

BIULETYN Konsultant



nr 22, sierpień 2011

Temat dnia

str. 2

**Polski ryczałt? ...
Kontrakt obmiary? ... Czy? ...**

str. 3

**Wykładnia IZ PO IiŚ a Uchwała
Krajowej Izby Odwoławczej
KIO/KU/108/10 – uwagi**

str. 4

**Nowy Regulamin Arbitrażowy
UNCITRAL**

str. 8

**Kryterium najniższej ceny trudne
do wyeliminowania**

str. 11

**Konferencja w Berlinie
Wystąpienie europejskich firm
konsultingowych**

str. 13

**Raport ze spotkania YP EFCA
w Berlinie z dnia 26 maja 2011 r.**

str. 15

**Budowa okiem coacha i mediatora
Kierownik budowy – też Człowiek**

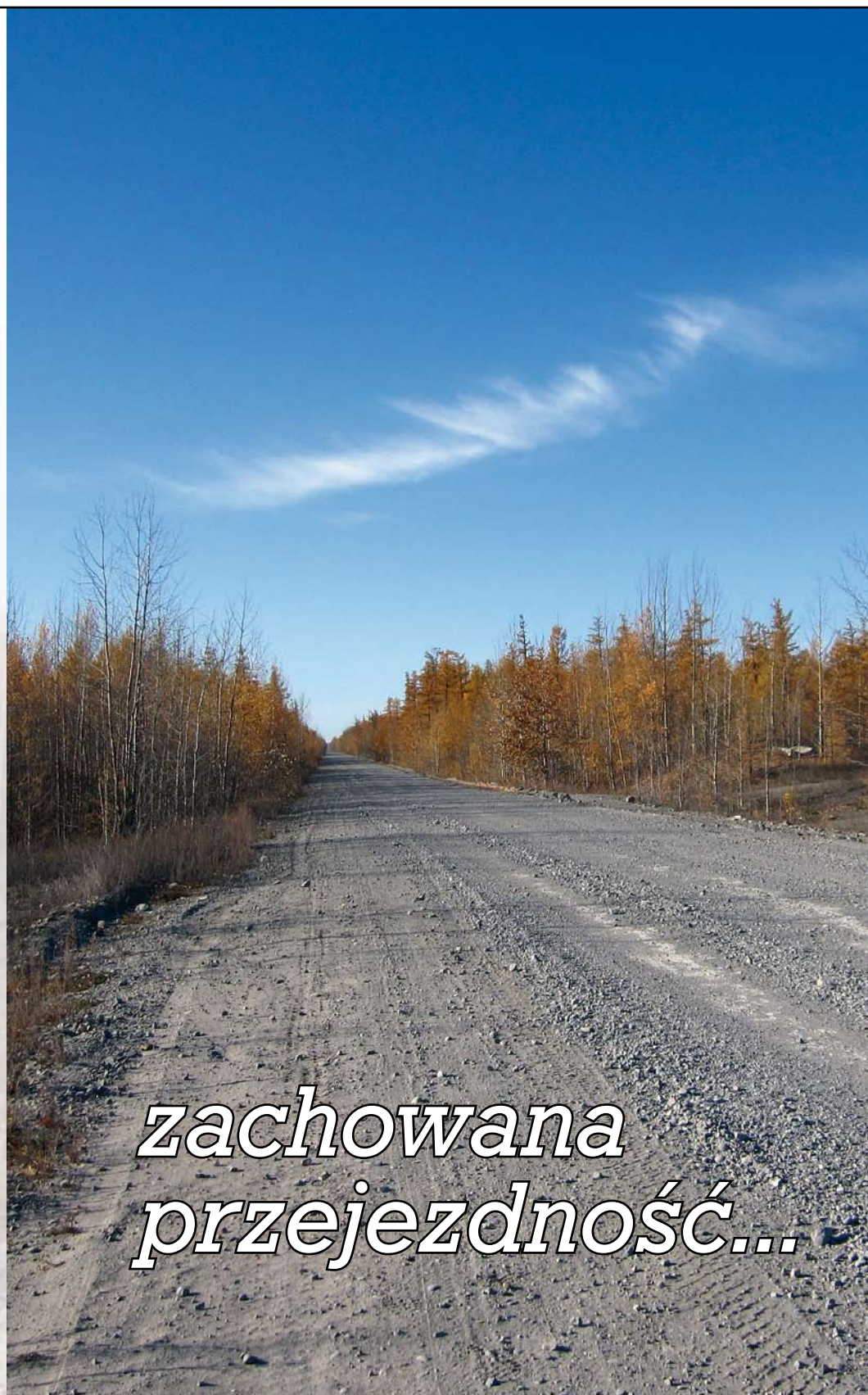
str. 17

**Dobre praktyki – dobra wola
czy konieczność?**

str. 18

Aktualności

str. 19



*zachowana
przejezdność...*

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 – celu dla którego zamówienie zostało ogłoszone. 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. 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. **Zamawiający, który nie uznał dowodów przedstawionych przez wykonawcę lub stwierdził, że nie są one przekonujące, powinien uzasadnić swoją decyzję (art. 6 k.c.).**



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

Adres: ul. Trębacka 4 lok. 429, 00-074 Warszawa,
tel./fax.: +48 022 826 16 72, tel./fax.: +48 022 826 56 49, e-mail: biuro@sidir.pl

Kolegium redakcyjne: Zbigniew J. Boczek (redaktor naczelny)

Członkowie: Małgorzata Rogowicz-Angierman, Grażyna Łuka-Doktorska, Włodzimierz Kiernożycki, Tomasz Latawiec

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

Polski ryczałt? ... Kontrakt obmiary? ... Czy? ...

Wyczytane z SIWZ zamawiającego



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

W odpowiedzi na pytanie Wykonawcy zadane w trybie art. 38 ust. 1 Pz.p., Zamawiający potwierdza, że zgodnie ze wskazówkami Międzynarodowej Federacji Inżynierów Konsultantów, zamieszczonymi w ramach Warunków Kontraktowych dla Robót Inżynieryjno-budowlanych, projektowanych przez Zamawiającego (Czerwony FIDIC) wskazano w uwagach do Rozdziału 14, że dla kontraktu ryczałtowego w ramach Warunków Szczególnych Kontraktu zalecane jest wykreślenie w całości zapisów Klauzuli 12, skreślenie zapisów Klauzuli 13.3 i zastąpienie jej treścią „Po zleceniu i zatwierdzeniu Zmiany Inżynier będzie postępował zgodnie z Klauzulą 3.5 celem uzgodnienia i ustalenia Korekty Ceny Kontraktowej oraz planu płatności na mocy Klauzuli 14.4. Taka korekta uwzględni uzasadniony zysk i weźmie pod uwagę wniośki, jakie Wykonawca może postawić na mocy Klauzuli 13.2”, a także wykreślenie zapisów Klauzuli 14.1 (a) i zastąpienie ich brzmieniem – „cena Kontraktowa będzie ceną ryczałtową, podaną jako Zatwierdzona Kwota Kontraktowa i będzie podlegała korekcie zgodnie z Kontraktem”.

Zamawiający wskazuje jednak, że zalecenie to nie ma charakteru obligującego go do wprowadzenia powyższych zmian do Warunków Szczególnych Kontraktu i że nie zgadza się on ze stanowiskiem Wykonawcy, aby brak wprowadzenia ww., sugerowanych Zamawiającemu zmian do Warunków Szczególnych Kontraktu, mógł przyczynić się do powstania „ewentualnych sytuacji spornych w zakresie różnic obmiarowych poszczególnych rodzajów Robót”.

W ocenie Zamawiającego pozostanie w Kontrakcie dotychczasowego brzmienia Klauzul 12, 13.3, a nawet 14.1 (a) nie spowoduje zmiany charakteru ryczałtowego wynagrodzenia Wykonawcy. Kwota wynagrodzenia ryczałtowego odpowiadać ma bowiem jedynie treści oferty Wykonawcy i tylko w stosunku do zakresu robót określonego w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia. Jest zaś oczywiste, że w trakcie dynamicznego procesu budowlanego, w stosunku do przekazanego Wykonawcy projektu, mogą – i najprawdopodobniej będą – zachodzić różne, trudne do określenia zmiany powodujące zwiększenie lub zmniejszenie kwoty, do której w końcowym efekcie, będzie uprawniony Wykonawca.

Zarówno w przypadku braku zmiany dotychczasowych Warunków Szczególnych Kontraktu, jak i w przypadku

uwzględnienia sugestii Wykonawcy, zmiany wynagrodzenia należnego Wykonawcy odbywać się będą zgodnie z Kontraktem i oba ww. modele, w przypadku wystąpienia różnic obmiarowych, takie zmiany umożliwiają.

W tym kontekście błędne jest więc stanowisko Wykonawcy, z którego wynika, że wyniki obmiary mogłyby mieć wpływ i dotyczyć wynagrodzenia za wyłącznie rozliczenie częściowe, ale już nie rozliczenie końcowe. To ostatnie bowiem będzie właśnie konsekwencją i dopełnieniem dokonywanych okresowo, w tym na podstawie obmiarów, wypłat wynagrodzenia należnego Wykonawcy. W związku z tym, że Zamawiający nie jest w stanie określić, czy i jakiego rozmiaru Zmiany będą miały miejsce w toku realizacji inwestycji, kwota rozliczenia końcowego może okazać się zarówno wyższa, niższa albo równa kwocie wynagrodzenia ryczałtowego.

Zamawiający nie zgadza się również ze stanowiskiem Wykonawcy, że to, iż ceny jednostkowe dla pozycji określonych w wycenionym Przedmiarze Robót mają być niezmiennie i stałe, może mieć zastosowanie do wynagrodzenia ryczałtowego tylko przy założeniu, że także ilości robót nie ulegną zmianie. Przyznanie zasadności takiemu stanowisku Wykonawcy oznaczałoby, że Zamawiający i Wykonawca nie zakładają żadnych zmian w stosunku do przedmiotu umowy, który musiałby być zrealizowany ściśle i tylko według przekazanego Wykonawcy projektu i tylko w oparciu o ofertę. Założenie takie jest nierealne i Zamawiający odniósł się do niego w powyższej części niniejszej odpowiedzi na zapytanie Wykonawcy.

Odpowiadając z kolei na ostatnią część zapytania Wykonawcy, czy Przedmiot Kontraktu, wyceniony przy zastosowaniu metody ryczałtowej wynagrodzenia, dotyczyć ma wyłącznie ilości robót wskazanych w wycenionym Przedmiarze Robót, zaś ewentualne zwiększenie lub zmniejszenie zakresu ofertowego stanowić ma podstawę dla Wykonawcy do żądania dodatkowego wynagrodzenia, Zamawiający wskazuje, że wynagrodzenie ryczałtowe nie dotyczy ilości robót wskazanych w wycenionym Przedmiarze Robót, lecz jest wynagrodzeniem za wykonanie Przedmiotu Kontraktu i to w interesie Wykonawcy jest dokonanie takiego przedmiaru, aby oferowana przez tego Wykonawcę cena ryczałtowa pozwalała mu na wywiązanie się z zawartej umowy, tj. na prawidłowe wykonanie Przedmiotu Kontraktu.

Zupełnie inną kwestią jest natomiast „zwiększenie lub zmniejszenie zakresu ofertowego”. Zamawiający nie przewiduje możliwości zwiększenia lub zmniejszenia zakresu oferty w trakcie realizacji Kontraktu. Oferta nie może podlegać jakimkolwiek zmianom, natomiast zmianom może ulec zakres robót i tylko w tym przypadku, w razie wszczęcia stosownej procedury Inżynier podejmie decyzję o zwiększeniu lub zmniejszeniu wynagrodzenia Wykonawcy.

