamy, że zamówienie uważane jest za zamówienie publiczne na roboty budowlane, gdy jego przedmiot obejmuje jednoznacznie wykonanie czynności określających zakres przedmiotowy robót związanych z budownictwem, nawet, jeśli zamówienie obejmuje również świadczenie innych usług niezbędnych do wykonania tych czynności.**

Przytoczone argumenty, dowodzące istnienia wyraźnej odrębności umowy o roboty budowlane w stosunku do umowy o dzieło, nie mogą pozostać bez wpływu na ocenę relacji tych przepisów ogólnych k. c. do przepisów szczególnych w zamówieniach publicznych. Trudno bowiem jednoznacznie i bez odniesienia do konkretnego stanu faktycznego wskazać, czym jest „zamówienie publiczne”, czy „przedmiot zamówienia”, oraz „program funkcjonalno-użytkowy”. Z tych względów oczywiste jest, iż ustalenie istnienia wskazanych pojęć, jest konieczne dla niebudzącego wątpliwości wykazania, jaką umowę zawarły strony w przypadku zamówienia publicznego i ciążących na zamawiającym obowiązków ustawowych.

Uchylenie się od obowiązku stosowania Prawa zamówień publicznych i udzielenie zamówienia z pominięciem ustawowej procedury, powoduje całkowitą nieważność umowy. Czynność prawna sprzeczna z ustawą, albo mająca na celu obejście ustawy, jest nieważna (art. 58 § 1 k. c.).

Umowa w sprawie zamówienia publicznego jest także nieważna, jeżeli w postępowaniu o zamówienie publiczne poprzedzającym jej zawarcie, doszło do naruszenia przepisów określonych w ustawie Pzp, co miało wpływ na wynik tego postępowania. Wszelkie istotne prawa i obowiązki stron umowy o zamówienie publiczne muszą być definitywnie sprecyzowane. Nie mogą być oznaczone jedynie w sposób ogólny, z zamiarem późniejszego ich dookreślenia, w trakcie realizacji umowy.

Przedmiotem umowy powinno być wykonanie zamówienia publicznego określonego w specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

Przedmiot umowy musi być tożsamy z zakresem świadczenia, do którego wykonania zobowiązał się wykonawca w ofercie.

Opis przedmiotu zamówienia wynikający z oferty musi być tożsamy z opisem zawartym w s. i. w. z.

Dla robót budowlanych, zgodnie z art. 31 ust. 1 i 2 Pzp, opis przedmiotu zamówienia stanowi dokumentacja projektowa oraz specyfikacje techniczne wykonania i odbioru robót, lub program funkcjonalno-użytkowy. Nazwy i spis dokumentów opisujących przedmiot zamówienia muszą być

przywołane w umowie. Brak któregośkolwiek z dokumentów opisujących przedmiot zamówienia skutkuje nieważnością umowy.

W umowie wykonawca zobowiązuje się do wykonania określonego przedmiotu umowy zgodnie z ustaleniami programu funkcjonalno-użytkowego, lub pozwoleniem na budowę i zatwierdzonymi przez zamawiającego projektami. Ponadto wykonawca stosuje się do obowiązujących przepisów, jak też zasad wiedzy technicznej i zobowiązany jest oddać przedmiot zamówienia zamawiającemu w terminie i na zasadach ustalonych w umowie. Sposób i termin wykonania przedmiotu umowy zostaje określony w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. **Oznacza to, że w oparciu o tak zawartą umowę wykonawca będzie zobowiązany wykonać tylko zdefiniowane w umowie zamówienie, a zamawiający nie będzie mógł wymagać, aby wykonawca świadczył roboty lub czynności wykraczające poza zakres wynikający z oferty wykonawcy.**

Oznaczony czas umowy, to termin wymagalności świadczenia nią objętego. Jeżeli zatem wykonawca spóźni się z realizacją tego świadczenia, umowa nie wygasa.

Zakres świadczenia wykonawcy wynikający z umowy jest tożsamy z jego zobowiązaniem zawartym w ofercie (art. 140 ust. 1 Pzp). Umowa w sprawie zamówienia publicznego jest nieważna w części wykraczającej poza określenie przedmiotu zamówienia, zawarte w specyfikacji istotnych warunków zamówienia (art. 140 ust. 3 Pzp). Dotyczy to zarówno ustalonego przedmiotu zamówienia przy podpisywaniu umowy zawieranej w wyniku przetargu (lub innej procedury), jak i późniejszej ewentualnej zmiany zawartej umowy.

Celem tego ograniczenia jest niedopuszczenie do obchodzenia wyników postępowania. **Zakaz „wykraczania poza opis przedmiotu zamówienia” nie doznaje żadnych wyjątków.** Sankcją jest częściowa nieważność (bezskuteczność) umowy. Gdyby strony nie zastosowały się do tego obowiązku, Prezes Urzędu Zamówień Publicznych, może w razie potrzeby wystąpić do sądu o stwierdzenie częściowej nieważności umowy.

Natomiast bezwzględna nieważność umowy, oznacza bezskuteczność czynności prawnej z mocy samego prawa. Jest to sankcja wadliwości umowy, będącej w sprzeczności z bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa. Każdy, kto ma w tym interes, może domagać się stwierdzenia takiej nieważności przez sąd. Umowa nieważna nie powinna być wykonywana, ponieważ wówczas świadczenie jest nienależne (art. 410 k. c.).

Zgodnie z art. 648 § 2 k. c. dokumentacja projektowa wymagana przez właściwe przepisy Prawa budowlanego i Prawo zamówień publicznych, stanowi część składową umowy. Chcąc dokonać zmian dokumentacji projektowej, zamawiający musi przestrzegać zasad przewidzianych w Pzp do zmian umowy.

Umowy o roboty budowlane w Kodeksie cywilnym

Przez umowę o roboty budowlane wykonawca zobowiązuje się do oddania przewidzianego w umowie obiektu, wykonanego zgodnie z projektem i zasadami wiedzy technicznej, inwestor zaś zobowiązuje się do dokonania wy-



Umowy na roboty budowlane

w zamówieniach publicznych

maganych przez właściwe przepisy czynności związanych z przygotowaniem robót, w szczególności do przekazania terenu budowy i dostarczenia projektu, oraz do odebrania obiektu i zapłaty umówionego wynagrodzenia – art. 647 Kodeksu cywilnego.

Na podstawie treści artykułu 647 k. c., definiującego umowę o roboty budowlane, wskazano w orzecznictwie dwie cechy specyficzne charakteryzujące tę umowę.

1. Po pierwsze, przedmiotem świadczenia niepieniężnego wykonawcy w ramach tej umowy może być nie każdy rezultat pracy, lecz tylko taki, który powstał w wyniku robót budowlanych. Tę cechę odróżniającą dostrzeżono również w orzecznictwie, uznając, że zasadniczym kryterium rozróżnienia umowy o dzieło i umowy o roboty budowlane jest ocena realizowanej inwestycji stosownie do wymagań ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (Dz. U. Nr 89, poz. 414 ze zm.), a w szczególności art. 17 tej ustawy (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 marca 1998 r., II CKN 653/97). Oznacza to, iż przedmiotem świadczenia niepieniężnego wykonawcy w ramach tej umowy może być wyłącznie taki rezultat pracy, który powstał w wyniku robót budowlanych, stanowiący przedsięwzięcie o większych rozmiarach, zindywidualizowanych właściwościach, zarówno fizycznych, jak i użytkowych, któremu z reguły towarzyszy wymóg projektowania i zinstytucjonalizowany nadzór.
2. Po drugie, kryterium konstytutywnym (stanowiącym podstawę) umowy o roboty budowlane jest, dająca się wyinterpretować z art. 647 k. c., oraz art. 651, 652 i 655 k. c., szczególna postać współdziałania inwestora z wykonawcą w zakresie przygotowania i wykonania przedmiotu świadczenia, wynikająca z dostarczonego przez inwestora projektu i przekazanego terenu budowy, oraz obowiązek zamawiającego do odebrania obiektu i zapłaty umówionego wynagrodzenia.

