

BIULETYN Konsultant



nr 20, marzec 2011

**Wnioski z konferencji
zorganizowanej przez
Centrum Unijnych Projektów
Transportowych**

str. 2

**Rola Inżyniera Kontraktu
w zapobieganiu sporów w
trakcie realizacji umów o roboty
budowlane w zamówieniach
publicznych opartych o Warunki
Kontraktowe FIDIC**

str. 4

**Materiały i wyroby „równoważne”
Zasady sporządzania specyfikacji
technicznych w Dyrektywie
2004/18/WE**

str. 9

Raport Komisji EFCA

str. 14

**Ceny w budownictwie
– podsumowanie 2010 roku
według danych systemu
SEKOCENBUD**

str. 16

Kodeks etyczny rozjemcy

str. 18



**Walne
Zgromadzenie
SIDiR**

26 marca 2011

Wnioski z konferencji zorganizowanej przez Centrum Unijnych Projektów Transportowych

która odbyła się 18 lutego 2011

Granicą swobody kontraktowania i wykorzystania Warunków Kontraktowych FIDIC są przepisy prawa bezwzględnie obowiązującego, przewidujące ściśle określone regulacje, niepodlegające wyłączeniu na mocy postanowień umownych. Oznacza to, że stosując Warunki Kontraktowe FIDIC strony zobowiązane są stosować przepisy ustawy Prawo zamówień publicznych, postanowienia Kodeksu cywilnego, a także odpowiednie przepisy prawa wspólnotowego.

W zamówieniach publicznych wszelkie polecenia zmiany wydane Wykonawcy przez Inżyniera czy Zamawiającego, podlegają ocenie zgodności z przepisami ustawy Prawo zamówień publicznych, a tym samym osoby te nie mają uprawnień do jednostronnej zmiany kontraktu bez zgody Wykonawcy.

Protokół konieczności, podpisany przez osoby nieumocowane do reprezentowania stron w obrocie prawnym, jest jedynie dokumentem dotyczącym kwestii technicznych, a więc czynnością faktyczną, której nie można przypisać charakteru dokumentu potwierdzającego zawarcie, lub zmianę umowy o roboty budowlane, a więc, że między stronami za które działają właściwe organy (art. 38 k.c.), doszło do oświadczenia woli.

Postanowienia (klausule) umowne dopuszczające dokonywanie jednostronnej zmiany umowy o zamówienie publiczne (polecenie zmiany), naruszają zasadę słuszności kontraktowej. W tym stanie rzeczy za sprzeczne z naturą umowy gospodarczej należy uznać pozostawienie w ręku jednej tylko strony, możliwość dowolnej zmiany jej warunków w wyniku wydawania poleceń zmian. Każda zmiana umowy wymaga zgodnych oświadczeń woli zamawiającego i wykonawcy. Zgoda obydwu stron jest oczywistym wymogiem tak przy zawarciu umowy, jak i przy zmianach jej treści, a drugiej stronie pozostawiona jest możliwość odmowy zgody na zmiany.



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

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

Kolegium redakcyjne: Zbigniew Boczek (redaktor naczelny)

Członkowie: Małgorzata Rogowicz-Angierman, Grażyna Łuka-Doktorska,
Włodzimierz Kiemożycki, Tomasz Łatawiec, 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.

Skład i druk: Poligrafia GREG, tel. 22 339 01 45, biuro@greg-drukarnia.pl, www.greg-drukarnia.pl



mgr inż. Krzysztof
WOŹNICKI
Prezes SIDiR

Koleżanki i Koledzy,

Dwadzieścia lat temu grupa inżynierów powołała do życia pierwszą powojenną krajową organizację FIDIC pod nazwą Koła Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców w ramach organizacji NOT-owskiej. Trzy lata później postanowiliśmy opuścić gościnne (?) progi NOT-u i powołać do życia niezależne od szeroko pojętej władzy stowarzyszenie pod znaną dzisiaj nazwą. Celem było wejście Polski do światowej organizacji FIDIC i propagowanie jej standardów w kraju. Świątowaliśmy przyjęcie nas do europejskiej organizacji EFCA, która w tym celu zmieniła swój statut, bo Polska w 1997 roku nie była jeszcze w Unii Europejskiej. Świątowaliśmy też przyjęcie nas do amerykańskiej wówczas, a światowej dzisiaj organizacji DRBF.

Tak się składa, że wszyscy dotychczasowi prezesi Stowarzyszenia wywodzili się z grupy, która w trakcie zebrania KIDiR, poparła wniosek Adama Heine, aby założyć SIDiR.

Moja kadencja i praca na stanowisku prezesa zarządu dobiega końca. Kierowanie Stowarzyszeniem przejmą, zapewne, młodsze Koleżanki i Koledzy co jest zjawiskiem ze wszech miar pozytywnym. Ale z tym się wiąże konieczność ponownego zdefiniowania celów, priorytetów i standardów. To, co dla „starej gwardii” było oczywiste, takim być przestaje. Dlatego wybory na stanowisko prezesa oraz wybory do zarządu zyskują na znaczeniu. Wybór personalny to wybór poglądów, doświadczenia i standardów osoby, którą na dane stanowisko wybieramy.

Zapraszam wszystkie Koleżanki i Kolegów do aktywnego uczestniczenia w tym zebraniu.

Stowarzyszenie ma się dobrze. Przybraliśmy na wadze – ilość członków w ostatnich latach się podwoiła. Powstały nowe programy szkoleniowe, znacząco wzrosła liczba szkoleń przez nas organizowanych. Przetłumaczyliśmy i wydaliśmy „złotą książkę”, pracujemy nad nowym tłumaczeniem „żółtej książki”, działa Sąd Arbitrażowy przy SIDiR, do tradycji weszły konferencje organizowane z naszym udziałem, a dużym sukcesem okazał się Biuletyn.

To nie znaczy, że przed Stowarzyszeniem nie stoją nowe wyzwania. Poczynając od spraw przyziemnych, jak jakość usług świadczonych przez Inżynierów Kontraktu czy Komisji Rozjemczych po problemy perspektywiczne, jakimi bez wątpienia będą kontrakty PPP oraz „zielone zamówienia” na których realizację będą w najbliższych latach przeznaczone potężne fundusze z Unii Europejskiej. Zadaniem wieloletnim i trudnym będzie włączenie polskich konsultantów w obsługę strumienia funduszy, liczonych w miliardach euro, jakie Unia Europejska przeznacza na pomoc dla krajów na innych kontynentach.

Życzę Nowemu Prezesowi i całemu Zarządowi owocnej pracy w życzliwej, koleżeńskiej atmosferze.

Krzysztof Woźnicki
Prezes



Rola Inżyniera Kontraktu¹

w zapobieganiu sporów w trakcie realizacji umów o roboty budowlane w zamówieniach publicznych opartych o Warunki Kontraktowe FIDIC



Tomasz
LATAWIEC
Członek Zarządu SIDiR
Rozjemca i Arbiter SIDiR



Mariusz
IWANEJKO
członek SIDiR

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej stanowi wielką szansę na dogonienie rozwiniętych krajów europejskich i nadrobienie zapóźnienia rozwojowego zwłaszcza w obszarach infrastrukturalnych, uniemożliwiających wykorzystanie naszego narodowego potencjału i zasobów. Wspólnotowa polityka spójności jest szansą na wyrównanie warunków i jakości życia mieszkańców naszego kraju oraz podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej i wzrost konkurencyjności. To właśnie dzięki temu programowi możemy zaobserwować w Polsce w ostatnich latach prawdziwy boom budowlany, na niespotykaną gdzie indziej skalę. To dzięki niemu rynek zamówień publicznych przeżywa swój „złoty okres”.

Ale realizacja robót budowlanych o zamówienia publiczne, dominujących w sektorze szeroko rozumianego rynku budowlanego, napotyka na szereg trudności wynikających z ich specyfiki związanej z finansowaniem ze środków publicznych. Przedmiotem tych robót może być wykonywanie robót budowlanych (czerwony FIDIC), zaprojektowanie

i wykonanie zaprojektowanych robót budowlanych (złoty FIDIC) oraz zaprojektowanie, wybudowanie i obsługa (eksploatacja) wybudowanych obiektów (złoty FIDIC). A skoro mówimy o zamówieniach publicznych to musimy pamiętać o szczególnym trybie udzielania takich zamówień oraz o szczególnej specyfice ich realizacji wynikającej z konieczności stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych - nie tylko w trakcie rozstrzygania postępowania przetargowego, ale także po jego rozstrzygnięciu i po podpisaniu umowy o zamówienie publiczne. Przywołana ustawa normuje bowiem zarówno kwestie związane z wyborem wykonawcy zamówienia publicznego (czyli świadczenia zamawianego i realizowanego zgodnie z przepisami tej ustawy, finansowanego ze środków publicznych) jak i z umową w sprawie takiego zamówienia. Przypomnijmy sobie w tym miejscu jak często była ta ustawa zmieniana na przestrzeni ostatnich 5. lat. Po takim przypomnieniu łatwo dojść do wniosku, że przeciętnemu wykonawcy czy zamawiającemu trudno jest nadążyć za tymi zmianami oraz odnaleźć się w meandrach prawa. Co do samej umowy – ustawa nie narzuca żadnego wzoru takiej umowy. Mówi jedynie, że ma ona mieć formę pisemną, że jest ona nieważna w części wykraczającej poza określenie przedmiotu zamówienia zawarte w specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub zaproszenia oraz narzuca szczególny rygor wprowadzania do niej zmian. A wszystkie inne kwestie nieuregulowane tą ustawą reguluje Kodeks cywilny.

Wobec tego wielu zamawiających opiera wzory swoich umów o Warunki Kontraktowe FIDIC (które składają się z dwóch części), zawierające kompletną i kompleksową regulację stosunków pomiędzy zamawiającymi i wykonawcami, od etapu postępowania przetargowego i złożenia oferty, poprzez okres realizacji umowy, aż do wygaśnięcia roszczeń po okresie rękojmi. Pierwszą część stanowią Warunki Ogólne, które nie mogą być zmieniane. Drugą – Warunki Szczególne, które uzupełniają i/lub zmieniają zapisy Warunków Ogólnych. To właśnie Warunki Szczególne służą dostosowaniu Warunków Ogólnych do wymogów poszczególnych zamawiających, do specyfiki zamawianych przez nich robót oraz do obowiązującego prawa. Istotą Warunków Kontraktowych jest równomierne obciążenie

¹. Warunki Kontraktu FIDIC definiują tylko funkcję „Inżyniera”. Dla łatwiejszego zrozumienia posłużyliśmy się w tytule powszechnie, choć błędnie, stosowaną nazwą „Inżynier Kontraktu”.

żenie wykonawcy i zamawiającego obowiązkami i prawami oraz takie samo rozłożenie ryzyka, zagrożeń i odpowiedzialności. A dla przestrzegania procedur powołuje się Inżyniera, który w założeniach ma bezstronnie administrować kontraktem. Ze zrozumieniem zasady bezstronności i niezależności bywa różnie – zapewne dlatego, że to zamawiający płaci Inżynierowi za jego usługi.

Skoro zatem trudno jest zrozumieć samo prawo zamówień publicznych oraz zasadę funkcjonowania podstawowego wzoru umowy o roboty budowlane stosowanego w zamówieniach publicznych, to czy zdziwienie może budzić fakt powstawania sporów – zarówno na etapie postępowania przetargowego jak i na etapie realizacji robót oraz na etapie po ich zakończeniu w trakcie trwania okresu rękojmi? Jakby tego było mało swoje „trzy grosze” dokłada jeszcze niespójność różnych ważnych z punktu widzenia budownictwa aktów prawnych oraz niepełna inkorporacja prawa wspólnotowego. To stąd biorą się te spory mimo, że wszystkim stronom powinien przyświecać ten sam cel – zakończyć roboty będące przedmiotem postępowania przetargowego i następnie umowy w sprawie zamówienia publicznego, w założonym budżecie i w założonym terminie.