Czekam na listy Czytelników
zbigniew.boczek@euoinstitut.pl

Wykładnia IZ PO IiŚ a Uchwała Krajowej Izby Odwoławczej KIO/KU/108/10 – uwagi



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

W lutym 2011 roku została opublikowana przez Instytucję Zarządzającą Programem Operacyjnym Infrastruktura i Środowisko Wykładnia dotycząca postępowań w zakresie zamówień publicznych. Wykładnia ta, odnosząc się do uchwały z dnia 14 stycznia 2011 roku (sygn. akt KIO/KU 108/10) oraz uchwały z dnia 23 grudnia 2010 roku (sygn. akt KIO/KU 103/10) Krajowej Izby Odwoławczej, stwierdzających, iż brak katalogu dokumentów potwierdzających spełnienie warunków udziału w postępowaniu w treści ogłoszenia o zamówieniu, zamieszczonym w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej, nie stanowi naruszenia art. 25 ust. 1, ani również art. 41 pkt 7 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku – Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2010 r. Nr 113, poz. 759 z późn. zm.), odmiennie od KIO zaleca bezwzględnie wpisywanie pełnego katalogu dokumentów potwierdzających spełnienie warunków udziału w postępowaniu w treści ogłoszenia o zamówieniu publikowanego w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

W ocenie IZ PO IiŚ istnieje prawdopodobieństwo przyjęcia w przedmiotowej sprawie odmiennej interpretacji przepisów unijnych przez służby Komisji Europejskiej, a co za tym idzie, nałożenia korekt finansowych. Zgodnie z *Komunikatem wyjaśniającym Komisji dotyczącego prawa wspólnotowego obowiązującego w dziedzinie udzielania zamówień, które są lub są częściowo objęte dyrektywami w sprawie zamówień publicznych* zasady równego traktowania i niedyskryminacji ze względu na przynależność państwową pociągają za sobą obowiązek przejrzystości, który zgodnie z orzecznictwem ETS *polega na zagwarantowaniu wszystkim potencjalnym oferentom odpowiedniego poziomu upublicznienia informacji umożliwiającego rynkowi usług otwarcie na konkurencję*.

U podstaw wskazanej Wykładni jest informacja o wyniku kontroli uprzedniej z dnia 10 grudnia 2010 roku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego w trybie przetargu nieograniczonego na wykonanie robót budowlanych w ramach projektu inwestycyjnego „Rozbudowa

infrastruktury portowej do obsługi statków ro-ro z dostępem drogowym i kolejowym w Porcie Gdynia”, przeprowadzonej przez Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych, nr UZP/DKUE/KU/238/10.

W świetle Informacji w ogłoszeniu zamieszczonym na tablicy ogłoszeń, na stronie internetowej zamawiającego oraz opublikowanym w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej zamawiający nie zawarł informacji, iż wykonawca wraz z ofertą powinien złożyć oświadczenie o spełnianiu warunków udziału w postępowaniu, określonych w art. 22 ust. 1 ustawy Pzp.

Ponadto, zamawiający w Sekcji III.2) ogłoszenia o zamówieniu – „Warunki udziału” oraz w rozdziale 5. specyfikacji istotnych warunków zamówienia – Warunki udziału w postępowaniu oraz opis sposobu dokonywania oceny spełniania tych warunków, dokonał opisu sposobu oceny spełniania warunków w zakresie: posiadania wiedzy i doświadczenia, dysponowania odpowiednim potencjałem technicznym oraz osobami zdolnymi wykonania zamówienia, sytuacji ekonomicznej i finansowej.

Na potwierdzenie spełniania opisanych warunków zamawiający żądał jedynie w SIWZ (rozdziale 6) następujących dokumentów:

- wykazu wykonanych w okresie ostatnich pięciu lat robót budowlanych, a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie, z podaniem ich rodzaju, wartości oraz daty i miejsca wykonania oraz dokumenty potwierdzające, że roboty te zostały wykonane zgodnie z zasadami sztuki budowlanej i zostały prawidłowo ukończone (sporządzonego zgodnie z załącznikiem do SIWZ),
- wykazu osób, które będą uczestniczyć w wykonywaniu zamówienia, w szczególności odpowiedzialnych za kontrolę jakości lub kierowanie robotami budowlanymi wraz z informacjami na temat ich kwalifikacji zawodowych i wykształcenia niezbędnych do wykonania zamówienia, wraz z informacją o podstawie do dysponowania tymi osobami (sporządzonego zgodnie z załącznikiem do SIWZ);
- oświadczenia potwierdzającego posiadanie przez ww. osoby wymaganych uprawnień,
- wykazu narzędzi i urządzeń technicznych dostępnych wykonawcy wraz z informacją o podstawie dysponowania tymi zasobami (sporządzonego wg wzoru stanowiącego załącznik do SIWZ),
- informacji banku lub spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej, w którym wykonawca posiada rachunek, potwierdzającej wysokość posiadanych środków finansowych lub zdolność kredytową wykonawcy, wystawioną nie wcześniej niż 3 miesiące przed upływem terminu składania ofert,

- kopii polisy, a w przypadku jej braku innego dokumentu potwierdzającego, że wykonawca jest ubezpieczony od odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności.

Zamawiający nie zawarł informacji o powyższych dokumentach potwierdzających spełnianie warunków udziału w postępowaniu w ogłoszeniu o zamówieniu.

Prezes UZP stwierdził, że zamawiający nie zamieszcza-
jąc w ogłoszeniu o zamówieniu informacji o oświadczeniu
oraz dokumentach potwierdzających spełnianie warun-
ków udziału w postępowaniu, jakie w powyższym zakre-
sie powinny zostać złożone przez wykonawców, ubiega-
jących się o przedmiotowe zamówienie, naruszył art. 25
ust. 1 ustawy Pzp. (...). Prezes UZP oparł swoje stanowisko
na gruncie obowiązującego Prawa zamówień publicznych
wskazując art. 25 ust. 1 ustawy Pzp, a nadto, art. 36 ust. 1
Dyrektywy 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady
z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur
udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane,
dostawy i usługi (DzU L 134 z 30.4.2004, str. 114), zgo-
dnie z którym, ogłoszenia zawierają informacje wymienione
w Załączniku VII A oraz, o ile ma to zastosowanie, wszelkie
inne informacje, które instytucja zamawiająca uzna
za przydatne, według formatu standardowych formularzy
przyjętych przez Komisję, zgodnie z procedurą, o której
mowa w art. 77 ust. 2. Załącznik VII A w pkt 17 wskazuje,
że ogłoszenie powinno zawierać „kryteria kwalifikacji doty-
czące podmiotowej sytuacji wykonawców, które mogą do-
prowadzić do ich wykluczenia oraz wymagane informacje
stanowiące dowód, że nie są to przypadki uzasadniające
wykluczenie. Kryteria kwalifikacji oraz informacje na temat
sytuacji podmiotowej wykonawców, informacje i wszelkie
formalności niezbędne do oceny minimalnych standardów
ekonomicznych i technicznych wymaganych od wykonaw-
cy. Minimalne poziomy ewentualnie wymaganych standar-
dów”. Dodatkowo należy zwrócić uwagę na pkt 3 Załączni-
ka nr VIII Dyrektywy 2004/18/WE Parlamentu Europejskie-
go i Rady z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji
procedur udzielania zamówień publicznych na roboty bu-
dowlane, dostawy i usługi (DzU L 134 z 30.4.2004, str. 114)
w związku z wzorami ogłoszeń określonymi w Rozporzą-
dzeniu Komisji nr 1564/2005 z dnia 7 września 2005 r., „for-
mat i procedury elektronicznego przesyłania ogłoszeń do-
stępne są pod adresem internetowym <http://simap.eu.int>”.
Na wskazanej stronie internetowej zamieszczone są zgo-
dnie z ww. odeśłaniem wzory ogłoszeń przesyłanych przez
zamawiających Urzędowi Oficjalnych Publikacji Wspól-
not Europejskich. W Sekcji III.2) ogłoszenia o zamówieniu
– „Warunki udziału” Komisja Europejska jasno określiła mi-
nimalną zawartość treści wskazanej pozycji w odniesieniu
do poszczególnych warunków zamówienia. I tak dla Sekcji
III.2.1) – „Sytuacja podmiotowa wykonawców, w tym wy-
mogi dotyczące wpisu do rejestru zawodowego lub han-
dlowego „zamawiający zobowiązany jest podać „Informa-
cje i formalności konieczne do dokonania oceny spełnia-
nia wymogów”. W Sekcji III.2.2) – „Zdolność ekonomicz-
na i finansowa” należy określić „Informacje i formalności
konieczne do dokonania oceny spełniania wymogów oraz
Minimalny poziom ewentualnie wymaganych standar-
dów”, zaś w Sekcji III.2.3) – „Zdolność techniczna” podob-
nie należy wskazać „Informacje i formalności konieczne

do dokonania oceny spełniania wymogów oraz Minimalny
poziom ewentualnie wymaganych standardów”. Przepisy
wspólnotowe, jak i odsyłający do nich art. 11 ust. 7 ustawy
Pzp jednoznacznie wskazują na minimalną treść ogłosze-
nia o zamówieniu, w zakresie której mieści się informacja
o warunkach udziału w postępowaniu i dokumentach wy-
maganych na ich potwierdzenie.

Zamawiający zgłosił zastrzeżenia do wyniku kontroli
Prezesa UZP, a Krajowa Izba Odwoławcza Uchwałą z dnia
14 stycznia 2011 r., sygn. akt: KIO/KU 108/10, uwzględni-
ła zastrzeżenia zamawiającego do naruszeń wskazanych
w Informacji o wyniku kontroli Uprzedniej.

Krajowa Izba Odwoławcza Izba wydając uchwałę
w sprawie wskazała, że Izba w przeszłości w analogicz-
nych okolicznościach zajęła stanowisko odnośnie braku
naruszenia art. 25 ust. 1 Prawa zamówień publicznych, a to
w uchwale w sprawie o sygn. akt KIO 103/10, KIO/KU/80/10
oraz w wyroku Izby w sprawie o sygn. akt KIO/2352/10, dla-
tego też skład orzekający w całości podzielił stanowisko
wyrażone już uprzednio przez Krajową Izbę Odwoław-
czą: „Izba uznała, że z przepisu art. 25 ust. 1 ustawy Pzp
w związku z brzmieniem art. 41 ustawy Pzp, nie można wy-
wodzić dla zamawiającego obowiązku żądania w toku po-
stępowania o udzielenie zamówienia publicznego prowa-
dzonego w trybie przetargu nieograniczonego, na etapie
ogłoszenia o zamówieniu, informacji dokumentach wyma-
ganych w postępowaniu na potwierdzenie spełniania wa-
runków udziału w postępowaniu. Dyspozycja art. 25 ust. 1
ustawy Pzp niewątpliwie odnosi się do możliwości żądania
przez zamawiającego w postępowaniu o udzielenie zamó-
wienia publicznego oświadczeń i dokumentów m.in. po-
twierdzających spełnianie warunków udziału w postępo-
waniu. Ustawodawca wskazał tam, że owe oświadczenia
i dokumenty zamawiający wskazuje w ogłoszeniu o zamó-
wieniu, specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub
zaproszeniu do składania ofert. Przepis ten umieszczony
w dziale II ustawy Pzp rozdział pierwszy zawiera regulację
o charakterze generalnym, odnoszącym się do wszystkich
postępowań o udzielenie zamówienia publicznego, nieza-
leżnie od stosowanego przez zamawiającego trybu udzie-
lenia zamówienia. Natomiast szczególne regulacje, odno-
szące się specyfiki prowadzenia postępowania i udziela-
nia zamówienia publicznego w poszczególnych trybach,
zostały określone w rozdziale trzecim działy II ustawy Pzp.
I tak w art. 41 ustawy Pzp, znajdującym się w rozdziale trze-
cim działy II ustawy Pzp wskazano na minimalne wymo-
gi ustawowe treści ogłoszenia o zamówieniu, odnoszące-
go się do trybu przetargu nieograniczonego. W pkt 7 tego
artykułu wskazano na: „warunki udziału w postępowaniu
oraz opis sposobu dokonywania oceny spełniania tych wa-
runków”. Żaden z punktów określających minimalne wy-
mogi ogłoszenia o zamówieniu nie wskazuje na obowią-
zek wskazywania w ogłoszeniu o zamówieniu informacji
o oświadczeniach lub dokumentach, jakie mają dostar-
czyć wykonawcy w celu potwierdzenia spełniania warun-
ków udziału w postępowaniu. Taki wymóg natomiast, obok
wymogu dotyczącego wskazania w ogłoszeniu o zamówie-
niu informacji na temat warunków udziału w postępowaniu
oraz opisu sposobu dokonania oceny spełniania tych wa-
runków, znajduje się w wymogach minimalnych dotyczą-



cych ogłoszenia o zamówieniu w postępowaniu prowadzonym w trybie przetargu ograniczonego (art. 48 ust. 2 pkt 7 i 6 ustawy Pzp). Powyższe może jedynie potwierdzać, że w przypadku przetargu nieograniczonego ustawodawca celowo pominął konieczność określania w treści ogłoszenia o zamówieniu informacji dotyczących żądanych oświadczeń i dokumentów. Uzasadnione jest to także charakterem postępowania prowadzonego w trybie przetargu nieograniczonego, tzw. trybu jednoetapowego, gdzie ocena spełniania warunków udziału w postępowaniu jest dokonywana łącznie z oceną merytoryczną treści oferty właśnie na podstawie ofert składanych przez wykonawców. W trybie przetargu ograniczonego – trybu dwuetapowego – ocena spełniania warunków udziału w postępowaniu odbywa się wyłącznie w oparciu o dyspozycje zawarte w treści ogłoszenia o zamówieniu co do opisu sposobu dokonywania oceny spełniania warunków udziału, jak i żądanych na ich potwierdzenie oświadczeń i dokumentów." (uchwała KIO 103/10 z dnia 23 grudnia 2010 r. wraz z szerokim dalszym uzasadnieniem).

