

Konsultant



nr 18, październik 2010

Konferencja

str. 2

**Kontraktowe procedury
rozwiązywania sporów
w umowach o roboty budowlane
opartych na wzorcach umownych
FIDIC – w świetle prawa polskiego**

str. 3

**Kryterium wyboru oferty
najkorzystniejszej ekonomicznie
– rekomendacja dla beneficjentów
realizujących projekty indywidualne**

str. 6

**Kryteria wyboru oferty
najkorzystniejszej**

str. 7

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości

str. 10

**Przyszłość usług konsultingowych
w Europie 2020**

str. 11

**Opis przedmiotu zamówienia
zgodnie z art. 29 ust. 1 Prawa
zamówień publicznych**

str. 14

Przetargi na zamówienia publiczne

str. 14

Opis przedmiotu zamówienia

str. 18

**Co z cenami materiałów budowlanych,
cenami pracy sprzętu oraz stawkami
robocizny kosztorysowej w 2010 roku?**

str. 20

Orzecznictwo

str. 23

Aktualności

str. 24

*drogi...*

Zamówienia publiczne w orzecznictwie i prawie

Konferencja organizowana przez
Stowarzyszenie Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR)

pod patronatem
Centrum Unijnych Projektów Transportowych (CUPT)

18–19 listopada 2010 r.

Hotel Jan III Sobieski, 02–025 Warszawa, Plac Artura Zawiszy 1

PROGRAM KONFERENCJI

18.11.2010, czwartek

9.30–10.00 Rejestracja uczestników, kawa powitalna

10.00–10.15 Otwarcie Konferencji

SESJA I Moderator: **Krzysztof Woźnicki**

10.15–10.45 „Nieznajomość prawa nie zwalnia z odpowiedzialności” – **Zbigniew J. Boczek** Wice Prezes Zarządu Stowarzyszenia Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR)

10.45–11.30 „Korekty finansowe za naruszenie procedur udzielania zamówień publicznych w projektach współfinansowanych ze środków POIiŚ – doświadczenia Centrum Unijnych Projektów Transportowych” – **Anna Siejda** Dyrektor Centrum Unijnych Projektów Transportowych

11.30–12.15 Przerwa kawowa

SESJA II Moderator: **Zbigniew J. Boczek**

12.15–13.00 „Czy Prawo zamówień publicznych sprzyja powstawaniu sporów?” – **Maciej Jamka** Kancelaria K&L Gates Jamka sp. k.

13.00–13.45 „Zamówienia publiczne w orzecznictwie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości” – **Wojciech Sadowski** Kancelaria K&L Gates Jamka sp. k.

13.45–15.00 Lunch

SESJA III Moderator: **Tomasz Latawiec**

15.00–15.45 „Rozstrzyganie sporów z umów o roboty budowlane zawartych w zamówieniach publicznych” – **Adam**

Olszewski Dyrektor Departamentu Arbitrażu Prokuratoria Generalna Skarbu Państwa

15.45–16.30 „Rozstrzyganie sporów w toku inwestycji budowlanych – 11 lat doświadczeń komisji rozjemczych” – **Małgorzata Rogowicz-Angierman** Prezes Sądu Arbitrażowego przy Stowarzyszeniu Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR)

19.00 Kolacja

19.11.2010, piątek

SESJA IV Moderator: **Włodzimierz Kiernożycki**

10.00–10.45 „Doświadczenia w wykorzystaniu Warunków Kontraktowych FIDIC w realizacji inwestycji budowlanych w systemie „projektuj i buduj” – **Włodzimierz Kiernożycki** URS Scott Wilson

10.45–11.30 „Doświadczenia w wykorzystaniu Warunków Kontraktowych FIDIC w realizacji inwestycji budowlanych opartych na Czerwonej książce FIDIC” – **Paweł Zejer** SIDiR

11.30–12.00 Przerwa kawowa

SESJA V Moderator: **Jakub Białachowski**

12.00–12.45 „Rola Inżyniera w kontraktach „projektuj i buduj” opartych na Warunkach Kontraktowych FIDIC” – **Ryszard Ramm** Z-ca Dyrektora SAFEGE Oddział w Polsce

12.45–13.30 „Rażąco niska cena usług konsultingowych” – **Krzysztof Woźnicki** Prezes Zarządu Stowarzyszenia Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR)

13.30–14.00 Podsumowanie Konferencji – **Zbigniew J. Boczek, Anna Siejda, Krzysztof Woźnicki**

14.00 Lunch



Biuletyn Informacyjny „Konsultant”
Stowarzyszenia Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR)
Nakład 2000 egz.

Adres: ul. Trębacka 4, 00-074 Warszawa, tel./fax: +48 22 826 16 72, tel./fax: +48 22 826 56 49, e-mail: biuro@sidir.pl

Kolegium redakcyjne: Zbigniew Boczek (redaktor naczelny), Małgorzata Rogowicz-Angierman

Członkowie: Grażyna Łuka-Doktorska, Włodzimierz Kiernożycki, 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 - DRBF

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

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

Kontraktowe procedury rozwiązywania sporów w umowach o roboty budowlane opartych na wzorcach umownych FIDIC – w świetle prawa polskiego

Adam
OLSZEWSKI

Dyrektor Departamentu Arbitrażu
Prokuratoria Generalna SP

Wstęp

Większość dużych inwestycji infrastrukturalnych, takich jak autostrady czy stadiony, jest realizowana na podstawie kontraktów opartych o wzorce umowne opracowane przez Międzynarodową Federację Inżynierów Konsultantów FIDIC (*Fédération Internationale des Ingénieurs Conseils*). Specyficzne problemy prawne pojawiające się przy rozstrzyganiu sporów wynikających z tych umów przestały być niszowym obszarem praktyki prawników w Polsce.

Wzorce umowne FIDIC wywodzą się z brytyjskiego systemu prawnego. Ich pierwowzorem był formularz kontraktu ICE (*Institution of Civil Engineers*) opracowany na wewnętrzne potrzeby rynku brytyjskiego. Poprzez wprowadzenie minimalnych zmian został on zaadaptowany przez FIDIC do stosowania w obrocie międzynarodowym. Pierwsze wydanie wzorca umownego FIDIC miało miejsce w 1957 r. Wzorce te stały się bardzo szybko popularne i doczekały się kolejnych wydań¹. Obecnie w Polsce najpopularniejsze są wydania z 1999 r. „Warunków kontraktu na budowę” oraz „Warunków kontraktu na urządzenia i budowę z projektowaniem” nazywane od koloru okładek odpowiednio czerwoną i żółtą książką (dalej powoływane łącznie jako Warunki Kontraktu FIDIC)². Ich tekst zajmuje ok. 70 stron formatu A4, składają się one z 20 klauzul, podzielonych na subklauzule. Stronami kontraktu są Zamawiający (inwestor) oraz Wyko-

nawca. Cechą charakterystyczną tych kontraktów jest osoba Inżyniera, który nie jest stroną umowy, lecz profesjonalnym podmiotem, którego zadaniem jest zarządzanie realizacją inwestycji na podstawie szerokich uprawnień przyznanych mu w kontrakcie³. Z tego względu zastosowanie Warunków Kontraktu FIDIC jest często polecane przez banki lub inne instytucje finansujące inwestycję, bowiem zastosowanie takiego wzorca umownego narzuca sprawdzony model zarządzania projektem.

Warunki Kontraktu FIDIC są tak skonstruowane, aby możliwie wyczerpująco uregulować prawa i obowiązki stron w samym tekście umowy, bez odsyłania do przepisów ustaw lub innych aktów prawnych, co z pewnością sprzyja ich stosowaniu w obrocie międzynarodowym. Dla porównania, w niemieckim wzorcu umowy o roboty budowlane VOB/B (*Verdingungsordnung für Bauleistungen, Teil B*), występują wyraźne odesłania do niemieckiego kodeksu cywilnego. Okoliczność, iż dana umowa nie zawiera w swojej treści odesłania do konkretnych przepisów prawa oczywiście nie oznacza, że takie przepisy nie zajądą zastosowania. W kontraktach opartych o Warunki Kontraktu FIDIC realizowanych w Polsce zasadą jest, iż jako prawo właściwe dla kontraktu wybierane jest prawo polskie, tak więc oprócz norm prawa publicznego, na przykład prawa budowlanego, do umowy znajdą zastosowanie również przepisy polskiego prawa cywilnego. Jednakże zastosowanie na gruncie prawa polskiego instytucji wywodzących się z prawa obcego może być trudne w praktyce, mimo potwierdzonej *expressis verbis* w art. 353¹ k. c. zasady swobody umów. Należy jednak poszukiwać takich konstrukcji prawnych w krajowym systemie prawnym, aby wola stron wyrażona w umowie była respektowana i umowa wywoływała w możliwie pełnym zakresie takie konsekwencje ekonomiczne, jakie strony uzgodniły podpisując kontrakt o danej treści.

Warunki Kontraktu FIDIC przewidują sformalizowaną procedurę zgłaszania roszczeń (*claims*)⁴ i kilka etapów rozstrzygania sporów: rozjemstwo, próbę ugodową oraz arbitraż. W polskiej praktyce stosowania Warunków Kontraktu FIDIC poważne kontrowersje budzi między innymi kwestia skutków

¹ N. G. Bunni, *The FIDIC Forms of Contract*, Blackwell Publishing 2005, s. 3 i n.

² wzorce umowne opracowane przez FIDIC nie są dostępne bezpłatnie w Internecie, istnieje jednak wersja czerwonej książki zmodyfikowana przy udziale współpracujących z FIDIC banków, którą można pobrać pod adresem: http://www1.fidic.org/downloads/cons_mdb_gc_mar06_unprotected.pdf

³ Z. J. Boczek, *Realizacja inwestycji budowlanych w systemie zamówień publicznych oraz procedury FIDIC*, Euroinstytut 2009, s. 143 i n.

⁴ pojęcie to ma szerokie znaczenie, w niniejszym artykule „roszczenie” w zależności od kontekstu powinno być rozumiane w znaczeniu kontraktowym albo węższej jako roszczenie prawa cywilnego materialnego; pisząc ten artykuł używałem języka ugruntowanego w krajowej praktyce stosowania Warunków Kontraktu FIDIC, który czasem odbiega od polskiego języka prawniczego.

Kontraktowe procedury rozwiązywania sporów w umowach o roboty budowlane opartych na wzorcach umownych FIDIC – w świetle prawa polskiego

prawnych niedochowania terminów zgłaszania roszczeń a także problem konsekwencji pominięcia umownych mechanizmów rozwiązywania sporów i zwrócenia się o rozstrzygnięcie bezpośrednio do sądu polubownego.

Rozjemstwo

Jeżeli Wykonawca nie będzie zadowolony z określenia (*determination*) wydanego przez Inżyniera, wówczas powstanie spór (*dispute*) między stronami kontraktu, który powinien zostać wniesiony do Komisji Rozjemstwa w Sporach (*Dispute Adjudication Board*), celem uzyskania jej decyzji (*decision*). Jeżeli strony nie uzgodniły inaczej, Komisja będzie składała się z trzech odpowiednio wykwalifikowanych osób, gdzie Zamawiający i Wykonawca mianują po jednej osobie a przewodniczący Komisji jest uzgadniany przez obie strony, po zasięgnięciu opinii dwóch wybranych członków Komisji. Komisja Rozjemstwa w Sporach jest tworem kontraktowym. Umowa stron określa zasady jej powołania, działania a także skutki decyzji wydanej przez Komisję. Zgodnie z Warunkami Kontraktu FIDIC decyzja Komisji jest wiążąca dla obu stron, które bezzwłocznie wprowadzają ją w życie, o ile tego odmiennie nie ustalą w formie ugody lub nie zostanie ona zrewidowana wyrokiem sądu polubownego (subklauzula 20.4). Strona, która nie akceptuje decyzji Komisji powinna dać drugiej stronie powiadomienie o swym niezadowoleniu w terminie 28 dni od otrzymania decyzji, aby otworzyć sobie drogę do kwestionowania jej rozstrzygnięć przed sądem polubownym. Jeżeli żadna ze stron nie wniesie powiadomienia o niezadowoleniu w terminie, to wówczas decyzja Komisji staje się ostateczna i wiążąca dla obu stron.

Instytucja rozjemstwa (*adjudication*) zastosowana w Warunkach Kontraktu FIDIC jest szczególną metodą rozwiązywania sporów wywodzącą się z sytemu *common law*⁵. Sposób powołania Komisji Rozjemstwa w Sporach przypominać może arbitraż, jednak Warunki Kontraktu FIDIC wyraźnie stanowią, że Komisja nie jest trybunałem arbitrażowym (subklauzula 20.4). Nie ma więc wątpliwości, że do Komisji nie znajdują zastosowania przepisy k. p. c. odnoszące się do sądu polubownego. Zadanie Komisji nie polega na doprowadzeniu do konsensusu między stronami, tym różni się na przykład od mediacji i koncyliacji, gdzie osoba trzecia ma za zadanie jedynie ułatwić osiągnięcie porozumienia przez

same strony⁶. Decyzja Komisji nie jest wyrokiem i skutkuje wyłącznie kontraktowym obowiązkiem jej przestrzegania, bez możliwości użycia przymusu państwowego, różni się więc zasadniczo od wyroku sądu polubownego, którego wykonalność może zostać stwierdzona przez sąd powszechny. Ten tymczasowy – do czasu aż zostanie zrewidowana wyrokiem sądu polubownego – skutek wiążący decyzji odróżnia rozjemstwo przewidziane w Warunkach Kontraktu FIDIC od metody rozwiązywania sporów w postaci opinii niezależnego eksperta, którą strony mogą zaakceptować lub nie. W praktyce kontraktów o roboty budowlane stosowane jest również takie rozwiązanie, że komisja lub ekspert nie wydaje decyzji a tylko rekomendację (*recommendation*) nie mającą wiążącego kontraktowo skutku⁷.