Z doświadczenia nabytego w trakcie realizacji różnych kontraktów oraz praktyki rozjemczej i arbitrażowej możemy stwierdzić, że większość sporów najczęściej bierze swój początek w złym przygotowaniu inwestycji i postępowania przetargowego przez tych, którzy są za to odpowiedzialni. Takie wnioski można wyciągnąć po analizie przeróżnych decyzji, orzeczeń i wyroków. A przecież przygotowanie inwestycji czy postępowania przetargowego powinno być prowadzone ze szczególną troską i uwagą o wydatki publiczne, które muszą być dokonywane w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasady uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów, umożliwiając terminową realizację zadań w założonych budżetach. Wszystko co następuje potem jest tylko pochodną tego, co zostało przygotowane i zapisane jako wymagania zamawiającego w specyfikacji istotnych warunków zamówienia, których częścią są także Warunki Kontraktowe. Zdarzają się jednak sytuacje, w których nieplanowane lub trudne do przewidzenia okoliczności, niezależne od przygotowujących inwestycję, mają negatywny wpływ na jej późniejszą realizację. Ale zawinione czy też niezawinione mogą doprowadzić do sporu, który powinien rozwiązywany ze szczególną troską stron.

Co zrobić by kontrakty kończyły się na budowie, a nie na sali sądowej? By drobne niedorozumienie umowy nie prowadziło do twardego, nierozwiązywalnego sporu i eskalacji wzajemnych roszczeń. Czy jest szansa na poprawę zaistniałej sytuacji i jakie warunki brzegowe muszą być spełnione by tak właśnie się stało. By zmienić sposób podchodzenia stron do sporów, który jest czasochłonny, bardzo kosztowny i powodujący, że zawsze któraś ze stron bywa niezadowolona.

Należy przede wszystkim spróbować wyeliminować powody bezpośrednio prowadzące do sporów, mające raczej podłoże emocjonalne a nie profesjonalne:

- wyrażanie krytyki i stawianie nieuprawnionych żądań przez strony,
- odmawianie spełnienia zasadnych żądań i kumulowanie przykrości,

- nieprzestrzeganie podstawowych zasad współistnienia i współzależności stron w trakcie prowadzenia inwestycji,
- prowokowanie impulsywnych zachowań drugiej strony,
- blokowanie drugiej stronie niezbędnych informacji potrzebnych do skutecznego działania,
- uparte trzymanie się własnego zdania szczególnie wówczas, gdy druga strona wysuwa zasadne argumenty,
- podkreślanie własnej dominującej pozycji i brak zgody na propozycje wysuwane przez drugą stronę.

Niezwykle trudno jest zrealizować takie działania. Gdy zatem dochodzi już do sytuacji spornej, należy wyznaczyć tego, kto miałby zarządzać sporem. Kto mógłby być tą osobą? Z całą pewnością nikt ze skonfliktowanych stron. Najbardziej pożądana byłaby osoba bezstronna, w neutralny sposób kierująca rozmowami na tematy sporne – mediator. Mediator, który nie podejmuje decyzji merytorycznych a tylko wskazuje stronom konfliktu możliwości porozumienia i wyjścia z impasu. Mediator, który zna zagadnienia prowadzące do sporu, a jednocześnie potrafi w sposób profesjonalny pomóc zwaśnionym stronom w dobrowolnym osiągnięciu ich własnego porozumienia.

Mediacje między stronami muszą toczyć się zgodnie z kilkoma zasadami znanymi od wieków – bezinteresowności, bezstronności, dobrowolności, neutralności, poufności, a przede wszystkim – szacunku do stron konfliktu. W kontraktach, w których zamawiający wprowadzili do wzorów umów o zamówienia publiczne Warunki Kontraktowe FIDIC instytucja mediatora pojawia się niemal automatycznie. Tą instytucją jest Inżynier, który powinien być bezstronny i wywiązywać się ze swoich obowiązków w sposób profesjonalny, oraz:

- działać tak, by jego wszelkie działania były pozbawione stronniczości,
- działać w oparciu o znajomość prawa, kontraktu, zasad zarządzania, kontrolowania i nadzorowania,
- interpretować kontrakt tylko tak, jak to jest w nim zapisane, bez możliwości wnoszenia do niego jakichkolwiek poprawek i nakładania na strony dodatkowych obciążeń.

Inżynier może wyrazić swoje stanowisko tylko wtedy, gdy pomiędzy stronami dochodzi do różnicy zdań, na przykład w sytuacjach, gdy poszczególne dokumenty kontraktowe nie są jednoznaczne, a strony różnie interpretują ich zapisy. Wtedy Inżynier powinien potwierdzić, który dokument zgodnie z jego hierarchią ważności jest nadrzędny w stosunku do pozostałych. Od Inżyniera wymaga się również by znał zasady mediacji i negocjacji, oraz by był gotowy do pełnienia roli pararozjemcy pomiędzy zamawiającym i wykonawcą wtedy, gdy powstanie pomiędzy nimi spór.

Rolę Inżyniera działającego na kontraktach realizowanych w oparciu o Warunki Kontraktowe można rozpatrywać pod kątem pełnienia jego funkcji z punktu widzenia ustawy Prawo budowlane oraz tych właśnie Warunków.

Warunki Kontraktowe FIDIC funkcję Inżyniera traktują znacznie szerzej niż przywołana wyżej ustawa. Inżynierem może być osoba prawna lub fizyczna. Inżynier, może



scedować swoje obowiązki na asystentów i delegować im swoje upoważnienia zgodnie z zapisem Klauzuli 3.2 [Pełnomocnictwa wydane przez Inżyniera]. Takimi asystentami mogą być między innymi inżynier rezydent i niezależni inspektorzy, w tym inspektorzy nadzoru w rozumieniu ustawy Prawo budowlane. Można zatem powiedzieć, że jednym z wielu zadań Inżyniera jest zapewnienie pełnienia roli inspektorów nadzoru przez jego asystentów. Nie wolno jednak zapominać, że ci asystenci muszą posiadać stosowane, wymagane prawem uprawnienia do pełnienia samodzielnych funkcji w budownictwie a także, że muszą się legitymować szczegółowym pełnomocnictwem wydanym przez Inżyniera, wskazującym zakres czynności, do których dany asystent jest upoważniony. W zależności od wielkości i złożoności inwestycji grupa inspektorów nadzoru może składać się ze specjalistów z poszczególnych branż i specjalności.

Ustawa Prawo budowlane nakłada zaś szczegółowe, bardzo wąskie wymagania na inspektorów nadzoru inwestorskiego, którymi zawsze muszą być osoby fizyczne, podobnie jak koordynator czynności inspektorów nadzoru.

Każdy z inspektorów nadzoru ma, wynikające z art. 25 ustawy Prawo budowlane, uprawnienia do:

- reprezentowania inwestora na budowie przez sprawowanie kontroli zgodności jej realizacji z projektem i pozwoleniem na budowę, przepisami oraz zasadami wiedzy technicznej;
- sprawdzania jakości wykonywanych robót i wbudowanych wyrobów budowlanych, a w szczególności zapobiegania zastosowaniu wyrobów budowlanych wadliwych i niedopuszczonych do stosowania w budownictwie;
- sprawdzania i odbioru robót budowlanych ulegających zakryciu lub zanikających, uczestniczenia w próbach i odbiorach technicznych instalacji, urządzeń technicznych i przewodów kominowych oraz przygotowania i udziału w czynnościach odbioru gotowych obiektów budowlanych i przekazywania ich do użytkowania;
- potwierdzania faktycznie wykonanych robót oraz usunięcia wad, a także, na żądanie inwestora, kontrolowania rozliczeń budowy.

Ponadto inspektor nadzoru inwestorskiego ma prawo:

- wydawać kierownikowi budowy lub kierownikowi robót polecenia, potwierdzone wpisem do dziennika budowy, dotyczące: usunięcia nieprawidłowości lub zagrożeń, wykonania prób lub badań, także wymagających odkrycia robót lub elementów zakrytych oraz przedstawienia ekspertyz dotyczących prowadzonych robót budowlanych i dowodów dopuszczenia do stosowania w budownictwie wyrobów budowlanych oraz urządzeń technicznych;
- żądać od kierownika budowy lub kierownika robót dokonania poprawek bądź ponownego wykonania wadliwie wykonanych robót, a także wstrzymania dalszych robót budowlanych w przypadku, gdyby ich kontynuacja mogła wywołać zagrożenie bądź spowodować niedopuszczalną niezgodność z projektem lub pozwoleniem na budowę.

Analizując powyższe informacje oraz Warunki Kontraktowe co do samej istoty funkcji Inżyniera i jego asystentów,

powinno być oczywiste, że miejsce dla pracy Inżyniera powinno się znaleźć już na etapie przygotowywania specyfikacji istotnych warunków zamówienia, czyli na etapie poprzedzającym bezpośrednio postępowanie przetargowe. Ale oczywiście, niestety, nie jest dla wszystkich. Szkoda, bo dzięki zaangażowaniu profesjonalnego Inżyniera – Doradcy (może to być osoba prawna lub fizyczna) już na tym etapie, udałoby się uniknąć sporów dzięki jego wiedzy i doświadczeniu oraz znajomości zasad prowadzenia inwestycji. Pod warunkiem, że Inżynier nie ulegałby naciskom zamawiającego działającego z pozycji siły. Bo wtedy konflikt lub spór niechybnie pojawiłby się już na etapie kontraktu usługowego dla takiego Inżyniera – Doradcy. Zwracamy uwagę na sposób zatrudnienia Inżyniera (jest zatrudniany i opłacany przez inwestora) powodujący, że w praktyce nie może być i nie jest uważany za bezstronnego. Z tego względu w tej chwili odgrywa dużo mniejszą rolę w procesie rozwiązywania sporów, niż to było w historycznych założeniach FIDIC. Ale z drugiej strony, gdyby zamawiający i wykonawca zgodzili się w kwestii bezstronności Inżyniera (co jest chyba raczej niemożliwe), mogłoby to im zaoszczędzić sporo czasu i pieniędzy na późniejsze spory. Należy docenić możliwość pełnienia przez Inżyniera roli niezależnego doradcy w sytuacjach, gdy do sporu już dojdzie w trakcie realizacji inwestycji.

Takie są idealistyczne założenia, ale nasze „polskie” Warunki są zazwyczaj zmieniane w taki sposób, że nakładają na Inżyniera dodatkowe ograniczenia na możliwości jego działania, wymagające między innymi pisemnej aprobaty zamawiającego dla tych działań. I zwłaszcza od tych ograniczających zapisów zależy, czy Inżynier będzie miał wystarczającą swobodę działania umożliwiającą mu skuteczne prowadzenie kontraktu i wpływanie na unikanie przez strony sporów.

Praktyka pokazuje, że zamawiający próbują sprowadzić Inżyniera do roli „listonosza”, nie zdając sobie sprawy z faktu, że w takim przypadku będą musieli swoimi służbami wypełnić lukę po braku prawdziwego, kontraktowego w znaczeniu FIDIC, Inżyniera. Inne ograniczenia nakładane przez zamawiających prowadzą do sytuacji, w których nie będą mogli oczekiwać od Inżyniera zajęcia niezależnego stanowiska w spornych kwestiach. Trudno zrozumieć skąd się biorą takie a nie inne pomysły zamawiających – przecież Inżynier może działać tylko i wyłącznie w zakresie pełnomocnictw danych mu przez zamawiającego i nie wykraczających poza kontrakt i przepisy prawa.