KIO wskazała również, że z przepisów dyrektyw europejskich ani Prawa zamówień publicznych nie wynika wprost obowiązek zamieszczania w ogłoszeniu o zamówieniu informacji o żądanych oświadczeniach i dokumentach niezależnie od rodzaju trybu postępowania, a nadto nie można go wywieść ze wzorów ogłoszeń.

Aczkolwiek uchwała KIO jest korzystna dla zamawiającego to jednak biorąc pod uwagę stanowisko Prezesa UZP i IZ PO LiŚ nie można wykluczyć, że na zamawiającego jako beneficjenta funduszy unijnych zostaną nałożone sankcje za naruszenie prawa zamówień publicznych. Dla oceny przytoczonej Informacji i Uchwały KIO konieczna jest analiza kwestii obowiązywania Prawa zamówień publicznych i prawa Unii Europejskiej oraz skutków takiego stanu rzeczy dla uczestników postępowań o udzielenie zamówienia publicznego, w szczególności beneficjentów funduszy unijnych.

Polska będąc członkiem Unii Europejskiej obowiązana jest stosować przepisy prawa wspólnotowego zgodnie z zasadą pierwszeństwa zobowiązującą organy państwa członkowskiego do niestosowania normy prawa krajowego, jeżeli pozostaje ona w sprzeczności z normami prawa wspólnotowego, której nie można usunąć w drodze interpretacji. Trybunał Sprawiedliwości wielokrotnie podkreślał znaczenie tej fundamentalnej zasady nadrzędności prawa wspólnotowego i ustalił, że w przypadku sprzeczności pomiędzy normą prawa UE a normą prawa krajowego, sąd lub organ stosujący prawo zobowiązany jest pominąć normę prawa krajowego tak, jak gdyby w danym przypadku ona nie obowiązywała. (wyrok z dnia 15 lipca 1964 r. Flaminio Costa p-ko ENEL, Zb.Orz. 1964, s. 1141, wyrok z dnia 9 marca 1978 r. Amministrazione delle Finanze p-ko Simmenthal Zb. Orz. 1978, s. I-629). Trybunał Sprawiedliwości wywodzi tę zasadę z art. 10 Traktatu Wspólnoty Europejskiej (zasada solidarności), a nadto z art. 288 akapit 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, który nakłada na państwa członkowskie obowiązek osiągnięcia w prawie krajowym zakładanego przez nie rzeczywistego rezultatu.

Zamówienia publiczne w prawie wspólnotowym są regulowane w wielu aktach zaczynając od fundamentalnych zasad: zakazu dyskryminacji, swobodnego przepływu towarów, zakazu ograniczeń ilościowych w wywozie przywozie, swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej, swobodnego świadczenia usług – opisanych w Traktacie o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, poprzez Rozporządzenia Komisji Wspólnoty Europejskiej, a kończąc na dyrektywach. Dyrektywa PE i Rady z 31 marca 2004 r. 2004/18/WE w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi oraz Dyrektywa PE i Rady z 31 marca 2004 r. 2004/17/WE w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych – stanowią podstawowe źródła prawa wspólnotowego w zakresie zamówień publicznych.

Zgodnie z art. 288 tiret 3 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej: „dyrektywa wiąże każde Państwo Członkowskie, do którego jest kierowana, w odniesieniu do rezultatu, który ma być osiągnięty, pozostawia jednak organom krajowym swobodę wyboru formy i środków”. Każda dyrektywa określa czas na jej implementację przez państwa członkowskie, pozostawiając jednocześnie swobodę w jakim trybie zostanie ona wprowadzona czy to przez przyjęcie nowych lub zmianę obowiązujących przepisów. Dyrektywa z istoty swojej nie jest bezpośrednio skuteczna.

Termin implementacji obu wskazanych Dyrektyw z 31 marca 2004 roku dotyczących zamówień publicznych został określony do dnia 31 stycznia 2006 r. Faktyczna ich implementacja w Polsce została dokonana ustawą z dnia 4 września 2008 r. o zmianie ustawy prawo zamówień publicznych i niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 2008 r., nr 171, poz. 1058), która weszła w życie 24 października 2008 r.

Nie ulega wątpliwości, że dyrektywy nie zostały prawidłowo wdrożone do porządku prawnego Polski z powodu upływu terminu jej implementacji, a co za tym idzie zgodnie z przyjętą przez Trybunał Sprawiedliwości Wspólnoty Europejskiej (dawniej ETS) praktyką, odpowiedzialność państwa może wynikać z: zasady skutku bezpośredniego, zasady skutku pośredniego poprzez zastosowanie wykładni prowspólnotowej, oraz zasady odpowiedzialności odszkodowawczej państwa członkowskiego.

W przypadku braku implementacji dyrektywy do prawa kraju członkowskiego podmiot może powoływać się na odpowiednie jej postanowienia przeciwko państwu (wyrok C-41/74 Yvonne van Duyn p-ko Home Office) przed organami administracji i sądowymi. Ponieważ jednak dyrektywa jest wiążąca jedynie dla państwa członkowskiego, to nie można na jej podstawie nakładać obowiązków na jednostkę, bowiem nie jest dla niej bezpośrednim źródłem prawa. Nieimplementowana dyrektywa jest bezpośrednio skuteczna tylko gdy nadaje uprawnienia jednostce w stosunku do państwa.

Biorąc pod uwagę istotne wątpliwości co do treści art. 25 ust.1 pzp, wobec spóźnionego i niepełnego wdrożenia Dyrektyw 2004/18/WE i 2004/17/WE, wydaje się, że jednostki będące beneficjentami funduszy unijnych nie będą ponosić konsekwencji finansowych w postaci korekt finansowych.

Pogląd taki znajduje potwierdzenie w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości, który stwierdził, że zasada odpowiedzialności państwa za szkody wyrządzone jednostce na skutek naruszenia prawa wspólnotowego jest zasadniczym elementem systemu Traktatów oraz w przypadku nieimplementowania we właściwy sposób dyrektywy wspólnotowej uzależnił odpowiedzialność państwa od spełnienia trzech warunków, a mianowicie:

- 1) celem naruszonej normy prawnej jest przyznanie uprawnień jednostkom,
- 2) naruszenie prawa jest wystarczająco poważne,
- 3) istnieje bezpośredni związek przyczynowy między naruszeniem ciężącego na państwie zobowiązania a poniesioną przez poszkodowanych szkodą.

Wystarczy przy tym ustalenie, czy zarzucana szkoda wynika w sposób wystarczająco bezpośredni z naruszenia prawa wspólnotowego, tak aby państwo członkowskie było zobowiązane do jej naprawienia. (C-6/90 i C-9/90 Francovich i Bonifaci Zb. Orz. Z 1991 r., s. I-5357).

Badając czy naruszenie prawa wspólnotowego jest wystarczająco poważne sędzia krajowy powinien wziąć pod uwagę wszelkie okoliczności faktyczne „stopień jasności i precyzji naruszonej normy, zakres swobodnego uznania, jaki naruszona norma pozostawia władzom krajowym lub wspólnotowym, umyślny lub nieumyślny charakter popełnionego uchybienia lub spowodowanej szkody, usprawiedliwiony lub nieusprawiedliwiony charakter ewentualnego błędu w stosowaniu prawa, okoliczność, że postępowanie jednej z instytucji Wspólnoty mogło przyczynić się do zaniechania, wydania lub utrzymania w mocy przepi-

sów lub praktyki krajowej sprzecznych z prawem wspólnotowym”. Nadto zasada przewidująca obowiązek państwa naprawienia szkody, jakie poniosły jednostki wskutek naruszenia prawa wspólnotowego, dotyczy każdego wypadku naruszenia tego prawa, niezależnie od organu państwa, którego działanie lub zaniechanie było źródłem uchybienia (sprawa C-46/93 i C-48/93 Brasserie du Pecheur, Zb. Orz. Z 1996 r., I-4367).

Nie wdając się w rozważania co do powodów dla których prawo zamówień publicznych ciągle nastęrcza trudności interpretacyjnych, a teraz jeszcze odbiera się nam wiarę w trafność orzecznictwa Krajowej Izby Odwoławczej, wydaje się koniecznym jednak by uczestnicy postępowania o zamówienia publiczne, z daleko idącej ostrożności, badali również prawo unijne nie ograniczając się tylko do prawa krajowego.

Wniosek taki wypływa także z analizy wzorów umów o dofinansowanie ze środków unijnych. Według wzoru o dofinansowanie projektu w ramach Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013, beneficjent zobowiązany jest do przestrzegania wszelkich obowiązujących przepisów prawa krajowego i wspólnotowego, a beneficjent Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki związany jest jedynie przepisami ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku Prawo zamówień publicznych i ich naruszenie może powodować naliczenie korekt finansowych. Ten brak jasności i spójności przepisów regulujących zamówienia publiczne zmusza uczestników takiego postępowania do szczególnej ostrożności i dbałości o zgodność z prawem nie tylko polskim ale przede wszystkim unijnym.



Nowy Regulamin Arbitrażowy UNCITRAL



Piotr

NOWACZYK

Partner Salans, adwokat,
członek Międzynarodowego Sądu
Arbitrażowego w Paryżu

Dzień 29 czerwca 2010 roku przejdzie do historii jako data uchwalenia przez UNCITRAL (*United Nations Commission on International Trade Law*) nowego tekstu Regulaminu Arbitrażowego (UNCITRAL Arbitration Rules as revised in 2010). „Stary” i bardzo zasłużony tekst Regulaminu Arbitrażowego obowiązywał niezmieniony od 15 grudnia 1976 r.¹ W trzydziestą rocznicę uchwalenia tego tekstu postanowiono ten zasłużony dokument poddać rewizji. Z pozoru wydawać może się dziwne, że prace nad zmianą tekstu liczącego 41 artykułów toczyły się 4 lata. Grupa Robocza Numer II do spraw Arbitrażu i Mediacji rozpoczęła pracę w 2006, a zakończyła w 2010 roku. Cztery lata pracy w celu rewizji czterdziestu jeden artykułów wydają się czymś niezwykłym. Dla porównania zaprzyjaźniony członek delegacji rosyjskiej wyznał mi w przerwie któregoś z posiedzeń, że Władimir Putin wezwał go do siebie wraz z grotem kilku profesorów i zażądał przedstawienia projektu nowelizacji kodeksu handlowego w terminie 6 miesięcy. Ten kontrast w czasokresie przygotowywania krótkiego Regulaminu i skomplikowanego kodeksu handlowego największego państwa świata skłania do refleksji. Obrazuje on mianowicie jak wielką wagę współczesny świat i społeczność międzynarodowa przywiązują do jakości procedur rozstrzygania sporów w drodze arbitrażu. Przebieg prac Grupy Roboczej szczegółowo i regularnie opisywała Przewodnicząca delegacji polskiej pani dyrektor Maria Szymańska² w swych sprawozdaniach publikowanych systematycznie w Biuletynie Arbitrażowym SAKIG³. Ostatnie z nich zawiera szczegółowe zapisy dyskusji nad ostatnią wersją Nowego Regulaminu.