Wskazane powyżej cechy specyficzne charakteryzujące regulację prawną umowy o roboty budowlane, niewątpliwie przesądzają o odrębnym i samoistnym charakterze tej umowy i ułatwiają odróżnienie umowy o roboty budowlane od umowy o dzieło.

Wskazuje się w piśmiennictwie, że konstruowanie samoistnych typów umów nazwanych jest suwerennym prawem ustawodawcy, skoro więc ustawodawca wyodrębnił umowę o roboty budowlane na tym samym poziomie kwalifikacyjnym co umowę o dzieło, tj. w odrębnym tytule księgi III Kodeksu cywilnego, to oznacza, że uznał odmienną oba tych umów.

Rozróżnienia pomiędzy umową o dzieło, a umową o roboty budowlane poszukiwać należy w ich cechach przedmiotowych. Wniosek taki potwierdza ustawowe odesłanie zastrzeżone w art. 656 § 1 k. c., sprowadzające się do możliwości jedynie odpowiedniego stosowania, i to tylko w okre-

ślonym w nim zakresie, przepisów poświęconych umowie o dzieło. W tym miejscu trzeba jednak odnotować uchwałę Sądu Najwyższego z dnia 29 września 2009 r. III CZP 41/09, że „Przepisy art. 629 i 632 § 2 k. c. mogą mieć zastosowanie w drodze analogii do umowy o roboty budowlane”. Przepisy art. 629 dotyczą wynagrodzenia kosztorysowego, a przepisy art. 632 wynagrodzenia ryczałtowego.

Przepis art. 656 § 1 k. c. wyraźnie ogranicza określony nim zakres przedmiotowy dopuszczalnego odpowiedniego stosowania przepisów poświęconych umowie o dzieło do takiego stosunku prawnego, którego źródłem powstania jest umowa o roboty budowlane. Odpowiednie stosowanie przepisów o umowie o dzieło zostało ograniczone w art. 656 § 1 k. c., wyłącznie do:

- a) skutków opóźnienia się przez wykonawcę z rozpoczęciem robót lub wykończeniem obiektu, co oznacza konieczność odpowiedniego stosowania art. 635 k. c.;
- b) skutków wykonywania przez wykonawcę robót w sposób wadliwy lub sprzeczny z umową, co oznacza obowiązek odpowiedniego stosowania art. 636 § 1 i § 2 k. c.;
- c) rękojmi za wady wykonanego obiektu, co oznacza konieczność odpowiedniego stosowania art. 637 § 1 i § 2 k. c., oraz art. 638 k. c.;
- d) uprawnienia inwestora do odstąpienia od umowy przed ukończeniem obiektu, co wymaga odpowiedniego stosowania art. 644 k. c.

Celem umowy o roboty budowlane jest m.in. zapewnienie właściwego rozkładu ryzyka inwestowania między inwestora i wykonawcę, który rozkład kształtowany jest nie tylko przez unormowania prawne dotyczące poszczególnych postaci ryzyka obciążającego wykonawcę, ale także przez ustalony w umowie określony podział obowiązków. W wyroku z dnia 13 lipca 2005 r. (I CK 77/05) Sąd Najwyższy zwraca uwagę, że przez umowę o dzieło zamawiający zobowiązuje się do zapłaty wynagrodzenia (art. 627 k. c.), zaś przez umowę o roboty budowlane inwestor zobowiązuje się do zapłaty umówionego wynagrodzenia (art. 647 k. c.). Użycie w art. 647 k. c. słowa „umówionego” oznacza, że określenie wysokości wynagrodzenia wykonawcy stanowi *essentialia negotii* umowy o roboty budowlane. Należy zatem przyjąć, iż treść przepisów odnoszących się do umowy o roboty budowlane, zawartych w Kodeksie cywilnym (art. 647 – 658 k. c.), jednoznacznie wskazuje, że wszelkie umowy o wykonanie robót budowlanych, zawierane przez inwestora z wykonawcą, powinny być poddane wymaganiom przepisów tego tytułu.

WNIOSKI:

- Umowa o zamówienie publiczne powinna wypełniać tradycyjną dyrektywę *clara non sunt interpretanda*. Gdy jednak zawodzi wykładnia gramatyczna, prowadząc do zapisów niedających się pogodzić z racjonalnym działaniem ustawodawcy i celem, który ma realizować dana umowa, wolno sięgać do dyrektyw wykładni systemowej

i funkcjonalnej nakazującej uwzględniać konsekwencje, do jakich prowadzą określone zapisy umowne.

- Obiektywnie niekorzystna dla jednej ze stron treść umowy zasługiwać będzie na negatywną ocenę moralną, a w konsekwencji prowadzić do uznania umowy za sprzeczną z zasadami współżycia społecznego w sytuacji, gdy do takiego ukształtowania stosunków umownych, który jest dla niej w sposób widoczny krzywdzący, doszło przy świadomym lub tylko spowodowanym niedbalstwem, wykorzystaniu przez drugą stronę swojej silniejszej pozycji.
- Rozpoczęcie wykonywania prac, objętych zawartą z naruszeniem ustawy o zamówieniach publicznych umową, nie może być uznane za dorozumiane potwierdzenie warunków tej umowy.
- Umowy o zamówienie publiczne, zawierają często zapisy niezgodne z przepisami ustawy Prawo zamówień publicznych i wydanymi do niej przepisami wykonawczymi. W konsekwencji prowadzi to do wyboru oferty i zawarcia umowy z rażącym naruszeniem prawa i do uznania nieważności umowy o zamówienie publiczne. Na gruncie ustawy Pzp uzasadnione wydaje się przyjęcie, że o rażącym naruszeniu prawa możemy mówić wtedy, gdy zachowanie zamawiającego pozostaje w sprzeczności z treścią przepisu będącego podstawą jego działania, przez proste porównanie, czy w wyniku naruszenia powstają skutki niemożliwe do zaakceptowania z punktu widzenia reguł postępowania i udzielania zamówienia publicznego. Jednakże dokonanie wyboru oferty z rażącym naruszeniem ustawy Pzp odnosi się wyłącznie do samego zamawiającego.
- Umowy o zamówienia publiczne, często naruszają zasady współżycia społecznego, przez wykorzystywanie dominującej pozycji zamawiającego w zamówieniach publicznych i wprowadzają wiele zapisów „jednostronnie korzystnych” dla zamawiającego. Rażąca nie ekwiwalentność świadczeń stron może stanowić, w świetle orzec-

nictwa sądowego, naruszenie zasady uczciwego obrotu, którą można uznać za sprzeczną z zasadą współżycia społecznego (por. wyrok SN z 8.01.2003 r., II CKN 1097/00). Zamawiający nie powinien dopuszczać do rażąco nierównomiernie rozłożonego ryzyka, już na etapie ogłaszania przetargu. Wiele zapisów umowy narusza zasadę słuszności i sprawiedliwości kontraktowej, rozumianej jako równomierny rozkład uprawnień i obowiązków w stosunku prawnym, czy też korzyści i ciężarów, oraz szans i ryzyk związanych z powstaniem i realizacją tego stosunku. Umowy najczęściej nie zapewniają wzajemności, lub odpowiedniości uprawnień, rozumianych jako przysługujących obu stronom takich samych uprawnień, lub uprawnień różnych postaci, ale ekwiwalentnych wobec siebie. W umowach, najwięcej uwagi przywiązuje zamawiający do „karania wykonawcy”, a marginalnie traktuje swoje obowiązki wynikające z ustawy Prawo zamówień publicznych, przepisów wykonawczych i innych przepisów związanych z realizacją inwestycji budowlanych celu publicznego. Natomiast równowaga kar po stronie wykonawcy, sprowadza się do zapisu: wykonawca ma prawo do dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych kodeksu cywilnego.