Asystenci Inżyniera są pierwszymi, którzy mogą mieć duży wpływ na zażegnywanie eskalacji sporów. Wynika to z samego faktu posiadania prawa sprawowania kontroli zgodności realizacji zadania inwestycyjnego z projektem i wymaganiami kontraktowymi oraz do wydawania kierownikowi budowy poleceń. Będąc „na pierwszej linii” frontu budowlanego pełnią rolę „strażaka” gaszącego spory w zarodku – ponieważ to właśnie inspektorzy nadzoru jako pierwsi powinni zauważyć możliwość jego wystąpienia. To jak zareagują na poszczególne przypadki zależy tylko od nich samych i od tego, który scedował na nich uprawnienia. Unikanie zajmowania jednoznacznego stanowiska przez Inżyniera/inspektora nadzoru jest praktyką naganą i nieliczącą z rzetelnością i niezależnością oraz kontraktową zasadą bezstronności przy podejmowaniu decy-

zji. Zwłaszcza, że takie unikanie jest niechybnie przyczynkiem do zaognienia konfliktów. A czy konflikt przerodzi się w spór zależy w dużej mierze od tego czy Inżynier/inspektor nadzoru potrafi skutecznie wywiązywać się ze swoich kontraktowych obowiązków.

Stara maksyma o zachowaniu zdrowia mówi: lepiej zapobiegać niż leczyć. Niewątpliwie warto w tym miejscu zwrócić uwagę na mało rozumiany fakt, że po podpisaniu kontraktu istnieje możliwość powołania Komisji Rozjemczej (czerwony FIDIC). Doświadczony Inżynier powinien o to zabiegać i dopilnować, aby obie strony w sposób świadomy wybrały i zatwierdziły skład Komisji, określiły jej zadania i kompetencje, wyznaczyły zapłatę, terminy i miejsca spotkań. Na fali optymizmu i euforii po podpisaniu kontraktu jest to znacznie łatwiejsze oraz świadczy o świadomej chęci współpracy między stronami. Komisja działa przez cały czas realizacji kontraktu, zauważa spory na wczesnym etapie ich powstawania. Koszty działania Komisji w przekroju całości kosztów związanych z kontraktem są niewielkie, a z całą pewnością znacznie mniejsze niż koszty prowadzenia późniejszych sporów.

Niewielka ilość powoływanych stałych Komisji w już realizowanych kontraktach może dziwić. Czy wiąże się z to przekonaniem zamawiających, że najczęściej Komisje przyznają w swoich decyzjach rację wykonawcy a nie zamawiającemu? Być może tak, ale tu też jest miejsce dla doświadczonego Inżyniera, który powinien umieć interpretować poszczególne rozstrzygnięcia różnych Komisji oraz wyjaśniać takie a nie inne decyzje. Przecież gdy weźmiemy pod uwagę tak częste i bezzasadne przenoszenie wszelkich ryzyk i odpowiedzialności z zamawiającego na wykonawcę, to stanie się jasne, dlaczego decyzje Komisji są właśnie takie a nie inne. Czy słuszne i zasadne? To już inna sprawa. Szkoda niewątpliwie, że ustalenia Komisji Rozjemczej nie mają mocy dla poszczególnych stron sporu takiej jak zapadalne wyroki krajowej jurysdykcji. Najczęściej zamawiający woli, aby o końcowym wyroku decydował Sąd Arbitrażowy lub prawomocna decyzja Sądu Powszechnego.

Zatem ponownie wraca motyw partnerskiego traktowania wykonawcy przez zamawiającego, zarówno na etapie tworzenia materiałów przetargowych, w czym na ogół Inżynier nie bierze udziału, jak i na etapie realizacji robót – na tym etapie jego udział jest bardzo duży. W kontraktach opartych o Warunki Kontraktowe to właśnie Inżynier powinien:

- zapewnić wykonawcy front robót wolny od wad prawnych,
- przekazać w terminach uzgodnionych kompletną dokumentację projektową wraz z prawomocną decyzją o pozwoleniu na budowę,
- spowodować, aby pojawiająca się konieczność wykonania robót dodatkowych lub uzupełniających nie stała się przyczyną sporów tylko normalnym zdarzeniem na budowie.

Rola Inżyniera powinna się w takich przypadkach sprowadzać do oceny konieczności i zasadności wykonania tych robót poprzez oświadczenie wiedzy. Natomiast oświadczenie woli jest domeną tylko i wyłącznie przynależną stronom kontraktu. Mamy zatem do czynienia z sytuacją, w której Inżynier powinien służyć swoim doświadczeniem i wiedzą merytoryczną oraz wydawać (zgodnie

z Klauzulą 3.5 Warunków Kontraktowych FIDIC) niezależne opinie bez względu na stanowisko którejs z stron.

„Kiedykolwiek niniejsze Warunki przewidują, że Inżynier będzie postępował zgodnie z niniejszą Klauzulą 3.5 [Ustalenia], dla uzgodnienia lub ustalenia jakiegokolwiek sprawy, to Inżynier skonsultuje tę sprawę z każdą ze Stron, w celu osiągnięcia porozumienia. Jeżeli porozumienie nie zostanie osiągnięte, to Inżynier dokona sprawiedliwych ustaleń zgodnie z Kontraktem, biorąc pod uwagę wszystkie stosowne okoliczności.

Inżynier da powiadomienie obu Stronom o każdym porozumieniu lub ustaleniu, wraz z uzasadnieniem. Każda ze Stron wprowadzi w życie każde porozumienie lub ustalenie, o ile i dopóki nie zostanie ono zmienione na mocy Rozdziału 20 [Roszczenia, Spory i Arbitraż].”

Działania Inżyniera zgodnie z „duchem” tej Klauzuli są niestety odosobnione, rzadko spotykane na naszych kontraktach. A szkoda, bo niezrozumienie przez Inżyniera sensu i możliwości wynikających z przywołanego wyżej cytatu z Warunków Kontraktowych prowadzi na ogół do sporu. A przecież pragniemy przekonać, że Inżynier powinien być pierwszym, który myśli jak tu prowadzić kontrakt bez sporów, ewentualnie jak tu unikać radykalnych rozwiązań, gdy już jakiś spór zaistnieje na „jego” kontrakcie.

Uważna obserwacja naszego rynku każe zakładać, że doświadczeni Wykonawcy najczęściej nie występują z roszczeniami „od tak”, dla samej przyjemności ich złożenia. Że nauczyli się już kalkulować opłacalność i zasadność składania roszczeń nawet w sytuacjach, gdy Inżynier ewidentnie stoi po stronie zamawiającego, i z którym „razem” odrzucają takie roszczenia. Spór w takim przypadku jest nieunikniony - trudno oczekiwać bowiem, by wykonawcy realizujący roboty z poczuciem tendencyjnego interpretowania kontraktu przez zamawiającego i Inżyniera nie skorzystali z kontraktowej drogi dochodzenia swoich racji. A to z kolei prowadzić może do eskalacji konfliktu na danym kontrakcie. Ale nie o to przecież chodzi, jak już zauważyliśmy na początku, tylko o sprawne, terminowe i w zgodzie z założonym budżetem zakończenie inwestycji, ku obopólnemu pożytkowi stron. Należy jednoznacznie stwierdzić, że taki sam cel powinien przyswieszczać Inżynierowi.

Spory jednak są stałym elementem na kontraktach. Co zrobić by taka sytuacja nie prowadziła do zerwania kontraktu? Jeżeli już dojdzie do zaistnienia sporu to trzeba pamiętać, że da się go rozwiązać lub załagodzić – i tu pojawia się miejsce dla działań Inżyniera. Istnieją pewne zasady podstawowe, które pomogą spór oswoić, a może nawet sprawnie rozwiązać, przecież trwanie w sporze nie jest dla żadnej ze stron korzystne. Porozumienie powinno być podstawą polubownego zakończenia sporu – czyli szybkiego i taniego – i o tym powinien informować Inżynier strony za każdym razem, gdy do sporu już dojdzie.

Warto zapamiętać

- Warunki Kontraktowe FIDIC zalecają trzystopniowy system rozwiązywania konfliktów, przy czym pierwszym etapem powinny być działania Inżyniera jako mediatora i zaufanego doradcy, patrz Klauzula 3.5., etap II Komisja Rozjemcza, etap III – Arbitraż.
- Niezrozumienie zasady rządzącej Warunkami Kontraktowymi FIDIC i wypaczanie ich sensu przez propo-



dzanie Warunków Szczególnych zmieniających Klauzule dotyczące Inżyniera na pewno doprowadzi do powstania sporu. To inwestor/zamawiający decyduje o roli i pozycji Inżyniera w kontrakcie i od niego zależy czy taki Inżynier będzie mógł skutecznie wywiązywać się ze swojej roli.

- Od tego jak bardzo inwestor/zamawiający ograniczy pozycję Inżyniera lub wypaczy uniwersalny charakter zapisów Warunków Kontraktowych zależy powodzenie realizacji inwestycji. W przypadku braku takich ograniczeń, świadomy i doświadczony merytorycznie Inżynier ma wielki wpływ na sprawną realizację kontraktu pod warunkiem, że dopełni starań solidarnej współpracy z zamawiającym i wykonawcą.
- Zatrudnienie Inżyniera – Doradcy na etapie przygotowania inwestycji, zwłaszcza w trakcie opracowywania dokumentów przetargowych pozwala na uniknięcie konfliktów podczas realizacji tej inwestycji.
- W szczególnie trudnych projektach, w celu wyłonienia doświadczonego i profesjonalnego wykonawcy warto jest wybrać procedurę przetargu ograniczonego, ustalając wybór oferty najkorzystniejszej na podstawie kryteriów nie tylko cenowych. To wymaga zarówno od zamawiającego jak i od Inżyniera – Doradcy znajomości prawa, specyfiki kontraktu, przemyslenia celów i określenia kryteriów pozacenowych.
- Zatrudnienie na stanowisku asystenta Inżyniera (Inżyniera rezydenta) osoby o wysokich kwalifikacjach zawodowych z doświadczeniem w charakterze mediatora jest podstawą do szybkiego rozwiązywania sporów.
- Posługiwanie się w postępowaniach przetargowych dokumentami przygotowanymi przez innych zamawiających dla innych celów na zasadzie „przodka” na pewno doprowadzi do sporu.
- Zamawiający nie chcą lub nie potrafią podzielić się prawami i obowiązkami – rolą Inżyniera jest przekonywanie zamawiających, że dla dobra realizacji kontraktu dzielenie się z Inżynierem obowiązkami leży w jego interesie i wpływa na zmniejszenie ryzyka powstawania sporów.

- Rolą Inżyniera jest uświadamianie zamawiającego, że od momentu, gdy kontrakt został podpisany, stoi on z wykonawcą po tej samej stronie „barykady”. A jedynym celem, który powinni osiągnąć, jest ukończenie robot w terminie i w tym samym składzie. Na przeszkodzie temu mogą stanąć spory. Należy ich więc unikać, wykorzystując do tego pracę doświadczonego Inżyniera, który w dużym stopniu odpowiedzialny jest za dobrą i bezkonfliktową realizację kontraktu. Bezkonfliktową – czyli bez sporów.
- Gdy spór powstanie należy działać szybko, podejmować decyzje na podstawie merytorycznych przesłanek z odniesieniem się do przepisów obowiązującego prawa. Działania Inżyniera powinny prowadzić do łagodzenia a nie eskalacji sporów.
- Warunki Kontraktowe FIDIC to pewnego rodzaju „gentlemen's agreement”, dające szansę na równoprawną interpretację zapisów przez strony. A Inżynier jest bardzo ważnym elementem tego dżentelmeńskiego porozumienia.