Wprowadzenie do Warunków Kontraktu FIDIC Komisji Rozjemstwa w Sporach miało na celu uzyskanie możliwie szybkiego, chociażby tymczasowego, rozstrzygnięcia sporu, które zapewni dalsze w miarę bezkonfliktowe realizowanie inwestycji i uniknięcie eskalacji konfliktów w trwającym często dłużej niż sama budowa postępowaniu arbitrażowym. Aby osiągnąć ten cel, do rozstrzygania takiego sporu zostają powołane osoby posiadające odpowiednią wiedzę i doświadczenie w realizowaniu robót budowlanych i rozstrzyganiu sporów. Koszty działania Komisji są pokrywane przez strony po połowie, aby uniknąć zarzutów o ewentualną stronniczość. W przypadku „czerwonej książki” Komisja jest powoływana zazwyczaj zaraz po rozpoczęciu wykonywania robót a jej członkowie regularnie wizytują plac budowy, tak aby być dobrze zorientowanym w stanie faktycznym sprawy i móc szybko wydać ewentualną decyzję.

Warunki Kontraktu FIDIC przewidują, że decyzja ma zostać wydana w terminie 84 dni od wniesienia wniosku o rozstrzygnięcie sporu, lub innym uzgodnionym terminie, i będzie zawierać uzasadnienie. Nawet jeżeli w stosunku do decyzji Komisji zostanie złożone powiadomienie o niezadowoleniu otwierające drogę do wszczęcia arbitrażu, to Warunki Kontraktu FIDIC stanowią, że każda decyzja Komisji będzie dopuszczalna jako dowód w postępowaniu przed sądem polubownym (subklauzula 20.6). Została ona bowiem sporządzona przez ekspertów, którzy w przeciwieństwie do arbitrów co do zasady mieli możliwość uzyskania bezpośredniej wiedzy o okolicznościach i zdarzeniach, które wystąpiły na placu budowy.

⁵ zob. Housing Grants, Construction and Regeneration Act 1996, section 108, www.opsi.gov.uk

⁶ Ł. Błaszczak, M. Ludwik, Sądownictwo polubowne (arbitraż), C. H. Beck 2007, s. 30 i n.

⁷ J. Jenkins, S. Stebbings, International Construction Arbitration Law, Kluwer Law International 2006, s. 105 i n.

Próba ugodowa

W przypadku złożenia powiadomienia o niezadowoleniu (*notice of dissatisfaction*) z decyzji Komisji, strony mają co najmniej 56 dni na podjęcie próby ugodowego załatwienia sporu, przed wszczęciem postępowania przed sądem polubownym. Forma polubownego załatwienia sporu nie jest w żaden sposób ograniczona postanowieniami kontraktu, mogą to być negocjacje, mediacja lub inne alternatywne metody rozwiązywania sporów. Nie ma również przeszkód do tego, aby strony skorzystały z przewidzianego przepisami k. p. c. postępowania pojednawczego (art. 184 i n. k. p. c.) i zawarły ugodę przed sądem powszechnym. Po upływie 56 dni od złożenia powiadomienia o niezadowoleniu może zostać wszczęte postępowanie przed sądem polubownym. Warunki Kontraktowe FIDIC zawierają zapis na Sąd Arbitrażowy Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu. W polskiej praktyce jest on często modyfikowany poprzez wskazanie jednego ze stałych sądów polubownych mających siedzibę w Polsce, zdarzają się również przypadki poddawania sporów pod rozstrzygnięcie polskich sądów powszechnych.

Skutki niewyczerpania procedur przedsądowych

Rozważenia wymaga odpowiedź na pytanie, jakie skutki powoduje niewyczerpanie procedur przesądowych określonych w Warunkach Kontraktu FIDIC, w szczególności zwrócenie się bezpośrednio do sądu polubownego o rozstrzygnięcie sporu z pominięciem Komisji Rozjemstwa w Sporach, co w praktyce najczęściej polega na zgłoszeniu w postępowaniu arbitrażowym nowych roszczeń wynikających z notyfikowanych zdarzeń lub okoliczności, które to roszczenia nie były jednak poddane pod decyzję Komisji.

Można próbować podnosić, iż pominięcie Komisji nie powinno wywierać żadnych skutków, bo przecież nie sposób jest efektywnie wyegzekwować współdziałania drugiej strony przy rozstrzyganiu sporu. Jednakże ten argument jest zupełnie nietrafiony za względu na to, że rozjemstwo nie ma charakteru konsensualnego, nie polega na dążeniu do zawarcia ugody przez strony. Komisja wydaje decyzję, której treść nie jest wynikiem kompromisu stron, dodatkowo ma ona kontraktowo wiążącą moc, co najmniej tymczasowo. Poddanie sporu pod rozstrzygnięcie Komisji przed wszczęciem postępowania arbitrażowego jest obligatoryjne, wyjątki od zasady uprzedniego wniesienia sporu do Komisji są wyraźnie określone w Warunkach Kontraktu FIDIC (subklauzula 20.7 i 20.8).

Możliwe jest również poszukiwanie skutków niewyczerpania przedsądowych etapów rozwiązywania sporu na gruncie proceduralnym. Regulaminy arbitrażowe najbardziej

znanych sądów polubownych, ani przepisy k. p. c. dotyczące arbitrażu, nie przewidują szczególnej regulacji dotyczącej skutków pominięcia umówionych przedsądowych etapów rozwiązywania sporów. Przyjmowanie, iż w stosunku do roszczeń niepoddanych pod rozstrzygnięcie Komisji sąd polubowny nie będzie miał jurysdykcji, może prowadzić do konsekwencji budzących poważne wątpliwości natury prawnej. Jeżeli bowiem sąd polubowny uzna się za niewłaściwy to właściwym będzie sąd powszechny, którego kompetencja jest zasadą (por. art. 1165 § 2 k. p. c. *in fine*). Tak więc strona chcąc uniknąć rozstrzygnięcia sporu przez uzgodniony w klauzuli arbitrażowej sąd polubowny, pomijając Komisję będzie kierować sprawę bezpośrednio do sądu powszechnego. Wątpliwe jest również przyjmowanie, iż niewyczerpanie procedur przedsądowych stanowi czasową niedopuszczalność drogi sądowej i skutkuje odrzuceniem pozwu przez sąd polubowny. Jest to kalka z przepisów k. p. c. o postępowaniu rozpoznawczym, które nie mają zastosowania w postępowaniu przed sądem polubownym, co wyraźnie potwierdza przepis art. 1184 § 2 zd. 2 k. p. c. Ponadto okoliczności powodujące niedopuszczalność drogi sądowej wynikają z ustawy a nie są kreowane wolą stron umowy.

Koncepcja uznawania procedur poprzedzających postępowanie sądowe za zjawisko prawne należące do sfery materialnoprawnej dochodzenia roszczeń jest zakorzeniona w polskiej doktrynie prawnej. Przyjmowano już bowiem, że niewyczerpanie przedsądowych procedur reklamacyjnych⁸, postępowań wewnątrz spółdzielczych przed zwróceniem się do sądu⁹, czy mediacji w ramach jednostek gospodarki uspołecznionej przed wszczęciem postępowania przed Państwowym Arbitrażem Gospodarczym¹⁰ powinno być rozpatrywane nie jako podstawa do odrzucenia pozwu lub wniosku arbitrażowego, lecz jako przeszkoda merytoryczna. Wyczerpanie przedsądowych procedur rozstrzygania sporów określonych w Warunkach Kontraktu FIDIC może więc być traktowane jako dopełnienie materialnoprawnej przesłanki skutecznego dochodzenia roszczenia. Wytoczenie powództwa przed sądem z pominięciem tych procedur powinno skutkować oddaleniem powództwa, jako przedwczesnego, czego jednak nie należy łączyć z brakiem wymagalności. Oddalenie powództwa jako przedwczesnego, umożliwia po przeprowadzeniu umówionych procedur przedsądowych, ponowne wszczęcie postępowania w tej samej sprawie i doprowadzenie do zbadania istoty zgłoszonego roszczenia. Poszukiwanie skutków pominięcia etapów przedsądowych na gruncie prawa materialnego, jest praktyczne również z tego względu, że rodzaj rozstrzygnięcia nie będzie zależał od wybranej przez strony procedury arbitrażowej oraz uznania arbitrów w kwestiach formalnych, a nawet poddania sporu pod rozstrzygnięcie sądu powszechnego.

⁸ K. Piasecki, Procedury poprzedzające sądowe postępowanie cywilne, Palestra 1985, nr 7-8, s. 11 i n.

⁹ T. Misiuk, Sądowa ochrona praw członków spółdzielni, CZSR 1979, s. 24.

¹⁰ S. Włodyka, Arbitraż gospodarczy, PWN 1985, s. 104.

Kryterium wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie

– rekomendacja dla beneficjentów realizujących projekty indywidualne

Małgorzata
ROGOWICZ-ANGIERMAN

Radca prawny
Prezes Sądu Arbitrażowego przez SIDiR

Od 20 lipca 2010 roku obowiązuje Rekomendacja dla beneficjentów realizujących projekty indywidualne w sprawie kryterium wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie, przygotowana w ramach umowy zawartej z Ministrem Rozwoju Regionalnego, częściowo finansowana przez Unię Europejską w ramach Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna 2007-2013. Autorzy opinii zastrzegają, że poglądy w niej wyrażone nie przedstawiają oficjalnego stanowiska Ministra Rozwoju Regionalnego, a wskazane w opracowaniu wytyczne nie są wiążące.

Istotą Rekomendacji jest przedstawienie zamawiającym możliwości odstąpienia od powszechnej praktyki wyboru oferty o najniższej cenie, na rzecz wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie, to jest przedstawiającej najkorzystniejszy bilans ceny i innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu zamówienia publicznego w rozumieniu art. 2 pkt 5 i art. 91 ust. 2 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2007 r. Nr 223, poz. 1655 z późn. zm.).

Opracowanie udziela ogólnych i szczegółowych wskazówek co do wyboru i opisu kryterium oceny oferty, a w załącznikach przedstawione zostały przykłady zapisów specyfikacji istotnych warunków zamówienia odnoszące się do zamówień dotyczących wykonania dokumentacji projektowej oraz specyfikacji technicznej wykonania i odbioru robót lub programu funkcjonalno-użytkowego, wykonania raportu oddziaływania przedsięwzięcia na środowisko lub studium wykonalności, usług inżyniera kontraktu, robót drogowych, usług doradztwa prawnego w zakresie zamówień publicznych.

Aczkolwiek adresatem omawianego opracowania są zamawiający będący beneficjentami realizującymi projekty indywidualne, to z uwagi na uniwersalny charakter zasad wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie, Rekomendacja może z powodzeniem służyć wszystkim zamówieniom, bez względu na ich wartość i źródła finansowania.

Pełny tekst Rekomendacji dostępny jest na Portalu Funduszy Europejskich Program Infrastruktura i Środowisko www.pois.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania

Gwarancja zapłaty za roboty budowlane

Dnia 16 kwietnia 2010 r. weszła w życie ustawa z dnia 8 stycznia 2010 roku o zmianie ustawy kodeks cywilny (Dz.

U nr 40 poz. 222), jako realizacja wyroku Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 listopada 2006 r. (sygn. K 47/04) orzekającego o niezgodności z Konstytucją przepisów ustawy z dnia 9 lipca 2003 r. o gwarancji zapłaty za roboty budowlane (Dz. U. Nr 180, poz. 1758).

Nowelizacja wprowadziła do ustawy kodeks cywilny instytucję gwarancji zapłaty za roboty budowlane, poprzez dodanie art. 649a – 649⁵.

Wprowadzona zmiana ma na celu zapobieżenie nieterminowym wypłatom wynagrodzenia należnego wykonawcy za wykonane roboty budowlane. Zmiana kodeksu cywilnego prowadzi do zwiększenia bezpieczeństwa procesu budowlanego poprzez zabezpieczenie sytuacji ekonomicznej wykonawców a także podwykonawców.

Wykonawca może w każdym czasie żądać od inwestora gwarancji terminowej zapłaty umówionego wynagrodzenia za wykonanie robót budowlanych. Uprawnienie wykonawcy żądania gwarancji ma charakter bezwzględnie obowiązujący, bowiem nie może być wyłączony ani ograniczony przez czynność prawną. Nadto inwestor nie może odstąpić od umowy z powodu żądania wykonawcy przedstawienia gwarancji.

Gwarancją zapłaty może być gwarancja bankowa, ubezpieczeniowa, akredytywa bankowa lub poręczenie banku udzielone na zlecenie inwestora, z tym, że koszty gwarancji zapłaty w równych częściach ponoszą wykonawca i inwestor.

Wykonawca może żądać od inwestora gwarancji zapłaty zarówno przed rozpoczęciem robót jak i w trakcie ich wykonywania do wysokości ewentualnego roszczenia z tytułu wynagrodzenia umownego oraz robót dodatkowych lub koniecznych do realizacji umowy, zaakceptowanych na piśmie przez inwestora.

Ustawa nie ogranicza terminu wystąpienia z żądaniem udzielenia gwarancji zapłaty przez wykonawcę, wskazując, że wykonawca może w każdym czasie żądać gwarancji zapłaty. Wykonawca samodzielnie decyduje, w jakim terminie ma zostać udzielona gwarancja zapłaty, z zastrzeżeniem, iż nie może to być okres krótszy niż 45 dni. W przypadku nie uzyskania żądanej gwarancji wykonawca może odstąpić od umowy z winy inwestora ze skutkiem na dzień odstąpienia.

Inwestor ma ponadto obowiązek zapłaty wynagrodzenia mimo niewykonania robót budowlanych, jeżeli wykonawca był gotów je wykonać a doznał przeszkody z przyczyn dotyczących inwestora, z tym, że inwestor może odliczyć to co wykonawca zaoszczędził z powodu niewykonania robót budowlanych.

Powyższe regulacje mają zastosowanie również do umów zawieranych przez wykonawców z podwykonawcami.

W stosunku do umów o roboty budowlane zawartych przed dniem 16 kwietnia 2010 roku stosuje się postanowienia ustawy z dnia 9 lipca 2003 roku o gwarancji zapłaty za roboty budowlane (Dz. U. Nr 180, poz. 1758 oraz z 2006 r. Nr 220, poz. 1613), która w pozostałym zakresie straciła moc.