- Przyjęcie umowy w wersji niezgodnej z obowiązującymi przepisami prawa związanymi z realizacją inwestycji budowlanych celu publicznego, oraz naruszającej zasady współżycia społecznego, może prowadzić jedynie do niezliczonej ilości sporów, a więc będzie to umowa społecznie szkodliwa, bo może doprowadzić do nieosiągnięcia społeczno-gospodarczego celu, dla którego zobowiązanie zostało stworzone.
- Na gruncie umowy o roboty budowlane można przyjąć, że niewykonanie zobowiązania wchodzi w grę, gdy wada jest tego rodzaju, że uniemożliwia czynienie właściwego użytku z przedmiotu robót, wyłącza ich wykorzystywanie zgodnie z celem umowy albo odbiera im cechy właściwe lub wyraźnie zastrzeżone w umowie istotnie zmniejszając

ich wartość (wada istotna). Natomiast pozostałe wady świadczą tylko o nienależytym wykonaniu zobowiązania. Jedynie wady istotne uzasadniają odmowę odbioru robót, odstąpienie od umowy, a co za tym idzie – rzutują na kwestie wymagalności roszczenia o wynagrodzenie za wykonane roboty. Wady zaś nieistotne oznaczają wykonanie zobowiązania, ale w sposób nienależyty co do jakości, rzutując na uprawnienia inwestora, który może domagać się ich usunięcia w oznaczonym terminie bądź obniżenia wynagrodzenia.



FIDIC

a polskie prawo



Jacek
KOSIŃSKI

adwokat i European Counsel w warszawskim biurze Chadbourne & Parke. Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego Wydziału Prawa i Administracji, członek Okręgowej Rady Adwokackiej w Warszawie, oraz członek zwyczajny Stowarzyszenia Inżynierów i Doradców (SIDIR).

Jednym z zagadnień budzących od czasu do czasu kontrowersje przy kontraktach budowlanych jest zgodność postanowień Warunków Kontraktowych FIDIC z polskim prawem. Problem dotyczy zarówno umów podpisywanych pomiędzy przedsiębiorcami jak również przypadków, gdy zamawiającym jest podmiot publiczny. W takiej sytuacji do postępowania w celu wyboru wykonawcy robót budowlanych znajdują zastosowanie przepisy ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku prawo zamówień publicznych ze zmianami (dalej: „PZP”). Poniżej postaram się przedstawić ogólny zarys problematyki prawnej odnoszącej się do tego zagadnienia.

Swoboda umów

W pierwszej kolejności należy wskazać, że jedną z podstawowych zasad prawa cywilnego jest tzw. swoboda umów. Została ona wyrażona przez ustawodawcę w art. 353¹ kodeksu cywilnego, który stanowi: „Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.” Zasada ta znajduje zastosowanie do wszystkich podmiotów prawa w zakresie stosunków cywilnych. Oznacza to, że stosuje się ją także bez wyjątku do podmiotów publicznych. Wskazuje na to też przepis art. 14 PZP, który wprost przewiduje, że: „Do czynności podejmowanych przez zamawiającego i wykonawców w postępowaniu o udzielenie zamówienia stosuje się przepisy ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93, z późn. zm. 4), jeżeli przepisy ustawy nie stanowią inaczej.”

Swoboda umów oznacza, że strony mogą swoje zobowiązania (treść umowy) określić dowolnie, pod warunkiem jednak, aby treść umowy nie naruszała natury stosunku, zasad współżycia społecznego ani ustawy. Pierwsze dwa ograniczenia występują zdecydowanie rzadziej w praktyce. Budzą one bardzo dużo problemów interpretacyjnych i sporów w doktrynie. Ich omówienie wykracza poza zakres niniejszej publikacji i dlatego też zostaną pominięte w dalszych rozwa-

żaniach. Natomiast najbardziej doniosły i najczęściej spotykany jest problem ewentualnego naruszenia ustawy. W tym miejscu warto wskazać w jakich sytuacjach będziemy mieć do czynienia właśnie z takim naruszeniem, a w jakich, pomimo zawarcia w umowie postanowień odmiennych od wzorca ustawowego, z takim naruszeniem jednak nie będziemy mieć do czynienia. Prawo wyróżnia trzy kategorie przepisów, tj. (i) dyspozytywne, tzn. strony mogą umówić się dowolnie choćby wbrew postanowieniom przepisu, (ii) jednostronnie względnie wiążące, tj. swoboda stron jest zachowana tylko w określonym przez przepis kierunku i (iii) bezwzględnie wiążące, tzn. strony nie mogą zmienić umówić się inaczej niż wskazuje na to prawo. Zdecydowana większość przepisów regulujących treść stosunków zobowiązaniowych ma charakter dyspozytywny. Oznacza to, że strony mogą dostosować swoje wzajemne zobowiązania do wzorców określonych prawem, ale też mogą umówić się inaczej bez narażenia się na zarzut naruszenia prawa.

W praktyce bardzo przydaje się znajomość charakterystycznej dla prawa rządzącego umowami tzw. dyrektywy interpretacji przepisów. Polega ona na nakazie uznawania przepisów prawa zobowiązań za dyspozytywne (tzn. takie, które nie wiążą stron), chyba, że z ich brzmienia lub funkcji wynika ich inny charakter. Dla przykładu niektóre przepisy mówią wprost, że ich naruszenie jest nieważne. Natomiast funkcja przepisu, która miałaby przesądzać o jego bezwzględnie wiążącym charakterze wymaga już każdorazowo szerszej analizy prawa pod kątem domniemanej intencji ustawodawcy co do zakresu związania stron taką regulacją.

Skutki naruszenia bezwzględnie wiążących przepisów prawa

Zasadnicze znaczenie dla określenia skutków naruszenia przez strony bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa (lub tzw. przepisów jednostronnie wiążących) określa art. 58 kodeksu cywilnego. Zgodnie z jego treścią co do zasady czynność prawna sprzeczna z ustawą albo mająca na celu obejście ustawy jest nieważna, chyba że właściwy przepis przewiduje inny skutek, w szczególności ten, iż na miejsce nieważnych postanowień czynności prawnej wchodzi odpowiednie przepisy ustawy. Natomiast, jeżeli nieważnością jest dotknięta tylko część czynności prawnej, czynność pozostaje w mocy co do pozostałych części, chyba że z okoliczności wynika, iż bez postanowień dotkniętych nieważnością czynność nie zostałaby dokonana. Według mojej oceny przypadek częściowej nieważności będzie miał najczęściej zastosowanie w praktyce. Oznacza to, że zawarta umowa, która zawiera postanowienie sprzeczne z prawem najczęściej nie będzie uznana za nieważną, gdyż skutek ten

dotknie tylko określonego jej postanowienia. W pozostałym zakresie umowa będzie w dalszym ciągu źródłem praw i zobowiązań stron.

Zgodność wzorów kontraktowych FIDIC z polskim prawem

W świetle powyższych wyjaśnień należy zastanowić się czy wzory kontraktowe FIDIC zawierają postanowienia sprzeczne z prawem. Pytanie na równi odnosi się do innych wypracowanych i stosowanych poza Polską wzorów umów np. „NEC” tj. New Engineering Contract, lub też do wzorców wypracowanych pod obcym prawem przez indywidualne przedsiębiorstwa zagraniczne, które miałyby znaleźć zastosowanie pod prawem polskim. Z moich wieloletnich doświadczeń przy pracy nad takimi umowami wynika, że **zwykle jedynie kilka klauzul umownych wymaga dostosowania do prawa polskiego**. W pozostałym zakresie umowy te mogą być z powodzeniem stosowane w Polsce.