Prace rozpoczęły się na 45 sesji UNCITRAL w Wiedniu we wrześniu 2006 r. Trwały 7 kolejnych sesji. Ostatnia, 52-ta, miała miejsce w Nowym Jorku w dniach 1-5 lutego 2010 r.

Dla polskiego czytelnika interesujące może być opisanie atmosfery i otoczenia, w jakim toczyły się prace Grupy Roboczej. Sala Zgromadzenia Ogólnego ONZ w siedzibie Organizacji Narodów Zjednoczonych, położonej między 42 i 48 ulicą od brzegu East River, znana jest wszystkim chociażby z transmisji telewizyjnych. Nieco mniej imponujące, lecz równie dostojne i funkcjonalne, były inne sale posiedzeń plenarnych Grupy Roboczej, zarówno w Nowym Jorku, jak i w międzynarodowym centrum UNO City w Wiedniu.

Niepisany rytuał każe każdej delegacji pragnącej zabrać głos postawić pionowo tabliczkę z nazwą państwa stojącą przed przewodniczącym delegacji. Od Przewodniczącego obrad wymaga się więc nie tylko dobrego wzroku, ale też i refleksu w notowaniu kolejności zgłaszających się do głosu delegacji, po to, aby w tej samej kolejności udzielić im głosu. Przewodniczącym obrad wszystkich sesji był Michael Schneider, Niemiec z pochodzenia, Partner kancelarii Lalive, zamieszkały w Genewie. Wykonał on niespotykanie trudną pracę, wykazując przy tym niezwykle talenty do zwięzłego formułowania zgłaszanych postulatów i poszukiwania kompromisu.

Pełnymi Członkami UNCITRAL jest 60 państw⁴. Nadto status obserwatora uzyskały 22 państwa⁵. W obradach brały udział również delegacje Watykanu i Palestyny.

Członkostwo w Grupie Roboczej i aktywną rolę odegrało jeszcze 40 innych organizacji międzynarodowych, zarówno z systemu ONZ (UN System), międzyrządowych (inter-governmental) i pozarządowych (non-governmental). Dla oddania powagi sytuacji warto wymienić je wszystkie: International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), World Bank, Asian-African Legal Consultative Organization (ALLCO), International Cotton Advisory Committee (ICAC), Permanent Court of Arbitration (PCA), Alumni Association of The Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot (MAA), American Arbitration Association (AAA), American Bar Association (ABA), Arab Association for International Arbitration (AAIA), Asia Pacific Regional Arbitration Group (APRAG), Asociacion Americana de Derecho Internacional Privado (ASADIP), Association for the Promotion of Arbitration in Africa (APAA), Association of the Bar of the City of New York (ABCNY), Cairo Regional Cen-

¹ Wersja polska - patrz Biuletyn Arbitrów, SAKIG, Nr 4, tłumaczenie: Mąkosa, Nowaczyk, Kąkolecki.

² Radca prawny, zastępca dyrektora biura prawnego w Ministerstwie Gospodarki.

³ Nr 6 (kwiecień 2008), Nr 9 (styczeń 2009), Nr 11 (czerwiec 2009), Nr 13 (styczeń 2010), Nr 14 (kwiecień 2010), Nr 15 (wrzesień 2010).

⁴ Lista w kolejności alfabetycznej w języku angielskim (Algeria, Armenia, Australia, Austria, Bahrain, Belarus, Benin, Bolivia, Bulgaria, Camreoon, Canada, Chile, China, Colombia, India, Iran, Israel, Italy, Japan, Kenya, Latvia, Lebanon, Madagascar, Malaysia, Malta, Mexico, Mongolia, Morocco, Namibia, Nigeria, Norway, Pakistan, Paraguay, Poland, Republic of Korea, Russian Federation, Senegal, Republic of Serbia, Singapore, South Africa, Spain, Sri Lanka, Switzerland, Thailand, Uganda, United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, United States of America, Venezuela, Zimbabwe).

⁵ Lista w kolejności alfabetycznej w języku angielskim (Argentina, Begium, Costa Rica, Croatia, Cuba, Finland, Indonesia, Iraq, Kuwait, Libyan Arab Jamahiriya, Mauritania, Mauritius, Netherlands, Panama, Peru, Philippines, Qatar, Romania, The former Yugoslav Republic of Macedonia, Turkey, United Arab Emirates).

tre for International Commercial Arbitration (CRCICA), Center for International Environmental Law (CIEL), Centre Pour l'etude et la Pratique de l'arbitrage National et International (CEPANI), Centro de Estudios de Derecho, Economia y Política (CEDEP), Chartered Institute of Arbitrators (CIARB), Comité Français de l'arbitrage (CFA), Construction Industry Arbitration Council (CIAC), Corporate Counsel International Arbitration Group (CCIAG), Council of Bars and Law Societies of Europe (CCBE), Forum for International Commercial Arbitration C.I.C (FICACIC), Gulf Cooperation Council (GCC) Commercial Arbitration Centre, International Court of Arbitration (ICC), Institute of International Commercial Law, Inter-American Bar Association (IABA), Inter-American Commercial Arbitration Commission (IACAC), International Arbitral Centre of the Austrian Federal Economic Chamber (VIAC), International Arbitration Institute (IAI), International Bar Association (IBA), International Insolvency Institute (IUI), International Institute for Sustainable Development (IISD), International Swaps and Derivatives Association (ISDA), Kuala Lumpur Regional Centre for Arbitration (KLRC), London Court of International Arbitration (LCIA), Milan Club of Arbitrators, Queen Mary University of London School of International Arbitration (QMUL), Regional Centre for International Commercial Arbitration – Lagos (RCICAL), Swiss Arbitration Association (ASA).

Innym niepisany zwyczajem jest, aby członek delegacji zabierającej głos po raz pierwszy w trakcie danej sesji: podziękował za udzielenie mu głosu, pogratulował Przewodzącemu obrad z okazji wybrania go do pełnienia tej funkcji i podziękował Sekretariatowi UNCITRAL za „*tremendous work*” między poszczególnymi sesjami w celu przygotowania bieżącej sesji i dokumentów roboczych. Dopiero wówczas mówca może przystąpić „do rzeczy”. Rytuał ten mocno spowalnia prace Grupy Roboczej zwłaszcza w pierwszym dniu posiedzenia. Nabiera cech bardziej komicznych w piątym dniu każdej sesji, gdy to przedstawiciele delegacji, które do tej pory nie zabrały głosu, a zabierają go po raz pierwszy, gratulują Przewodzącemu obrad wyboru na to stanowisko i dziękują Sekretariatowi za „*tremendous work*” poświęcony przygotowaniu dokumentów na daną sesję, podczas gdy inni delegaci zaczynają już pakować dokumenty i zerkać na zegarki, kontrolując odloty swoich samolotów.

No cóż, ONZ ma swoją specyfikę. Wiesław Górnicki⁶ nazwał ONZ „szklaną menażerią”. Niżej podpisany odnosił się do tego określenia z dużą rezerwą, z uwagi na 10 lat działalności w Studenckim Stowarzyszeniu Przyjaciół ONZ, legendarnym SSPONZ. Aby zrozumieć niezwykłość powolnego tempa prac Grupy Roboczej należy zrozumieć specyfikę ONZ, a w szczególności potrzebę uzyskania międzynarodowego konsensusu dla każdej podjętej decyzji. Szacunek dla poglądu wyrażonego przez każdą delegację, dyskusja nad każdym niuansiem proponowanych zmian i cierpliwość dla wysłuchania każdego zainteresowanego, odbiegają dalece od modelu reformowania rosyjskiego kodeksu handlowego. Czytelnikowi pozostawiam ocenę, która z metod jest lepsza. Można śmiało powiedzieć, że prace Grupy Roboczej odbywały się w duchu niezwykle konstruktywnej współpracy i zrozumienia. Były momenty trudne, były momenty wesołe, wreszcie pracę zakończono.

Tekst Nowego Regulaminu Arbitrażowego UNCITRAL opublikowany został w języku angielskim w dniu 12 lipca 2010 r. Regulamin wszedł w życie w dniu 15 sierpnia 2010 r. Dziwna to dość data, gdyż akurat w tym roku dzień ten przypada w niedzielę, a jak wiadomo, w wielu państwach chrześcijańskich dzień ten jest świętem religijnym, a w niektórych nawet państwowym. Dopiero po 15 sierpnia 2010 r. ogłoszone zostały wszystkie pozostałe oficjalne wersje językowe Regulaminu (arabska, chińska, francuska, hiszpańska, rosyjska). Może się więc okazać, że dopiero z oficjalnej publikacji w językach innych niż angielski członkowie delegacji dowiedzieli się, co uchwalili. Regulamin ma mieć zastosowanie do umów (klausul) arbitrażowych zawartych po 15 sierpnia 2010 r.

Przez 4 lata prac tekst Regulaminu „rozrósł się” zaledwie z 41 do 43 artykułów. Treść i numeracja wielu artykułów zostały jednak mocno zmienione.

Celem zmian Regulaminu było zapewnienie większej skuteczności postępowań arbitrażowych z uwzględnieniem wymagań współczesności. Świat zmienił się przez te trzydzieści parę lat. Uchwalając Regulamin w 1976 r. nie dostosowano go do sporów inwestycyjnych, chociaż Konwencję Waszyngtońską uchwalono 11 lat wcześniej⁷. Nadto „stary” Regulamin nie przystawał w pełni do najnowszych innowacji technicznych i telekomunikacyjnych stosowanych obecnie we współczesnym arbitrażu międzynarodowym.

Proces nowelizacji Regulaminu poddany został przez UNCITRAL specyficznemu samoograniczeniu. Uchwalono bowiem zasadę, że nie będzie on „*zmieniał struktury tekstu, jego ducha, stylu, języka i uszanuje elastyczność tekstu pierwotnego, zamiast czynić go bardziej skomplikowanym*”⁸. Dotychczasowy Regulamin używany był powszechnie do rozwiązywania sporów handlowych wszędzie tam, gdzie strony nie wskazały określonej instytucji arbitrażowej. Używany był w sporach pomiędzy prywatnymi firmami, w sporach inwestycyjnych, w sporach międzypaństwowych i w arbitrażach *ad hoc* administrowanych przez instytucje arbitrażowe. Regulamin jednomyślnie oceniany był jako jedno z najskuteczniejszych narzędzi zasłużonych dla arbitrażu. Nowy Regulamin zawiera więcej uregulowań dotyczących sporów wielostronnych, interwencji osób trzecich, odpowiedzialności arbitrów, możliwości wyłącznie biegłych powołanych przez Trybunał Arbitrażowy. Inaczej uregulowano zastąpienie arbitra i kwestie kosztów arbitrażu. Bardziej szczegółowo uregulowano kwestie zarządzeń tymczasowych.

Wskazać można czternaście najważniejszych zmian między tekstem „nowym” a „starym”.

Przed wszystkim już w art. 1 zrezygnowano z wymogu formy pisemnej zapisu na sąd polubowny. Nadto zrezygnowano z określenia „handlowy” i rozszerzono zakres obowiązywania Regulaminu do wszelkich stosunków prawnych, tak umownych jak i pozaumownych („*a defined legal relationship whether contractual or not*”). Zastąpienie słowa „umowa” określeniem „stosunek prawny” jest więc rewolucyjną nowością.

W art. 2 wprowadzono możliwość składania wniosku o arbitraż, a także wszelkich zawiadomień czy propozycji za pośrednictwem wszelkich środków porozumiewania się na odle-

⁶ „Wielki Świat”, Czytelnik 1976; „O Narodach Zjednoczonych bez tajemnic”, Młodzieżowa Agencja Wydawnicza 1979.

⁷ Konwencja z dnia 18 marca 1965 o Ochronie Inwestycji Zagranicznych.

⁸ Woryniale „alter the structure of the text, its spirit or its drafting style and should respect the flexibility of the text rather than make it more complex”



głość, które pozwalają utrwalić ich treść. Wprowadzono jednak ważne ograniczenie. Wymaga się, bowiem aby strony wskazały w tym celu określony adres e-mailowy bądź numer faksu. Za doręczone uważa się jedynie korespondencje wysłane na te wskazane adresy.