Kryteria wyboru oferty najkorzystniejszej



Tomasz
LATAWIEC
Członek Zarządu SIDiR

Czy najniższa cena równa się najkorzystniejsza oferta?

Jednym z głównych obowiązków nałożonych na zamawiających zobligowanych do stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych, jest sformułowanie wymagań dotyczących kryteriów oceny ofert, którymi będą kierowali się przy wyborze oferty, wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów i sposobu oceny ofert (art. 36, ust. 1.13) upzp). **Ustawodawca jednoznacznie określił, że kryteriami takimi mogą być cena lub cena i inne kryteria odnoszące się do przedmiotu zamówienia**, w szczególności jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, zastosowanie najlepszych dostępnych technologii w zakresie oddziaływania na środowisko, koszty eksploatacji, serwis oraz termin wykonania zamówienia (art. 91, ust. 2 upzp). Ale nie jest to katalog zamknięty! Co jeszcze innego znajdzie się w tym katalogu zależy od specyfiki danego zamówienia i inwencji zamawiających. **Na podstawie kryteriów określonych w ogłoszeniu i siwz zamawiający wybiera ofertę najkorzystniejszą.** Pragnę zwrócić uwagę na fakt, iż wybór kryteriów jest obowiązkiem, ale jednocześnie prawem zamawiającego, tylko jemu przynależnym. **Nigdzie natomiast w ustawie nie jest napisane, że oferta najkorzystniejsza to taka, która ma najniższą cenę.** Jest wręcz inaczej – ustawa jasno definiuje „*najkorzystniejszą ofertę*”, czyli taką, która przedstawia najkorzystniejszy bilans ceny i innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu danego zamówienia publicznego (art. 2, ust 5) upzp).

I tu rodzi się pierwsze pytanie – **dlaczego zatem w większości publicznych postępowań przetargowych jedynym kryterium wyboru oferty jest cena?** Trudno jest znaleźć odpowiedź na to proste pytanie. Tym bardziej, że ci zamawiający, którzy w swoich postępowaniach kierują się tylko jednym kryterium – ceną, na własną prośbę pozbawiają się możliwości wyboru oferty najkorzystniejszej. Bo zmuszając się do wyboru oferty najtańszej (kryterium wyboru – 100% cena) wcale nie muszą wybrać najkorzystniejszej dla siebie. Problem ten jest dostrzegany przez pracowników różnych instytucji związanych z zamówieniami publicznymi, oraz

przez wykonawców. Dostrzegany, ale nierozwiązany jak do tej pory, niestety...

Ale o to 9 sierpnia 2010 ukazała się publikacja dokumentu pod tytułem „*Kryteria wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie – rekomendacje dla beneficjentów realizujących projekty indywidualne*” przygotowana w ramach umowy zawartej z Ministerstwem Rozwoju Regionalnego, częściowo finansowanej przez Unię Europejską w ramach Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna 2007-2013. Nie podaję z kim MRR zawarł tę umowę, bo po prostu nie mogę odnaleźć tej informacji, podobnie jak i samego dokumentu na stronach MRR. W założeniach „rekomendacje” te mają na celu wskazanie praktycznych przykładów stosowania kryteriów służących do wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie. Zawarte w dokumencie wytyczne nie mają jednak charakteru wiążącego, lecz przedstawiają przykłady najlepszych praktyk w zakresie formułowania pozacenowych kryteriów oceny ofert. I co najważniejsze – Urząd Zamówień Publicznych potwierdził zgodność dokumentu z przepisami ustawy Prawo zamówień publicznych. Według mnie lepiej by było, gdyby Prezes tego Urzędu spróbował doprowadzić do kolejnej nowelizacji ustawy w taki sposób, by cena nie mogła być jedynym kryterium – wtedy żaden z zamawiających nie potrzebował by dodatkowych zachęt i rekomendacji do wymyślania kryteriów ściśle związanych z jakością, parametrami technicznymi czy po prostu z terminem wykonania zamówienia.

Nasuwa mi się w tym miejscu pewna analogia – dopóki nie znowelizowano przepisów upzp w kwestiach zaliczek, niewielu zamawiających decydowało się na ich udzielanie, mimo, że ustawa nie zabraniała tego czynić. Jednak strach paraliżował poczynania większości zamawiających i zaliczek po prostu nie wpisywali do swoich siwz. Dopiero jednoznaczne zapisanie w kolejnej noweli instytucji zaliczki na poczet wykonania zamówienia publicznego (art. 151a, ust. 1 i 2) dodało odwagi zamawiającym, którzy coraz śmielej korzystają z tego zapisu, z pożytkiem dla wszystkich. Dzięki temu jest szansa na zwiększenie szybkości absorpcji funduszy pomocowych, oraz na poprawę konkurencyjności ofert w poszczególnych postępowaniach, poprzez poprawę kondycji ekonomicznej wykonawców.

Pora postawić drugie pytanie – **czy przywołane rekomendacje wpłyną w sposób zauważalny na zmianę sposobu podejścia zamawiających do kwestii kryteriów wyboru oferty najkorzystniejszej?** Mam nadzieję, że tak. Przecież dzięki temu będą mogli w sposób całkowicie świadomy wybierać wykonawcę zamówienia publicznego, który nie tylko spełni wymagane przez zamawiających minimum dotyczące jego doświadczenia, posiadania sprzętu lub kadry specjalistów, ale także zaoferuje „coś” więcej. I mimo, że cena zaoferowana przez takiego wykonawcę wcale nie będzie najniższa, to

Kryteria wyboru oferty najkorzystniejszej

jednak ustawowy wymóg dotyczący wyboru najkorzystniejszej oferty przedstawiającej bilans ceny i innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu danego zamówienia publicznego będzie spełniony. Wydaje mi się, że rekomendacje te mogą zostać najszybciej wykorzystane przez zamawiających kontraktujących publiczne zamówienia na usługi intelektualne związane z nadzorowaniem dużych kontraktów budowlanych – tzw. usługi na Inżyniera lub Pomoc Techniczną. Dlatego, że korzyści z wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie a nie najtańszej mogą być dla tych zamawiających naprawdę na wagę bardzo dużych pieniędzy. Administrowanie wielkimi kontraktami za małe pieniądze po prostu na ogół nie kończy się dobrze. Co godne podkreślenia, takie podejście do konkurencyjności w zamówieniach publicznych jest całkowicie zgodne ze stanowiskiem ETS, co jak to już niejednokrotnie mogliśmy zaobserwować, po jakimś czasie dociera do świadomości „naszych” zamawiających, którzy, po czasie ale jednak, zaczynają europejskie standardy wdrażać. Myślę, że ważnym krokiem w przełamaniu strachu i obaw zamawiających w kwestiach kryteriów oceny ofert, byłoby wyrażenie zdecydowanego stanowiska w sprawie proponowanych rekomendacji przez inne instytucje odpowiedzialne za zamówienia publiczne. Czas pokaże czy tak się stanie.

I wreszcie trzecie pytanie – **jak określić pozacenowe kryteria wyboru oferty najkorzystniejszej by nie uchybić restrykcyjnym przepisom upzp?** Odpowiedź na to pytanie nie może być zdawkowa i prosta. Podstawową sprawą jest takie określenie tych kryteriów, by były one czytelne, zrozumiałe i sformułowane w sposób nieutrudniający uczciwej konkurencji. Ponadto nie mogą powodować dowolnej interpretacji, a jed-

noznaczność i precyzja przepisów nie powinna dawać zamawiającemu nieograniczonej swobody w wyborze oferty. Aż tak dobrze to być nie może. Przecież ci zamawiający wydają publiczne środki – muszą więc mieć nałożone pewne ograniczenia. **Co do samych kryteriów – trzeba to jasno podkreślić – ustawodawca przewidział, że te kryteria mogą być zarówno wymienne jak i niewymienne!** Czyli takie, których nie da się opisać jakimś matematycznym wzorem czy formułą zamkniętą. Niemniej muszą one być kwantyfikowalne i pozwalać na ujęcie liczbowe tych kryteriów, które zostały podane opisowo. Żadne kryteria nie mogą dotyczyć właściwości wykonawcy, a w szczególności wiarygodności ekonomicznej, technicznej i finansowej, czyli najogólniej mówiąc takich, które są potrzebne zamawiającemu do dokonania oceny wiarygodności wykonawcy. Na podstawie zaproponowanych przez siebie kryteriów zamawiający ma dokonać oceny ofert pod kątem warunków oferty a nie właściwości wykonawcy.

Tu drobna dygresja. Zamawiający mogą stosować procedurę przetargu ograniczonego, która zalicza się według upzp do podstawowych trybów udzielania zamówień. Proszę o tym pamiętać, gdyż ta procedura pozwala na ustalenie rankingu wykonawców w zależności od ich właściwości i wiarygodności! A dopiero w drugim etapie dochodzi do oceniania ofert. I tu, na drugim etapie, też można proponować pozacenowe kryteria wyboru ofert. Tylko, że trzeba to wszystko wcześniej przewidzieć i opisać w ogłoszeniu i siwz.

Poszczególne kryteria mogą zostać opisane przy pomocy dodatkowych podkryteriów, które z kolei, gdy nie są mierzalne, powinny zostać opisane by umożliwić ich kwantyfikowal-



ność. Aby spełnić wymóg jasności i jednoznaczności poszczególnym kryteriom i podkryteriom należy przypisać wagę, określającą jakie znaczenie przy ocenie będzie miało każde z nich. Podaje się ją jako wartość punktową w procentach, przy założeniu, że suma wszystkich wartości punktowych, wyrażonych procentowo dla wszystkich kryteriów jest równa 100%. Dokonywanie oceny ofert jest procesem mierzenia stopnia spełnienia przez daną ofertę preferencji zamawiającego przy założeniu, że wcześniej zostały ustalone zasady przyznawania punktów ofertom za poszczególne kryteria i podkryteria. W efekcie tego każda z ofert uzyskuje określoną sumę punktów decydującą o kolejności, czyli o tym, która z ofert jest dla zamawiającego najkorzystniejsza z punktu widzenia ustalonych przez niego kryteriów oceny ofert. Poważną trudność może stanowić ustalenie kryteriów niemierzalnych, podlegających kwantyfikacji przez stopniowanie. Każdy ze stopni musi być opisany dostatecznie zrozumiałymi słowami, którym daje się przypisać stopień spełnienia wymagań zamawiającego. Takimi słowami mogą być np. dobry/dostateczny/niedostateczny czy wypełniający kompleksowo/wypełniający częściowo/wypełniający w sposób niesatysfakcjonujący. Należy pamiętać, że to zamawiający decydują o tym jak punktować poszczególne oferty, a ustawa daje im pewien zakres uznaniowości w tej kwestii. To zamawiający na podstawie zaproponowanego przez siebie w ogłoszeniu i siwz opisu kryteriów i ich znaczenia oraz sposobu oceny ofert dokonuje wartościującej oceny ofert. Kryteria i sposób oceny nie mogą ulec zmianie po upływie terminu składania ofert, lub w przypadku przetargów ograniczonych, oraz negocjacji z ogłoszeniem i dialogu konkurencyjnego, po upływie terminu składania wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu. Przebieg oceny ofert musi być protokolowany. Protokół powinien zawierać streszczenie oceny i porównania złożonych ofert, oraz mieć dołączone karty indywidualnej oceny ofert. Zamawiający nie mogą brać pod uwagę przy ocenie ofert innych kryteriów niż wymienione w ogłoszeniu i siwz, nawet takich, które ewidentnie wskazują, że dana oferta byłaby dla zamawiającego najkorzystniejsza, gdyby takie inne kryterium zastosować.

Na koniec ciekawostka z przetargu, w którym uczestniczyliśmy, jako Stowarzyszenie Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR). Postępowanie organizowane przez Centrum Kształcenia Kadr Skarbowych Ministerstwa Finansów dotyczyło zorganizowania szkolenia dla dwóch grup pn. „Warunki kontraktowe FIDIC (Federation Internationale des Ingenieurs – Conseils). Wybrane problemy”. Świadomy zamawiający w siwz określił tryb udzielenia zamówienia – przetarg nieograniczony, szczegółowo opisał przedmiot zamówienia, warunki udziału w postępowaniu (w tym między innymi takie: „O udzielenie niniejszego zamówienia mogą ubiegać się wykonawcy, którzy spełniają warunki, dotyczące:

- 1) Posiadania uprawnień do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania:
 - działalność prowadzona na potrzeby wykonania przedmiotu zamówienia wymaga posiadania specjalnych uprawnień (koncesja, zezwolenie, licencja)
- 2) Posiadania wiedzy i doświadczenia:
 - w okresie ostatnich 3 lat przed dniem wszczęcia postępowania o udzielenie zamówienia, a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy- w tym okresie,

wykonali zamówienia odpowiadające swoim rodzajem usługom stanowiącym przedmiot zamówienia tj. związane z przeprowadzeniem szkoleń FIDIC dla grupy co najmniej 10 osób w każdym zamówieniu.”

oraz opisał kryteria którymi będzie się kierować przy wyborze oferty wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów i sposobu oceny ofert. I tu zaskoczenie – cena nie była jedynym kryterium! Waga tego kryterium to 80%, a pozostałe 20% to doświadczenie wykonawcy. Oba kryteria były mierzalne, a doświadczenie wykonawcy miało być punktowane w sposób następujący:

- „Skala ocen 0 – 20 pkt
- a) Przedłożenie 2 dok. potwierdzających, że wykonanie każdego ze szkoleń było należyte (pkt. VI C 3) – 0 pkt.
 - b) Przedłożenie 3 dok.
 - potwierdzających, że wykonanie każdego ze szkoleń było należyte (pkt. VI C 3) 5 pkt.
 - c) Przedłożenie 4 dok.
 - potwierdzających, że wykonanie każdego ze szkoleń było należyte (pkt. VI C 3) 10 pkt.
 - d) Przedłożenie 5 lub więcej
 - potwierdzających, że wykonanie każdego ze szkoleń było należyte (pkt. VI C 3) 20 pkt.”