Przykłady postanowień Warunków Kontraktowych FIDIC, które mogą być sprzeczne z prawem

Dla przykładu jako bezwzględnie obowiązujący przepis prawa cywilnego mogą wskazać art. 119 kodeksu cywilnego. Zgodnie z jego treścią terminy przedawnienia roszczeń nie mogą być skracane ani przedłużane przez czynność prawną. Standardowo kodeks cywilny przewiduje, że roszczenia ulegają przedawnieniu po upływie lat dziesięciu od chwili wymagalności roszczenia, a dla roszczeń o świadczenia okresowe (np. czynsz najmu, odsetki) oraz roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – trzy lata. Żółty FIDIC (dla kontraktów projektuj i buduj) w klauzuli 20.1 przewiduje, że jeżeli wykonawca nie zgłosi roszczenia w terminie 28 dni, to czas na wykonanie nie będzie przedłużony ani też wykonawca nie będzie uprawniony do dodatkowej zapłaty. Ponadto zgodnie z tym postanowieniem zamawiający będzie w takim wypadku zwolniony z wszelkiej odpowiedzialności z tytułu roszczenia. Według mojej oceny klauzula ta wprowadza 28 dniowy termin

przedawnienia roszczeń. Z uwagi jednak na określony kodeksem cywilnym zakaz skracania i wydłużania okresu przedawnienia roszczeń zapis ten jest nieważny i co za tym idzie nie wywołuje skutków prawnych. Oczywiście są możliwe także inne interpretacje tej klauzuli jak np. uznanie, jej za rodzaj zrzeczenia się roszczenia a nie przedawnienia. Niemniej jednak według mojej oceny nie są one prawidłowe. Istota przedmiotowego postanowienia sprowadza się do uniemożliwienia wykonawcy dochodzenia pewnych roszczeń względem zamawiającego po upływie określonego terminu. Odpowiada to wiernie funkcji jaką spełnia w prawie cywilnym instytucja przedawnienia roszczeń. Dlatego nawet próba innej klasyfikacji tej klauzuli powinna się spotkać z zarzutem obejścia prawa a w rezultacie także ze skutkiem nieważności.

Kolejnymi klauzulami, które w pewnym zakresie mogą być niezgodne z prawem zamówień publicznych są postanowienia warunków kontraktowych FIDIC przewidujące **prawo wprowadzania zmian w sposobie i zakresie wykonywania umowy**. Zgodnie z treścią art. 144 ustęp 1 PZP zakazane są zmiany postanowień zawartej umowy w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru wykonawcy, chyba że zamawiający przewidział możliwość dokonania takiej zmiany w ogłoszeniu o zamówieniu lub w specyfikacji istotnych warunków zamówienia (SIWZ) oraz określił warunki takiej zmiany. Oznacza to, że dopuszczalnymi są takie zmiany, których treść i zakres były z góry przewidziane w ogłoszeniu lub SIWZ. Nie wystarczy tutaj samo wskazanie, że umowa może być zmieniona, gdyż ustawa wymaga tutaj podania szczegółów planowanych zmian. W praktyce będzie się to wiązać z wprowadzeniem warunkowego zapisu umowy. Dla przykładu zamawiający może w SIWZ zagwarantować sobie prawo do zlecenia wykonawcy dodatkowych robót pod warunkiem uzyskania ich finansowania. Dla ważności takiego postanowienia zarówno warunki przetargu jak i oferta muszą w dostateczny sposób określać cenę, przedmiot i inne warunki takiego dodatkowego postanowienia.

Podsumowując warto podkreślić, że **obawy w stosowaniu wzorów kontraktowych FIDIC są nieuzasadnione**.

Oczywiście przed zawarciem umowy lub w wypadku zamówienia publicznego przed sporządzeniem SIWZ należy wprowadzić niezbędne zmiany, które zapewnią całkowitą zgodność umowy z polskim prawem. Jak wynika z powyższych rozważań wymaganych zmian nie powinno być dużo, a jeżeli nawet pewne postanowienia zostaną przeoczone to nie oznacza to jeszcze bezwzględnej nieważności całego kontraktu. Warto też powiedzieć, że w tym wypadku **staranność przy formułowaniu warunków umowy powinna być sama jak przy pisaniu nowej umowy pod prawem polskim**. Zawsze trzeba mieć na względzie obowiązujące prawo.



Czwarte Forum Współpracy Konsultantów Europejskich

20 listopad 2009



Piotr
ADAMIEC
EC Harris Warszawa

Doświadczony kierownik projektu w zarządzaniu budowlami. Ekspert w tworzeniu budżetu, optymalizacji i kontroli kosztów.

W dn. 20 listopada 2009 odbyło się w Wiedniu czwarte Forum współpracy Konsultantów Europejskich, którego tematem przewodnim był **Zysk i Zasady postępowania – etyczne drogi zrównoważonego osiągnięcia celu przez Konsultantów**.

Stwierdzono, że równowaga pomiędzy działaniami zmierzających do osiągnięcia zysku, a poszanowaniem etycznych wartości w biznesie zostaje zachwiana szczególnie w czasach spowolnienia gospodarczego. Celem Forum było przeanalizowanie aktualnej sytuacji, określenie potrzebnych zmian oraz wskazanie możliwej do przyjęcia etycznej drogi (klucza) dla zrównoważonego sukcesu konsultantów.

Sesja przedpołudniowa skupiła się na prezentacjach, w których omówiono zalety doboru profesjonalnego zespołu zarządzającego projektem, transparentności procedur administrowania projektami, przeprowadzania uczciwego konkursu dla wykonawców. Poinformowano o zabezpieczeniach międzynarodowych instytucji finansowych, których stosowanie zapewnia wysokie standardy etyczne. Zabezpieczenia te to m. in.: zdefiniowanie zabronionych praktyk w procesach inwestycyjnych, śledzenie zabronionych praktyk, nakładanie sankcji za nieetyczne zachowania oraz sprawdzanie weryfikatorów. Podkreślono rolę zasady polegającej na wykluczaniu firm, które ze względu na nie-

etyczną postawę w przeszłości przenoszą ryzyko występowania korupcji.

Podczas sesji popołudniowej zdefiniowano korupcję jako działalność dzielącą dobra publiczne dla prywatnych potrzeb, a także określono korupcję jako działalność zatajającą informacje, które wpływają na efektywność rynku. Z tego powodu walka o przejrzystość procedur i przeciwko korupcji jest nie tylko zabieganiem o dobre i etyczne zasady, ale przede wszystkim walką o efektywność ekonomiczną biznesów.

W dalszej części na przykładzie dużej firmy doradczej pokazano nowoczesne rozwiązania korporacyjne integrujące ekonomię z ekologią i kwestiami społecznymi.

W podsumowaniu Forum stwierdzono, że z uwagi na fakt, iż nieetyczne postępowanie nadal występuje w biznesie związanym z dużymi inwestycjami należy dbać o profesjonalne organizowanie przedsięwzięć i transparentność procedur oraz stanowczo przeciwstawiać się wszelkim nieetycznym praktykom.

Uważam, iż spotkanie było bardzo udane, a udział w Forum przyniósł mi nowe kontakty i nowe doświadczenia.

Stronę organizatorów reprezentowali:

● Pan Walter Meyr *Austrian International Consultants*.
Forum skupiło ponad 130 osób z 14 krajów Europy i było nastawione na etykę i zasady postępowania w procesie inwestycyjnym.

Wykłady prowadzili:

- Pan Wilhelm Reismann *IC consultanten ZT GesmbH, Wiedeń*,
- Pani Enery Quinones *EBRD, Londyn*,
- Pan Renko Campen, *Austria*,
- Francois Valerian, *Transparency International, Berlin*,
- Philipp Gaggl, *PwC, Wiedeń*.

Innowacyjność w konsultingu inżynierskim

Publikowane poniżej teksty stanowią fragment publikacji „Biała książka. Konsulting inżynierski i innowacyjność”, opracowanej przez Syntec- Ingénierie – francuską Federację Zawodowego Konsultingu Inżynierskiego, członka FIDIC i EFCA.