Na potwierdzenie naszych tez można odnaleźć wiele przykładów w otaczającej rzeczywistości. Praktycznie na każdym kontrakcie o zamówienie publiczne realizowanym w oparciu o Warunki Kontraktowe FIDIC pojawiają się sytuacje sporne. Spory te są rozwiązywane z większą lub mniejszą znajomością procedur i prawa. Na każdym takim kontrakcie funkcjonuje także Inżynier. Pole do popisu dla Inżynierów jest więc przeogromne. Tylko czy ci Inżynierowie wiedzą, że od nich – w dużej mierze, zależy skuteczne unikanie sporów? Czy ich wiedza i determinacja w bezstronnym działaniu jest wystarczająca do przekonania stron do swoich racji i pomysłu na zapobieganie takim sytuacjom? Chyba wiedzą, tylko nie zawsze chcą przyjąć rolę niezależnego mediatora – doradcy i arbitra. A szkoda, bo kontrakty prowadzone w taki sposób nie będą wolne od sporów, a ich zakończenie nie będzie dla stron wydarzeniem radosnym i dającym stronom poczucie dobrze wykonanej roboty.

BIBLIOGRAFIA:

- 1) Z. J. Boczek, „Realizacja inwestycji budowlanych w systemie zamówień publicznych oraz procedury FIDIC”, Euroinstytut 2009,
- 2) M. P. Iwanejko, T. Łatawiec „Rola inżyniera w zapobieganiu sporom”, XVI Konferencja Naukowo-Techniczna, Ciechocinek, 13-15 października 2010.
- 3) Z. M. Jozenas, „Podręcznik Inżyniera Rezydenta i Inspektora Nadzoru Inwestorskiego w kontraktach obmiarowych”, Warszawa, październik 2010,
- 4) T. Łatawiec, „Kryteria wyboru oferty najkorzystniejszej”, Biuletyn Konsultant, 10.2010.
- 5) P. Zejer, „Doświadczenia w wykorzystaniu Warunków Kontraktowych FIDIC w realizacji inwestycji budowlanych opartych na czerwony książce” Biuletyn Konsultant, 11.2010.

Materiały i wyroby „równoważne”

Zasady sporządzania specyfikacji technicznych w Dyrektywie 2004/18/WE



Zbigniew J. **BOCZEK**
Dyrektor Europejskiego
Instytutu Ekonomiki Rynków
Wykładowca na studiach
podyplomowych Politechniki
Wrocławskiej, Politechniki
Poznańskiej i Politechniki Gdańskiej

Przepis art. 23 dyrektywy 2004/18 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r., ustala zasady sporządzania specyfikacji technicznych i definiowania w nich wymogów zamawiającego. Pojęcie „specyfikacji technicznej” w przypadku zamówień publicznych na roboty, oznacza „całość zaleceń technicznych zawartych w szczególności w dokumentacji zamówienia, określających wymagane cechy materiału, produktu lub dostawy w sposób pozwalający na opisanie materiału, produktu lub dostawy zgodnie z ich przeznaczeniem przez instytucję zamawiającą”. Artykuł 23 ust. 2 dyrektywy 2004/18 ustanawia ogólną zasadę dotyczącą sporządzania wszystkich specyfikacji technicznych. Dokumenty opisujące przedmiot zamówienia powinny umożliwiać oferentom jednakowy dostęp do procedur przetargowych i nie mogą tworzyć nieuzasadnionych przeszkód w otwarciu zamówień publicznych na konkurencję.

W celu efektywnej realizacji zasady równego traktowania oferentów, oraz otwierania rynków zamówień w poszczególnych państwach członkowskich, opis przedmiotu zamówienia powinien być formułowany w sposób obiektywny, za pomocą takich określeń o charakterze technicznym, które nie będą barierą. **Zabronione jest umieszczanie w specyfikacjach technicznych określeń odnoszących się do konkretnych produktów czy usług danych producentów, dostawców czy usługodawców.** Podanie nazw konkretnych produktów lub firm nie będzie stało w sprzeczności z zasadą równego traktowania wszystkich przedsiębiorców jedynie wtedy, gdy określenia te będą podane jako przykładowe, połączone ze zwrotem „lub inne produkty (usługi) równoważne”.

Zamawiający nie mogą dokonywać opisu przedmiotu zamówienia w sposób, który ograniczałby konkurencję

i zamykał rynki zamówień. Nie oznacza to jednak, że zamawiający nie może żądać dostarczenia mu dóbr czy usług zgodnie z jego potrzebami. Może on w taki sposób zdefiniować cechy przedmiotu zamówienia, by chronił one jego uzasadniony interes. Nie może jednak dokonywać opisu przedmiotu zamówienia w sposób tendencyjny.

Podejmowanie kroków mających na celu wyeliminowanie barier związanych z treścią specyfikacji technicznych ma na celu zrównanie szans przedsiębiorców z wszystkich państw członkowskich. Takie działania przybierają przede wszystkim formę tworzenia jednolitych europejskich standardów lub określania minimum przesłanek, jakie dany produkt czy usługa muszą spełniać. Zadania te wypełniane są między innymi w drodze przyjmowania tzw. dyrektyw nowego podejścia. Zbliżają one jedynie podstawowe wymogi dotyczące harmonizowanych produktów, bez potrzeby wyczerpującego opisu wszystkich kryteriów, jakie dany towar powinien spełniać. Cechą charakterystyczną nowego podejścia do harmonizacji jest również przyjmowanie niewiążących technicznych specyfikacji, wydawanych przez europejskie organizacje normalizacyjne. W przypadku harmonizacji produkcji danego produktu na poziomie wspólnotowym, producent może wybrać stosowanie się do jej przepisów, lub do normy europejskiej. Przedsiębiorca może również wybrać stosowanie innych norm. W takim jednak przypadku może być zobowiązany do wykazania, że produkowany towar realizuje wymogi stosownej dyrektywy (por. P. Saganek, *Dyrektywy nowego podejścia*, a problem dostosowania prawa polskiego do prawa Unii Europejskiej, PPE 2000, nr 2, s. 41).

Dyrektywy nowego podejścia nie stanowią harmonizacji minimalnej, ponieważ nie upoważniają państw do wprowadzenia dalej idących wymogów, gdyż w ten sposób ograniczałyby liberalizację przepływu towarów.

Producenci wytwarzający towary, których właściwości fizyczne, mechaniczne, chemiczne oraz wymogi z zakresu higieny lub inne zostały określone w dyrektywie, powinni się zastosować do jej przepisów, lub do norm europejskich (jeśli zostały wydane). **Zamawiający nie jest uprawniony do żądania, by dostarczane towary były zgodne z wymogami przekraczającymi kryteria określone w dyrektywie lub normie europejskiej (nawet na podstawie**



stosownych przepisów prawa krajowego). W przypadku gdy wykonawca oferuje produkty zgodne z wymogami unijnymi, a nie posiada certyfikatu zgodności, może za pomocą innych dowodów wykazać, że jego towary spełniają wymogi norm lub dyrektywy.

Duże znaczenie dla usuwania barier w dostępie do rynku zamówień publicznych miała również ogólna reguła z orzeczenia Cassis de Dijon (C-120/78, ECR 1979, s. 649), zgodnie z którą wszystkie towary, które są zgodne z prawem produkowane w jednym państwie członkowskim i tam też są wprowadzane do obrotu, zasadniczo mogą być wwożone do wszystkich pozostałych państwach członkowskich i oferowane do sprzedaży. W przypadku braku regulacji na poziomie wspólnotowym, państwa członkowskie mogą wprowadzać swoje normy i wymogi w zakresie produkcji, jednak są one zobowiązane do uznania towarów wprowadzonych na rynek w innym państwie członkowskim, chyba że wprowadzenie wyższych standardów jest usprawiedliwione na gruncie ważnego interesu publicznego.

Przepisy dyrektywy 2004/18 wprowadzają nowe regulacje dotyczące sporządzania specyfikacji technicznych. Artykuł 23 ust. 3 dyrektywy 2004/18 precyzuje kilka sposobów określania treści specyfikacji technicznych. Po pierwsze specyfikacje techniczne mogą być określane poprzez odniesienie do krajowych norm przenoszących normy europejskie, europejskich aprobat technicznych, wspólnych specyfikacji technicznych, norm międzynarodowych, innych systemów referencji technicznych ustanowionych przez europejskie organy normalizacyjne. W przypadku gdy przedmiot zamówienia nie może być określony za pomocą odniesienia do norm europejskich lub międzynarodowych z uwagi na to, że nie zostały jeszcze opracowane, zamawiający może sporządzić specyfikację w odniesieniu do norm krajowych, krajowych aprobat technicznych lub krajowych specyfikacji technicznych odnoszących się do projektowania, obliczania i realizacji robót, a także wykorzystania produktów. Przepis ten oznacza, że zamawiający powinien przyznawać pierwszeństwo normom krajowym implementującym normy europejskie lub międzynarodowe, a w razie braku norm implementujących, poprzez bezpośrednie odniesienie się do norm europejskich. Przepis art. 23 ust. 3a) dyrektywy 2004/18 podkreśla jednak, że ma on zastosowanie bez uszczerbku dla obowiązujących krajowych reguł technicznych, w zakresie, w jakim są one zbieżne z prawem wspólnotowym.

Sporządzanie specyfikacji technicznej poprzez odniesienie do norm jakości nie oznacza, że zamawiający powinien przenieść do opisu całą treść takiej normy. Jest on natomiast obowiązany do dokonania opisu przedmiotu zamówienia publicznego z poszanowaniem treści takiej normy lub kilku norm, z możliwością dokonywania pewnych zmian lub określenia wymogów minimalnych, czy też nieregulowanych przez daną normę (por. W. Dzierżanowski, Opis nie musi być cytatem, Rzeczpospolita, 17 września 2005 r.).

Każdemu odniesieniu do danej normy, krajowej lub europejskiej, powinny towarzyszyć słowa „lub równoważny”, co oznacza, że wykonawca dysponujący produktem

lub usługą niepodlegającą zgodności z normą powołaną w specyfikacji ma prawo dowiedzenia, iż spełniają one wymogi równoważne z tymi przewidzianymi w powołanej normie.

Załącznik VI do dyrektywy 2004/18 zawiera definicje pojęć powołanych w art. 23 ust. 3. Zgodnie z tymi określeniami „norma” oznacza specyfikację techniczną zatwierdzoną przez uznaną instytucję normalizacyjną w celu powtarzalnego i stałego stosowania, której przestrzeganie nie jest obowiązkowe i która należy do jednej z następujących kategorii:

- norma międzynarodowa: norma przyjęta przez międzynarodową organizację normalizacyjną oraz dostępna publicznie,
- norma europejska: norma przyjęta przez europejską organizację normalizacyjną oraz dostępna publicznie,
- norma krajowa: norma przyjęta przez krajową organizację normalizacyjną oraz dostępna publicznie.

Zgodnie z treścią załącznika VI – „europejska aprobaty techniczna” została zdefiniowana, jako pozytywna ocena techniczna przydatności produktu do użycia w konkretnym celu, dokonana w oparciu o spełnienie podstawowych wymagań dla robót budowlanych, według charakterystyki własnej produktu oraz określonych warunków jego zastosowania i użytkowania. Europejskie aprobaty techniczne są wydawane przez organ zatwierdzający, wyznaczony do tego celu przez Państwo Członkowskie. Natomiast „referencje techniczne” oznaczają każdy dokument, inny niż normy oficjalne, opracowany przez europejskie organy normalizacyjne, zgodnie z procedurami dostosowanymi do rozwijających się potrzeb rynku.

Zamawiający może wybrać inny sposób określania swoich wymogów w specyfikacji technicznej. Zgodnie z treścią art. 23 ust. 3b) dyrektywy 2004/18 specyfikacje mogą być określane również w kategoriach charakterystyki, lub wymagań w zakresie funkcjonalności i sposobu realizacji zamówienia. Podane wymagania zamawiającego mogą ponadto obejmować opis oddziaływania sposobu realizacji kontraktu na środowisko. Podane w specyfikacji parametry i kryteria muszą być dostatecznie precyzyjne, aby umożliwić oferentom ustalenie przedmiotu zamówienia, a zamawiającym udzielenie kontraktu zgodnie z ich potrzebami. Komentowany przepis oznacza, że zamawiający nie ma obowiązku każdorazowego odnoszenia się do treści przyjętych norm, jeśli tylko samodzielnie jest w stanie sprecyzować cechy techniczne i jakościowe przedmiotu zamówienia.

