

BIULETYN **Konsultant**

NUMER 52 • KWIECIEŃ 2019

ISSN 1898-634X



**PO PIERWSZE
STANDARDY**

W NUMERZE:

Z POSZANOWANIEM OBU STRON
GWARANCJE UBEZPIECZENIOWE PRZY
INWESTYCJACH BUDOWLANYCH

4

ODMIENNE WARUNKI GRUNTOWE,
A KONIECZNOŚĆ PRZEPROJEKTOWANIA
POSADOWIENIA POŚREDNIEGO OBIEKTU
MOSTOWEGO NA PRZYKŁADZIE REALIZACJI
DROGI EKSPRESOWEJ S7 KRAKÓW – RABKA
ZDRÓJ

6

STRATEGIE PRAWNE WYKONAWCÓW
INWESTYCJI BUDOWLANYCH WOBEC
NIEPRZEWIDYWALNEGO WZROSTU CEN
I KOSZTÓW

10

EKONOMIA BEHAVIORALNA A NOWE
PRAWO ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

12

PROGRAM FUNKCJONALNO-UŻYTKOWY
DOBRODZIEJSTWO CZY ZMORA
ZAMAWIAJĄCYCH

16

KLAUZULE WALORYZACYJNE W OBROCE
PRAWNYM

20

WALORYZACJA UMOWNA LUB
NADZWYCZAJNA ZMIANA STOSUNKÓW
- WYMÓG CHWILI AD 2019 - WSTĘPNA
DIAGNOZA

24

RELACJA Z MIĘDZYNARODOWEJ
KONFERENCJI INFRASTRUKTURALNEJ
FIDIC 2018

28

Biuletyn „Konsultant”

Wydawca: Stowarzyszenia Inżynierów
Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR)

ul. Trębacka 4, 00-074 Warszawa,
tel.: +48 22 826 16 72, biuro@sidir.pl

Kolegium redakcyjne: mec. Tomasz Darowski, inż. Tomasz
Latawiec, mgr inż. Tamara Małasiewicz, mgr inż. Grzegorz
Piskorz, mec. Tomasz Skoczyński, mec. Marcin Skromak

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: VIRBIT Przemysław Leśniewski · www.virbit.pl

Reklama w biuletynie: W sprawie szczegółowej oferty
i cennika reklam prosimy o kontakt z biurem SIDiR

SIDiR jest członkiem:



Fédération Internationale Des
Ingénieurs-Conseils – FIDIC



European Federation of Engineering
Consultancy Associations – EFCA

Strapiony Konsultant

BLOG INŻYNIERÓW KONSULTANTÓW

Miejsce wymiany opinii oraz
dyskusji dla profesjonalistów

Strapiony Konsultant – a któż to taki? I czemu, zamiast zajmować się czymś pożytecznym, bloga prowadzi i na domiar złego namawia innych do poświęcania ich cennego czasu na czytanie tych strapionych myśli ulotnych? Strapiony jest, bo na rynku inwestycji budowlanych źle się dzieje. Z waloryzacją same problemy, z nowym prawem zamówień publicznych podobnie. Co niektórzy wykonawcy nie chcą kontynuować robót, a zamawiający coraz więcej dokładać muszą do budżetów. Zasadniczo taka sytuacja powinna cieszyć Inżynierów Konsultantów, bo im gorzej dla zamawiających i wykonawców, tym lepiej dla nich – pracy im nie zabraknie. A Strapiony jest bo mimo wszystko wierzy, że można zmienić relacje i praktyki na lepsze. Że z absurdami rzeczywistości da się walczyć. I wreszcie, że może inni także to zauważają i podzielą się swoimi spostrzeżeniami.

Ten blog jest dla tych, którzy nie chcą biernie się przyglądać i stać z boku. Dla tych, którzy wierzą, że dobre praktyki i złote zasady w realizacji inwestycji nie pozostaną tylko pustą zbitką słów i fatamorganą. Dla tych, którzy rozumieją, że na poziomie kwantowym rzeczywistość nie istnieje, dopóki nie zacznie się jej obserwować. I którzy chcą pójść krok dalej poza samo obserwowanie...