Art. 4 wprowadził jako nowość termin 30 dni do złożenia odpowiedzi na wezwanie na arbitraż. Dotychczasowy art. 19 Regulaminu nie przewidywał żadnego terminu, a jedynie oddawał Zespołowi Orzekającemu możliwość określenia terminu do złożenia odpowiedzi na pozew. Jednocześnie nowy art. 4 pozwala pozwanemu złożyć powództwo wzajemne przeciwko powodowi, ale również pozwala pozwanemu na zgłoszenie jakichkolwiek innych roszczeń przeciwko innym podmiotom niż powód. Usytuowanie tego przepisu na wstępie Regulaminu pozwala więc na zgłaszanie wszelkich roszczeń jeszcze przed ukonstytuowaniem się Zespołu Orzekającego. Ułatwia to wybór arbitrów, wolnych od potencjalnego konfliktu interesów.

W art. 6 skrócono z 60 do 30 dni termin, w którym strony powinny uzgodnić Organ Nominacji Zastępczej. Wiadomo, że organ ten odgrywa istotną rolę w wyznaczaniu arbitrów, rozpatrywaniu wniosków o ich wyłączenie albo zastąpienie, jak również ustaleniu wysokości ich wynagrodzenia i zatwierdzeniu wydatków arbitrów. W przypadku uchybienia terminowi 30 dni lub braku uzgodnienia, każda ze stron ma możliwość zwrócenia się do Sekretarza Generalnego Stałego Sądu Arbitrażowego (*Permanent Court of Arbitration, PCA*) w Hadze o wyznaczenie Organu Nominacji Zastępczej.

Nowy art. 7 wprowadził możliwość powołania przez Organ Nominacji Zastępczej arbitra jedyne w sprawach, w których wniosek o jego powołanie złożyła jedna ze stron, a pozostałe nie odpowiedziały w terminie, ani nie wskazały drugiego arbitra. Wówczas na wniosek strony Organ Nominacji Zastępczej może powołać arbitra jedyne, jeśli w okolicznościach danej sprawy uzna, że jest to za bardziej uzasadnione.

W sporach wielostronnych, gdzie występuje wielość osób po stronie powoda lub pozwanego, na wypadek niemożności ukonstytuowania Trybunału Arbitrażowego upoważniono Organ Nominacji Zastępczej do odwołania arbitrów wcześniej wyznaczonych, powołania lub ponownego powołania (*reappoint*) każdego z arbitrów i wyznaczenia jednego z nich przewodniczącym zespołu orzekającego (art. 10).

Wiele innowacji zostało dodanych w kwestiach wyłączenia arbitrów i ujawniania przez nich okoliczności istotnych dla oceny ich niezależności i bezstronności (art. 11-13). Nowy Regulamin oferuje wzór oświadczenia o niezależności i bezstronności, który załączony został do Regulaminu jako aneks. Warto przy okazji dodać, że w aneksie do Nowego Regulaminu tym znajduje się również modelowa klauzula arbitrażowa, a także modelowe oświadczenie o rzeczeniu się (*waiver*) pozwalające na wyłączenie przez strony na przyszłość możliwości zażalenia wyroku arbitrażowego w jakiegokolwiek formie.

Art. 16 dotyczy innego *waiver*, mianowicie wyłączenia odpowiedzialności arbitrów. Strony godząc się na Nowy Regulamin zrzekają się jakichkolwiek roszczeń wobec arbitrów i Organu Nominacji Zastępczej z tytułu jakichkolwiek działań lub zaniechań związanych z arbitrażem, za wyjątkiem „*intentional wrongdoing*”, czyli działania w złej wierze. Wyłączenie to dotyczy odpowiedzialności wszelkich osób powołanych przez Zespół Orzekający, może więc dotyczyć również sekretarza administracyjnego (*court reporter*) i biegłych powołanych przez Zespół Orzekający.

Art. 17 pkt 5 pozwala dopuścić do udziału w postępowaniu na wniosek każdej ze stron, osobę lub osoby trzecie w charakterze strony, o ile były one wcześniej stronami umowy arbitrażowej (*joinder*). Zespół Orzekający będzie miał możliwość wydania łącznego wyroku lub kilku wyroków dotyczących poszczególnych stron uczestniczących w arbitrażu.

Art. 26 wprowadza odpowiedzialność strony, która żądała wydania zarządzenia tymczasowego, za wszelkie szkody i koszty spowodowane tym zarządzeniem tymczasowym, o ile w wyroku końcowym Zespół Orzekający orzeknie odmiennie, stwierdzając przy tym, że środek taki nie powinien być być zastosowany. Z tego tytułu Zespół Orzekający będzie mógł zasądzić zwrot kosztów, jak i odszkodowanie, na każdym etapie postępowania. Nadto wzmocniona została możliwość decydowania przez Zespół Orzekający o zabezpieczaniu dowodów.

Art. 27 w sposób wyraźny przyzwala na składanie „*written witness statements*”, czyli zeznań świadków składanych na piśmie i podpisanych przez świadków.

Art. 28 dopuścił możliwość używania nowoczesnych środków telekomunikacyjnych, takich jak video-konferencje w celu przesłuchania świadków i biegłych, w sposób nie wymagający ich fizycznej obecności na rozprawie.

Art. 35 zawiera pewną nowość, mianowicie w miejsce stwierdzenia „*Zespół Orzekający stosuje prawo wskazane przez strony...*” wprowadzono obecnie nowe brzmienie „*Zespół Orzekający stosuje zasady prawa wskazanego przez strony...*”. W praktyce umożliwia to stronom powołanie się, na przykład, na zasady *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*.

Art. 41 wprowadził możliwość rewidowania przez Organ Nominacji Zastępczej, a tam gdzie go nie ma, przez Sekretarza Generalnego PCA wysokości honorariów arbitrów. Wprowadzono możliwość weryfikowania metod kalkulacji wynagrodzeń arbitrów. Po weryfikacji decyzje Organu Nominacji Zastępczej stają się wiążące dla Zespołu Orzekającego. W dyskusji podkreślano, że mechanizm ten miałby zapobiegać żądaniu wynagrodzeń arbitrów w nadmiernej wysokości. Możliwość korekty wynagrodzenia przewidziano na wypadek, kiedy nie jest ono „*reasonable in amount, taking into account the amount in dispute, the complexity of the subject matter, the time spent by the arbitrators and any other relevant circumstances*”. Wprowadzenie tego przepisu uznać można również za korzystne dla Zespołu Orzekającego w sprawach, w których wcześniej zdeponowane wynagrodzenie było zbyt niskie, z uwagi na wymienione wyżej okoliczności. Jednocześnie przepis ten pozwala każdej ze stron, aby w ciągu 15 dni zgłaszała swoje uwagi bądź zastrzeżenia odnośnie wydatków poniesionych przez Zespół Orzekający. Organ Nominacji Zastępczej miałby wówczas w ciągu 45 dni rozstrzygnąć, czy wysokość tych wydatków pozostawała w zgodzie z przepisami Regulaminu. Wprowadzenie tego przepisu zbliża arbitraż *ad hoc* do standardów arbitrażu instytucjonalnego, dając stronom większe poczucie bezpieczeństwa w sprawach tak delikatnych jak honoraria arbitrów i ich wydatki.

Niniejszy artykuł ma na celu wskazanie jedynie najważniejszych zmian w Regulaminie Arbitrażowym UNCITRAL. Warto przy tej okazji zapowiedzieć, że członkowie delegacji polskiej: dyr. Maria Szymańska, prof. Andrzej Szumański i niżej podpisany pracują już nad kompleksowym komentarzem do Nowego Regulaminu UNCITRAL, który wydany zostanie przez wydawnictwo C.H. Beck.

Kryterium najniższej ceny trudne do wyeliminowania



Anna
PIECUCH

Radca prawny,
kieruje Departamentem Zamówień
Publicznych i Prawa Budowlanego
w Kancelarii Prawnej Chałas
i Wspólnicy w Warszawie

Kilka miesięcy temu przedstawiciele organizacji pozarządowych złożyli do Komisji Europejskiej wniosek o podjęcie działań mających na celu wprowadzenie regulacji zapobiegających ustanawianiu przez zamawiających ceny jako jedyne kryterium oceny ofert w przetargach, zwłaszcza na roboty budowlane.

Zagadnienie konieczności wypracowania pozacenowych kryteriów oceny powraca jak bumerang przy okazji kolejnych postępowań o udzielenie zamówienia publicznego zmierzających do wyłonienia wykonawców kluczowych projektów, w tym infrastrukturalnych, kiedy to podczas otwarcia ofert okazuje się, iż cena najtańszej oferty odbiega o kilkadziesiąt procent od szacunku dokonanego przez zamawiającego. Tym jednak media rzadko się interesują. Dopiero doniesienia o zagrożeniach kluczowych inwestycji drogowych czy infrastrukturalnych oraz związany z tym nacisk opinii publicznej natychmiast wywołują odzew w postaci zapowiedzi nowelizacji przepisów, powołania kolejnej speckomisji etc. Nie doczekamy się jednak przepisów, które powstrzymają zaniżanie cen w przetargach bądź też wyeliminują kryterium ceny jako jedyne przy ocenie ofert. Bardziej realne byłoby zmiany systemowe czy świadomościowe pozwalające należycie wykorzystać rozwiązania przewidziane w obowiązujących przepisach. Szkopuł w tym, iż potrzeba tego rodzaju zmian zdaje się być niedostrzegana, zarówno przez podmioty stosujące ustawę pzp, jak i posiadającą inicjatywę ustawodawczą.

Zaden z obowiązujących przepisów pzp nie nakazuje zamawiającemu ustanawiania ceny jako jedyne kryterium oceny ofert. To obawa przed zarzutem naruszenia dyscypliny finansów publicznych, a nie brak odpowiednich regulacji powoduje, iż w ponad 90 proc. przetargów o wyborze wykonawcy decyduje najniższa cena. Dotyczy to zarówno zamówień na dostawy, usługi jak i roboty bu-

dowlane. Tymczasem już sama definicja ustawowa najkorzystniejszej oferty wskazuje, iż ma to być oferta, która przedstawia najkorzystniejszy bilans ceny i innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu zamówienia albo ofertę z najniższą ceną. Przepisy pzp wskazują również przykładowe kryteria oceny ofert inne niż cena, tj. termin realizacji, warunki gwarancji, jakość, funkcjonalność. Z tych ostatnich zamawiający korzystają czasami w przypadku zamówień na dostawy, np. sprzętu informatycznego. Niestety, zastosowanie ich do innych zamówień, zwłaszcza na roboty budowlane, jest znacznie utrudnione. Nie można bowiem opisać kryterium jakości robót bez odnoszenia się do właściwości osobistych wykonawcy, np. jego doświadczenia, a to z kolei jest niedopuszczalne, zgodnie z dyspozycją art. 91 ust. 3 pzp. I w opisanym zakresie nowelizacji nie ma się co spodziewać. Nie pozwolą na to m.in. regulacje dyrektyw.

Problem ten można próbować rozwiązać na przykład poprzez zastosowanie trybu przetargu ograniczonego i wstępną selekcję wykonawców zakończoną wyborem kilku najlepszych – najbardziej doświadczonych i z najlepszym potencjałem, w odniesieniu do których nawet niska cena jaką zaoferują będzie obciążona mniejszym ryzykiem braku jej realności. Ustawa pozwala ograniczyć liczbę tych „najlepszych” do pięciu, bez dodatkowego uzasadnienia. Tymczasem procedura ograniczona najczęściej jest wykorzystywana w przypadku inwestycji nieprzygotowanych, ale z dużą presją. Machina rusza, przetarg jest ogłaszany, jednak z powodu nieudolności zamawiających, a nie utrudnień ze strony wykonawców, przeciąga się miesiącami. Prawdą jest, że procedura ograniczona z uwagi na konieczność zachowania ustawowych terminów jest dłuższa, ale nie aż tak jak chcieliby nas przekonać jej przeciwnicy. I może warto przez nią przejść i wyłonić tych najlepszych, wykorzystać obowiązujące rozwiązania legislacyjne, zamiast liczyć, że nowe w cudowny sposób uzdrowią sytuację na rynku, albo że ktoś inny załatwi za nas nasze problemy, wykona nasze obowiązki, czy wskaże drogę.