Opisane w art. 23 ust. 3 dyrektywy 2004/18 postanowienia wprowadzają dwie zasadnicze zmiany. Po pierwsze komentowany przepis wyjaśnia, że zamawiający nie mogą naciskać na zgodność składanych ofert z europejskimi standardami i powinni zaakceptować inne odpowiednie produkty lub usługi, a więc przykładowo takie, które spełniają te same funkcje przy zastosowaniu innej technologii. Po drugie zamawiający mogą stosować opis w kategoriach charakterystyki i funkcjonalności, co wcześniej odnosiło się tylko do zamawiających „sektorowych”.

Przepisy dyrektywy 2004/18 uwzględniają w znacznej mierze dotychczasowe orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości. Przykładowo w sprawie Dundalk (C-45/87, Komisja Wspólnot Europejskich v. Irlandia, ECR 1988, s. 4929 i n.), która wynikała ze sporu na tle przetargu na budowę wodociągu zorganizowanego przez władze samorządowe Irlandii, Trybunał wypowiedział się na temat sposobu sporządzania specyfikacji technicznej, przy uwzględnieniu wymogów dotyczących certyfikatów i norm jakości. Specyfikacja techniczna dotycząca rodzaju rur, które miały być użyte przy konstruowaniu sieci wodociągowej, dyskryminowała przedsiębiorców z innych państw członkowskich, ponieważ zamawiający zażyczył sobie, by zastosowano określony typ rur posiadający certyfikat zgodności ze standardami irlandzkimi, wydawany zgodnie z procedurami ustanowionymi przez irlandzki Instytut do spraw Badań Naukowych i Standaryzacji. W czasie przeprowadzania przetargu tylko jedno irlandzkie przedsiębiorstwo produkowało rury odpowiadające wymogom specyfikacji technicznej opracowanej przez zamawiającego. Jednocześnie pozostali oferenci byli pozbawieni prawa zaoferowania innych rur, nawet o takim samym standardzie. Trybunał Sprawiedliwości orzekł, że takie postępowanie stanowiło naruszenie nie tylko przepisów dyrektywy regulującej procedurę udzielania zamówień publicznych, ale również przepisu art. 28 Traktatu WE, który ustanawia zasadę swobodnego przepływu towarów. W tej sprawie Irlandia chciała przekonać Trybunał Sprawiedliwości, że zastosowanie określonej specyfikacji było spowodowane koniecznością ochrony prawnie uzasadnionych interesów, dowodząc po pierwsze, że tylko tego rodzaju rury których parametry zostały określone przez zamawiającego, mogły zapewnić współdziałanie z istniejącym już systemem wodociągów, a po drugie, że użyte do ich produkcji włókna azbestowe nie wchodziły w kontakt z wodą przeznaczoną do spożywania, dlatego też wymóg ich użycia wynikał z obowiązku ochrony zdrowia mieszkańców (art. 30 TWE). Trybunał Sprawiedliwości uznał jednak, że cele, na które powołała się Irlandia, mogły być osiągnięte w inny sposób, bo wystarczyłoby umieszczenie w specyfikacji słów „lub inne ekwiwalentne z przedstawionymi standardami”. Powoływanie się przez Irlandię na art. 30 TWE (ochrona zdrowia) nie mogło mieć znaczenia, ponieważ okoliczność, że zamawiający chce nabyć rury zapewniające doprowadzenie wody zdatnej do picia, czyli spełniające pewne kryteria bezpieczeństwa, stanowi element definiujący produkt będący przedmiotem zamówienia i jako taki zależy tylko od woli zamawiającego (S. Arrowsmith, *The Law of Public and Utilities...*, s. 72). Natomiast opis pożądanego towaru nie może być jednak dokonany w sposób dyskryminujący np. przez podanie tylko jednej marki towaru, bo nie ma to nic wspólnego z art. 30 TWE.

Ustawodawca wspólnotowy w punkcie 29 preambuły do dyrektywy 2004/18 wyraźnie podkreśla, że specyfikacje techniczne muszą umożliwiać otwarcie procesu udzielania zamówień publicznych na konkurencję. **Specyfikacje techniczne powinny być zatem sporządzane przez zamawiających w ten sposób, by umożliwić składanie ofert, które odzwierciedlają różnorodność rozwiązań technicznych.** Zamawiający, opisując przedmiot zamówienia w odniesieniu do normy

europejskiej, lub w przypadku jej braku do normy krajowej, jest obowiązany brać pod uwagę również oferty oparte na równoważnych rozwiązaniach. **W celu wykazania równoważności proponowanych rozwiązań i sposobów realizacji zamówienia należy umożliwić oferentom przedstawienie dowodów na tę okoliczność, a dowody te mogą przybrać dowolną formę.**

Gwarancją otwarcia procesu udzielania zamówień publicznych na konkurencję jest przepis art. 23 ust. 4 dyrektywy 2004/18, który ogranicza zamawiających w zakresie możliwości odrzucania ofert. Zamawiający nie może odrzucić oferty wykonawcy, który zaproponował inne towary lub usługi, niezgodne ze wspólnymi specyfikacjami, ale spełniające w równym stopniu wymagania w nich określone. Celem udzielenia zamówienia jest bowiem nie tyle nabycie dobra zgodnego z określonymi wspólnymi specyfikacjami lub normami, ile zaspokojenie konkretnych potrzeb zamawiającego. Jeśli zatem wykonawca jest w stanie tak zrealizować zamówienie, by zaspokoić wymagania zamawiającego, mimo skorzystania z innych technologii lub materiałów, to zamknięcie mu drogi do przyjęcia jego oferty byłoby sprzeczne z zasadą uczciwej konkurencji.

Kolejny przepis zawarty w art. 23 ust. 5 dyrektywy 2004/18, ma zastosowanie w przypadku, gdy zamawiający samodzielnie, bez odniesienia do norm czy też wspólnych specyfikacji, opisuje przedmiot zamówienia, podając jego charakterystykę, sposób realizacji i wymogi w zakresie funkcjonalności. Zamawiający nie może odrzucić oferty wykonawcy, który proponuje realizację robót budowlanych, świadczenie usług lub dostawę towarów zgodnie z normami krajowymi implementującymi normy europejskie, z europejską aprobatą techniczną, wspólną specyfikacją techniczną lub normą międzynarodową, jeśli opisane normy lub specyfikacje odpowiadają charakterystyce i wymaganiom przedmiotu zamówienia w zakresie funkcjonalności, określonymi w specyfikacji sporządzonej przez zamawiającego.

W sytuacjach opisanych w art. 23 ust. 4 i 5 dyrektywy 2004/18 wykonawca powinien uzasadnić, za pomocą jakichkolwiek dowodów, ale w sposób zadowalający zamawiającego, że proponowane roboty budowlane, usługi lub towary spełniają wymagania określone przez zamawiającego w specyfikacji technicznej. Właściwym sposobem udowodnienia może być dołączenie specyfikacji technicznej producenta, lub sprawozdania z przeprowadzonych „testów” przez uznaną instytucję, dossier techniczne producenta itp. Uznany instytucjami, w rozumieniu art. 23 ust. 7 dyrektywy 2004/18, są laboratoria testowe i kalibracyjne, oraz instytucje posiadające uprawnienia w zakresie wydawania certyfikatów i przeprowadzania inspekcji, które spełniają wymagania stosownych norm europejskich. Zamawiający powinni akceptować wszystkie certyfikaty wydane przez takie uznane instytucje, działające w innych państwach członkowskich. Oznacza to, że zamawiający nie mogą żądać, by oferowane produkty czy usługi były opatrzone certyfikatem wydanym przez właściwą instytucję, działającą na terenie państwa, w którym zamawiający ma siedzibę i przeprowadza postępowanie przetargowe.



Z komentowanych przepisów wynika, że **wykonawca może skorzystać z jakiegokolwiek środka dowodowego w celu dowiedzenia, że proponowany sposób realizacji zamówienia odpowiada wymogom określonym w specyfikacji technicznej.** Zamawiający nie może zatem samodzielnie określić, jakiego rodzaju dowody uzna za dopuszczalne, a z jakich oferent nie powinien korzystać. Podobnie ustawodawca krajowy nie może w drodze przyjętych aktów prawnych ograniczać wykonawców w zakresie stosowanych środków dowodowych. Suma przedstawionych dowodów musi jednak w sposób zadowalający przekonać zamawiającego o zgodności oferowanych dóbr z przedstawionymi przez niego wymogami. **Zamawiający, który nie uznał dowodów przedstawionych przez wykonawcę lub stwierdził, że nie są one przekonujące, powinien uzasadnić swoją decyzję.**

Artykuł 23 ust. 8 dyrektywy 2004/18 stanowczo stwierdza, że specyfikacje techniczne nie mogą zawierać odniesienia do konkretnej marki, ani źródła, znaku handlowego, patentu, typu, pochodzenia lub produkcji, które mogłyby prowadzić do uprzywilejowania lub wyeliminowania niektórych przedsiębiorstw albo produktów. Zamawiający powinien samodzielnie opisać przedmiot zamówienia, zgodnie z zasadami określonymi w art. 23 ust. 3 dyrektywy 2004/18. Dopiero w sytuacji, gdy zamawiający nie jest w stanie w sposób dostatecznie precyzyjny i zrozumiały przedstawić charakterystyki przedmiotu zamówienia ani w trybie samodzielnego opisu, ani też poprzez odwołanie się do norm lub wspólnych specyfikacji, może odnieść się do konkretnej marki, patentu, produkcji itp., zawsze jednak uzupełniając opis słowami „lub równoważny”. Komentowany przepis wyraźnie wskazuje na wyjątkowość takiego sposobu sporządzania specyfikacji technicznej. Jeśli nie zaistnieje taka wyjątkowa sytuacja, a zamawiający dokona takiego odniesienia w specyfikacji, nawet przy użyciu słów „lub równoważny”, może się narazić na zarzut naruszenia prawa wspólnotowego i zasady uczciwej konkurencji.

Jeśli zamawiający dokonuje opisu przedmiotu zamówienia z pominięciem jego cech obiektywnych, a posługuje się zestawem cech i właściwości przynależnych do konkretnego produktu, usługi, technologii czy znaku handlowego, to w ten sposób utrudnia uczciwą konkurencję.

Materiały i wyroby „równoważne” w ustawie Prawo zamówień publicznych

Ustawa Prawo zamówień publicznych zobowiązuje zamawiającego do opisywania przedmiotu zamówienia w sposób zapewniający uczciwą konkurencję, oraz określania wymagań technicznych stawianych dostarczaniem towarom lub świadczonym usługom, zgodnie z potrzebami zamówienia. W praktyce objawia się to w tym, że zamawiający nie może ograniczać możliwości złożenia oferty do jednego produktu, bo istotne jest, aby przedmiot zamówienia został opisany w sposób neutralny i nieutrudniający uczciwej konkurencji.

Przepis art. 29 ust. 1 P.z.p. stanowi, że *przedmiot zamówienia opisuje się w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wszystkie wymagania i okolicz-*

ności mogące mieć wpływ na sporządzenie oferty (definicja pozytywna). Przepisy dwóch następnych ustępów zawierają definicję negatywną. Przepis ust. 2 stanowi, że *przedmiotu zamówienia nie można opisywać w sposób, który mógłby utrudniać uczciwą konkurencję. Zaś przepis ust. 3 stanowi, że 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”, a zamawiający, będąc zobowiązanym do dopuszczenia, ma wykazać kryteria (cechy) uznawane przez niego za równoważne. Wymóg wynikający z ust. 3, podobnie jak inne, ma charakter bezwzględny, powodujący negatywne skutki dla oceny czynności zamawiającego, w razie nie zastosowania się do tego wymogu.*

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 równoważności 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.