A więc dla wszystkich wytrwałych i cierpliwych Inżynierów Konsultantów, którzy bacznie obserwują i opisują budowlaną rzeczywistość, ufając, że będzie to miało wpływ na jej intencjonalne kreowanie.

czytaj na
<https://strapiony-konsultant.pl/>



pod patronatem SIDiR

Koleżanki i Koledzy

Warto się zastanowić jak powinniśmy się zachować jako szerokie grono Inżynierów Konsultantów wobec rewolucji, którą będzie bez wątpienia wprowadzenie nowej ustawy Prawo zamówień publicznych. Nie myślę jednak o ustawie jako całości, która powinna być łatwa w stosowaniu, czytelna dla zainteresowanych i spójna z innymi przepisami prawa.

To akurat przyświecało jej twórcom: „*celem opracowania jest wprowadzenie spójnych i przejrzystych regulacji zawierających rozwiązania oparte na efektywności i transparentności udzielanych zamówień uwzględniających jednocześnie rolę zamówień publicznych w kształtowaniu polityki państwa na rzecz wspierania innowacyjności i nowych technologii w zamówieniach publicznych, a także rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*” [cytaty ze strony: <https://www.uzp.gov.pl/aktualnosci/projekt-nowej-ustawy-pzp-skierowany-do-uzgodnienia>].

Tylko że nowa ustawa zamyka się w 687. artykułach zapisanych na 278. stronach. Czy można w takim razie powątpiewać w spójność i przejrzystość? Według mnie tak – każdy raczej wie, że im więcej stron i artykułów, tym trudniej o spójność, przejrzystość i efektywność przepisów. Szkoda, że autorzy nie wzięli tego pod uwagę. Dla kontrastu z tym projektem stawiam ustawę z dnia 23 września 1922 r. o budowie portu w Gdyni. Ta liczyła zaledwie 6 artykułów spisanych na jednej stronie, przy czym połowę strony zajmują funkcje, imiona i nazwiska lub tylko nazwiska osób, które ustawę podpisały. Nikt nie ma wątpliwości, że zarówno port, jak i sama Gdynia powstały. A śmiem twierdzić, że gdyby ta ustawa miała ze 100 artykułów, to port nie powstałby do wybuchu II Wojny.

Idźmy dalej – pragnę zwrócić Państwu uwagę na całkowitą nowość, jaką jest wprowadzenie zasady rozstrzygania sporów w formie koncyliacji. Przepisy dotyczące „*Postępowań koncyliacyjnych*” znalazły się w Dziale X, artykuły od 620 do 651. Dotyczą one zasady rozstrzygania sporów, przy czym definicja sporu zawiera się w zupełnie innym Dziale, w art. 502, ust. 1, pkt. 2, wedle którego zamawiający lub wykonawca ma obowiązek złożyć wniosek do KIO za każdym razem, gdy uważają, że

powstał spór wynikający z udzielonego, na podstawie umowy w sprawie zamówienia publicznego lub umowy ramowej, jeżeli: a) zamówienie publiczne jest finansowane z udziałem środków Unii Europejskiej lub szacunkowa wartość zamówienia została ustalona jako równa, lub przekraczająca w złotych równowartość kwoty 10 000 000 euro dla dostaw lub usług oraz 20 000 000 euro dla robót budowlanych, oraz b) wartość przedmiotu sporu przewyższa 1 000 000 złotych.

A więc zamawiający lub wykonawca mają nałożony ustawą Pzp kolejny obowiązek – składanie wniosków do KIO, kiedy tylko powstanie pomiędzy nimi jakiś spór.

I co ważne – przed rozpoznaniem wniosku przez KIO kierowanie sporu na inną ścieżkę rozstrzygania sporu, także na drodze sądowej, jest niedopuszczalne!