Jakież było nasze zdziwienie, gdy okazało się, że były tylko dwie oferty w tym postępowaniu. Ale to jeszcze nic – **z za-
wiadomienia o wyborze oferty dowiedzieliśmy się, że nasza
oferta otrzymała za cenę 25 pkt i za doświadczenie 20 pkt,
czyli razem 45; natomiast oferta konkurencji za cenę 80 pkt
i za doświadczenie 0 pkt!!!** Czyli razem 80 i dlatego została uznana za najkorzystniejszą. Mimo, że ten wykonawca nie mógł wykazać się nawet dwoma referencjami za prowadzenie szkoleń w przedmiocie zamówienia. Tak też oczywiście można, tylko czy o to akurat chodziło organizatorowi tego przetargu? Czy na pewno chce by jego kadry były szkolone przez firmę bez doświadczenia i raczej bez odpowiednich wykładowców? Zwłaszcza taki Zamawiający!

Ta historia miała, jak się niedawno okazało, swój dalszy ciąg – ten wybrany wykonawca namawiał „naszych” SIDiRowskich wykładowców na przeprowadzenie tych szkoleń. I gdzie tu etyka zawodowa? Gdzie zasady i prawo? Gdzie tu sens?

BIBLIOGRAFIA:

1. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego: „Przewodnik dla Beneficjenta Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko. Największe zagrożenia w procedurze udzielania zamówień publicznych”, Warszawa marzec 2010;
2. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego: Kryteria wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie – rekomendacje dla beneficjentów realizujących projekty indywidualne”, Warszawa 20 lipiec 2010;
3. Zbigniew J.. Boczek: Realizacja Inwestycji Budowlanych W Systemie Zamówień Publicznych Oraz Procedury FIDIC”, Szczecin maj 2010.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości



Zbigniew J. **BOCZEK**

V-ce przewodniczący Sądu Arbitrażowego przy SIDiR

Wyrok z dnia 7 października 2004 r.;
Trybunał Sprawiedliwości **C-247/02**

Przepis art. 30 ust. 1 dyrektywy Rady 93/37 dotyczącej koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane powinien być interpretowany w ten sposób, iż sprzeciwia się on przepisom krajowym, które w sposób

abstrakcyjny i generalny nakładają na instytucje zamawiające obowiązek stosowania wyłącznie jednego kryterium, jakim jest kryterium najniższej ceny, przy udzielaniu zamówienia publicznego na roboty budowlane w trybie przetargu nieograniczonego lub ograniczonego.

W istocie tego typu przepisy pozbawiają instytucje zamawiające możliwości wzięcia pod uwagę charakteru i cech szczególnych danych zamówień w sposób indywidualny oraz ustanowienia dla każdego z nich kryterium najwłaściwszego dla zapewnienia wolnej konkurencji i zagwarantowania w ten sposób wyboru najlepszej oferty.

(por. pkt 40, 42 i sentencja)

z sentencji

- 39 Przepis krajowy taki jak ten, o którym mowa w niniejszej sprawie, który ogranicza swobodę wyboru instytucji zamawiających w ramach przetargu ograniczonego bądź nieograniczonego, poprzez nałożenie na nie obowiązku stosowania najniższej ceny jako jedynego kryterium udzielania zamówienia, nie uniemożliwia im dokonania porównania różnych ofert oraz wyboru najlepszej z nich na podstawie wcześniej zdefiniowanego obiektywnego kryterium, wyraźnie wymienionego wśród kryteriów wyliczonych w art. 30 ust. 1 dyrektywy.
- 40 Tym niemniej ustalanie przez ustawodawcę w sposób ogólny i abstrakcyjny jednego kryterium udzielania zamówienia publicznego na roboty budowlane pozbawia instytucje zamawiające możliwości wzięcia pod uwagę charakteru i cech szczególnych konkretnych zamówień w sposób indywidualny oraz ustanowienia dla każdego z nich kryterium najwłaściwszego dla zapewnienia wolnej konkurencji i zagwarantowania w ten sposób wyboru najlepszej oferty.
- 42 Z powyższych rozważań wynika, że w odpowiedzi na przedłożone pytania należy stwierdzić, iż przepis art. 30 ust. 1 dyrektywy powinien być interpretowany w ten sposób, iż stanowi on przeszkodę dla istnienia przepisów krajowych, które w sposób abstrakcyjny i generalny nakładają na instytucje zamawiające obowiązek stosowania wyłącznie jednego kryterium, jakim jest kryterium najniższej ceny, przy udzielaniu zamówienia publicznego na roboty budowlane w trybie przetargu nieograniczonego lub ograniczonego.



Przyszłość usług konsultingowych w Europie 2020



Krzysztof
BOKOWY
członek SIDiR

Czy nasz zawód zmienił się w XXI wieku? W jakim otoczeniu ma działać Inżynier XXI wieku?

Na co dzień nie zastanawiamy się pewnie nad tym często, pochłonięci bieżącymi zadaniami. Zagadnienia te pojawiły się dla mnie, jako ważne do zdefiniowania za sprawą prac w komisji ECFA. Oto bowiem decyzją Zarządu SIDiR na początku roku, zostałem skierowany do prac w Komisji ds. przyszłości europejskiego konsultingu, działającej w ramach EFCA (**E**uropean **F**ederation of **E**ngineering **C**onsultancy **A**ssosation).

Moja komisja działa od kwietnia 2009 i odbyła 6 spotkań. Komisja składa się z 14 przedstawicieli narodowych organizacji inżynierskich z 13 krajów (Szwecji, Danii, Finlandii, Grecji, Hiszpanii, Portugalii, Francji, Włoch, Holandii, Belgii, Grecji, Czech i Polski). Przewodniczącą komisji jest Pani Lena Wästfelt z STD (Szwedzkiej Federacji Konsultantów, Inżynierów i Architektów). Ciekawym doświadczeniem jest również to, że spotkania komisji organizowane są oprócz siedziby głównej w Brukseli – również w krajach poszczególnych organizacji stowarzyszeniowych. Pozwala to na bliższe zapoznanie się z specyfiką rynku konsultingu danego kraju oraz lokalnymi doświadczeniami organizacji inżynierskich.

Wkomponowując się w ogólną strategię działań EFCA – Komisja d/s przyszłości konsultingu wyznaczyła sobie jako cel wsparcie europejskiej strategii rozwoju usług konsultingowych i inżynierskich do roku 2020. Jest bowiem o co walczyć bo rynek tych usług szacowany jest na ok. 83 bilionów EUR i daje zatrudnienie ok. 1 000 000 wykwalifikowanej kadry inżynierskiej. W ten sposób uczestniczymy w wytworzeniu ok. 15% produktu narodowego brutto dla EU (opracowanie J. Felix na bazie statystyk Eurostat 2009) ¹.

Tak, liczby te robią wrażenie! Ale wpływ na nasz indywidualny biznes jest o tyle istotny o ile jesteśmy w stanie sko-

ordynować swoje doświadczenia i połączyć siły w walce o rynek w skali makro. Nasz inżynierski głos więc musi być mocno słyszalny na forum organizacji międzynarodowych.

Wizja rozwoju

Kluczowym dokumentem opracowanym przez Komisję jest „**A VISION OF THE EUROPEAN CONSULTING FUTURE (2020)**”², w którym zawarto najważniejsze tezy i kierunki dla strategii rozwoju usług konsultingowych na europejskim rynku inżynierskim ale również wobec wyzwań jakie niesie nadchodząca druga dekada XXI wieku. Obszary w jakich już istnieje oraz takie obszary w których dopiero pojawia się zapotrzebowanie na inżynierskie usługi konsultingowe to:

- projekty infrastrukturalne, wynikające ze zmian urbanizacyjnych,
- programy adaptacji i rozbudowy nowoczesnych systemów technologii informatyzacji społeczeństw,
- przedsięwzięcia inwestycyjne w obszarze opieki zdrowotnej, wpływające z wydłużenia się średniego okresu życia, starzenia się społeczeństw, nowych zagrożeń epidemiologicznych,
- programy ochrony środowiska przeciwdziałające degradacji eko-systemów, ubożeniu naturalnych zasobów wody, energii, żywności,
- projekty badawcze w zakresie eliminacji i ograniczania wpływów niekorzystnych zmian klimatycznych oraz ograniczania i przeciwdziałania, wynikających z tych zmian klimatycznych zwiększonej intensywności katastrof naturalnych jak powódzie, trzęsienia ziemi, nietypowe zjawiska meteorologiczne.

Czy my (INŻYNIEROWIE KONSULTANCI) możemy grać główne role w rozwoju globalnym?

Trzeba więc sobie najpierw postawić pytanie jak jesteśmy do tego przygotowani. Jakie są nasze mocne i słabe strony. Zdaniem Komisji nasze główne silne punkty to: odpowiednia wiedza, niezależność, opłacalność naszych usług, mocna intergacja zawodowa. Z kolei nasze słabe punkty to: duże rozproszenie i związany z tym brak widoczności, wojny cenowe o zdobycie zlecenia oraz słaba wewnętrzna innowacyjność. Jest to suma doświadczeń i akcenty w różnych krajach mogą być trochę inaczej rozłożone ale trudno nie zgodzić się z taką diagnozą.

¹ EUROPEAN ENGINEERING CONSULTANCY. Its contribution to the design of construction and equipments investments in the European Union. An important challenge for the knowledge economy of the future: the Lisbon challenge (EFCA assessment and Eurostat data* 2009) - oprac. Jean Felix -Vice- President EFCA

² A VISION OF THE EUROPEAN CONSULTING FUTURE (2020)- materiał opracowany przez Komisję

Przyszłość usług konsultingowych w Europie 2020

Tabela nr 1. Struktura zatrudnienia i udział w rynku³

Nazwa organizacji	Ilość zrzeszonych firm		Zatrudnienie w firmach zrzeszonych	Udział zrzeszonych firm w krajowym rynku usług inżynierskich	Udział firm wg zatrudnienia		
	Ilość firm konsultingowych i inżynierskich ogólnie	Ilość firm zrzeszonych			10-sty	11-50	> 500
STD Szwecja	10 000	740	40 000	75%	31%	50%	3%
NLingenieurs Holandia	22 000	160	19 230	80%	28%	44%	6%
ORI Belgia	b.d.	56	b.d.	b.d.	23%	22%	3%
OICE Włochy	25 794	540	115 983	20%	2,80%	22,50% (28% dla 51-100)	6%
APPC Portugalia	8 395 (dane z 2008)	143	3 079	25%	57,50%	25%	-
Tecniberia Hiszpania	b.d.	303	50 000	60%	27%	38%	6%
VBI Niemcy	59 000	b.d.	275 000	70%	80%	12%	<0,1%
SIDiR Polska	74 654		b.d.	b.d.	60%	16%	-
FRI Dania	1 000	390	59%	90%	80%	14%	2%
CACE Czechy	600	60	1 631	16%	24%	13%	-
AHCEA Węgry	700	104	2 057	22%	60%	26%	-

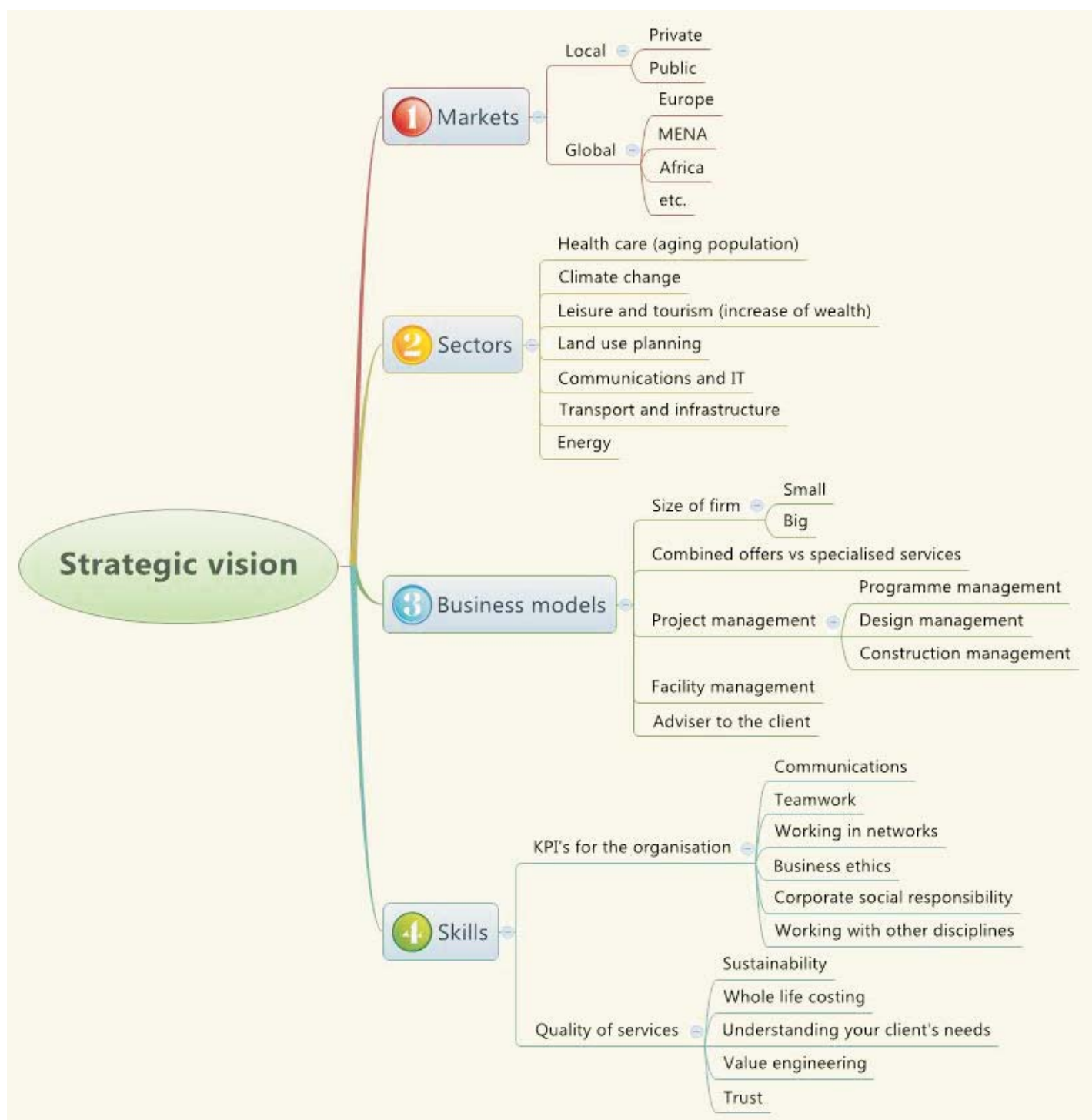
Potwierdzają to w pewnym stopniu wyniki ankiety jaka została przeprowadzona przez komisję w kwietniu i maju 2010.