O taki drogowskaz, czyli definicję rażąco niskiej ceny, wystąpił niedawno do Komisji Europejskiej polski rząd z inicjatywy prezesa UZP, co ten z dumą podkreśla na stronie urzędu. Pojawia się tylko pytanie po co, skoro orzecznictwo Krajowej Izby Odwoławczej odwołujące się do dorobku ETS wyjaśnienie tego pojęcia zawiera. Rażąco niska cena to cena nierealistyczna, za którą zrealizowanie przedmiotu zamówienia nie jest możliwe. Nie jest też możliwe przyłożenie jednego szablonu, wzoru, me-



tryczki do wszystkich przetargów, a w każdym z nich istnieje ryzyko złożenia oferty z dumpingową ceną. Wspomniane wystąpienie do KE stanowi jedynie nieudolną próbę przerzucenia odpowiedzialności za prawidłową ocenę ofert w konkretnym przetargu z zamawiającego na inny podmiot.

Tymczasem obowiązujące przepisy pzp dają zamawiającemu wystarczające narzędzia, by dokonać takiej oceny. Przede wszystkim przewidują możliwość żądania od wykonawców wyjaśnień, iż zaoferowana cena nie jest rażąco niska oraz przerzucenia ciężaru dowodu na wykonawcę. Nie ma w tym zakresie żadnych ograniczeń. Zamawiający nie musi nikomu tłumaczyć się ze swojej decyzji – ma prawo mieć wątpliwości i żądać wyjaśnień, ale i obowiązek rzetelnie te wyjaśnienia ocenić. Może w tym celu powołać biegłego – przepis art. 23 ust. 4 pzp wprost na to wskazuje.

To bardzo dobre ustawowe narzędzie rzadko jest prawidłowo wykorzystywane. Tymczasem w tym zakresie doczekaliśmy się w miarę jednolitego orzecznictwa sądów okręgowych, które nakazuje uznać za niewystarczające lakoniczne wyjaśnienia typu „jesteśmy dużą organizacją o ugruntowanej pozycji na rynku, dobrze zorganizowaną, współpracującą ze stałymi dostawcami, podwykonawcami etc.” To zdaniem sądów mieści się w katego-

rii warunku wiedzy, doświadczenia i dysponowania odpowiednim potencjałem technicznym i osobowym – nie stanowi jednak dowodu, iż poszczególne elementy mające wpływ na cenę oferty zostały prawidłowo skalkulowane. Niestety, większość zamawiających na takich wyjaśnieniach poprzestaje, uznając je za wiarygodne.

Kazus konsorcjum Covec pokazuje dobitnie, w jaki sposób te ustawowe narzędzia można zmarnować. GDDKiA w przetargu na budowę odcinka autostrady A2 zwróciła się wprawdzie do konsorcjum o wyjaśnienia w zakresie rażąco niskiej ceny, jednak nie podjęła trudu należytej oceny przedstawionych wyjaśnień. Czy może bowiem profesjonalny zamawiający, na co dzień zajmujący się realizacją największych projektów drogowych w kraju, z pełną odpowiedzialnością i spokojem uznać za wiarygodne wyjaśnienia dotyczące wysokości ceny, oparte m.in. na deklaracjach sprowadzenia z Chin takich pracowników? Czy może skład orzekający Krajowej Izby Odwoławczej, posiadający wykształcenie prawnicze, bez skorzystania z opinii biegłego uznać, iż ww. wyjaśnienia są wiarygodne i tym samym zdecydować o losach tej i jej podobnych inwestycji? Może, ponieważ jego wyroki – z uwagi na wysokość opłaty – nie są weryfikowane przez sąd. Niestety, potrzeby nowelizacji tego przepisu wciąż nikt nie widzi.



Raport EFCA – Konferencja w Berlinie

EFCA Conference 2011 in Berlin

Wystąpienie europejskich firm konsultingowych pod hasłem „podniesienie konkurencyjności”



Edyta
POTOCKA
Członek YP SIDiR

Sz szczególnie interesujący był panel wystąpień poruszających kwestie usprawnienia współpracy, efektywności oraz innowacyjności firm konsultingowych na rynku europejskim w dobie globalnych zmian na rynku światowym, który otworzył Prezydent EFCA Jan Bosschem a prowadziła przewodnicząca Jacki Davis.

Prezentacje poszczególnych europejskich firm konsultingowych były skoncentrowane na próbie wskazania wspólnych celów dla przemysłu konsultingowo-inżynierskiego w dobie kryzysu w Europie i zagrożenia napływem taniej siły roboczej i usług ze wschodu. W dzisiejszych czasach Klient stał się bardziej wymagający i oczekuje usługi najwyższej jakości za jak najniższą cenę. Tymczasem rynek pracy ze specjalistami o wysokim poziomie wiedzy technicznej jest bardzo hermetyczny. Chcąc przetrwać ten trudny okres środowisko inżynierów potrzebuje pełnej solidaryzacji. W związku z tym należy się skupić na budowaniu **Nowego Modelu Inżyniera-Przedsiębiorcy** zdolnego do współpracy w jednej międzynarodowej drużynie. „Alliance team” – drużyna współdziałaczy, sojuszników, partnerów ma składać się z przedstawiciela Klienta, przedstawiciela Wykonawcy oraz Konsultanta. Taką właśnie strategię wspólnego działania należy przyjąć w ramach projektów aliansowych:





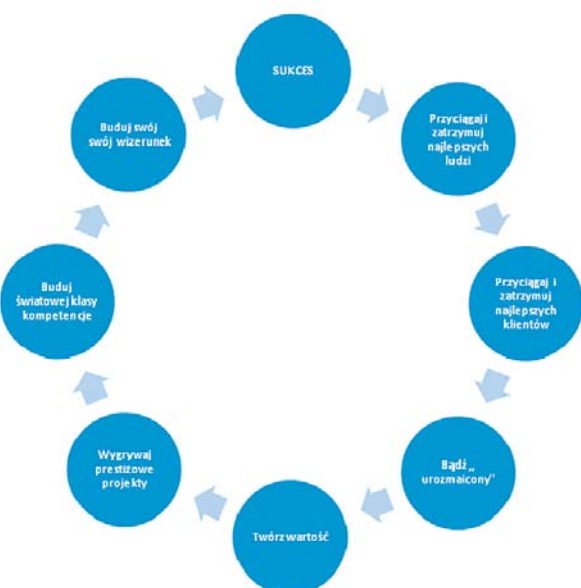
Konsultant ma działać nie tylko z ramienia Klienta i reprezentować wyłącznie jego interesy jak to najczęściej było dotychczas przyjęte czy też być stroną Wykonawcy, ale ma być zespołem reprezentującym interesy wszystkich stron procesu inwestycji na etapie projektu jak i wykonawstwa. W ramach projektów aliansowych o ogromnym budżecie, stopniu złożoności i trudności należy dzielić się wykwalifikowanym personelem, ryzykiem i wspólnie optymalizować rozwiązania.

Innowacyjne podejście wielu firm europejskich do nowego modelu organizacji firmy oraz nowatorskie podejście do kwestii zasobów ludzkich oraz kobiet na rynku pracy wzbudziło wiele kontrowersji i gorącą dyskusję. Szczególnie interesujący był panel prezentacji pod hasłem udoskonalmy struktury zasobów ludzkich, gdzie menadżerowie już nauczeni doświadczeniem międzynarodowym proponowali jak najbardziej globalne podejście do całego procesu inwestycyjnego.

Na **PROJEKT** należy patrzeć jak na całość, sam proces przeprowadzania inwestycji jest tak samo ważny jak i produkt końcowy, umiejętności komunikacyjne w dobie współpracy międzynarodowej są ważniejsze niż umiejętności inżynierskie, uczmy się innych kultur i bądźmy na nie otwarci oto przepis na sukces dla międzynarodowej firmy konsultingowej.

Jak słusznie zaobserwował i przedstawił w swojej prezentacji pt.: „Inżynier Europejski w zglobalizowanym świecie” Lars Ostenfeld Riemann reprezentujący silnie rozwijającą się grupę konsultingową Ramboll z Danii Klient jest coraz bardziej globalny, dlatego potrzeba nam coraz lepszych, bardziej doświadczonych inżynierów „globalnych” a nie inżynierów „lokalnych”. Jakkolwiek bycie „lokalnym” wiąże się ze znajomością rynku i jego potrzeb, dlatego kombinacja wiedzy inżyniera „lokalnego” z międzynarodowymi umiejętnościami i nowatorskimi rozwiązaniami inżyniera „globalnego” to przepis na sukces.

„Siły napędowe” wzrostu firmy konsultingowej to jeden zamknięty łańcuch powiązań, prowadzący do sukcesu:



Efektywna współpraca to zrównoważona droga do ciągłego wzrostu. W dzisiejszej dobie konkurencji utrzymanie dobrych i długotrwałych stosunków z klientem jest ważniejsze niż jednorazowy profit. Korporacje skupione na czystym zysku „money-driven” odnoszą jednorazowe, pozorne sukcesy. Natomiast korporacje kierowane misją „mission-driven” są w stanie utrzymać się na rynku nawet w dobie globalnego kryzysu, umacniają się i realizują swoje dalekosiężne plany inwestycyjne. Dlatego też trzeba patrzeć w przyszłość długodystansowo, wprowadzać innowacje, nowe usługi, budować nowe modele, poszerzać swoje pole działania nie tylko na rynku lokalnym ale na rynku światowym. Padają także hasła „bądź mały ale bądź na zawsze” – hasło pani dyrektor Jacobs oddział we Francji jako lekarstwo na spadek koniunktury.

Podsumowaniem całego panelu było ustalenie priorytetów dla nowego modelu organizacyjnego firmy konsultingowej PPP – Private Public Partnership.

Konsultancie!:

- **zrzeszaj się ze sprawdzonym i pewnym partnerem,**
- **dziel się ze swoim partnerem nie tylko zyskiem ale ryzykiem i obowiązkami,**
- **decyduj się na współpracę długoterminową szczególnie w przypadku małych przedsiębiorstw,**
- **skoncentruj się na bezpieczeństwie i równowadze,**
- **przynosz zysk swojemu klientowi.**

Globalizacja, innowacja, partnerstwo i komunikacja – łączmy siły by zapewnić jak najlepszą jakość usług i pamiętajmy, że Profesjonalista nie wymaga instrukcji – On sam jest instrukcją („**Professionals cannot be manager – they don’t need to!**”).

Raport ze spotkania YP EFCA w Berlinie z dnia 26 maja 2011r.

UCZESTNICY:

Dania	Peter Adamsen, Morten Alsdorf, Thomas Jensen, Henrik Skytte
Francja	Francisco Roca
Niemcy	Robert Bajza, Peter Matthes, Michael Schleusener
Węgry	Tamás Faragó, Mihály Kanyó, Takács Orsolya
Holandia	Peter Tinga
Norwegia	Anongnat Nak-in Amundsen
Polska	Marcin Mikulewicz, Mariusz Nowacki, Edyta Potocka
EFCA	Julia Ridsdale-Saw

Wprowadzenie

Tegoroczne spotkanie to stanowiło kontynuację spotkania, które miało miejsce w Rzymie w maju 2010, przy okazji odbywającej się wówczas corocznej konferencji EFCA.

Grupa YP działa na LinkedIn („Young Professionals within EFCA”), ponadto na profil został utworzony na Facebooku, oraz specjalna sekcja na stronie EFCA <http://www.efcanet.org/YoungProfessionals.aspx>. Stworzona została także sekcja dla Członków YP (chroniona hasłem), na której można udostępniać dokumenty i źródła¹. Platformy te mają na celu sprzyjać rozwojowi sieci YP.

Ponadto, konkurs technicznej doskonałości jest organizowany przez EFCA Young Professionals drugi rok z rzędu, a niektórzy z jego laureatów byli obecni w Berlinie. Zwycięskie zgłoszenia zostaną umieszczone w sekcji członków, zaraz po zatwierdzeniu autorów. Peter Tinga zaproponował aby umieścić je na LinkedIn i zainicjować dyskusję wraz z prośbą o opinie na ten temat.

Budowa europejskiej sieci – cele i działania na lata 2011/2012

Wybór Komitetu Sterującego 2011

Członkowie Komitetu Sterującego na rok 2011 to Morten Alsdorf i Thomas Jensen (Dania), Peter Matthes (Niemcy) i Peter Tinga (Holandia). Wszyscy YP chcący przystąpić do komisji proszeni są o kontakt z Komitetem Sterującym poprzez LinkedIn.