Konsulting inżynierski określa wymagania i potrzeby w zakresie doradztwa

Porównanie znaczenia konsultingu inżynierskiego do roli, jaką pełnią biura projektowe jest daleko idącym uproszczeniem. W rzeczywistości, firmy inżynierskie zyskują uznanie dzięki swojej umiejętności **zarządzania przedsięwzięciami, a inaczej mówiąc zdolności do zaprojektowania i zrealizowania najbardziej skomplikowanych inwestycji**. Syntec-Ingénierie zrzesza największe takie firmy we Francji.

Jednak **zredukowanie roli konsultingu inżynierskiego do zarządzania przedsięwzięciami w dalszym ciągu jest pojęciem zbyt zawężonym**.

Dzięki zintegrowaniu różnych umiejętności, połączeniu pracy projektantów i specjalistów różnych branż (programistów, prawników, ekonomistów, specjalistów ds. ochrony środowiska itp.) wiele firm konsultingu inżynierskiego od dawna wykazywało swoją zdolność do **pracy w obszarze działania zamawiającego tj. od wyartykułowania jakiejś potrzeby do podjęcia decyzji o działaniu**.

Tego rodzaju wsparcie udzielane już od początku przedsięwzięcia w zakresie **definiowania potrzeb** polega na rozpoczęciu właściwych działań jeszcze przed podjęciem zobowiązań i na optymalizacji reakcji na potrzebę dzięki zintegrowaniu wszystkich istotnych czynników oraz uczestniczenie w dialogu konkurencyjnym.

Wsparcie nie byłoby skuteczne, jeśli firmy inżynierskie nie posiadałyby zdolności do znajdowania **rozwiązań innowacyjnych** w szerokim spektrum świadczonych przez siebie usług.

W zależności od rodzaju przedsięwzięcia branża konsultingu inżynierskiego oferuje:

- sporządzanie studiów definicji przedsięwzięcia i studiów wykonalności

- programowanie wstępne
- pomoc w prowadzeniu dialogu konkurencyjnego
- porozumienia z instytucjami państwowymi i finansowymi
- badania społeczno-ekonomiczne
- studia z zakresu ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju
- studia w zakresie możliwości lokalizacji inwestycji na danym terenie i badania geotechniczne
- badania hydrologiczne
- analiza przepisów prawnych dotyczących danego przedsięwzięcia
- tworzenie modeli ekonomicznych: obroty-dochody-koszty
- planowanie transportu miejskiego
- plany logistyczne
- itp.

Podczas Kongresu FIDIC¹ – EFCA-AHCEA w Budapeszcie w 2006 roku przedstawiono koncepcję „**zaufanego doradcy**”, która określa tę bardzo szczególną rolę konsultingu inżynierskiego w **początkowej fazie** przedsięwzięcia. Wielu inwestujących na dużą skalę przedsiębiorców potwierdza zapotrzebowanie na tego typu umiejętności.

Poza rolą do odegrania w początkowej fazie projektu, firmy konsultingu inżynierskiego mogą uczestniczyć jako **doradcy we wszystkich fazach przedsięwzięcia**. Faktem jest, że aby wykonać swoje zadania poprawnie zamawiający nie musi posiadać umiejętności we wszystkich obszarach wiedzy, czy nawet posiadać dostęp do wszystkich potrzebnych zasobów. Dlatego też czasami korzysta z „**pomocników**”, których rolą jest wyjaśnianie zjawisk i wspieranie zamawiającego w niektórych przedsięwzięciach.

Konsulting inżynierski zapewnia takie wsparcie, które może mieć:

- **charakter „specjalistyczny”** i obejmuje:
 - badania we wstępnej fazie przedsięwzięcia (przed podjęciem decyzji), jak opisano powyżej;
 - badania ryzyka i zarządzanie ryzykiem
 - specjalistów ds. programowania
 - przygotowanie programu
 - planowanie ogólne
 - wiedzę w zakresie finansów i ekonomii
 - wiedzę techniczną, prawniczą i w zakresie konstruowania umów
 - wiedzę w zakresie zrównoważonego rozwoju
 - HQE (wiarygodny system jakości w zakresie ochrony środowiska)

¹ Międzynarodowa Federacja Inżynierów Konsultantów.

Innowacyjność w konsultingu inżynierskim

- wiedzę w zakresie zawierania umów i spółek
- itp.

■ charakter „interdyscyplinarny”

- misje interdyscyplinarne polegają na wsparciu dla zamawiającego w zakresie wszystkich lub niektórych aspektów przedsięwzięcia lub zarządzania przedsięwzięciem i obejmują:
- prowadzenie działań operacyjnych
- zarządzanie przedsięwzięciem
- płatności lub przekazanie uprawnień w tym zakresie (w przedsięwzięciach publicznych)

- inwestorstwo zastępcze (w przedsięwzięciach prywatnych)
- zarządzanie przedsięwzięciami międzynarodowymi

- prowadzenie działań w fazie eksploatacji i konserwacji
Ukończone dzieło zostaje przekazane firmie eksploatującej obiekt budowlany lub użytkownikowi. W tej nowej sytuacji wsparcie może okazać się potrzebne do:

- ustalenia programu eksploatacji i konserwacji
- rozruchu
- eksploatacji i konserwacji.

Projektowanie

W fazie projektowania konsulting inżynierski może w różny sposób odgrywać rolę w procesie innowacji:

efektywności projektowej oraz wiedzę na temat wszystkich ograniczeń przedsięwzięcia w jego wstępnej fazie.

Innowacyjność w firmie – optymalizacja produkcji

Konsulting inżynierski nieustannie wprowadza rozwiązania innowacyjne, które pozwalają na ulepszanie metod i wydajności. W takich sytuacjach innowacyjność może polegać na *oddolnej* inicjatywie innowacyjnej wprowadzanej przez zespoły operacyjne usprawniające swoją działalność w zakresie codziennych czynności lub inicjatywie *odgórnej* dotyczącej usprawnienia wydajności całej firmy dzięki podjęciu strategicznych decyzji przez kadrę zarządzającą. Te działania są samofinansujące.

W ten sposób systematyczne **zarządzanie wsparte pogłębioną wiedzą** pozwoliło na zredukowanie czasu potrzebnego na wstępne oszacowanie kosztu realizacji pewnego przedsięwzięcia w zakresie infrastruktury transportowej o czynnik równy 40 (przy współczynniku niepewności równym temu współczynnikowi w metodach tradycyjnych). Takie usprawnienie daje korzyść przede wszystkim zamawiającemu, który może dokonać optymalnego wyboru z dużej liczby wariantów.

Kilka przykładów z ostatnio przyznanych koncesji lub umów zawartych w ramach PPP² przy pełnym udziale zespołów ds. przedsięwzięć również pokazuje, że duże firmy doceniają wkład ze strony konsultingu inżynierskiego, tj.: generalną optymalizację przedsięwzięcia, wprowadzenie

Co to jest „zarządzanie wiedzą”?

Zarządzanie wiedzą opisuje **metody i techniki stosowane do identyfikacji, analizy, organizacji, zapamiętywania i dzielenia się wiedzą pomiędzy członkami jednej lub więcej organizacji**, a w szczególności wiedzą stworzoną w ramach firmy (np. badania i rozwój, dobre praktyki) lub wiedzą pozyskaną z zewnątrz (np. monitorowanie i wywiad gospodarczy) w celu poprawy działania danej organizacji.

W przypadku firm zagadnienie to może obejmować:

- wartość dodaną firmy połączoną ze wzrostem kapitału wiedzy
- poprawę wyników firmy

Do tej puli można dodać zarządzanie ryzykiem, tj.: ryzyko utraty umiejętności i ogólnie inne ryzyka.