Dlatego też, istotną czynnością zamawiającego jest dokonanie opisu wymagań w zakresie równoważności produktów przez wskazanie tych cech, które mają dla zamawiającego kluczowe znaczenie. Dlatego też **dla stwierdzenia faktu nieprawidłowości w opisie przedmiotu zamówienia wystarczy jedynie zaistnienie możliwości utrudniania uczciwej konkurencji, niekoniecznie zaś realne uniemożliwienie takiej konkurencji.**

Krajowa Izba Odwoławcza przy Prezesie Urzędu Zamówień Publicznych 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 wskazu-*

jąc 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.

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.

Zakaz wyrażony w art. 29 ust. 2 ustawy Prawo zamówień publicznych, że przedmiotu zamówienia nie można opisywać w sposób, który mógłby utrudniać uczciwą konkurencję, nie oznacza konieczności nabycia przez zamawiającego dostaw, usług czy robót budowlanych nieodpowiadających jego potrzebom zarówno co do jakości, funkcjonalności czy wymaganych parametrów technicznych, a jedynie nakazuje dopuścić konkurencyjne dostawy, usługi czy roboty budowlane, które będą spełniać postawione wymagania w odniesieniu do przedmiotu zamówienia. Dlatego bardzo istotną czynnością zamawiającego jest dokonanie opisu przedmiotu zamówienia przez wskazanie tych jego cech, które mają dla zamawiającego kluczowe znaczenie. Oznacza to jednocześnie, iż **zamawiający musi uzasadnić odmowę przyjęcia zaoferowanych produktów przez wskazanie, jakich wymagań równoważności nie spełniają zaoferowane produkty**.

Zamawiający nie może po podpisaniu umowy doprecyzowywać wymagań postawionych w SIWZ, które by wskazywały na żądanie nowych wymagań dla opisanych robót, urządzeń bądź urządzeń równoważnych, wcześniej nieokreślonych w SIWZ. Oznacza to, iż **zamawiający nie dookreślając wcześniej wymagań dotyczących technologii i funkcjonalności wymaganych dla robót, czy urządzeń równoważnych, nie może ich następnie oceniać na etapie wykonawstwa**. Tym samym wykonawca, oferując roboty, czy urządzenia odpowiadające pod względem wymaganych parametrów wymaganiom określonym w SIWZ, postępuje zgodnie z wymaganiami zamawiającego. Na marginesie należy zwrócić uwagę, że dopuszczenie w SIWZ rozwiązania równoważnego nie może oznaczać, że inne zaproponowane w ramach tej równoważności roboty, czy urządzenie ma spełniać wszystkie para-

metry konkretnego urządzenia, określonego producenta, przyjęte przez projektanta. Takie rozumienie równoważności zaprzeczyłoby istocie przyjętej w ustawie P.z.p. regulacji i naruszałoby zasadę równego traktowania wykonawców i uczciwej konkurencji.

Trudno odmówić wykonawcy „równoważności” zaproponowanych robót, czy urządzeń, szczególnie przy pozytywnej opinii autora projektu, czy profesjonalnej osoby uznawanej za znawcę przedmiotu, przy czym parametry równoważności nie mogą być gorsze od parametrów ujętych w dokumentacji projektowej i powinny zachowywać podstawowe wymogi dotyczące zaprojektowanej technologii, jak również warunki eksploatacyjne, czy inne wymagania określone w SIWZ. Nie oznacza to konieczności nabycia przez zamawiającego urządzeń, produktów, czy materiałów budowlanych nieodpowiadających jego potrzebom, zarówno co do jakości, funkcjonalności czy wymaganych parametrów technicznych, a jedynie nakazuje przyjęcie produktów służących do tego samego celu, oraz o porównywalnych (ekwiwalentnych) właściwościach i jakości.

Zamawiający musi wyraźnie wskazać uzasadnienie odmowy przyjęcia zaoferowanych produktów przez wskazanie, jakich wymagań równoważności one nie spełniają.

Chociaż nie można w sposób obiektywny i do końca jednoznaczny zmierzyć równoważności rozwiązań alternatywnych, jeśli w SIWZ nie wskazano parametrów równoważności, to **nie można również wymagać by równoważny produkt miał wszystkie identyczne cechy produktu wskazanego w SIWZ**. Należy jednak podkreślić, że to na wykonawcy – powołującym się na rozwiązania równoważne – ciążyć będzie wykazanie dowodu, iż oferowane dostawy, usługi lub roboty budowlane zgodne są z wymaganiami zamawiającego. Ustawa P.z.p. nie określa, za pomocą jakich dowodów wykonawca ma wykazać, że jego rozwiązania są równoważne, a więc wybór dowodów leży po stronie wykonawcy.

Dowodzenie tego typu równoważności nie jest de facto zmianą w treści oferty, a w związku z tym nie zachodzi konieczność modyfikacji specyfikacji istotnych warunków zamówienia (SIWZ).

Raport Komisji EFCA



Krzysztof
BOKOWY
członek SIDiR od 2007 r.

Koniec 2010 i początek 2011 roku to czas intensywnej pracy „mojej” Komisji ds. przyszłości konsultingu inżynierskiego. Jak poprzednio pisałem brałismy jako Stowarzyszenie SIDiR czynny udział w pracach tej Komisji, również poprzez wypełnianie i analizę ankiet oraz prezentacje danych statystycznych dot. aktywności na lokalnych rynkach usług konsultingowych w Europie. Wypadamy na tym tle całkiem dobrze, co tylko pozytywnie nastraja do ważnych, nadchodzących wydarzeń, jakim bez wątpienia będzie objęcie Prezydencji przez Polskę w Unii Europejskiej w 1 lipca tego roku. Pewnie i można zapytać się ale jaki to ma związek z naszym biznesem, z codziennym zmaganiem się z wyzwaniami technicznymi, organizacyjnymi na realizowanych projektach, czy też trudną walką o nowe zlecenia i terminowe płatności?

5. APPENDIX: MAIN EUROPEAN DEMOGRAPHIC TRENDS AND DATA

Projections – EU25

Projections for EU's population trend 2005-2050				
in thousands	2005-2050	2005-2010	2010-2030	2030-2050
Total population	-8659	5563	5312	-19534
Percentage change	-1,9%	1,2%	1,1%	4,2%
Children (0-14)	-13811	-2304	-6080	-5427
Percentage change	-18,6%	-3,1%	-8,5%	-8,2%
Young people (15-24)	-14035	-2383	-6663	-4990
Percentage change	-24,3%	-4,1%	-12,0%	-10,2%
Young adults (25-39)	-24867	-3896	-14883	-6088
Percentage change	-25,0%	-3,9%	-15,6%	-7,5%
Adults (40-54)	-18666	4116	-10029	-12754
Percentage change	-19,0%	4,1%	-9,8%	-13,8%
Older workers (55-64)	4721	4973	8717	-8969
Percentage change	9,1%	9,5%	15,3%	-13,6%
Elderly people (65-79)	25688	1947	22281	1460
Percentage change	44,5%	3,4%	37,3%	1,8%
Frail elderly (80+)	32311	3109	11969	17233
Percentage change	171,6%	16,5%	54,0%	50,8%
Source : EUROSTAT, 2004				

Źródło: 1. Komunikat Komisji Europejskiej COM(2006) 571 Demograficzna przyszłość Europy – przekształcić wyzwania w nowe możliwości

Właśnie pomocą w udzieleniu odpowiedzi na te zagadnienia ma służyć Raport jaki opracowała Komisja. Raport to posumowanie pracy i analiz szeregu bardzo ciekawych zagadnień, którymi zajęła się Komisja, a o których już uprzednio pisałem. Po pierwsze uświadamiamy sobie, że efekty globalizacji dosięgają naszego codziennego życia. Jest nas na świecie ponad 6 mld a szacuje się, że całość populacji wzrośnie do 9 mld w roku 2050. Niestety Europa na tym tle starzeje się mocno. Szacowane jest że praktycznie do roku 2050 nie wzrośnie łącznie na liczbę ludności w krajach EU (obecnie jest na poziomie ok. 500 mln).

Po analizie danych demograficznych zamieszczonych w załączonych tabelach z Komunikatu Komisji Europejskiej widać wyraźnie, że konieczne jest wydłużanie wieku aktywności zawodowej oraz że nastąpi znaczny wzrost migracji ludności. Te czynniki z kolei stymulują kierunek rozwoju usług inżynierskich w obszarach dot. urbanizacji, rewitalizacji dużych ośrodków miejskich i stref przemysłowych i projektów związanych z szeroko rozumianą ochroną zdrowia. Wyzwania niosą też nowe technologie praktycznie w każdej dziedzinie. Ale również to pewien sygnał, że szanse mają nieduże i średniej wielkości firmy rodzinne, gdzie łatwiej jest o wzajemne zrozumienie i tak obecnie propagowaną „solidarność pokoleniową”.

Dołożmy do tych danych demograficznych szacunki niezbędnych nakładów finansowych na wypełnianie powstałych luk inwestycyjnych w infrastrukturze i energetyce w ostatnich dekadach ubiegłego wieku.

Wg przeprowadzonych badań i analiz są to kwoty 1,3 Trylionów \$ US – w Europie do 2030 r., z tego w samych Niemczech ich wartość ocenia się na poziomie 90 bilionów \$ US.

Przed 2050 rokiem 75% populacji światowej napotka duże problemy z zaopatrzeniem w wodę pitną. Niedobory inwestycyjne w tym zakresie sięgają 810 bilionów \$ US dla Europy Zachodniej na lata 2006-2025 r. Nie pisze tutaj o dość dobrze zdiagnozowanych i znanych już u nas problemach z ograniczaniem emisji CO².

To rzeczywiście brzmi groźnie ale dla inżynierów konsultantów to istotny sygnał, że konieczne będą też duże zmiany w naszym działaniu. W raporcie zwraca się uwagę na szereg czynników, wykonano szczegółowe analizy SWOT ale ja chciałbym obecnie podkreślić trzy obszary istotne dla dalszego rozwoju:

- dostęp do finansowania,
- rozwój i mobilność kadry technicznej,
- integracja działań lobbingsowych.

Nasze działania jako inżynierów i konsultantów są bardzo ważne i potrzebne w skali globalnej mimo, że na co dzień dotyczą lokalnych tematów jak np. remont szkoły, modernizacja pompowni, czy budowa kolejnego biurowca. Oczywiście uczestniczymy też jako Projektanci, Inżynierowie-Rezydenci, Kierownicy Budów, Kosztorysanci, Konsultanci i Inżynierowie z różnych branż w dużych programach

Projection by countries	Population 1		Fertility 2		Life expectancy 3				Natural Increase 4		Net Migration 5		Old AgeDependency 6	
					Men		Woman							
	2005	2050	2004	2050	2004	2050	2004	2050	2004	2050	2004	2050	2004	2050
EU 25	459,5	449,8	1,5	1,6	73,7	80,5	80,4	85,6	211	-48351	1464	39710	24,5	52,8
PL	38,2	33,7	1,2	1,5	70,5	79,1	78,5	84,4	-26	-5022	-28	318	18,6	51

Source: EUROSTAT, 2004

Notes:

1 Population in million on January 1st (2050: trend scenario)

2 Number of children per woman (2004: estimate; 2050: trend scenario)

3 Life expectancy at birth in years (2050: trend scenario)

4 Difference between the number of live births and the number of deaths (2004: estimated annual flow, 2050: cumulative net migration between 2004 and 2050)

5 Estimation of net migration in thousands (2004: estimated annual flow, 2050: cumulative net migration between 2004 and 2050)

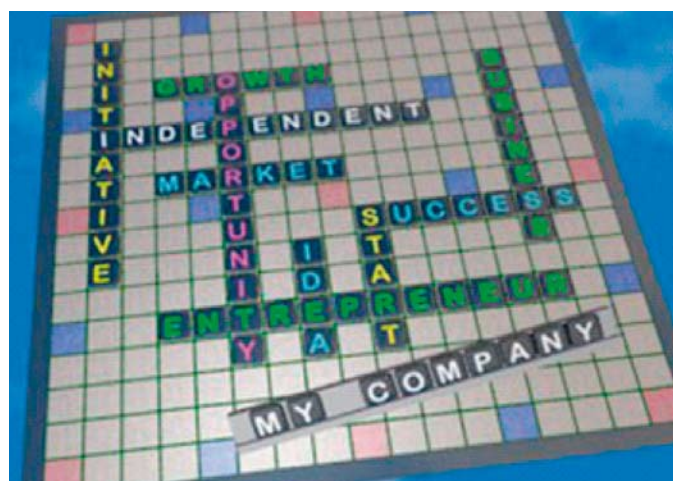
6 Number of people aged 65+ as percentage of people aged 15-64 (2050: trend scenario)

2. Oprac. Własne na podstawie Komunikatu Komisji Europejskiej COM(2006) 571

infrastrukturalnych, które przeobrażają nasz kraj dla przyszłych pokoleń. Ale te projekty są obecnie w fazie intensywnej realizacji a nowe są ciągle przedmiotem politycznych założeń.