Wyraźnie widać, że w opisywanym segmencie usług dominuje sektor małych i średnich Firm (do 50 osób). Tylko w przypadku stowarzyszeń/ zrzeszeń członków indywidualnych zdecydowanie większy jest udział Firm zatrudniających do 10 osób (60-80% -w tym przedziale jesteśmy również i my, czyli nasi członkowie SIDIR). I jest to również jeden z symptomów dość dużego rozproszenia się sił, jeżeli chodzi o lobbing czy też integrację działań na poziomie krajowym. Ma to dość istotny wpływ na kształtowanie strategii (por. analiza SWOT z opracowania „A VISION OF THE EUROPEAN CONSULTING FUTURE (2020)).

Natomiast zwraca uwagę 6 % udział w kilku krajach Firm o zatrudnieniu powyżej 500 osób. Oznacza to dość silną pozycję tych firm a poprzez ich udział również organizacji zrzeszających na rynku europejskim (Włochy, Holandia, Hiszpania).

Jeżeli spojrzymy na zestawione dane pod kątem udziału Firm/członków w rynku krajowym danej organizacji to wyraźnie widać dominantę krajów takich jak Dania (90%), Holandia (80%), Szwecja (75%). Tu z kolei czytelny jest znak, że „w jedność siła”. Jak wynika z wypowiedzi przedstawicieli tych organizacji na spotkaniu Komisji w Madrycie w maju 2010, w Danii daje się zauważyć trend do wybierania nie zawsze najtańszych ofert po to, aby uzyskać lepszą jakość

³ Wyciąg z ankiet nadesłanych przez organizacje członkowskie EFCA



usługi. Z kolei w Holandii organizacje branżowe inżynierów prowadzą negocjacje z Generalnymi Wykonawcami w dużych projektach dot. wynagrodzeń, ale również jak unikać konfliktu interesów. W Szwecji STD prowadzi dyskusje z Generalnymi Wykonawcami odnośnie jakości projektów, co ma (musi) mieć związek w odpowiednim wynagrodzeniem za usługę inżynierską.

A więc powtórzmy pytanie: Czy my (INŻYNIEROWIE KONSULTANCI) możemy grać główne role w rozwoju globalnym?

Tak i ten cel najlepiej zacząć realizować od zdefiniowania swojego poziomu aktywności w tym procesie. Niech jako przykład posłuży schemat opracowany przez Komisję, jak osiągnąć / wydobyć potencjał własnej firmy:

Niestety nie da się w jednym artykule przedstawić szczegółowo wszystkich frapujących zagadnień jakie były omawiane podczas kolejnych spotkań Komisji (*np. przyszłość różnych modeli usług konsultingowych*). Tym bardziej, że aktywnie pracujemy w tzw. „międzyczasie” czyli poprzez kontakt e-mailowe i „podsyłanie” sobie ciekawych artykułów czy uwag do opracowywanych materiałów. Ja również zachęcam do takiej wymiany poglądów z autorem a z moim pośrednictwem z Komisją, bo ten sposób moja praca w niej najwierniej odzwierciedli oczekiwania i przemyślenia Stowarzyszenia, które reprezentuję.

Z ciekawością czekam na opinie i zachęcam do dyskusji.

Opis przedmiotu zamówienia

zgodnie z art. 29 ust. 1 Prawa zamówień publicznych



Grzegorz
DUKATA

Członek SIDiR
ILF Consulting Engineers Polska
Sp. z o.o.

Zgodnie z ustawą Prawo zamówień publicznych zamawiający przygotowując się do udzielenia zamówienia w oparciu o artykuł 29 ustęp 1 opisuje przedmiot zamówienia „w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, za pomocą dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wszystkie wymagania i okoliczności mogące mieć wpływ na sporządzenie oferty”. Spełnienie tego ustawowego warunku jest niezwykle istotne dla potencjalnego wykonawcy, który tylko dzięki jednoznacznej i wyczerpującej opisowi może przygotować ofertę gwarantującą, że każdy z elementów inwestycji będzie prawidłowo wyceniony i wyceniony w ogóle.

Konieczność tę potwierdzają wyroki Zespołu Arbitrów przy Urzędzie Zamówień Publicznych. Zdaniem Zespołu Arbitrów w wyroku z dnia 12 lutego 2007 r. (sygn. Akt:

UZP/ZO/0-122/07; UZP/ZO/0-131/07) „przedmiot zamówienia należy opisać w sposób wyczerpujący i precyzyjny bez względu na to, jak obszerny będzie ten opis i nie można, tak jak zrobił to Zamawiający, stwierdzić, iż wykonawca zobowiązany jest do wykonania „wszystkich innych prac nie wyszczególnionych w załączniku nr 2 do SIWZ””. Podobnie inny Zespół Arbitrów w wyroku z dnia 11 maja 2006 r. (sygn. Akt: UZP/ZO/0-137/06) „niejednoznaczny opis przedmiotu zamówienia w sposób istotny rzutuje na możliwość prawidłowego sporządzenia kosztorysu ofertowego metodą szczegółową, co równocześnie czyni niemożliwym dokonania prawidłowego porównania i oceny złożonych ofert”. Również na stronie internetowej Urzędu Zamówień Publicznych znajduje się ogólnodostępna publikacja wydana przez Urząd Zamówień Publicznych „Analiza wyroków sądów okręgowych oraz analiza orzeczeń Zespołów Arbitrów wydanych na podstawie przepisów ustawy prawo zamówień publicznych” w rozdziale II zespół autorski interpretując zapisy art. 29 p. z. p. „z opisu musi wynikać zakres zamówienia i warunki jego realizacji. Zamawiający nie może zastrzec sobie prawa do ich dowolnej zmiany po udzieleniu zamówienia”.

Jak widać przepisy ustawy i późniejsze orzeczenia, oraz komentarze nie pozwalają na wątpliwości. Sprawa jest czytelna i jasna. Opis musi być jednoznaczny i wyczerpujący.

głos w dyskusji

Przetargi na zamówienia publiczne



Stanisław
BŁAZIAK

Konsultant SIDiR.

Od przeszło 70 lat do chwili obecnej, FIDIC opracowuje Standaryzację Warunków Kontraktu Przedsięwzięcia Inżynierijno Budowlanego, ciągle monitoruje wprowadzanie w życie tych Warunków. a które w największym skrócie obejmują:

- zdefiniowanie i standaryzacja wszystkich ważniejszych wydarzeń technicznych jak i administracyjnych występujących w realizacji Przedsięwzięć Inżynierijno – Budowlanych i podanie sposobu ich realizacji z określeniem

Tymczasem przyglądając się aktualnie trwającym postępowaniom w oparciu o ustawę p. z. p. można bez trudu natknąć się na takie opisy przedmiotu zamówienia jakby artykuł 29 ust. 1 p. z. p. dla niektórych zamawiających w ogóle nie istniał bądź jakby dostawali od Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych zwolnienie od obowiązku przestrzegania obowiązujących uregulowań prawnych.

Tymczasem rzeczywistość przetargowa jest często jakby inna. Oto bez trudu znalezione aktualne pytania do Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia (SIWZ) zadane przez potencjalnych Wykonawców.

Przetarg na usługę Inżyniera

Pytanie oferenta: „zgodnie z art. 29 ust. 1 Ustawy pzp zamówienie powinno być opisane w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, umożliwiający jego wycenę. W związku z powyższym prosimy o określenie i doprecyzowanie zapisów z punktu 4.1.3. o jakie rodzaje robót chodzi, ich zakres i ilość, oraz jakie konkretnie dokumenty musiałyby przygotować Inżynier?”

Odpowiedź zamawiającego „zamawiający **nie może przewidzieć** na tym etapie postępowania konieczności przeprowadzenia innych postępowania niż Kontrakty W1 i W2, **lecz będzie wymagał** od Inżyniera Kontraktu zgodnie z zapisem 4.1.3 wykonania wszystkich innych czynności i zadań nie wymienionych w Kontrakcie na usługi, które będą konieczne do prawidłowej realizacji Kontraktów na Roboty (...)”.

Przetarg na usługę projektowania

Pytanie oferenta: „Zgodnie z art. 29 PZP Zamawiający jednoznacznie i wyczerpująco opisuje wszystkie okoliczności mogące mieć wpływ na sporządzenie ofert. Prosimy o podanie ilości przyłączy i długości sieci będącej przedmiotem zamówienia.

Odpowiedź zamawiającego: „Zamawiający dokładnie określił zakres planowany do skanalizowania objęty niniej-

szym zamówieniem poprzez zaznaczenie go na mapie stanowiącej załącznik nr 2 do III części SIWZ. Zamawiający szacuje, że długość sieci kanalizacyjnej wraz z przyłączami do budynków do zaprojektowania może wynieść **około 13 km**. Jest to jednak **wielkość szacunkowa** i nie jest dla Wykonawcy wiążąca. Jej zmiana (zwiększenie lub zmniejszenie) nie będzie stanowiła podstawy do zmiany wartości umowy”.

Powyższa zaprezentowana praktyka rozmywania opisu przedmiotu zamówienia jest niestety powielana zgodnie z zasadą „jeśli oni tak napisali, to my możemy zapisać podobnie”. I na nic zdała się opisywana w pierwszej części artykułu troska ustawodawcy o przejrzystość opisu przetargu. Niektórzy autorzy SIWZ uważają, że Wykonawca usługi/roboty jest zwykłym klientem i musi przyjąć podane warunki, albo niech nie bierze udziału w postępowaniu przetargowym. Tymczasem nikt już nie patrzy w przyszłość, co niesie za sobą podpisanie umowy z takim opisem przedmiotu zamówienia. A niesie pisząc krótko **kłopoty**. Kłopoty ponieważ nie można zupełnie ignorować potrzeb wykonawcy, utrudniając mu prawidłową wycenę robót. Wykonawca chce wykonać dobrze usługę/robotę, ale i chce na tej usłudze/robocie zarobić, a nie zarobi jeżeli zamiast zaprojektowania (wycenionych w ofercie) 13 km będzie musiał zaprojektować 20 km, bądź jeżeli zamiast wybudować 13 km kanalizacji będzie musiał wybudować 20 km. To po prostu przy wzrastającej świadomości wykonawców nie może się udać.

Niedokładny, nieprecyzyjny opis przedmiotu zamówienia powoduje roszczenia, przestoje, zerwania umowy i oczywiście większe koszty materialne i społeczne.

Więc tak jak napisałem na wstępie, opisujemy przedmiot zamówienia w sposób jednoznaczny i wyczerpujący – to się opłaci.

zakresu obowiązków Stron Umowy oraz sprawiedliwego podziału ryzyka

- każdy etap jego przygotowania i wykonania Przedsięwzięcia Inżyniersko – Budowlanego, począwszy od oceny wykonalności, a skończywszy na przekazaniu Zamawiającemu przez Wykonawcę ukończonego przedsięwzięcia, **jest precyzyjnie określony**, tak aby uniknąć opóźnień, sporów i nieprzewidzianych dodatkowych kosztów.

Warunki Kontraktu FIDIC jednoznacznie określają obowiązki Stron Umowy dla realizacji każdego wydarzenia technicznego, czy administracyjnego, określają sprawiedliwy podział ryzyka Stron Umowy, tym samym czynią zapisy umowy jednoznacznymi, jak i przejrzystymi.

Należy zaznaczyć, że WK FIDIC są jedynym tak kompleksowym opracowaniem standaryzacji procesu inwestycyjnego w świecie i dlatego zalecają je do stosowania Instytucje finansujące, lub współfinansujące inwestycje jak Bank Światowy, EBRD, PHARE, instytucje finansowe U. E, jak i agencje ONZ.

W realizacji Zamówień Publicznych przedsięwzięć inżyniersko-budowlanych w Polsce daje się zauważyć postęp w zarządzaniu procesami budowlanymi z zastosowaniem WK FIDIC, ale niestety zdarzają często przykłady „ucieczki” Zamawiających od precyzyjnego określenia zapisów umowy, a głównie od jednoznacznego podziału ryzyka i obowiązków Stron Umowy i stąd myślę bierze się niechęć od stosowania WK FIDIC w zarządzaniu budową.

Mój głos w dyskusji porusza jeden z przykładów zredagowania dokumentów przetargowych i realizacji umowy budowlanej na tych dokumentach, w których to dokumentach Zamawiający nie tylko nie usiłuje zachować ich jednoznaczności, przejrzystości, ale wręcz przeciwnie, czyni je mało czytelnymi, często zapisy są sprzeczne ze sobą i z obowiązującym prawem.

1. Omawiany temat dotyczy Zamówienia publicznego w którym Zamawiający opisuje przedmiot zamówienia na roboty budowlane za pomocą dokumentacji projektowej oraz

Przetargi na zamówienia publiczne

specyfikacji technicznej wykonania i odbioru robót budowlanych. (Art. 31. 1.)

2. Warunki umowy ustalone przez Zamawiającego nie nawiązują do żadnych wzorów Standardowych Warunków Umów np, FIDIC, ale stanowią zlepek często sprzecznych ze sobą zapisów, jak również sformułowań sprzecznych z zapisami Ustawy p. z. p. tak w treści, jak formie.

Na wstępie należy przypomnieć podstawowe zapisy ustawowe, które w praktyce codziennej stwarzają najczęściej nieporozumień.