Uważna lektura przywołanych powyżej artykułów dotyczących postępowań koncyliacyjnych, zwłaszcza tych od art. 628 do 646, pozwala na stwierdzenie, że niejako żywcem ktoś ściągał z naszych kolorowych książek – zwróćcie uwagę na zasady dotyczące wniosku, odpowiedzi na wniosek, procedury działania składów koncyliacyjnych. Toż to wypisz wymaluj rozwiązania fidejucyjne w zakresie samego powołania Komisji Rozjemczych, jak i zasad proceduralnych.

Wyjątkowego smaczku nabiera w tym kontekście kolejny cytat z oficjalnej strony UZP: „*Istotną nowością jest wprowadzenie do ustawy regulacji dotyczących postępowania koncyliacyjnego w przypadku sporów powstałych w trakcie realizacji umowy w sprawie zamówienia publicznego o dużej wartości. Rozwiązanie to jest uzasadnione przed wszystkim potrzebą zapewnienia instrumentów, które zwiększą szanse na ugodowe i zadowalające obie strony rozwiązanie sporu*”.

Na koniec ciekawostka – cały skład KIO w założeniach ma liczyć łącznie 100 osób, przydzielonych do dwóch wydziałów – Izby Odwoławczej i Izby Koncyliacyjnej. Członkiem Izby może być osoba, która skończyła 29 lat i ma wyższe wykształcenie prawnicze. Czy te osoby będą umiały, w ciągu nie dłuższej niż 6. miesięcy,

rozstrzygnąć skomplikowany spór, który dotyczyć może w zasadzie wszystkiego?

Życzę zatem autorom tego pomysłu powodzenia, a Wszystkim Koleżankom i Kolegom dużo zdrowia i sił, bowiem jak widać, roboty nam nie zabraknie pod rządami nowej ustawy.

Na koniec pragnę Państwa poinformować, że nasze Stowarzyszenie przesłało swoje stanowisko wobec projektu nowej ustawy Prawo zamówień publicznych. Możecie się Państwo z nim zapoznać tutaj: <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12320355/12565433/12565436/dokument383896.pdf>

PS. Życie cały czas mnie zaskakuje. Otóż projekt omawianej powyżej ustawy nie został skierowany jeszcze do czytania, a już został zmieniony. I co istotne – właśnie w zakresie koncyliacji! Ktoś chyba przeczytał nasze uwagi i zrozumiał, że taki sposób rozstrzygania sporów nie ma szans powodzenia. Teraz zamiast koncyliacji mamy coś jeszcze gorszego – spory mają być bezwzględnie kierowane pod rozstrzyganie Sądu Arbitrażowego przy Prokuraturii Generalnej Rzeczypospolitej Polskiej. To jest dopiero powrót do czasów, które – jak mi się wydawało – powinny zostać uznane za minione, czyli do czasów centralnego sterowania wszystkim co tylko możliwe. Jak widać aktualna władza chce jednoznacznie pokazać, że sądy sądami ale sprawiedliwość musi być po jej stronie.

Co z tego może wynikać dla naszego Stowarzyszenia? Niestety źle to widzę i raczej nie mamy wpływu na to, jak to się dalej potoczy. Oczywiście będziemy ślali swoje uwagi, bo nadzieja umiera ostatnia...



Tomasz Latawiec

Stowarzyszenie Inżynierów Doradców
i Rzeczników (SIDiR)
Prezes Zarządu

Z poszanowaniem obu stron

Gwarancje ubezpieczeniowe przy inwestycjach budowlanych

■ Karolina Pertkiewicz

Obecna sytuacja na rynku budowlanym nie jest dobra. Takie stwierdzenie dotyczy właściwie każdej ze stron procesu inwestycyjnego – od wykonawcy, przez zamawiającego, kończąc na gwarantach jakimi są banki, czy zakłady ubezpieczeń.