Dlatego konieczna jest integracja działań promocyjnych dla naszych środowisk. I cieszę że nasze Stowarzyszenie jest na tym polu bardzo aktywne.

Raport planowny jest do zatwierdzenia przez komisję EFCA w lutym tego roku, a następnie przedstawiony zostanie Radzie Dyrektorów. Tak zatwierdzony dokument trafi do narodowych stowarzyszeń a więc i do nas prawdopodobnie na początku kwietnia 2011r. Mam nadzieję, że zachęciłem Czytelników do zapoznania się tym ciekawym dokumentem.



4. EFCA Bulletin -22-11-2010

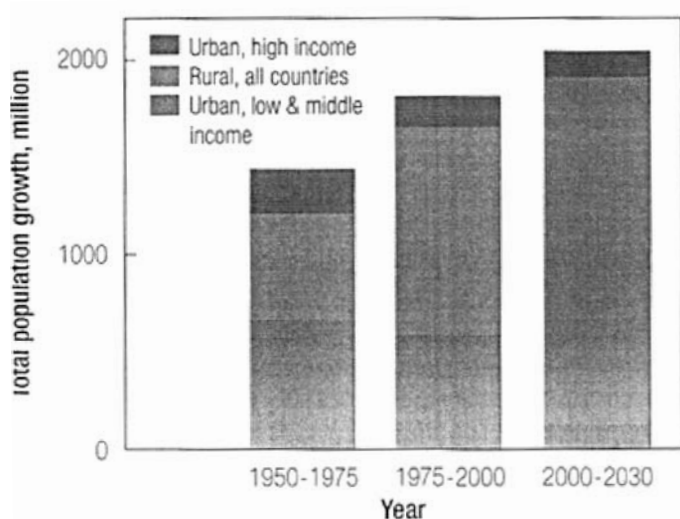


Fig. 4 - Population growth – rural/urban/income split.

3. Oprac. autorskie Alison Eades z testku dla EFCA – "Creating a future "

Ale nadal powraca pytanie, na które szukamy odpowiedzi:

- Co zrobić aby przejąć pozycję Lidera nadchodzących zmian?

Może refleksje i uwagi autora zawarte w tym artykule są "mało inżynierskie", nie ma prostych wzorów i regułek do zastosowania – ale usprawiedliwiam się tym i mam nadzieję, że Czytelnicy to zaakceptują, że taka jest rola naszej Komisji d/s przyszłości konsultingu inżynierskiego. Chcemy, dzieląc się wzajemnie doświadczeniami, podtrzymywać i rozwijać tą istotną świadomość ogólnych wyzwań i zagrożeń, kształtujących nasze środowiska i społeczności, w którym na codzień żyjemy i pracujemy. I pomimo, że najczęściej każdy sam musi sobie radzić w bieżących sprawach biznesowych to odpowiedź na tak zadane pytanie musimy wypracować wspólnie w naszym Stowarzyszeniu.

Krzysztof Bokowy
krzysztof.bokowy@bilfinger.pl
styczeń 2011

Ceny w budownictwie

podsumowanie 2010 roku według danych systemu SEKOCENBUD



Mariola
GALA-VACQUERET
ekspert systemu SEKOCENBUD



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

Rok 2010 w budownictwie charakteryzował się dużą stabilnością cen zarówno czynników produkcji oraz robót budowlanych, jak i cen budowanych obiektów – szczególnie kubaturowych. Wyraźnie widać to na zaprezentowanych wykresach porównawczych.

Bezpośredni wpływ na cenę obiektów budowlanych mają koszty robocizny, materiałów, sprzętu, kosztów pośrednich i w niewielkim stopniu zysk kalkulowany przez wykonawców.

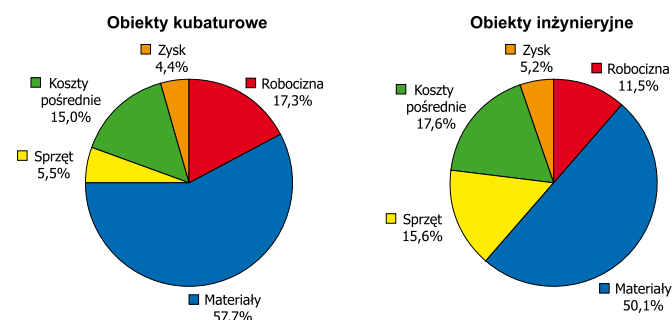
Na wykresie 1 przedstawiono strukturę kosztów w cenie obiektów kubaturowych i inżynierskich – widać na nim, jak znaczne są różnice udziału robocizny, materiałów i sprzętu w tych obiektach. W obiektach kubaturowych decydujący jest koszt materiałów (ok. 58%), a w obiektach inżynierskich udział materiałów w cenie jest mniejszy (ok. 50%), natomiast wzrasta udział sprzętu do ok. 16%.

Koszt robocizny jest również zróżnicowany w zależności od rodzaju obiektów: w kubaturowych wynosi ponad 17%, a w inżynierskich – tylko ok. 11%.

Dalsze wykresy (nr 2, 3, 4) pokazują, iż zmiany cen materiałów, stawek robocizny i sprzętu w ciągu całego 2010 roku były minimalne (do $\pm 2\%$). Jedynie ceny materiałów elektrycznych w ciągu roku wzrosły średnio aż o 16,5% w stosunku do cen z końca roku 2009.

W przypadku cen obiektów należy zauważyć, iż obiekty inżynierskie (wykres 9) wykazały większą dynamikę zmiany cen niż obiekty kubaturowe (wykresy 5, 6 i 8). Na wykresie 7 widać, jak cena wybudowania 1 m² p.uż. przykładowego domu jednorodzinnego zmalała (w niewielkim stopniu) w stosunku do kosztów jego wybudowania w poziomie cen IV kwartału 2009 r. Najniższa cena omawianego domu wystąpiła w I i II kwartałach ub. roku, natomiast w IV kwartale odnotowano lekki wzrost.

Wykres 1

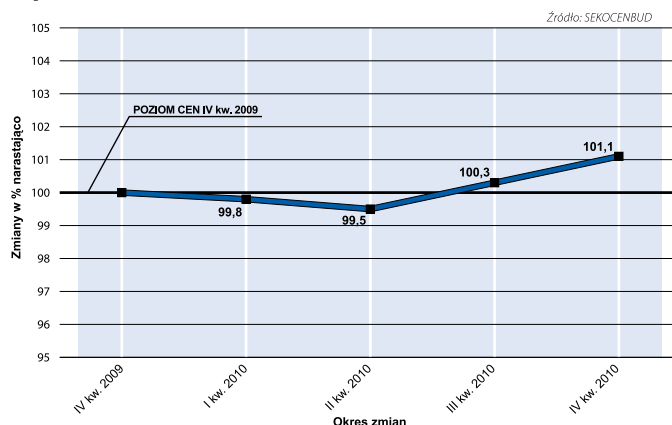


Przyczyny takiego stanu rzeczy to przede wszystkim kryzys światowej gospodarki, wzrost bezrobocia w kraju, długa zima oraz kilkakrotne powodzie.

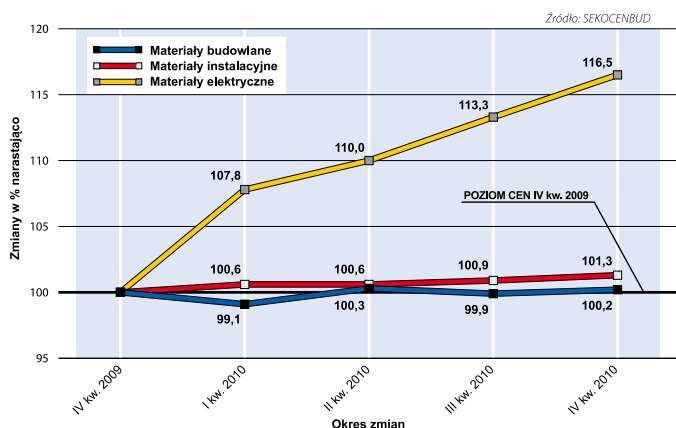
Prognozy krótkoterminowe wskazują na to, iż rok 2011 będzie dla budownictwa bardziej optymistyczny.

Omówione zmiany cen czynników produkcji i obiektów budowlanych zostały opracowane na podstawie informacji systemu SEKOCENBUD (publikowanych w cyklicznych wydawnictwach).