Art. 353¹ k. c. – 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.

Prawo zamówień publicznych Art. 139. 1. Do umów w sprawach zamówień publicznych, zwanych dalej „umowami”, stosuje się przepisy ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, jeżeli przepisy ustawy nie stanowią inaczej.

Ustawa Prawo zamówień publicznych dla zachowania trzech podstawowych wspólnotowych zasad procedur udzielania zamówień publicznych (zasada równego traktowania oferentów, zasada przejrzystości i zasady konkurencji) restrykcyjnie ograniczyła „ułożenie stosunku prawnego stron według swego uznania” w niektórych zapisach umownych stron. Ograniczenia te w stosunku do Art. 353¹ kc w zasadzie głównie dotyczą jednoznacznego określenia zakresu przedmiotu zamówienia, jak i zachowania określonej tam jego formy.

Do podstawowych ograniczeń należy zaliczyć zapisy w artykułach:

Art. 29. 1. Przedmiot zamówienia opisuje się w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wszystkie wymagania i okoliczności mogące mieć wpływ na sporządzenie oferty.

Art. 31. 1. Zamawiający opisuje przedmiot zamówienia na roboty budowlane za pomocą dokumentacji projektowej oraz specyfikacji technicznej wykonania i odbioru robót budowlanych.

Przepisem wykonawczym jest Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 2 września 2004 r. w sprawie szczegółowego zakresu i formy dokumentacji projektowej, specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych oraz programu funkcjonalno-użytkowego

Ustawa dla zachowania zasad procedury udzielania zamówień publicznych (zasady przejrzystości) nakłada obowiązki na Zamawiającego jednoznacznego i wyczerpującego opisu przedmiotu zamówienia oraz jednoznacznie

określa formę tego opisu. Na tej podstawie Oferent przyjmuje do wykonania zakres przedmiotu zamówienia, wycenia jego wartość i oferuje tę wartość jako cenę przedmiotu umowy.

Następnie Ustawa dla zachowania zasady procedury udzielania zamówień publicznych (zasady konkurencji) ustala zasady i sposób egzekwowania zapisów dotyczących opisu przedmiotu zamówienia po podpisaniu umowy.

Art. 140. 1. Zakres świadczenia wykonawcy wynikający z umowy jest tożsamy z jego zobowiązaniem zawartym w ofercie.

3. Umowa jest nieważna w części wykraczającej poza określenie przedmiotu zamówienia zawarte w specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

Art. 144. 1. Zakazuje się istotnych zmian 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 oraz określił warunki takiej zmiany.

Ustawa dopuszcza możliwość wprowadzenia zmiany w postanowieniach zawartej umowy pod warunkiem, że **zamawiający przewidział możliwość dokonania takiej zmiany jak i określił warunki takiej zmiany**.

Zapisy moim zdaniem nie do końca zgodne z prawem w umowie.

1. Zapis w SIWZ „uzyskanie i przedłożenie do Urzędu Gminy przez wykonawcę robót (działającego w imieniu Wójta Gminy) Decyzji pozwolenia na użytkowanie od Powiatowego Inspektora Nadzoru Budowlanego”. Zapłała 20% wartości umownej uzależnione zostało od uzyskania przez Wykonawcę tej Decyzji.

Prawo budowlane Art. 56 i 57 ustala obowiązki Inwestora dotyczące uzyskania Decyzji o pozwoleniu na użytkowanie, jak również Art. 59. a. 7. „Stroną w postępowaniu w sprawie pozwolenia na użytkowanie jest wyłącznie inwestor”. Zamawiający zapisem tym usiłuje przerzucić swoje ustawowe obowiązki na wykonawcę. Nie można w tym działaniu Zamawiającego dopatrzeć się znamion zamiaru zlecenia usługi do którego zlecenia miałby prawo na uzgodnionych warunkach z Wykonawcą. Moim zdaniem zachodzi tu klasyczne wykorzystanie uprzywilejowanej pozycji Zamawiającego i nadużycie prawa.

2. Zapis w SIWZ „**Załączone przedmiary robót należy traktować jedynie pomocniczo!**”

A więc należy traktować jako nieobowiązujące.

Często przywoływany jest § 4. 3. Rozp. Min. INFR. – „Jeśli zamówienie na roboty budowlane, o których mowa w ust. 1

i 2, jest udzielane w trybie zamówienia z wolnej ręki lub w istotnych postanowieniach umowy przyjęto zasadę wynagrodzenia ryczałtowego, dokumentacja projektowa może nie obejmować przedmiaru robót". Należy zwrócić uwagę, że dokumentacja projektowa może nie obejmować przedmiaru robót", ale opis przedmiotu zamówienia absolutnie obowiązuje zgodnie z Art. 29.1, Art. 31.1. nawet, jeśli przyjęto zasadę wynagrodzenia ryczałtowego.

Dalszy zamęt z dokumentem Przedmiar Robót Zamawiający wprowadza zapisem „Zgodność robót z STWiORB”, a „W przypadku rozbieżności w ustaleniach poszczególnych dokumentów obowiązuje następująca kolejność ich ważności”:

- 1 *Koszty ofertowy* (opracowany na bazie zakresu rzeczowego Przedmiaru Robót)
- 2 *Przedmiar Robót* (na jego bazie oparto zakres rzeczowy i cenę Zał. Nr 9 do SIWZ)
- 3 *Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia*
- 4 *Specyfikacja Techniczna Wykonania i Odbioru Robót Budowlanych*
- 5 *Oferta wykonawcy* (Zał. Nr 9 do SIWZ- „Zestawienie Rzeczowo – Finansowe,)

W ustalonej przez Zamawiającego kolejności ważności pięciu dokumentów „Przedmiar Robót” jest ustawionym na 2-gim miejscu ważności po Kosztorysie ofertowym opracowanym na tym Przedmiarze Robót.

A zatem Przedmiar Robót Zamawiający w jednym dokumencie SIWZ określa jako *pomocniczy*, a w drugim czyni go jednym z ważniejszych dokumentów umowy na podstawie którego ustala zakres rzeczowy do umowy, jak i cenę ryczałtową umowy.

3. Zapis w SIWZ mówiący, że, „należy uwzględnić wszelkie koszty ewentualnych robót dodatkowych nie ujętych w SIWZ” – jest sprzeczny z Art. 140. ust. 1 i 3 pzp.

Ten zapis, zdaniem Zamawiającego w trakcie realizacji umowy, upoważnił go do rozszerzenia zakresu rzeczowego umowy o wykonanie robót nie ujętych i tym samym nie wymienionych w ofercie.

4. Zamawiający umieścił w SIWZ zapis: „wykonawca odpowiada za wykonanie zgodne z STWiORB i poleceniami Inspektora Nadzoru”. Ustawowe Prawa i Obowiązki In-

spektora Nadzoru określone zostały w art. 25 i 26 Prawo Budowlane i są oczywiste i bardzo precyzyjnie określone. Inspektor Nadzoru może działać z upoważnienia Zamawiającego jako Strony Umowy, ale w zamówieniu publicznym obowiązuje go Ustawa pzp. Polecenia Inspektora Nadzoru w sprawie rozszerzenia zakresu umowy w stosunku do oferty muszą być zgodne z Ustawą pzp. Zamawiający zapisem tym zrównał rangę dokumentów ustawowych z własnymi –bezprawnie uznając, że Inspektor Nadzoru ma prawo rozszerzyć zakres robót dla wykonawcy w stosunku do opisanego w przyjętej ofercie Wykonawcy. Takie działanie Inspektora Nadzoru jak też Zamawiającego jest sprzeczne z Art. 140. 1 i 3 Ustawy pzp,

5. *Kolejny zapis w SIWZ: „dodatkowe dokumenty przekazane wykonawcy przez Inspektora Nadzoru stanowią część Zamówienia, a wymagania wyszczególnione choćby w jednym z nich są obowiązujące dla wykonawcy tak, jakby zawarte były w całej dokumentacji”*.

Ten zapis określający „uprawnienia” Inspektora Nadzoru na pewno nie ma nic wspólnego z ustawowymi prawami i obowiązkami Inspektora Nadzoru ujętymi w art. 25 i 26 Prawo Budowlane, jako prawa i obowiązki niezbywalne, a za tym nie ma potrzeby ich dodatkowo wymieniać.

Należy stwierdzić, że powyższy zapis uprawniający Inspektora Nadzoru dotyczy obowiązków Zamawiającego jako strony umowy, a więc nie Inspektora Nadzoru w rozumieniu Prawa budowlanego, stąd w tym zakresie działania obowiązują przepisy Ustawy pzp. A więc zapis ten jest sprzeczny z zapisami tej ustawy.

Zamawiający usiłował w dalszych działaniach po przyjęciu oferty i podpisaniu umowy rozszerzyć ofertowy zakres rzeczowy wykonawcy o dodatkowy zakres, co trzeba uznać za działanie sprzeczne z art. 144 ust. 1 i 3 Ustawy Pzp, bo tego Zakresu Rzeczowego Zamawiający nie umieścił w SIWZ.

W wyniku wyżej wymienionych zapisów Zamawiający poczuł się uprawniony do:

1. nie odebrania i nie zapłacenienia przez Zamawiającego za zakończone i zgłoszone roboty;
2. nie odebrania i nie zapłacenienia za roboty dodatkowe,
3. Zamawiający odstąpił od umowy już po zakończeniu i zgłoszeniu do odbioru przedmiotu umowy przez Wykonawcę.

Opis przedmiotu zamówienia



Zbigniew J. **BOCZEK**
Dyrektor Europejskiego Instytutu
Ekonomiki Rynków

Pytanie Projektanta

W ubiegłych latach zaprojektowałem wraz zespołem branżystów kilka obiektów dla Gmin. Jestem konstruktorem, przyjęte przeze mnie rozwiązania poparte są dokładnymi obliczeniami i na podstawie wyników muszę dobrać konkretny materiał, element czy detal np. kotwę montażową, łącznik czy belkę stropową lub nadprożową. Dotychczas stosowane przez nas powszechnie zapisy „lub równoważny”, oraz „lub analogiczny o nie gorszych parametrach”, uznane zostały za niewystarczające i narażające zamawiających na odebranie dofinansowania ze środków europejskich. Podobne problemy mają architekci i instalatorzy w różnym zakresie. Ostatnio wg interpretacji urzędnika jednej z Gmin, nie powinienem używać nazwy własnej materiału czy producenta w projektach, kosztorysach inwestorskich i specyfikacjach. Producenci prześcigają się w nowych patentach ułatwiających i przyspieszających realizację inwestycji budowlanych, a my nie możemy podać wyrobu i producenta? Podsumowując, rozumiem pierwotny zamiysł ustawodawcy, ale nie rozumiem obecnej interpretacji urzędników, w mojej ocenie nijak przystającej do procesu projektowania, budowy i użytkowania obiektów budowlanych. Proszę o wyjaśnienia i ustosunkowanie się do mojego listu. Piszę go w nadziei, że wielu moich kolegów ma podobne zdanie i problemy, a bierność poddawanie się niewłaściwym zapisom lub interpretacji prawa nie ma sensu i trzeba dążyć do ich naprawy.

Odpowiedź

Zgodnie z art. 29 ust. 3 Prawa zamówień publicznych (dalej „P. z. p.”) przedmiotu zamówienia nie można opisywać przez wskazanie znaków towarowych, patentów lub pochodzenia, chyba że jest to uzasadnione specyfiką przedmiotu zamówienia i zamawiający nie może opisać przedmiotu zamówienia za pomocą dostatecznie dokładnych określeń, a wskazaniu takiemu towarzyszą wyrazy „lub równoważny”. Jednocześnie zgodnie z art. 29 ust. 2 P. z. p. przedmiotu zamówienia nie można opisywać w sposób, który mógłby utrudniać uczciwą konkurencję.

Krajowa Izba Odwoławcza przy Prezesie Urzędu Zamówień Publicznych (KIO) w wyroku KIO/UZP 984/09 z 12.08.2009 r. orzekła, że dopuszczenie w SIWZ rozwiązania równoważnego nie może oznaczać, że inne zaproponowane w ramach tej równoważności urządzenie ma spełniać wszystkie parametry konkretnego urządzenia, określonego producenta, przyjętego przez projektanta. Takie rozumienie równoważności zaprzeczyłoby istocie przyjętej w p. z. p. regulacji i naruszałoby zasadę równego traktowania wykonawców i uczciwej konkurencji. Zamawiający wskazując z jednej strony w SIWZ konkretne urządzenie, a z drugiej strony dopuszczając w tym zakresie możliwość rozwiązania równoważnego, winien określić przynajmniej minimalne parametry, albo oczekiwane rozwiązania technologiczne czy funkcjonalności, które mają być zapewnione przez to urządzenie. Natomiast w wyroku z 27.05.2009 r. KIO/UZP 619/09 orzekła, że zakaz utrudniania uczciwej konkurencji jest naruszony, gdy przy opisie przedmiotu zamówienia zamawiający użyje oznaczeń czy parametrów wskazujących konkretnego producenta (dostawcę) lub konkretny produkt, działając w ten sposób wbrew zasadzie obiektywizmu i równego traktowania wszystkich podmiotów ubiegających się o zamówienie publiczne. Jednocześnie w wyroku KIO/UZP 466/09; i KIO/UZP 486/09 stwierdza, że po stronie wykonawcy wystarczy jedynie uprawdopodobnienie, że dokonany opis przedmiotu zamówienia mógłby utrudniać uczciwą konkurencję.