Komunikacja

Głównym kanałem komunikacyjnym będzie sekcja YP na stronie EFCA oraz LinkedIn. Budowanie sieci jest naszym priorytetem. Wszyscy YP są zachęceni do dzielenia się informacjami, dokumentami i artykułami, do inicjowania dyskusji i polecania tej platformy innym YP.

Grupa YP użyje opisu „Networking for new knowledge”, aby wyjaśnić co jest jego głównym celem.

Peter Tinga przygotowuje oświadczenie dotyczące działalności (sporządzone na podstawie dokumentu z Rzymu).

Newsletter

Komitet Sterujący rozpocznie wydawanie biuletynu, którego pierwszy numer będzie zawierał raport z konferencji w Berlinie oraz artykuł Petera Adamsen, laureata konkursu YP 2011. Biuletyn będzie dystrybuowany w formie elektronicznej.

Co do przyszłej zawartości biuletynu może on obejmować: osobiste zadania (takie jak historia YP, rola w projekcie), ciekawe projekty, wiadomości pochodzące od grup narodowych YP, przydatne linki (strony, materiały, artykuły itp.). Dodatkowo, biuletyn może zawierać informacje pochodzące z EFCA, daty istotnych wydarzeń.

Networking między krajami

Grupy YP są zachęcane do informowania innych o planowanych imprezach krajowych, a gdy tylko jest to możliwe, również do zapraszania swoich odpowiedników z sąsiednich regionów/krajów. Takie informacje mogą być również umieszczone na stronie internetowej EFCA.

Wymiana myśli/nowe metody pracy

To zagadnienie było przedmiotem rozmów przy stole. I tak, na przykład w Holandii, uniwersytety i studenci są zapraszani do udziału w badaniach i dyskusjach on-line na tematy techniczne. Także europejska sieć YP mogłaby być również skuteczna w takich działaniach.

2012 Spotkanie YP

Odbędzie się przy okazji konferencji EFCA w Lisbonie². Format tych corocznych spotkań YP zostanie przekształcony w swego rodzaju mini-konferencje.

W 2012 roku program będzie zawierał prowadzącego oraz prezentację zwycięzcy konkursu YP.

Proponowane zagadnienia podczas spotkania:

- problemy z którymi borykają się wszystkie grupy, lub
- coś nietypowego, innowacyjnego, zaskakującego, co zostanie wzbogacone poprzez wymianę poglądów pomiędzy uczestnikami,

Temat konferencji 2012 zostanie zdeteminowany poprzez dyskusję on-line (utworzony na LinkedIn).

Zarówno temat jak i całe wydarzenie muszą zaspokoić dwa cele:

- przyciągnąć nowych członków, oraz
- dostarczyć uczestnikom wartości dodanej, którą będą mogli wykorzystać po powrocie do swoich pracodawców.

Angażowanie spółek

W celu przyciągnięcia większej liczby członków YP do udziału w przyszłych wydarzeniach, konieczne jest przekonanie pracodawców, że udział Młodych Profesjonalistów



(YP) w sieci EFCA jest równie wartościowe dla firmy, jak dla samych uczestników (YP). Firmy chętniej będą wyrażać zgodę na udział Młodych Profesjonalistów, jeśli istnieje wyraźny zwrot z takiej inwestycji.

Podejmowanie innych zadań, może być równie przydatnym narzędziem do zabezpieczania zwiększonego zaangażo-

wania firm (takich jak możliwość zaprezentowania na stronie internetowej EFCA projektów technicznej doskonałości).

Spotkanie zakończyło się dyskusją na temat pozycji europejskiego sektora doradztwa, który był tematem przewodnim konferencji EFCA, a następnie wizytą na placu budowy nowego lotniska w Berlinie.

Kraj	Imię i Nazwisko	Informacje o firmie/personalne	Aktywność narodowych YP
Dania	Peter Adamsen	Starszy konsultant w Ramboll: konserwacja przyrody, przejść dla zwierząt, tereny podmokłe. Zwycięzca konkursu YP w 2011.	
	Morten Alsdorf	Konstruktor: modelowania 3D i PIM.	Morten i Thomas są w Komitecie sterującym duńskiej grupy YP.
	Thomas Jensen	Praca w zakresie ochrony środowiska w Orbicon. Zwycięzca konkursu YP w 2010.	
	Henrik Skytte	mgr inż. środowiska. Pracuje w Orbicon.	
Francja	Francisco Roca	Inżynier w Setec TPI: projektant mostów. Drugie miejsce w konkursie YP w 2011.	We Francji nie ma grupy YP, ale raz do roku francuskie stowarzyszenie Syntec-Ingénierie organizuje spotkanie dla YP.
Niemcy	Robert Bajza	Zatrudnia 80 pracowników.	
	Peter Matthes	PM w Iproplan.	Niemiecka grupa YP organizuje 4 imprezy rocznie: konferencję, dwa spotkania szkoleniowe oraz jedno spotkanie integracyjne.
	Michael Schleusener	Dorsch zatrudnia 2000 pracowników i działa na polu nadzoru infrastruktury, dróg wodnych, mostów, planowania i serwisu.	Może wkrótce dołączyć do zarządu VBI i będzie promować sprawy YP.
Węgry	Tamás Faragó	Szef Departamentu Inżynierii Budowlanej w IPARTERV.	Węgierska grupa YP jest obecnie mało aktywna.
	Mihály Kanyó	IPARTERV.	
	Takács Orsolya	Mávti Kft.	
Holandia	Peter Tinga	Gbou: budownictwo, kontrola jakości i fizyki budowli. Członek zarządu holenderskiego YP.	Aktywna grupa YP, z linkiem do zarządu ONRI. Używamy LinkedIn i Twitter. Organizujemy spotkania na tematy związane z przemysłem (z prowadzającym lub wizytą w terenie) i zagadnienia związane z siecią. Niektóre z większych firm Holenderskich np. Arcadis i Grontmij, również posiadają własne grupy YP.
Norwegia	Anongnat Nak-in Amundsen	Inżynier strukturalny: projektowanie mostów.	Trzy norweskie miasta posiadają grupy YP, wymieniają między sobą informacje.
Polska	Marcin Mikulewicz	Rodzinną firmą budowlano-inżynierską: konstrukcje betonowe, zbiorniki stalowe, przewiert, mikrotuneling.	Polska grupa YP jest mało aktywna.
	Mariusz Nowacki	Inżynier lądowy: autostrady.	
	Edyta Potocka	Inżynier drogowy: koordynacja i praca przy projektach autostrad	

Linki do duńskich, holenderskich i niemieckich grup YP są publikowane w sekcji YP na stronie EFCA <http://www.efcanet.org/YoungProfessionals.aspx>.

Aby dodać kolejne linki na stronie internetowej EFCA, proszę na email: jridsdale@efca.be

¹ Sprawozdanie z konferencji w Rzymie i prezentacja Powerpoint z posiedzenia w Berlinie są dostępne w sekcji dla Członków, która może być dostępna poprzez link z sekcji YP znajdującej się na stronie.

² Planowany termin to 24-25 maja 2012

Z cyklu: Budowa okiem coacha i mediatora **Kierownik budowy – też Człowiek**



Zofia
GRUSZECKA

inż. budownictwa, coach, mediator

W mojej praktyce zawodowej był czas, gdy nadzorowałam równoległe dwa, graniczące ze sobą kontrakty przebudowy drogi. Każdy z kontraktów realizowany był przez inną firmę i prowadzony przez innego kierownika budowy. Od strony warunków oba kontrakty były bardzo do siebie podobne – ta sama droga, ten sam Inwestor, ten sam Projektant, finansowanie z tych samych środków. Jednak realizacja przebiegała odmiennie.

Na jednym odcinku budowa realizowana była w sposób „skokowy”. Wyglądało to następująco – decyzja: ułożymy 1300 mb nawierzchni bitumicznej (na tamte czasy i możliwości było to wyzwaniem). Około 3 dni trwało przygotowanie, 1 dzień realizacja, 2 dni zachwyt z udanego wyczynu.

Na drugim odcinku budowa przebiegała stabilnie, bez spektakularnych osiągnięć. Dzień w dzień wykonywano ok. 600 mb nawierzchni. To nie był plan na granicy wysiłku i z pewnością można by się pokusić o zrobienie więcej jednorazowo.

Sytuacja na pierwszej budowie sprzyjała konfliktom, konieczności włożenia dodatkowego wysiłku, stwarzała obawę niedotrzymania terminu końcowego kontraktu – generując tym samym dodatkowe koszty na budowie. Na drugiej budowie panował spokój, terminy były niezagrażone.

Warunki obu kontraktów były na tyle podobne, że trudno w nich doszukiwać się przyczyn tych różnic. Obaj kierownicy posiadali niezbędną wiedzę techniczną i doświadczenie w zarządzaniu budową.

Uważam, że to osobowość i zachowania obu Panów były powodem tak odmiennych stylów zarządzania. Moim zdaniem pierwszy z nich miał silniejszą potrzebę sukcesu, drugi – działania.

Przyjrzyjmy się temu z punktu widzenia firmy, jej interesu i potrzeby konkurencyjności. Skoro to, jaki jest człowiek przekłada się na jej zyski budzi się pytanie – co można zrobić?

Jednym z rozwiązań jest zwolnienie osoby, która nie spełnia wymagań i zatrudnienie innej.

Jednak:

- Ile jest na rynku osób, które w 100% spełniają oczekiwania?
- Jak i ile osób trzeba sprawdzić, zanim znajdziemy tę właściwą?
- Jak często ta sama osoba, która doskonale sprawdziła się w warunkach jednego zadania okazuje się mniej efektywna w innych warunkach?
- Ile to kosztuje firmę?

Istnieją także inne rozwiązania. Jednym z nich jest coaching. Pracując jako coach wiem, że możliwa jest zmiana ludzkich zachowań. Uważam, że warto dostrzec, że działania wykonywane są przez Człowieka. Wszak te zmiany przekładają się na wzrost uzyskiwanych efektów firmy.

No, chyba że „Po co nam zmiany, przecież już i tak jest wystarczająco źle”.



Dobre praktyki – dobra wola czy konieczność?



Grażyna
ŁUKA-DOKTORSKA
Dyrektor Biura SIDiR

W naszym codziennym słowniku, w którym opisujemy wydarzenia z dziedziny gospodarki pojawiły się od pewnego czasu nowe pojęcia, które nie tylko wykraczają poza ramy tradycyjnie używanych określeń takich jak rynek, kapitał, konkurencja, koszty, stopa zwrotu marża czy siła robocza, lecz, choć używane w odniesieniu do działań gospodarczych nawiązują do obszarów tradycyjnie nie wiążących się z ekonomiką takich jak etyka, wizerunek, sumiennosc czy jakość życia.

Zasady dobrych praktyk lub też zasady rzetelnego postępowania formułowane dla różnych obszarów działalności społecznej zapisywane są w „kodeksach dobrych praktyk”. Definicję „kodeksu postępowania” odnajdujemy we wspólnotowej dyrektywie o nieuczciwych praktykach handlowych 2005/29/ WE: kodeks postępowania (Code of Conduct) „oznacza umowę lub zbiór zasad, które nie są wymagane na mocy przepisów wykonawczych lub administracyjnych Państwa Członkowskiego i które definiują postępowanie przedsiębiorców, którzy zobowiązali się do przestrzegania kodeksu w odniesieniu do jednej lub większej ilości określonych praktyk handlowych lub sektorów działalności gospodarczej”.

Przytoczona definicja wskazuje następujące cechy charakterystyczne „kodeksu postępowania”:

- 1) dobrowolny charakter – powstanie kodeksu nie jest wynikiem legislacyjnej działalności państwa, lecz efektem „samoregulacji”,
- 2) zakres funkcjonowania kodeksu związany jest z zakresem prowadzonej przez sygnatariuszy działalności, uznanych przez nich praktyk i zachowań,
- 3) zobowiązanie sygnatariuszy do przestrzegania określonych w kodeksie zasad.