Cele zarządzania wiedzą to;

- zwiększenie wydajności i jakości usług
- ochrona know-how
- zapewnienie przekazu wiedzy kolejnym pokoleniom
- zwiększenie skuteczności komercyjnej
- stymulowanie kreatywności i innowacyjności

² Umowy PPP – umowy w ramach Partnerstwa Publiczno-Prywatnego.

W przypadku firmy inżynierskiej jest to sprawa:

- **zorganizowania obiegu danych, informacji i dokumentów potrzebnych** do efektywnego świadczenia usług i realizacji umów z klientami w zakresie ich gromadzenia, zarządzania i aktualizacji (profesjonalne materiały referencyjne, monitorowanie zmian w prawodawstwie, itp.)
- **zapewnienie przekazu wiedzy pomiędzy osobami biorącymi udział w procesie realizacji przedsięwzięcia** poprzez system formalizacji wiedzy (REX – wymiana wiedzy, dobre praktyki, księgi wiedzy, pozyskiwanie know-how, itp.) oraz tworzenie powiązań pomiędzy tymi osobami (indywidualne konsultacje, sieci, praktyka społeczna itp.)
- **elementy towarzyszące przekazowi wiedzy i umiejętności** (emerytura, awans itp.) w celu zapewnienia utrzymania poziomu wiedzy w firmie
- **optymalizacja dostępu do wiedzy, aktualizacja wiedzy i jej wzbogacanie** dzięki wydajnym systemom informacyjnym (branżowe strony internetowe, narzędzia współpracy, z określeniem centrów zainteresowania każdej z branż oraz systemów typu push, mechanizmy badawcze, platformy e-learningowe itp.)

Rozwiązania innowacyjne opracowane w imieniu zamawiających

Zamawiającymi mogą być: władze lokalne, publiczne lub prywatne instytucje lub właściciele, branża przemysłowa, firma, inna niespecjalistyczna firma z sektora konsultingu inżynierskiego itp.

> rozwiązanie innowacyjne na zlecenie zamawiającego

W tym przypadku konsulting inżynierski opracowuje rozwiązanie innowacyjne **w obopólnym zrozumieniu i porozumieniu z zamawiającym**.

Na przykład po gwałtownych burzach, jakie nawiedziły Francję w roku 1999 trzeba było wzmocnić fundamenty wielokolumnowych słupów wysokiego napięcia. Firma RTE³ wybrała innowacyjne rozwiązanie zaproponowane przez firmę konsultingu inżynierskiego, które było o 20% tańsze od tradycyjnych metod wzmocniania posadowienia.

> rozwiązanie innowacyjne przeznaczone dla kilku zamawiających

W tym przypadku konsulting inżynierski przewiduje zapotrzebowanie kilku zamawiających lub współpracuje z kilkoma z nich w celu opracowania ogólnej metody, która będzie miała zastosowanie u wszystkich tych zamawiających. Taka całościowa lub częściowa inwestycja jest korzystna dzięki atu-

tom konkurencyjności, jakie firma zyskuje dzięki zastosowaniu rozwiązania innowacyjnego. Przykładem może być projekt GERICI⁴ dotyczący zmniejszenia podatności infrastruktury transportowej na zmiany klimatyczne, w którym opracowano System informacji przestrzennej (GIS) dla firm zajmujących się eksploatacją infrastruktury transportowej, ułatwiający prognozowanie zdarzeń klimatycznych i podejmowanie działań prewencyjnych, w tym bezpośrednich działań przed wystąpieniem sytuacji kryzysowych lub w ich trakcie. W tym konkretnym przypadku korzyści innowacji dla społeczeństwa były oczywiste i uzasadniały nakłady inwestycyjne. Należy zauważyć, że niektórzy zamawiający w Europie, a także Bank Światowy uznają to rozwiązanie za godne uwagi. Szerokie zastosowanie tej innowacji we Francji pozwoliłoby na korzystanie z nowych, przydatnych rozwiązań dając przewagę konkurencyjną wobec firm międzynarodowych.

> rozwiązanie innowacyjne prefinansowane przez kilku zamawiających

Konsulting inżynierski może również **połączyć grupę klientów na początku przedsięwzięcia**, którzy wspólnie określą specyfikację jakiegoś produktu i będą współfinansować wstępną fazę jego realizacji.

W ten sposób w ramach przedsięwzięcia o nazwie CANOE opracowano modelowy system wspomagania projektowania i zarządzania miejską kanalizacją deszczową. Od samego początku w przedsięwzięciu brały udział trzy duże miasta, dwa departamenty i ministerstwo właściwe dla specyfiki przedsięwzięcia. Kolejne grupy klientów przyłączyły się do grupy inicjatywnej w trakcie trwania przedsięwzięcia. System CANOE jest obecnie dostępny na rynku na zasadach komercyjnych.

> rozwiązanie innowacyjne w konsorcjach złożonych z wielu firm

Rozwiązania innowacyjne mogą być również opracowane przez konsorcja złożone z wielu firm. W tego typu przedsięwzięciach jasno określony jest interes ogólny. Konsulting inżynierski może stać się katalizatorem działań w kierunku likwidacji podziałów między elementami całego łańcucha uczestników procesu.

W przedsięwzięciu pod nazwą PROPICE dotyczącym prowadzenia „ukrytych budów” bierze udział duży inwestor, zajmujący się również eksploatacją, a także dwie duże francuskie firmy o zasięgu ogólnoeuropejskim. Przedsięwzięcie prowadzone jest przez firmę inżynierską. Jego celem jest opracowanie pewnych otwartych zaleceń w zakresie lepszego przygotowania dużych budów dzięki np. zminimalizowaniu utrudnień związanych z prowadzeniem robót. Zainteresowanie tym zagadnieniem miejscowych radnych i innych europejskich uczestników przedsięwzięcia pokazuje, jak potrzebne jest rozwiązanie innowacyjne w tym zakresie.

³ Firma zajmująca się przesyłem energii elektrycznej we Francji.

⁴ Systemy opracowane przez sieć państwowych instytutów badawczych we współpracy z zamawiającymi i firmami konsultingu inżynierskiego...

Rozwiązanie innowacyjne w codziennej działalności firm konsultingu inżynierskiego

Podstawową działalnością firm konsultingu inżynierskiego jest **gromadzenie i ocena istniejących rozwiązań innowacyjnych**, które są już dostępne „pod ręką”, w celu spełnienia warunków zawartych w specyfikacjach technicznych zamawiającego. Ta rola jest zazwyczaj ujmowana w ofercie firm inżynierskich.

Funkcjonowanie tego mechanizmu jest skuteczniejsze, kiedy sprzyjają mu wszystkie bodźce motywacyjne.

Jako przykład można podać Renault Logan⁵. Powstał pomysł produkowania pojazdu w cenie niższej niż oferuje konkurencja. Rozwiązaniem było wytwarzanie tego auta w krajach, gdzie koszty produkcji są bardzo niskie, przy niższym poziomie umiejętności technicznych. Trzeba więc było zaprojektować samochód oparty na już istniejących technologiach i niezawodnych koncepcjach sprawdzonych w przemyśle. Miał to być model na tyle nieskomplikowany, by pozwolił na decentralizację produkcji. Narodził się nowy pomysł samochodu. Konsulting inżynierski jest zatem **kluczowym graczem w rozpowszechnianiu innowacji w kraju i zagranicą**. Prawodawca musi stworzyć odpowiednie środowisko, w którym rola ta będzie mogła być w pełni wyko-

nywana dla dobra ogółu. Na przykład koncepcja gruntu zbrojonego była bardzo innowacyjnym rozwiązaniem wykorzystywanym przy projektowaniu i wykonywaniu wielkich nasypów, zwłaszcza na bardzo małych powierzchniowo placach budowy. Zasada zbrojenia gruntów została wymyślona przez francuskiego inżyniera Henri Vidal'a w roku 1965. Stworzona przez niego koncepcja polegała na nadaniu gruntowi nowych mechanicznych właściwości dzięki zastosowaniu zbrojenia cięgnami stalowymi. Konstrukcja z gruntu zbrojonego jest fundamentem składającym się z poziomych warstw kruszywa, pomiędzy którymi ułożono materiał zbrojący. Rozwiązanie to stosuje się zwłaszcza przy budowie licowanych ścian oporowych, zwykle wykonywanych z warstw żelbetu mocowanego do ram stalowych. Jest to francuskie rozwiązanie innowacyjne, które praktycznie zrewolucjonizowało projektowanie niektórych typów konstrukcji i zostało szeroko rozpowszechnione na całym świecie. Daje ono duże oszczędności kosztowe w zakresie robót nasypowych (w związku z tym największą korzyść ze stosowania tej innowacji odnoszą zamawiający) i jest odpowiednim rozwiązaniem technicznym w przypadku bardzo ograniczonych powierzchniowo placów budowy.