Przepis art. 29 ust. 3 ustawy P. z. p., ma charakter wyjątkowy i dlatego może być stosowany w wyjątkowych sytuacjach i interpretowany ściśle. Dotyczy to zwykle sytuacji, w których zamawiający „wymaga” urządzenia, które musi współdziałać z posiadanym przez zamawiającego urządzeniem, a inne urządzenia nie są kompatybilne. Zgodnie z ugruntowanym orzecznictwem oraz stanowiskiem doktryny, wymogi co do równoważności produktów winny być podane w sposób dokładny, przejrzysty i jasny tak, by wykonawcy przystępujący do przetargu mieli pewność co do oczekiwań zamawiającego w zakresie właściwości i istotnych cech charakteryzujących przedmiot zamówienia, na co wskazuje art. 29 ust. 1 P. z. p. Tak więc, dla dokonania prawidłowego opisu przedmiotu zamówienia na podstawie przepisu art. 29 ust. 1 i 3 P. z. p. nie jest wystarczające wskazanie przez zamawiającego na konkretny znak towarowy, patent lub pochodzenie, oraz dodanie określenia „lub równoważne” albo innego podobnego wyrazu. W opisie przedmiotu zamówienia powinny znaleźć się określenia precyzujące wymogi zamawiającego w odniesieniu do dopuszczanego przez niego zakresu „równoważności”, a więc zakres minimalnych parametrów równoważności produktów. Brak podania minimalnych wymagań w zakresie rów-

noważności produktów, przy jednoczesnym wskazaniu konkretnego produktu, stanowi naruszenie dyspozycji art. 29 ust. 1 i 3 ustawy P. z. p. Jednocześnie pojęcie równoważności nie może oznaczać tożsamości produktów, ponieważ przeczyłoby to istocie oferowania produktów równoważnych, czyniąc możliwość oferowania produktów równoważnych pozorną i w praktyce niemożliwą do spełnienia. Przy czym produkt ten nie musi być nazwany przez zamawiającego, a wystarczy tylko, że użyte w opisie cechy techniczne i jakościowe zostaną określone tak, aby dotyczyły konkretnego wyrobu. Dlatego też dla stwierdzenia faktu nieprawidłowości w opisie przedmiotu zamówienia wystarczy jedynie zaistnienie możliwości utrudniania uczciwej konkurencji, niekonieczne zaś realne uniemożliwienie takiej konkurencji.

Zamawiający przy opisie przedmiotu zamówienia powinien unikać wszelkich sformułowań lub parametrów, które by wskazywały na konkretny wyrób, albo na konkretnego producenta. W przeciwnym razie, nie można mówić o zachowaniu zasady uczciwej konkurencji. W takim przypadku zapis „lub równoważny”, „lub analogiczny o nie gorszych parametrach” nie będzie wystarczający, by nie doszło do złamania prawa.

Pytanie Wykonawcy

W zamówieniu publicznym wykonawca domaga się dodatkowej zapłaty za ocieplenie budynku styropianem, bo taka pozycja nie została zawarta w przedmiarze robót do zamówienia publicznego, a są to roboty wynikające z projektu budowlanego (ocieplenie zostało wysowane na rysunkach). Inspektor nadzoru odmówił dodatkowej zapłaty. Kto ma rację inspektor nadzoru, czy wykonawca?

Odpowiedź

Dla robót budowlanych projektowanych przez zamawiającego, zgodnie z art. 31 ust. 1 ustawy Prawo zamówień publicznych, opis przedmiotu zamówienia stanowi dokumentacja projektowa na którą składa się projekt budowlany i projekt wykonawczy, oraz specyfikacje techniczne wykonania i odbioru robót. Jeżeli w takim przypadku zamawiający zdecydował o formie wynagrodzenia opartego o przedmiar robót, to przedmiar sporządzany jest w oparciu o projekt budowlany i projekt wykonawczy – §5 ust. 1 Rozporządzenia Ministra Infrastruktury z dnia 02.09.2004 r. w sprawie szczegółowego zakresu i formy dokumentacji projektowej, specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych oraz programu funkcjonalno-użytkowego, z wskazaniem w przedmiarze robót właściwych specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót – §6 ust. 1.

Zatem, zadaniem przedmiaru robót nie jest opisanie robót budowlanych do wykonania, ale umożliwienie ich wyceny na etapie ofertowania i określenie należnego wykonawcy wynagrodzenia w trakcie realizacji umowy. Dlatego też, wykonawca składając ofertę przyjmuje wykonanie wszystkich robót opisanych projektem budowlanym i wykonawczym oraz specyfikacjami technicznymi wykonania i odbioru robót, w ramach umówionego wynagrodzenia wynikającego z obmiaru robót zgodnie z pozycjami przedmiaru robót. Brak jest zatem podstaw do dopisywania pozycji do przedmiaru robót i podwyższenia z tego tytułu wynagrodzenia w trakcie wykonawstwa robót budowlanych.

Wynagrodzenie określone przedmiarem robót może ulec zmianie tylko w przypadku zmiany „ilości” rzeczywiście wykonanych robót wynikającej z obmiaru robót, bo podane w ofercie wynagrodzenie wykonawcy ma charakter wstępny, ponieważ zostało ustalone z uwzględnieniem ilości podanych przez zamawiającego w przedmiarze robót.

Nieporozumienia wynikają z faktu, że wynagrodzeniu opartemu na „tradycyjnym kosztorysie”, i w konsekwencji sposobie rozliczania robót, przypisuje się zupełnie inne znaczenie, niż umówionemu wynagrodzeniu opartemu o przedmiar robót zgodnie z zasadami określonymi Rozporządzeniem MI z dnia 02.09.2004 r., w związku z art. 31 ust. 1 ustawy P. z. p.

Wybór Wykonawcy w oparciu o kryterium najkorzystniejszej oferty, a więc najniższej zaproponowanej ceny i innych kryteriów, a zwyczajowo najniższej ceny opartej na przedmiarze robót, pozbawia prawnej możliwości zmiany istotnych postanowień oferty (s. i. w. z.) na etapie wykonawstwa i dopisywania pozycji do przedmiaru robót, który był podstawą wyboru tego a nie innego wykonawcy (art. 91 ust. 1 i 2 P. z. p.). W przypadku dopisywania pozycji do przedmiaru robót na etapie wykonawstwa robót, doszłoby w sposób konkludentny do zmiany oferty na podstawie której dokonano wyboru Wykonawcy i ponownego ustalenia umownego wynagrodzenia, co nie jest prawnie dopuszczalne. Zwraca na to uwagę Trybunał Sprawiedliwości w wyroku z dnia 19.06.2008 r. C-454/06: „...*(34) Ze względu na cel zapewnienia przejrzystości procedur równego traktowania oferentów, zmiany w postanowieniach zamówienia publicznego w czasie jego trwania stanowią udzielenie nowego zamówienia w rozumieniu dyrektywy 92/50 jeżeli charakteryzują się one cechami w sposób istotny odbiegającymi od postanowień pierwotnego zamówienia i w związku z tym mogą wskazywać na wolę ponownego negocjowania przez strony podstawowych ustaleń tego zamówienia (zob. podobnie wyrok z dnia 5 października 2000 r. C-337/98 Komisja przeciwko Francji, Rec. S. I-8377, pkt 44 i 46).*”

Co z cenami

materiałów budowlanych, cenami pracy sprzętu oraz stawkami robocizny kosztorysowej w 2010 roku?



Mariola GALA-VACQUERET
ekspert systemu SEKOCENBUD



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

W okresie ostatniego roku tj. od 3-go kwartału 2009 r. do 3-go kwartału 2010 roku Ośrodek Wdrożeń Ekonomiczno-Organizacyjnych Budownictwa „PROMOCJA” Sp. z o.o., w ramach systemu SEKOCENBUD obejmującym zbieranie cen rynkowych na terenie całego kraju, ich przetwarzanie oraz publikowanie, zaobserwował pewne zmiany cen w obszarze produkcji budowlanej.

Niniejszym artykułem rozpoczynamy krótki cykl kolejnych publikacji, w których przedstawimy ceny oraz ich dynamikę zmian w następujących przekrojach:

- ceny czynników produkcji (ceny materiałów, stawki robocizny, ceny najmu i pracy sprzętu),
- ceny robót na różnych poziomach agregacji i dynamika ich zmian,
- ceny obiektów kubaturowych o różnych funkcjach użytkowych,
- ceny obiektów inżynierskich typu: drogi, mosty i wiadukty,
- ceny obiektów sieciowych sanitarnych i energetycznych,
- narzuty kosztów pośrednich, kosztów zakupu i narzut zysku.

W niniejszym numerze Biuletynu „Konsultant” omówimy ceny i dynamikę ich zmian na najniższym poziomie agregacji tzn. w odniesieniu do materiałów budowlanych, stawek kosztorysowych robocizny oraz pracy sprzętu.

Stawki robocizny kosztorysowej

Czynnik produkcji, jakim jest robocizna jest najbardziej czułym barometrem obrazującym sytuację na rynku robót budowlanych. Jej wysokość ulega szybkim zmianom (obniżkom) powodowanym kryzysem gospodarczym lub wzrostem wynikającym z poprawy koniunktury, a także ulega wahaniom wynikającym z sezonowości wielu robót budowlanych.

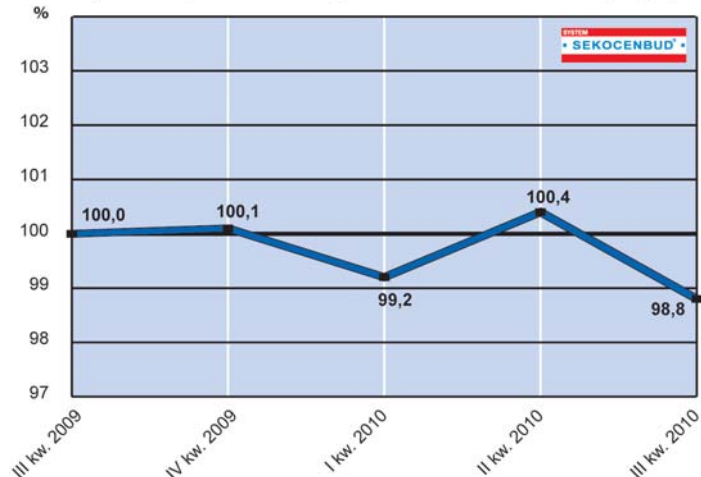
Wykres 1. Zmiany stawek robocizny kosztorysowej netto dla ogólnobudowlanych robót inwestycyjnych [zł/r-g]



Wykres 2. Zmiany stawek robocizny kosztorysowej netto dla robót instalacji sanitarnych [zł/r-g]



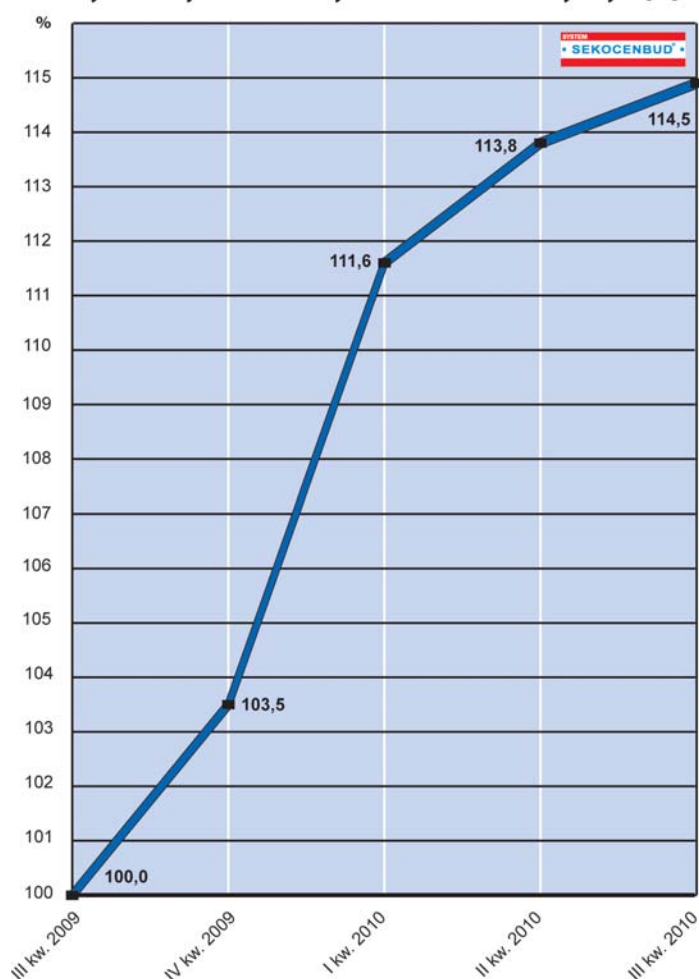
Wykres 3. Dynamika zmiany cen materiałów budowlanych [%]



Wykres 4. Dynamika zmiany cen materiałów instalacyjnych [%]



Wykres 5. Dynamika zmiany cen materiałów elektrycznych [%]



Na wykresach nr 1 (stawka robocizny kosztorysowej dla robót ogólnobudowlanych inwestycyjnych – „nowych”), oraz nr 2 (stawka kosztorysowa dla robót instalacji sanitarnych) – widać w sposób oczywisty jak stawki robocizny kosztorysowej, mimo ożywienia w gospodarce po kryzysie, uległy obniżeniu w IV kwartale 2009 roku, oraz w I i II kwartale 2010 roku, co było spowodowane nadzwyczaj ostrą i śnieżną zimą, a następnie intensywnymi i długotrwałymi opadami deszczu. Wysokość średnich stawek robocizny w okresie od 3-go kw. 2009 r. do 2-go kw. 2010 r. dla robót ogólnobudowlanych uległa obniżeniu o 1,5%, a dla robót instalacji sa-

nitarnych o 0,6%. Z kolei w ciągu jednego III kwartału 2010 r. obserwujemy wzrosty stawek:

- dla robót ogólnobudowlanych wzrost o 0,8%,
- dla robót instalacji sanitarnych wzrost o 0,4%.

Wzrosty te, chociaż minimalne są optymistyczne, gdyż wskazują na dalsze wychodzenie z kryzysu mimo anomalii pogodowych.