Można też określić zbiór dobrych praktyk jako zbiór zasad ładu korporacyjnego oraz zasad określających normy kształtowania relacji przedsiębiorstw (podmiotów gospodarczych) z ich otoczeniem rynkowym. Celem jest umacnianie transparentności, poprawa komunikacji czy ochrona praw inwestorów. Zasady te, trafnie rozpoznane, efektywnie wzmacniają konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku i są przedmiotem rocznych sprawozdań sporządzanych przez spółki giełdowe.

Kodeksy dobrych praktyk to „etyka w biznesie”. Przykład mogą tu stanowić regulacje dotyczące uznawanych zasad jakości, których obowiązywanie i przestrzeganie ma stanowić gwa-

rancję bezpieczeństwa dopuszczonych do obrotu produktów. Często mają one także źródło w konkretnych przepisach prawa (prawo farmaceutyczne czy ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia). Mamy tu więc zasady Dobrej Praktyki Laboratoryjnej, Dobrej Praktyki Klinicznej czy Dobrej Praktyki Wytwarzania (w zakresie produktów leczniczych) lub Dobrej Praktyki Higienicznej, czy, w tym samym sektorze Dobrej Praktyki Cateringowej i wreszcie Rolniczej (będącej zbiorem zasad pozwalających na wyprodukowanie bezpiecznej żywności). Można by tu wymienić wiele interesujących przykładów: swój kodeks dobrych praktyk ma także GPW w postaci Załącznika 17 Rady Giełdy z 19 maja 2010 r., Pt. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW”.

Jednakże zasadami dobrych praktyk posługują się nie tylko podmioty gospodarcze: Ma je także np. środowisko naukowe. Służą one ochronie i przestrzeganiu wysokich standardów rzetelności, transparentności i uczciwości przyczyniając się do utrwalania właściwego dla nauki systemu wartości. Znajdujemy tu dokument z maja 2004 opracowany przez Zespół do Spraw Etyki w Nauce przy Ministrze Nauki Pt. „Dobra Praktyka Badań Naukowych” a także „Dobre Praktyki w Szkołach Wyższych”, lub „Dobre Praktyki w Procedurach Recenzyjnych w Nauce”.

Instytucje samorządowe również tworzą swoje zasady i „bazy” dobrych praktyk (wykazy projektów i ich realizacji identyfikowanych często na podstawie konkursów) mających służyć „budowaniu potencjału instytucjonalnego samorządów i lepszego dostarczania usług publicznych istotnie wpływających na jakość życia mieszkańców” poprzez udokumentowanie i promowanie dobrych praktyk zarządzania w samorządach.

Bazy te obejmują usługi społeczne, usługi techniczne, rozwój instytucjonalny i inne.

Wydaje się więc, że terminologia z zakresu etyki ma już swoje znaczące miejsce w obszarze gospodarczym i społecznym a działania o charakterze stricte ekonomicznym muszą mieć na względzie także wartości tradycyjnie przynależące do strefy etycznej.

Warto na koniec w kilku słowach wspomnieć o polskim myślicielu Tadeuszu Kotarbińskim, twórcy nowej dyscypliny filozoficznej: prakseologii

Prakseologię można najkrócej zdefiniować jako ogólną teorię sprawnego działania. Termin „prakseologia” pojawił się w twórczości Kotarbińskiego po raz pierwszy w końcu lat 30 XX wieku, jednak jego podstawy zostały wyłożone w głównym dziele „Traktacie o dobrej robocie” z roku 1955. Kotarbiński jest pierwszym filozofem, który podjął zadanie ustalenia tego, co wspólne wszystkim działaniom celowym sprawnie wykonywanym. Problematyka prakseologiczna zawiera dwa podstawowe działy: po pierwsze ogólną teorię działania zajmującą się ustaleniem treści pojęć niezbędnych do opisania zachowań celowych, po drugie kwalifikację działań pod względem walorów praktycznych zawierającą kryteria „dobrej roboty”, której istotę Kotarbiński upatrywał w efektywności utożsamianej z racjonalnością. Koncepcje Tadeusza Kotarbińskiego stanowią zaplecze teoretyczne współcześnie rozwijających się dyscyplin badających działanie z punktu widzenia jego efektywności.



Grażyna
ŁUKA-DOKTORSKA
Dyrektor Biura SIDiR

Spotkanie Komisji EFCA w Warszawie

27-29 kwietnia 2011 r. Odbyło się w Warszawie spotkanie Komisji ds. Przyszłości Konsultingu Europejskiego oraz Grupy Zadaniowej ds. Zrównoważonego Rozwoju EFCA. Spotkaniom patronował Przewodniczący Komisji Europejskiej prof. Jerzy Buzek, który wystosował wspierający ich działania list do uczestników. SIDiR reprezentowany był przez Panów Krzysztofa Bokowego i Aleksandra Granowskiego. Na spotkaniach obecny był Sekretarz Generalny EFCA Jan Van der Putten, ustępujący Dyrektor Generalny FIDIC Peter Boswell i jego następca François Bailon. Obrady, których efektem było zamknięcie i podsumowanie prac Komisji ds. Przyszłości Konsultingu Europejskiego (przewodni temat konferencji EFCA) uzupełnione zostały bardzo ciekawymi zajęciami warsztatowymi – zwiedzaniem budowy Stadionu Narodowego. Wieczorem odbyły się uroczyste spotkania, w których wzięli udział także Prezes SIDiR Tomasz Latawiec i Prezes Senior Krzysztof Woźnicki. Uczestnicy chwalili zarówno poziom organizacyjny jak też gościnność gospodarzy.

Konferencja i GAM EFCA

Konferencja i GAM (Walne Zgromadzenie Członków) EFCA 2011 odbyła się w Berlinie w dniach **26 – 28 maja 2011**.

SIDiR reprezentowali Prezes Tomasz Latawiec oraz Prezes Senior Krzysztof Woźnicki a także grupa Młodych Profesjonalistów: Marcin Mikulewicz, Mariusz Nowicki oraz jedyna kobieta Pani Edyta Potocka.

Podczas obrad GAM – ustępujący Prezydent Panaos Panopolus odniósł się do zarysowanych na wstępie jego kadencji (2008-2011) zadań wskazując działania podjęte w celu ich realizacji:

1. Poprawa wizerunku konsultingu inżynierskiego w Europie.
2. Poprawa warunków funkcjonowania branży dla firm europejskich.
3. Wsparcie dla rozwoju działalności firm europejskich.
4. Wzmocnienie współpracy z krajowymi Stowarzyszeniami EFCA.
5. Nacisk na rozwój europejskiego członkostwa w EFCA.
6. poprawa roboczej współpracy z FODIC.
7. Poprawa efektywności EFCA.

We wszystkich wspomnianych obszarach osiągnięto pewne rezultaty, czy to poprzez współpracę z opiniotwórczymi wydawnictwami (publikacje), czy też współpracy z Komisją Europejską (raporty komisji EFCA prezentowane na forum KE). Zostało też podpisane porozumienie z FIDIC, na mocy którego EFCA została przedstawicielem FIDIC na Europę nie tracąc przy tym nic ze swojej autonomii.

Strategię swojej prezydencji zarysował też nowy Prezydent Jan Boschem za główne cele obierając sobie:

1. Poprawę warunków rynkowych dla branży
2. Zwiększenie wartości dodanej dla członków Federacji
3. dalsze ulepszanie i zacieśnianie współpracy z FIDIC.

Skarbnik EFCA przedstawił też wykonanie budżetu organizacji za rok 2010 i budżet na lata 2011 i 2012.

Niewielka strata w roku 2010 wynosząca 25 645 EUR wynikająca z obniżki składki za rok 2010 o 10% oraz wystąpienia z Federacji stowarzyszeń takich jak ACE (Wielka Brytania), BDB (Niemcy) i SACE (Słowacja) została pokryta z rezerwy organizacji.

W dniach 27-28 odbyła się konferencja EFCA, której motytem przewodnim było zagadnienie międzynarodowego statusu europejskich firm konsultingowych. Zgromadziła ona, jak zwykle, wielu interesujących mówców, wśród których wyróżnił się w sposób istotny Dik Spekkink referatem „Systemy zarządzania inżynierskiego z perspektywy klienta”, który zrobił na słuchaczach duże wrażenie nie tylko ze względu na swą treść ale także na formę – prezentacja została przygotowana w zupełnie nowym programie dostarczając dużo wrażeń o charakterze multimedialnym.

Przedstawiciele YP spotkali się na specjalnie dla nich przygotowanych warsztatach wymieniając doświadczenie, poznając się nawzajem i dyskutując tematykę szczególnie istotną dla swojego środowiska.

Szczegółowe informacje dotyczące GAM i konferencji EFCA Berlin 2011, dokumenty GAM i prezentacje mówców znajdują Państwo na naszej stronie internetowej www.sidir.pl.

Konferencja i GAM FIDIC

W dniach **02-05 października 2011 r.** odbędzie się w Davos konferencja i GAM FIDIC. SIDiR będzie reprezentowany przez Prezesa Stowarzyszenia Tomasza Latawca. SIDiR do swoich strategicznych zadań zalicza rozwój współpracy z międzynarodowymi organizacjami inżynierskimi, przede wszystkim właśnie z FIDIC. Szczegółowe informacje a także link do strony konferencji umożliwiający rejestrację znajdują Państwo na stronie internetowej SIDiR.

Współpraca z Sądem Arbitrażowym

SIDiR podpisał ostatnio umowę z Sądem Arbitrażowym przy KIG, na mocy której został współorganizatorem mającej odbyć się w kwietniu 2012 r. międzynarodowej konferencji „FIDIC Users' Conference”

Szkolenia SIDiR

SIDiR kontynuuje swój plan szkoleniowy a w omawianym okresie przeprowadził trzy duże projekty szkoleń: dla BRVZ Sp. z o. o., dwa cykle szkoleniowe „Umowy FIDIC” dla początkujących i dla zaawansowanych, cykl szkoleniowy dla CUPT „FIDIC w kontekście ustawy prawo zamówień publicznych”, oba realizowane przez Wiceprezesa SIDiR Zbigniewa J. Boczkę, oraz 3-dniowe szkolenie dla centrali GDDKiA pt. „Drogowy proces inwestycyjny”, realizowane pod nadzorem członków Zarządu SIDiR Włodzimierza Kiernożyckiego i Małgorzaty Rogowicz – Angierman przy współuczestnictwie wykładowców spoza Stowarzyszenia. Wszystkie przytoczone szkolenia zyskały u uczestników wysokie oceny i zapewne będą kontynuowane.

Ustalony został już harmonogram szkoleń ogólnodostępnych okres jesienno-zimowy i można go znaleźć wraz ze wszystkimi potrzebnymi informacjami na stronie SIDiR.



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

Stowarzyszenie Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR) reprezentant FIDIC w Polsce ma zaszczyt zaprosić Państwa do wzięcia udziału w cyklu szkoleń poświęconych problematyce FIDIC.

Szkolenia skierowane są do wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego!

Szkolenia odbywają się w godzinach 10-16 pierwszego i 9-15 drugiego dnia 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.

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).

Nr ewidencyjny w rejestrze instytucji szkoleniowych: 2.14.00002/2009

Karta zgłoszenia uczestnictwa w szkoleniu otwartym SIDiR

„Wprowadzenie do Warunków Kontraktowych FIDIC”

☐ 25-26 października 2011 r.:

„Inżynier Kontraktu według warunków FIDIC i prawa polskiego”

☐ 7-8 września 2011 r.

lub

☐ 15-16 listopada 2011 r.

„Zarządzanie budową na podstawie Warunków Kontraktowych FIDIC”

☐ 20-21 września 2011 r.

lub

☐ 1-2 grudnia 2011 r.

„Przygotowanie i realizacja zamówienia publicznego na roboty budowlane z wykorzystaniem Warunków Kontraktowych FIDIC”

☐ 11-12 października 2011 r.

lub

☐ 14-15 grudnia 2011 r.

Dane

uczestnika
do faktury

Nazwisko i imię _____
Firma _____
Adres _____
Telefon _____ Fax _____ e-mail _____
Stanowisko _____
Nazwa firmy _____
Adres _____
NIP _____

PŁATNOŚĆ:

Płatności należy dokonać 5 dni przed rozpoczęciem szkolenia.
Nr konta: 26 1910 1048 2252 0362 5222 0001