➤ rozwiązanie innowacyjne w konsultingu inżynierskim i technologii

Konsulting inżynierski i technologie rozwijały się szybko **w latach osiemdziesiątych XX w. w okresie rozwoju systemów komputerowego wspomaganie projektowania (CAD)** przy opracowaniu produktów przemysłowych. W poprzednim okresie działalność firm koncentrowała się głównie na podzleceniu projektowania, zwłaszcza w sektorze mechanicznym i elektronicznym. Zmiany zaszły dzięki wsparciu ze strony **dużych inwestorów**, którzy posiadając potrzeby w wielu sektorach przemysłu umożliwiali inżynierom nabywanie umiejętności w zakresie rozwoju przemysłu.

Wsparcie wiedzy inżynierskiej pozwoliło na opracowanie nowych rozwiązań, takich jak np. deski rozdzielcze w samochodach, zewnętrzne i wewnętrzne wyposażenie samochodów, w tym lusterka wsteczne i zderzaki, a także telefony komórkowe i faksy (pomijając elektronikę), wyposażenie składów pociągów i metra oraz części samolotowych.

Skrócenie życia produktów również spowodowało **nagły rozwój nowych rozwiązań produktów**. Firmy konsultingu inżynierskiego przeorganizowały się w celu konfrontacji z nowymi wymaganiami. Odbывало się to poprzez intensywne szkolenia pracowników w korzystaniu z narzędzi typu CAD, co z kolei umożliwiało współpracę z działami badawczo rozwojowymi dużych firm. W rezultacie nastąpił rozwój takich branż jak obróbka metali, tworzywa sztuczne, analiza wartości i ofertowanie, czyli podstawowych narzędzi każdego projektanta.



⁵ Samochód produkowany przez firmę Renault.

Stawki robocizny 2007–2009 rok – od wzrostu do stabilizacji



Janusz
TRACZYK

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

Wykres 1. Narastające zmiany w % 1 r-g. Stawka robocizny kosztorysowej dla robót ogólnobudowlanych-inwestycyjnych



Wykres 2. Narastające zmiany w % 1 r-g. Stawka robocizny kosztorysowej dla robót inżynierskich



W ostatnich 3 latach sytuacja w polskiej gospodarce, a w szczególności na rynku budowlanym gwałtownie się zmieniła. Ceny wielu materiałów budowlanych, robót, a także całych obiektów w roku 2007 szybko wzrastały, by w roku 2008, a następnie w 2009 zacząć maleć.

Jednym z istotnych czynników produkcji, który jest przedmiotem zainteresowania zarówno inwestorów, jak i wykonawców robót, jest stawka robocizny kosztorysowej. Jest ona praktycznie zawsze przedmiotem analizy i porównań podczas waloryzacji wynagrodzeń uzgodnionych w umowie.

Dokonując przeszacowania wynagrodzeń za roboty budowlane, strony umowy stawkę robocizny wyznaczają zazwyczaj jako **jedną z dominant (determinant)** w technice **waloryzacji indeksowej**.

Dla lepszego zobrazowania zmian stawek robocizny kosztorysowej poniżej zaprezentowano wykresy przedstawiające dynamikę ich zmian w % odniesioną do I kwartału 2007 roku. Wykres 1 pokazuje nam znaczny wzrost stawki dla robót ogólnobudowlanych-inwestycyjnych w okresie od I kw. 2007 r. do IV kw. 2008 r. W przedziale tym stawka robocizny dla tych robót wzrosła aż o 63,7%. W tym samym czasie dla robót inżynierskich obserwujemy wzrost stawki o 59,1% (patrz wykres 2). Na wykresach 3 i 4 przedstawiono wysokość stawek robocizny (w zł/r-g) dla robót ogólnobudowlanych i dla robót inżynierskich w kolejnych kwartałach lat 2007, 2008 i 2009.

Widać na nich wyraźnie okresy znacznego wzrostu w roku 2007, a także w 2008 oraz okres stabilizacji w roku 2009. Stabilizacja stawek dla różnych rodzajów robót w bieżącym roku jest oznaką wygaszania kryzysu, który w przypadku rynku budowlanego w Polsce nie okazał się zbyt gwałtowny. Jest to zasługa m.in. środków unijnych, które mocno wsparły rynek budowlany, szczególnie w branży inżynierskiej (m. in. drogi, mosty, uzbrojenie terenu, oczyszczalnie ścieków).

Stawki robocizny 2007–2009 rok – od wzrostu do stabilizacji

Wykres 3. Średnie krajowe stawki robocizny kosztorysowej netto dla robót ogólnobudowlanych-inwestycyjnych w zł



Wykres 4. Średnie krajowe stawki robocizny kosztorysowej netto dla robót inżynieryjnych w zł



Na zakończenie w tablicy 1 przedstawiono wysokość stawek robocizny netto dla robót:

- ogólnobudowlanych-inwestycyjnych,
- ogólnobudowlanych-remontowych,
- instalacji sanitarnych,
- instalacji elektrycznych i
- inżynieryjnych.

Więcej informacji o wysokościach stawek robocizny oraz dynamice ich zmian, m.in. dla poszczególnych regionów kraju oraz dla większych miast można znaleźć w następujących wydawnictwach SEKOCENBUD:

- Informacja o stawkach robocizny kosztorysowej oraz o cenach pracy sprzętu budowlanego IRS,
- Zagregowane wskaźniki waloryzacyjne ZWW oraz
- Błyskawica – wydawnictwo miesięczne.

Patronem cyklu „Ceny w budownictwie” jest OWEOB Promocja



SYSTEM
SEKOCENBUD

www.sekocenbud.pl

Tablica 1.

Lp.	NAZWA	JM	Stawki robocizny kosztorysowej netto w zł											
			2007				2008				2009			
			I kw. 2007	II kw. 2007	III kw. 2007	IV kw. 2007	I kw. 2008	II kw. 2008	III kw. 2008	IV kw. 2008	I kw. 2009	II kw. 2009	III kw. 2009	IV kw. 2009
	Stawki robocizny kosztorysowej netto dla robót:													
1	ogólnobudowlanych-inwestycyjnych	r-g	9.01	10.15	11.11	11.92	12.71	13.43	14.19	14.75	14.72	14.49	14.39	14.24
2	ogólnobudowlanych- remontowych	r-g	8.76	9.78	10.61	11.5	12.26	12.79	13.5	14.07	14.08	13.92	13.84	13.75
3	instalacji sanitarnych	r-g	8.6	9.44	10.29	11.15	11.97	12.58	13.22	13.79	13.85	13.62	13.56	13.5
4	instalacji elektrycznych	r-g	8.66	9.48	10.33	11.2	12.02	12.62	13.37	14.15	14.1	13.81	13.73	13.73
5	inżynieryjnych	r-g	8.71	9.5	10.34	11.14	11.81	12.49	13.17	13.86	13.91	13.7	13.74	13.67
6	wykończeniowych – wysoki standard	r-g	10.33	11.34	12.61	13.62	14.59	15.44	16.06	16.61	16.82	16.52	16.4	16.38

04-05 listopada 2009 r.

odbyło się w Sewilli kolejne spotkanie Dyrektorów i Sekretarzy Generalnych EFCA. SIDiR reprezentowała Dyrektor Grażyna Łuka – Doktorska.