Zamawiający borykają się z brakiem ofert, czy odstąpieniem wykonawców od podpisania umów, już po przeprowadzonym przetargu. Często pozostaje im tylko roszczenie z gwarancji zapłaty wadium. Środki uzyskane w ten sposób nie pokryją jednak kosztów znalezienia nowego wykonawcy. A choćby z doświadczenia jednostek publicznych wyraźnie wynika, że kolejne procedury przetargowe to droższe oferty. To również zwykle spore opóźnienie realizacji inwestycji.

Dla wykonawców problemem są natomiast wysokie wymagania zamawiających korzystających z przepisów prawa zamówień publicznych i w konsekwencji trudności z uzyskaniem zabezpieczenia należytego wykonania kontraktu oraz usunięcia wad i usterek. Konieczne jest poszukiwanie innych form zabezpieczenia, tj. gotówka, potrącenia z faktur, co obok rosnących cen materiałów i kosztów zatrudnienia pracowników generuje dodatkowe koszty inwestycji.

Ubezpieczyciele natomiast boją się brać na swoje barki kolejne gwarancje, gdyż splywa do nich coraz więcej roszczeń o wypłatę z gwarancji wadium, czy z gwarancji tytułu należytego

wykonania umowy. Wizja bankructwa firm budowlanych również nie sprzyja pozytywnemu nastawieniu gwarantów do wystawiania gwarancji kontraktowych. Dlatego ubezpieczyciele bardzo często odmawiają ich udzielenia.

Błędne koło

Problemem jest fakt, że gwarancji nie zgadzają się na udzielenie zabezpieczenia wg przedłożonej (np. dołączonej do SIWZ) przez beneficjenta treści gwarancji ubezpieczeniowej. Proponują w zamian gwarancję wg standardowych zapisów, a ich ewentualna modyfikacja możliwa jest jedynie dla stałych klientów o dobrze ocenianej kondycji finansowej.

Rozwiązaniem dla tej sytuacji może być tylko współpraca pomiędzy wszystkimi uczestnikami rynku. Złagodzenie wymagań zamawiających i gwarantów może umożliwić firmom budowlanym otrzymanie stosownych gwarancji oraz możliwość realizacji kontraktów, w tym także po niższych kosztach.

Należy zdawać sobie sprawę, że treść gwarancji inaczej będzie chciał sformułować inwestor (beneficjent), a inaczej wykonawca prac kontraktowych

(wnioskodawca). Każda ze stron dąży bowiem do zabezpieczenia swojego interesu. W rezultacie wykonawcy aby otrzymać zlecenie wykonania kontraktu z reguły „zgadzają się” na wszystkie propozycje modyfikacji ze strony beneficjenta. Pamiętajmy jednak, że ostateczny dokument wystawia gwarant i nie zawsze jest możliwe zaakceptowanie wszystkich zmian.

Beneficjenci z reguły oczekują gwarancji bezwarunkowych, nieodwołalnych i płatnych na pierwsze żądanie. Taka gwarancja to abstrakcyjne, jednostronne zobowiązanie gwaranta wobec beneficjenta. W praktyce nie ma ona związku z zapisami umowy kontraktu ani z relacjami pomiędzy inwestorem, a wykonawcą. Gwarant nie jest bowiem zobligowany ani nawet upoważniony do badania merytorycznej zasadności zgłoszonego roszczenia przez beneficjenta gwarancji.

Dlatego też wnioskodawca winien być w pełni świadomy jakie mogą być konsekwencje złożenia gwarancji według konkretnych zapisów. W przypadku gwarancji bezwarunkowych, nieodwołalnych i płatnych na pierwsze żądanie oznacza to, że gwarant praktycznie

zawsze wypłaci należną kwotę gwarancji, chyba że złożone roszczenie nie spełni warunków formalnych wskazanych w treści, np. złożone zostanie po określonym w gwarancji terminie. Po wypłacie kwoty gwarancji beneficjent niemal natychmiast zwróci się do wnioskodawcy z roszczeniem regresowym o zwrot wypłaconego odszkodowania.