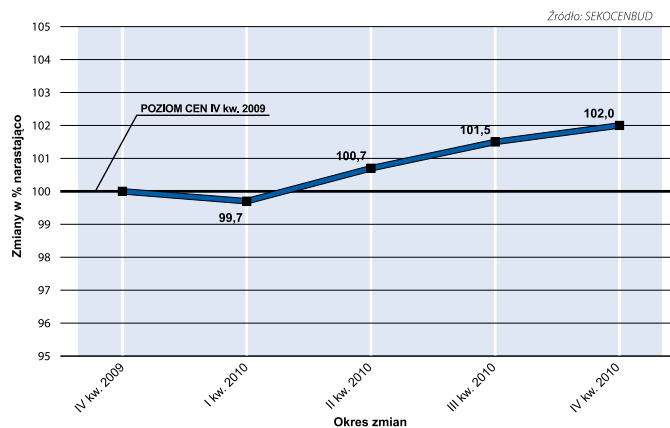
Wykres 2



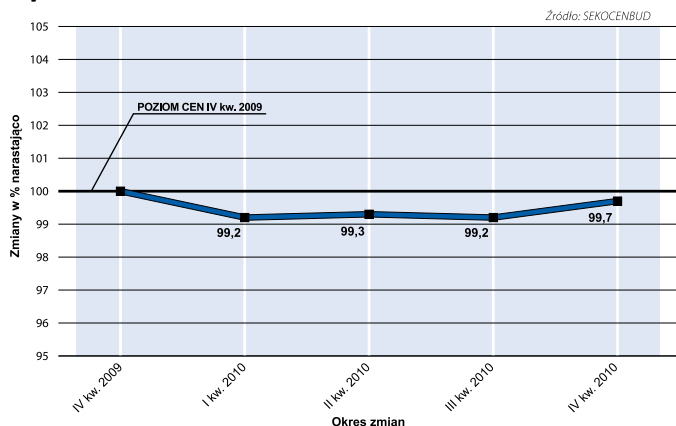
Wykres 3



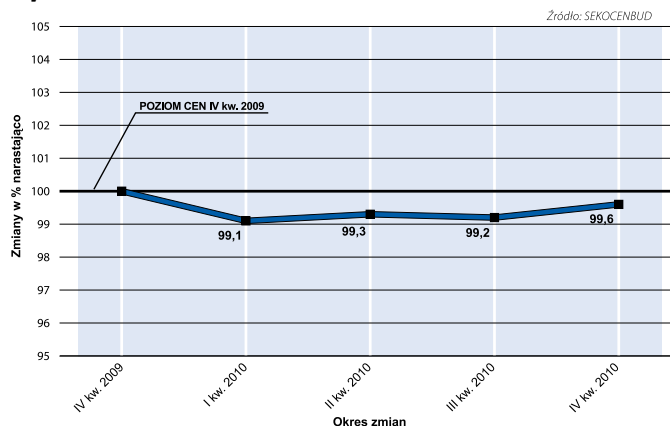
Wykres 4



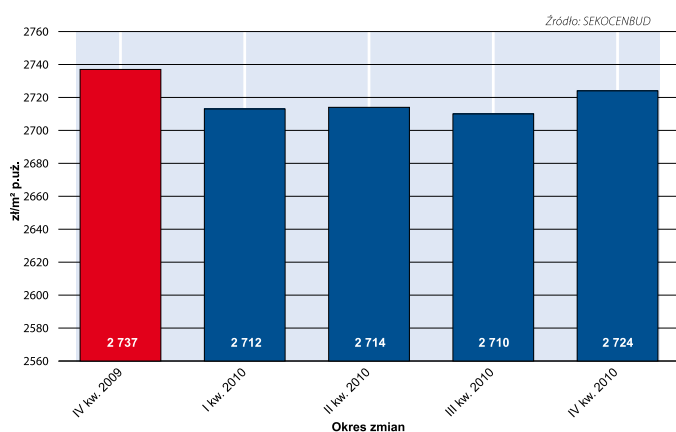
Wykres 5



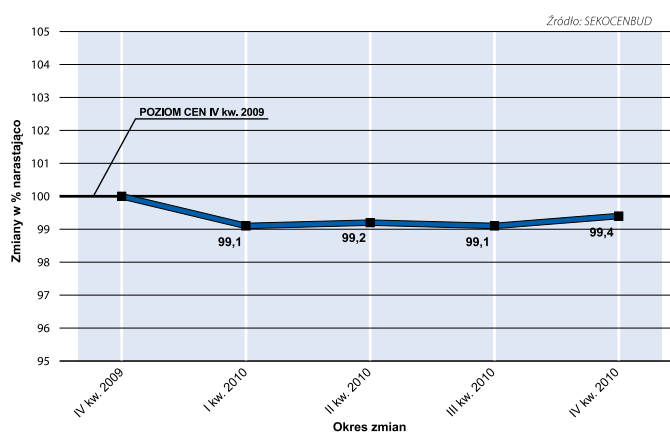
Wykres 6



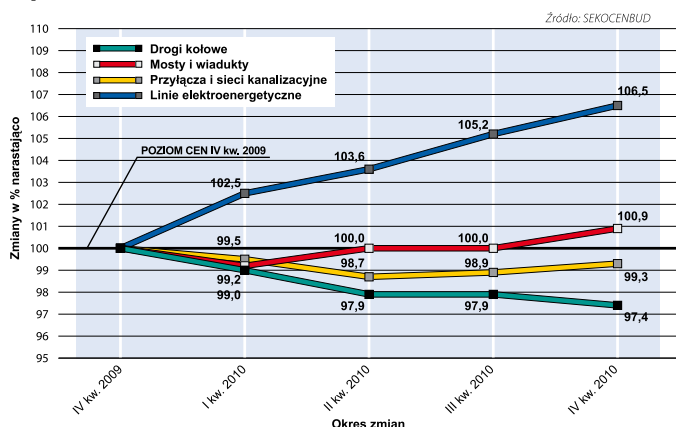
Wykres 7



Wykres 8



Wykres 9



Powyższy materiał stanowi skrót wystąpienia na konferencji „Rynek budowlany i ceny – w badaniach i w statystyce” (styczeń 2011 r.) organizowanej comiesięcznie przez Fundację Wszechnicy Budowlanej (Warszawa, ul. Mokotowska 4/6) oraz Ośrodek Wdrożeń Ekonomiczno-Organizacyjnych Budownictwa PROMOCJA Sp. z o.o. (Warszawa, ul. Migdałowa 4).

Kodeks etyczny rozjemcy

Czy jest potrzebny?



Małgorzata
ROGOWICZ-ANGIERMAN
Rozjemca SIDiR, Prezes Sądu
Arbitrażowego przy SIDiR

Po jedenastu latach funkcjonowania Komisji Rozjemczych w sporach powstałych w toku inwestycji budowlanych realizowanych według warunków kontraktowych opracowanych przez FIDIC, uważam, że ten sposób rozstrzygania sporów nie jest wolnym od ryzyk dla rozjemców i stron uczestniczących w takim postępowaniu. Dylematy natury etycznej, z którymi musi zmierzyć się rozjemca, powinny być mu znane tak jak i pozostałym stronom.

Aczkolwiek klauzule 20.2 – 20.4 ogólnych warunków kontraktowych wraz z Ogólnymi Warunkami Umowy o Rozjemstwie i Zasadami Proceduralnymi ustalają ogólne zasady działania rozjemców i komisji rozjemczej, jednak nie odpowiadają na szereg pytań co do zasad moralnych. Kodeks Etyki Rozjemcy określałby standardy etyczne według, których rozjemca ma postępować wykonując powierzone mu obowiązki. Kodeks powinien być przewodnikiem dla rozjemców i dla podmiotów korzystających z rozjemstwa, promując rozjemstwo jako skuteczną metodę rozwiązywania sporów (obok mediacji czy koncyliacji). Kodeks nie ustanawia sztywnych reguł ale odnosi się do generalnych norm etycznych, nie naruszając w żaden sposób zasad postępowania wynikających z obowiązującego prawa, umowy trójstronnej wiążącej rozjemcę ze stronami sporu, czy innych wewnętrznych norm np. Kodeksu Inżyniera Konsultanta.

Stowarzyszenie Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców przyjęło Kodeks Inżyniera Konsultanta, Kodeks Etyki Arbitra, a teraz dbając o najwyższy poziom usług świadczonych przez rozjemców, rekomendowanych przez Stowarzyszenie poprzez umieszczenie na liście rozjemców SIDiR, podejmuje działania dla opracowania takiego kanonu etycznego.

Czy jest taka potrzeba?

Moim zdaniem – tak. Kodeksy etyczne są tworzone w celu odpowiedzi rzeczywistym lub spodziewanym konfliktom moralnym, a nadto przyjmowane przez każdego członka jako moralne normy postępowania, które chciałby by były przestrzegane i stosowane przez niego i innych członków organizacji. Stowarzyszenie i jego rozjemcy są osobami o wysokich kwalifikacjach profesjonalnych, ale o odmiennych celach, w różny sposób pojmujący wypełnianie swoich obowiązków. Ta różnorodność, będąc zaletą i wzbogacając Stowarzyszenie, w przypadku komisji rozjemczej może stać się przeszkodą w jej działaniu. Dlatego czas na zastanowienie się jak oceniają rozjemców pozostali uczestnicy postępowania rozjemczego, w jaki sposób możemy zapewnić jasne i transparentne zasady działania.

By dać początek tej dyskusji proponuję następujące zagadnienia do rozważenia i uwzględnienia w naszym przyszłym Kodeksie rozjemcy:

1. Rozjemca jest obowiązany postępować bezstronnie i sprawiedliwie w stosunku do stron postępowania.
2. Rozjemca podejmuje się obowiązków w sprawach, co do których ma wiedzę, doświadczenie.
3. Rozjemca podejmuje się obowiązków, o ile nie jest związany innymi zobowiązaniami, uniemożliwiającymi podjęcie bez zbędnej zwłoki działań w komisji rozjemczej.
4. Rozjemca jest zobowiązany do powstrzymania się od jakichkolwiek kontaktów prywatnych ze stronami postępowania, które mogły by naruszyć jego niezależność i bezstronność. Poza przesłuchaniami stron, rozjemca może porozumiewać się ze stronami w formie pisemnej.
5. Wynagrodzenie rozjemcy musi być racjonalne i uzasadnione uwzględniając wszystkie okoliczności sprawy. Rozjemca ma obowiązek wyjaśnić podstawy wyliczenia honorarium. Rozjemca nie będzie przyjmował od którejkolwiek ze stron prezentów, upominków itp.
6. Rozjemca nie będzie wpływał na stronę w celu powierzenia mu obowiązków rozjemcy.
7. Rozjemca dążyć będzie do przeprowadzenia postępowania i wydania decyzji, bez zbędnej zwłoki.

Powyższy katalog zasad nie wyczerpuje wszystkich problemów, z którymi musimy się zmierzyć w rozjemstwie, toteż mam nadzieję, że stanie się on załącznikiem dyskusji nad rolą i pozycją rozjemstwa w Polsce, oraz zasadami postępowania rozjemców.

**Stowarzyszenie
Inżynierów
Doradców
i Rzecznawców
(SIDiR)**

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



Sąd Arbitrażowy działający przy Stowarzyszeniu Inżynierów Doradców i Rzecznawców (SIDiR), z siedzibą w Warszawie, został powołany uchwałą Zarządu SIDiR z dnia 9 kwietnia 2005 roku.

Celem działania Sądu jest polubowne rozstrzyganie sporów powstałych w związku z realizacją inwestycji budowlanych, w szczególności realizowanych w oparciu o Warunki Kontraktowe.

Postępowanie polubowne pozwala uniknąć długotrwałej i skomplikowanej procedury sądowej.

Regulamin Sądu Arbitrażowego przy Stowarzyszeniu Inżynierów Doradców i Rzecznawców (SIDiR) jest dostępny w siedzibie SIDiR i na stronie internetowej: www.sidir.pl





Stowarzyszenie Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców

ul. Trębacka 4, lok. 429, 00-074 Warszawa
tel./fax +48 22 826 16 72, tel./fax +48 22 826 56 49
e-mail: biuro@sidir.pl www.sidir.pl

Szanowni Państwo, **Stowarzyszenie Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR)** wyłączny reprezentant FIDIC w Polsce ma zaszczyt zaprosić Państwa do wzięcia udziału w nowym cyklu szkoleń otwartych poświęconych problematyce FIDIC.

Celem szkoleń jest pogłębione wprowadzenie w tematykę zasad FIDIC powszechnie stosowanych w umowach międzynarodowych (kontraktach finansowanych ze środków unijnych czy Bank Światowy) oraz coraz częściej krajowych (w szczególności w obszarze zamówień publicznych).

Szkolenia skierowane są do wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego!

Szkolenia odbędą się w godzinach 10-16 i drugiego dnia 9-15 w budynku KIG przy ul. Trębackiej 4 w **Warszawie**.

Koszt szkolenia: 1000 PLN + 23% VAT od osoby obejmuje:

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

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

Zgłoszenia prosimy dokonywać na karcie uczestnictwa. Wzór karty znajdują Państwo na naszej stronie internetowej:

www.sidir.pl/szkolenia

Karta zgłoszenia uczestnictwa w szkoleniu otwartym SIDiR

- ☐ 12-13 kwietnia 2011 r.: „Wprowadzenie do Warunków Kontraktowych FIDIC”
- ☐ 11-12 maja 2011 r.: „Zarządzanie budową na podstawie Warunków Kontraktowych FIDIC”
- ☐ 8-9 czerwca 2011 r.: „Przygotowanie i realizacja zamówienia publicznego na roboty budowlane z wykorzystaniem Warunków Kontraktowych FIDIC”

Nazwisko i imię _____

Firma _____

Adres _____

Telefon _____ Fax _____ e-mail _____

Stanowisko _____

Dane do faktury

Nazwa firmy _____

Adres _____

NIP _____

PŁATNOŚĆ

Płatności należy dokonać 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia.

Nr konta: 10 1090 1043 0000 0000 0500 0633

Nr ewidencyjny w rejestrze instytucji szkoleniowych: 2.14.00002/2009