Posiedzenie poświęcone było zagadnieniom wewnętrznej organizacji i celów EFCA, a także relacjom pomiędzy EFCA i FIDIC (na najbliższym zebraniu Zarządu EFCA wypracowane zostanie w tej sprawie stanowisko organizacji). Reprezentanci poszczególnych organizacji krajowych przedstawiali pokrótce stan lokalnych gospodarek i w tym kontekście działania ich stowarzyszeń. Z dużym zainteresowaniem spotkał się program uczestnictwa SIDiR w działaniach Fundacji Centrum PPP, oraz przedsięwzięcia szkoleniowe Stowarzyszenia, które przedstawiła Grażyna Łuka-Doktorska. Prezydent EFCA Panos Panagopoulos zaoferował swoje wsparcie i gotowość uczestnictwa w organizowanych przez SIDiR wydarzeniach.

Prezes hiszpańskiego stowarzyszenia konsultingu inżynierskiego TECHNIBERIA, José Luis Gonsales Valle, przedstawił bardzo ciekawą prezentację dotyczącą branży inżynierskiej w Hiszpanii i jej znaczenia ekonomicznego.



Grażyna
ŁUKA-DOKTORSKA
Dyrektor Biura SIDiR

Inżynierów Budownictwa. Seminarium, którego celem jest wypracowanie dobrych praktyk w zawodzie inżyniera konsultanta, będzie stanowiło także element integracji środowiska inżynierskiego związanego z inwestycjami budowlanymi.

01 grudnia 2009 r.

Młodzi Profesjonaliści SIDiR spotkali się na wieczorze Wigilijnym. Gościem Koła był Prezes Krzysztof Woźnicki. Dyskutowano na temat aktywizacji Koła w roku 2010, organizacji szkoleń i paneli dyskusyjnych. Postanowiono, że zostanie przygotowana ankieta, która będzie podstawą stworzenia katalogu nurtujących środowisko problemów a także źródłem tematów przyszłych spotkań. Pierwsze z nich (tym razem dla wszystkich członków SIDiR, choć inicjatorem jest Koło), poświęcone tematyce złych i dobrych praktyk w modyfikacji klauzul kontraktowych postanowiono zorganizować w dniu 14 stycznia 2010.

Drugim ważnym tematem był udział członków Koła w organizowanym przez FIDIC szkoleniu „on – line”, którego zwieńczeniem jest wyjazd uczestników na konferencję FIDIC (w roku 2010 będzie to New Deli). Zarząd SIDiR postanowił (podobnie jak miało to miejsce w roku bieżącym) o dofinansowaniu uczestnictwa członków Koła Młodych w tym szkoleniu. Warunkiem jest przygotowanie kilku tekstów zdających relację z przebiegu i wyników szkolenia do Biuletynu SIDiR.

27 listopada 2009 r.

Prezes Stowarzyszenia Krzysztof Woźnicki spotkał się z przedstawicielami Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa w celu reaktywacji współpracy. Rozmawiano na temat planowanego w marcu 2010r. przez SIDiR seminarium poświęconego roli Inżyniera w Kontraktach FIDIC. Reprezentanci Izby zadeklarowali swoje zainteresowanie i chęć współuczestniczenia w projekcie. Osobiste wsparcie zgłosił Jerzy Kotowski, Vice-Przewodniczący Mazowieckiej Okręgowej Izby

19 grudnia 2009 r.

odbędzie się spotkanie Wigilijne członków SIDiR. Spotkanie będzie miało charakter integracyjny i służyć będzie bliższemu poznaniu się członków Stowarzyszenia.

Zapraszamy na konferencję

Tsunami sporów przed nami

(rozjemstwo i arbitraż w kontraktach budowlanych)

21–22 Stycznia 2010 r.

Hotel Polonia Palace, al. Jerozolimskie 45, 00-692 Warszawa



Organizatorzy:



Zapraszamy do zamieszczania Państwa reklam w wydaniu konferencyjnym Biuletynu SIDiR!

Wszystkie informacje znajdą Państwo pod adresem:

Stowarzyszenie Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców

ul. Trębacka 4, lok. 429, 00-074 Warszawa, tel./fax **22 826 16 72, 22 826 56 49**

e-mail: **biuro@sidir.pl** oraz na stronie internetowej: **www.sidir.pl**

Program konferencji

Dzień 1 (międzynarodowy)

09.45–10.00: Kawa powitalna

10.00–10.30:

Referat wprowadzający.
(*Krzysztof Woźnicki*, Prezes SIDiR).

10.30–11.00:

Legalne uwarunkowania (umocowania) rozjemstwa. (*Ryszard Stopa*, Członek Zarządu SIDiR).

11.00–11.30:

Klauzule rozjemcze i arbitrażowe.
(*Krzysztof Czeszejko-Sochacki*, Wiceprezes ICC Polska).

11.30–12.00: Przerwa kawowa

12.00–12.30:

Piotr Nowaczyk, Salans, Reprezentant Polski w Międzynarodowym Sądzie Arbitrażowym ICC.

12.30–13.00:

Wykonalność decyzji Komisji Rozjemczej. (*Paweł Pietkiewicz*, CMS Cameron-McKenna).

13.00–13.30:

David Brown, Shadbolt LLP, UK.

13.30–14.30: Obiad

14.30–15.00:

Volker Jurowich, Prezydent DRBF, Region II (Europa i Azja)

15.00–15.30: Mówcy zagraniczni.

15.30–16.00:

Zamknięcie pierwszego dnia obrad.

18.00–22.00: Uroczysta kolacja

Dzień 2 (warsztaty)

09.45–10.00: Kawa powitalna

10.00–10.30:

Zgodność Warunków Kontraktowych z prawem polskim.
(*Ewa Wiktorowska*, Prezes Fundacji Zamówień Publicznych – Inicjatywa Win-Win).

10.30–11.00:

Zapisy w Warunkach Kontraktowych FIDIC prowadzące do sporów.
(*Paweł Zejer*, Członek Zarządu SIDiR).

11.00–11.30:

Pozytywne przykłady modyfikacji zapisów w Warunkach Kontraktowych.
(*Zbigniew J. Boczek*, Wiceprezes SIDiR).

11.30–12.00: Przerwa kawowa

12.00–12.30:

Zapobieganie sporom. Przygotowanie inwestycji. Przygotowanie przetargu. Prawa i obowiązki Inżyniera Kontraktu.
(*Krzysztof Woźnicki*, Prezes SIDiR).

12.30–13.00:

Procedura rozjemstwa a procedura Sądu Arbitrażowego. (*Robert Wysok*, Wysok i Wysok Radcowie Prawni Spółka Partnerska).

13.00–13.30:

Dyskusja i zamknięcie obrad konferencji.

13.30–14.30: Obiad

Szanowni Państwo,

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

HARMONOGRAM SZKOLEŃ

» 27–28.01.2010 r.: „Warunki Kontraktowe FIDIC”

» 24–25.02.2010 r.: „Zarządzanie Budową według

Warunków Kontraktowych FIDIC”

» 24–25.03.2010 r.: „Zarządzanie Projektami budowlanymi
w realizacji inwestycji celu publicznego”

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

Koszt szkoleń obejmuje:

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

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

Szkolenia skierowane są
do wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego!

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

Nr ewidencyjny w rejestrze instytucji
szkoleniowych: 2.14.00002/2009

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

Zarząd SIDiR



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

ul. Trębacka 4
00-074 Warszawa
tel./fax: +48 022 826 16 72
tel./fax: +48 022 826 56 49
www.sidir.pl
e-mail: biuro@sidir.pl



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