Niejednokrotnie zdarzają się sytuacje kiedy wykonawca nie zgadza się ze złożonym przez beneficjenta roszczeniem, ponieważ wg jego zdania wszelkie prace zostały wykonane prawidłowo, a jeżeli nie, to doszło do tego z winy inwestora. W takich spornych sytuacjach sprawy bardzo często mają swój koniec w sądzie. Na rozstrzygnięcie sporów wpływa więc cenny czas, który ma szczególne znaczenie choćby przy inwestycjach współfinansowanych ze środków unijnych.

Kwota zabezpieczenia oczekiwana przez beneficjenta, to również zwykle najwyższa możliwa w przepisach prawa zamówień publicznych.

Współpraca i kompleksowość obsługi

Warto rozważyć wypracowanie takich rozwiązań rynkowych by zmieniły się oczekiwania inwestora w stosunku do wykonawcy w kwestii wysokości zabezpieczenia. Może to pozytywnie wpłynąć na uzyskanie oferty od rzetelnego wykonawcy, który złoży zabezpieczenie w formie gwarancji ubezpieczeniowej (lub bankowej) i między innymi dzięki temu będzie w stanie zrealizować kontrakt jakościowo i terminowo.

Aspekty prawne oraz współpraca pomiędzy inwestorem, a wykonawcą jeden z elementów zwiększenia możliwości otrzymania gwarancji od ubezpieczyciela. Innym może być współpraca wykonawcy z ubezpieczycielem. Mamy tu na myśli kompleksową obsługę w zakresie ubezpieczeń związanych zarówno z realizacją danego kontraktu, jak również obsługą pozostałych ubezpieczeń wykonawcy.

Skierowanie strumienia składek i realizacja innych ubezpieczeń wykonawcy – jak na przykład ubezpieczenie

odpowiedzialności cywilnej dla danego kontraktu u jednego ubezpieczyciela może również spowodować efekt synergii i wzrost zaufania po stronie gwaranta poprzez kompleksowe ubezpieczenie inwestycji.

Pamiętać należy również o tym, że zamawiający także powinien podchodzić do zabezpieczenia inwestycji w sposób globalny – nie tylko żądać zabezpieczenia od wykonawcy, ale również zadbać o swój interes poprzez przejęcie na siebie gestii ubezpieczenia planowanej inwestycji.

Reasumując – trudno znaleźć jednoznaczne panaceum na obecną sytuację. To głównie wzajemna współpraca, w tym także ustępstwa pomiędzy wszystkimi uczestnikami procesu inwestycyjnego, które mogą w znaczący sposób przyczynić się do ustabilizowania aktualnej rzeczywistości rynkowej.

Karolina Pertkiewicz

Kierownik Zespołu
Brokerskiego STBU Brokerzy
Ubezpieczeniowi Sp. z o.o.



Standardy Realizacji Inwestycji

Dobre praktyki w zakresie wszystkich aspektów przygotowania, prowadzenia i rozliczenia inwestycji.



Odmienne warunki gruntowe, a konieczność przeprojektowania posadowienia pośredniego obiektu mostowego na przykładzie realizacji drogi ekspresowej S7 Kraków – Rabka Zdrój

■ Adrian Dul

**Słowo wstępne Przewodniczącego
Koła Młodych Profesjonalistów**

Szanowni Państwo,

Podczas IV Ogólnopolskiej Konferencji Arbitrażowej rozstrzygnięto II edycję Krajowego Konkursu dla Młodych Profesjonalistów.

Organizowany przez Stowarzyszenie Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców konkurs wyróżnia osoby, które w przyszłości staną się liderami branży budowlanej.