Ceny materiałów budowlanych i dynamika ich zmian

Najistotniejszym czynnikiem produkcji budowlanej ze względu na wartość są materiały zużywane w procesie budowy. Na podstawie badań i analiz dokonanych w systemie SEKOCENBUD, można stwierdzić, że średnie ceny materiałów ogółem w budownictwie, notowane na terenie całego kraju w okresie III i IV kwartału 2009 roku wykazywały znaczną stabilizację. W tym czasie ceny materiałów ogółem wzrosły zaledwie o 0,4%, w tym materiały budowlane tylko o 0,1%, instalacyjne o 0,7%, a elektryczne o 3,5%. Należy przy tym wiedzieć, że ceny materiałów zużywanych w budownictwie ogółem w 4-tym kwartale 2009 r. w stosunku do 4- tego kwartału 2008 r. spadły prawie 4% (w tym ceny materiałów budowlanych spadły ok. 5%, a ceny materiałów instalacyjnych i elektrycznych wzrosły odpowiednio o 1,2% i 1,1%).

Na wykresach nr 3, 4 i 5 prezentujemy dynamikę zmiany cen w okresie ostatniego roku (od 3-go kwartału 2009 r. do 3-go kwartału 2010 r.), z których widać dużą stabilizację cen materiałów budowlanych i instalacyjnych (ceny materiałów budowlanych uległy obniżeniu tylko o 1,2%, a ceny materiałów instalacyjnych wzrosły nieznacznie bo tylko o 1,6%). Zupełnie inny obraz wyłania się w przypadku cen materiałów elektrycznych (wykres 5), których ceny ogółem w tym samym okresie wzrosły aż o 14,5%.

O wiele ciekawszą sytuację obserwujemy, analizując zmiany cen konkretnych asortymentów materiałowych w okresie III kw. 2009 r. ÷ III kw. 2010 r. (patrz wykresy nr 6, 7, 8, 9 i 10). W tym czasie średnie ceny wybranych materiałów były następujące:

Nazwa materiału	Zmiana ceny w złotych	w %
Kable z żyłami Cu NYY-0/J YKY 4×16 mm ² 0,6/1 kV	23,28 zł/m	+66%
Rury miedziane ø 15 mm	1,09 zł/m	+8,60%
Pręty stalowe żebrowane śr. 12-14 mm	0,10 zł/kg	+5,30%
Płyty styropianowe EPS 70-040	5,49 zł/m ³	+5,40%
Beton C 12/15 (B-15)	-41,79 zł/m ³	-18,9%

Jak widać z powyższego zestawienia ceny kabli NYY-0/J YKY 4×16 mm² wzrosły aż o 66%, rur miedzianych ø 15 mm o 8,6%, a z kolei cena betonu B-15 spadła o 18,9%. W przypadku zaś cen styropianu odnotowaliśmy niewielki wzrost cen (po długim okresie spadków cen tego materiału).

Ceny najmu sprzętu

Na wykresie 11 przedstawiono dynamikę zmiany cen najmu sprzętu budowlanego. Jak widać ten czynnik produkcji

Co z cenami

materiałów budowlanych, cenami pracy sprzętu oraz stawkami robocizny kosztorysowej w 2010 roku?

Wykres 6. Zmiany cen kabli z żyłami Cu NYY-0/J YKY 4x16 mm² 0,6/1 kV [zł/m]



Wykres 9. Zmiany cen płyt styropianowych EPS 70-040 [zł/m³]



Wykres 7. Zmiany cen rur miedzianych śr. 15 mm [zł/m]



Wykres 10. Zmiany cen betonu C 12/15 (B-15) [zł/m³]



Wykres 8. Zmiany cen prętów stalowych okrągłych zbrojonych śr. 12-14 mm [zł/kg]



Wykres 11. Dynamika zmiany cen najmu sprzętu budowlanego [%]



w ostatnim roku jest bardzo stabilny i średnio jego ceny od 3-go kw. 2009 r. do 3-go kw. 2010 r. wzrosły tylko o 0,7%.

Podsumowanie

Analiza czynników produkcji budowlanej wykazuje ogółem bardzo dużą stabilizację, co jest zjawiskiem pozytywnym dla stron procesu inwestycyjnego, szczególnie ze względu na ich rozliczenia. Dla zamawiających jest to szczególnie ważne ze względu na niezmiennosc „budżetu inwestycji”.

Jak zwykle jednak w przypadku konkretnej inwestycji problem tkwi w szczegółach tzn. w cenach niektórych wybranych materiałów (tzw. dominant), których udział w wartości robót jest znaczący. Takim przykładem mogą być zmiany cen stali zbrojeniowej, które w bieżącym roku znacznie wzrosły, a następnie zanotowano ich spadek (wykres 8).

Duże zróżnicowanie zmian cen dla tych wybranych wyrobów nakazuje zarówno inwestorom jak i wykonawcom robót pilne śledzenie ich dynamiki. Wiedza ta pozwoli stronom na dokonanie odpowiednich zapisów w umowie w zakresie zasad rozliczania i waloryzacji wynagrodzenia.

Czytelnik może uzyskać wiele informacji na temat cen poszczególnych wyrobów (materiałów), stawek robocizny w poszczególnych regionach i miastach oraz cen najmu i pracy sprzętu, a także dynamiki ich zmian śledząc następujące publikacje SEKOCENBUD:

- Informacje o cenach materiałów budowlanych **IMB**,
- Informacje o cenach materiałów instalacyjnych **IMI**,
- Informacje o cenach materiałów elektrycznych **IME**,
- Informacje o stawkach robocizny kosztorysowej oraz cenach pracy sprzętu budowlanego **IRS**,
- Zagregowane wskaźniki waloryzacyjne **ZWW**.

Patronem cyklu „Ceny w budownictwie” jest OWEOB Promocja



www.sekocenbud.pl

Orzecznictwo

Wyrok z dnia 30 marca 2006 r. Sąd Apelacyjny w Katowicach I ACa 1900/05

1. Umowa o roboty budowlane charakteryzuje się zobowiązaniem osiągnięcia materialnego rezultatu w postaci końcowego efektu przewidzianego w umowie. Zgodnie z jej treścią wykonawca zobowiązany jest do wykonania określonych umową robót, zaś inwestor do ich odbioru i zapłaty umówionego wynagrodzenia (art. 647 k.c.). Niewątpliwie wynikające z tej umowy roszczenie wykonawcy o zapłatę wynagrodzenia powstaje z chwilą zrealizowania przedmiotu umowy oddania go, a zatem wykonania obciążającego go zobowiązania niepieniężnego, rodzącego po stronie inwestora obowiązek odebrania wykonanych robót. Zasada powiązania przy tego typu umowie warunku powstania obowiązku zapłaty wynagrodzenia z przyjmowaniem wykonanych robót wynika z art. 647 i 654 k.c.
2. W art. 647 k.c. akcentowany jest obowiązek odbioru obiektu (robót) przez inwestora, który – co wynika z treści tego przepisu – uwarunkowany jest jego oddaniem przez wykonawcę (zgłoszeniem robót do odbioru). W takim działaniu wykonawcy mieści się bowiem deklaracja nie tylko co do tego, iż roboty zostały wykonane, ale także, że nastąpiło to zgodnie z umową.
3. Samo stwierdzenie istnienia wad robót przy ich odbiorze nie w każdym przypadku rodzić będzie skutki niewykonania zobowiązania, a co za tym idzie – niepowstania związanego z nim zobowiązania wzajemnego. Wykonanie robót z wadami może być równoznaczne albo z niewykonaniem w ogólności, albo z nienależytym wykonaniem zobowiązania. Z niewykonaniem zobowiązania mamy do czynienia wówczas, gdy objęte umową świadczenie nie zostanie w ogóle spełnione albo nie zawiera cech konstytutywnych charakteryzujących dany rodzaj świadczenia. 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 przed-

miotu robót, wyłącza normalne ich wykorzystanie 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, przy czym zważywszy na charakter robót budowlanych, gdy poszczególne roboty mają charakter robót oddzielnych, uprawnienia te odnoszą się tylko do tej części robót, do których wady się odnoszą. Wady zaś nieistotne oznaczają wykonanie zobowiązania, ale w sposób nienależyty co do jakości, rzutując na uprawnienie inwestora, który może domagać się ich usunięcia w oznaczonym terminie bądź obniżenia wynagrodzenia.

Wyrok z dnia 22 lutego 2008 r. Sąd Najwyższy V CSK 404/07

Rozpoczęcie wykonywania prac, objętych zawartą z naruszeniem ustawy o zamówieniach publicznych umową, nie może być uznane za dorozumiane potwierdzenie warunków tej umowy.

Wyrok z dnia 18 marca 2008 r. Sąd Najwyższy IV CSK 478/07

1. wyrażonej w art. 3531 k.c. zasady swobody umów wynika przyzwolenie na faktyczną nierówność stron umowy. Nie ekwiwalentność sytuacji prawnej stron umowy nie wymaga, więc co do zasady istnienia okoliczności, które by ją usprawiedliwiały, skoro stanowi ona wyraz woli stron.
2. Obiektywnie niekorzystna dla jednej strony 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. Umowa zawarta przez stronę działającą pod presją faktycznej przewagi kontrahenta nie może być, bowiem uznana za wyraz w pełni swobodnej i rozważnie podjętej przez nią decyzji.

09 czerwca 2010 r.

odbyło się uroczyste podpisanie umowy o współpracy z Polskim Związkiem Pracodawców Budownictwa. W spotkaniu wzięli udział: ze strony PZPB Prezes Marek Michałowski, Dyrektor Bogdan Łysak i Dyrektor Barbara Pużańska, a ze strony SIDiR Prezes Krzysztof Woźnicki, Skarbnik Jan Zambrzycki oraz Dyrektor Grażyna Łuka – Doktorska. Dyskutowano o możliwych obszarach współpracy i istotnych dla środowiska budowlanego problemach.



Grażyna
ŁUKA-DOKTORSKA
Dyrektor Biura SIDiR

9-11 czerwca 2010 r.

w Bukareszcie miała miejsce 2 regionalna konferencja DRBF poświęcona rozumieniu funkcjonowania Komisji Rozjemczych w kontraktach FIDIC. Szczególny nacisk położono na zastosowanie kontraktów FIDIC w regionie, oraz praktykę wykorzystania instytucji Komisji Rozjemczych. Odbyły się także praktyki warsztatowe. SIDiR reprezentowany był przez Krzysztofa Woźnickiego.

30 czerwca 2010 r.

odbyło się zorganizowane wspólnie z PZPB szkolenie zatytułowane: „Rozstrzyganie sporów w kontraktach budowlanych wg. warunków FIDIC”. Szkolenie prowadzone przez Prezesa Sądu Arbitrażowego przy SIDiR Małgorzatę Rogowicz-Angierman było pierwszym konkretnym efektem podpisanej umowy. Ponieważ uczestnicy wysoko ocenili jakość szkolenia, postanowiono w przyszłości zorganizować podobne spotkania.

19 lipca 2010 r.

podczas zebrania Zarządu dokonano podsumowania uczestnictwa przedstawicieli SIDiR w komisjach EFCA. Obecni na spotkaniu Krzysztof Bokowy, Andrzej Michałowski, i Ryszard Neugebauer; dokonali krótkich prezentacji omawiając zakres działań poszczególnych komisji EFCA i swój udział w ich pracach. W ramach Europejskiej Federacji Stowarzyszeń Konsultingowych (EFCA) funkcjonuje szereg komisji i grup roboczych, których celem jest wypracowanie wspólnego stanowiska członków Federacji i przedstawienie go na forum Komisji Europejskiej:

Grupa Doradcza ds. Komunikacji zajmuje się zarówno usprawnieniem komunikacji wewnętrznej w Federacji (biuletyny, komunikaty etc.) jak też budowaniem wizerunku organizacji.

Komisja ds. Przyszłości Konsultingu Europejskiego (przedstawicielem SIDiR jest Krzysztof Bokowy), jej celem jest ocena istotnych trendów panujących na rynku

i w obszarze geo-polityki, sformułowanie europejskiego podejścia do globalnych wyzwań, czy wreszcie wypracowanie obrazu przyszłości konsultingu w Europie po roku 2020.

Komisja ds. Europejskiej Pomocy Zewnętrznej (Ryszard Neugebauer) ma za zadanie monitorowanie rozwoju europejskich instytucji pomocowych, wypracowanie propozycji dla instytucji europejskich w celu poprawy warunków funkcjonowania pomocy zawodowej, czy partycypację w dialogu prowadzonym przez FIDIC z instytucjami europejskimi.

Komisja ds. Europejskiego Rynku Zamówień Publicznych (Andrzej Michałowski), celem Komisji jest wypracowanie zasad uczestnictwa branży w wewnętrznym rynku europejskim, monitorowanie adaptacji Dyrektywy o zamówieniach publicznych do lokalnych systemów prawnych i praktyki administracyjnej.

Grupa Robocza ds. BHP na Placu Budowy, zajmuje się badaniem wpływu, jaki wywiera Dyrektywa 92/57 na zawód inżyniera konsultanta, a także wypracowaniem eksperckiego wkładu w prace Komisji Europejskiej.

Komisja ds. Odpowiedzialności i Ubezpieczenia, ma za zadanie zdefiniowanie istotnych czynników mających wpływ na stopień ryzyka i odpowiedzialność w branży konsultingu inżynierskiego w Europie.

Zrównoważony Rozwój (Zarząd rekomendował Aleksandra Granowskiego), zespół mający na celu monitorowanie europejskich inicjatyw w tym zakresie, oraz identyfikację istotnych dla optyki zrównoważonego rozwoju zagadnień mogących mieć wpływ na rynek konsultingu inżynierskiego w Europie

19-22 września 2010 r.

w New Delhi, miała miejsce doroczna konferencja FIDIC, zatytułowana „Zarządzanie innowacją- sposób na postęp”. Przedmiotem konferencji było zagadnienie innowacyjności we współczesnym świecie, w warunkach coraz większych wymagań rynku wobec jakości usług. Uczestnicy postawili sobie za zadanie poszukiwanie odpowiedzi na imperatyw innowacyjności pojawiający się na wszystkich poziomach działania, począwszy od poziomu projektowania, poprzez budowę firmy i organizacji aż do poziomu branży i na koniec społeczeństwa jako całości. SIDiR reprezentował Krzysztof Woźnicki, obecny był także, w ramach programu szkoleń FIDIC dla YP (Young Professionals Management Training Programme) Jakub Białachowski, który wygłosił wystąpienie pt. „Przyszłość Rynku Konsultingu”.