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

Drugą nagrodę II edycji Krajowego Konkursu dla Młodych Profesjonalistów 2017 zdobył Pan Adrian Dul. Absolwent Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Krakowskiej na kierunku Budownictwo oraz studiów podyplomowych

z zakresu warunków kontraktowych FIDIC i zarządzania w budownictwie. Specjalizuje się w zarządzaniu kosztami w budownictwie, planowaniu i warunkach kontraktowych, posiada uprawnienia budowlane w specjalnościach inżynierskiej drogowej i kolejowej. Pan Adrian po za wyróżnieniem ma również w dłuższej perspektywie możliwość zaistnienia w szerokim gronie wysokiej klasy specjalistów, zrzeszanych przez SIDiR i wielu innych, do których dociera Konsultant.

Pan Adrian Dul, pełniący funkcję Quantity Surveyor Managera (Kierownika ds. Kosztów/Rozliczeń) na projekcie wykazał się ponadprzeciętnym zaangażowaniem oraz dużą wiedzą z zakresu problematyki zarówno inżynierskiej, jak i zagadnień kontraktowych. Jako członek personelu Generalnego Wykonawcy odpowiadał osobiście za proces rozliczeń oraz zmiany kontraktowe przy czym należy podkreślić jego bezpośrednie zaangażowanie i czynny udział w spotkaniach

z Zamawiającym oraz Inżynierem, a także bezpośredni kontakt z Inspektorami branżowymi w kwestii obmiarowania i sprzedaży wykonanych robót.

Zapraszam Państwa do lektury pracy konkursowej, specjalnie na potrzeby Konsultanta opracowanej w formie artykułu, a Panu Adrianowi Dul gratuluję zdobycia drugiej nagrody i życzę dalszych sukcesów zawodowych!

Korzystając z okazji zapraszamy wszystkich Młodych Profesjonalistów do udziału w IV edycji Krajowego Konkursu dla Młodych Profesjonalistów organizowanej przez SIDiR, która to zostanie rozstrzygnięta na VI Ogólnopolskiej Konferencji Arbitrażowej br.

Grzegorz Piskorz
Przewodniczący Koła Młodych
Profesjonalistów

Przedsięwzięcie pod nazwą „Budowa drogi ekspresowej S7 Kraków – Rabka Zdrój na odcinku Skomielna Biała – Chabówka, od km ok. 724+220 do km ok. 729+410 oraz budowa nowego odcinka drogi krajowej nr 47 klasy GP na odcinku Rabka Zdrój – Chabówka km 0+000 – km 0+877,22”,

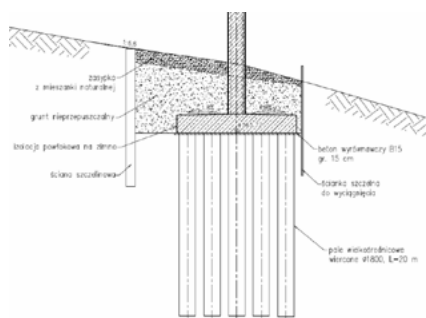
czyli przebudowa słynnej „Zakopianki” realizowane jest jako ostatni, południowy odcinek trzyczęściowego zadania na terenie województwa małopolskiego. Opisująca sekcja obejmuje prace między tunelem drogowym przebiegającym pod masywem Małego Lubonia, a istniejącą

DK47. Odcinek sam, pomimo pozornie niewielkiej długości, w większości biegnie po projektowanych obiektach inżynierskich, ciężko więc nazwać go „typowym” projektem drogowym. Kontrakt realizowany jest w formule „buduj”, oparty na czerwonej książce FIDIC.

Z uwagi na górzysty charakter terenu i przebieg budowanej trasy niemal w całości w nowym śladzie, Generalny Wykonawca musiał się zmierzyć z ogromnym wyzwaniem jakie stawiała przed nim konieczność wykonania wielu rodzajów wzmocnień gruntu i fundamentowań specjalnych, począwszy od pali wielkośrednicowych i mikropali stanowiących posadowienia pośrednie obiektów inżynierskich, palisad z pali DFF, gwoździ gruntowych i kotew, poprzez opinkę torkretową, wzmocnienia siatkami stalowymi, na obrukach i narzutach kamiennych kończąc. Rozpoczynając prace po wycinkach i karczowaniu, Wykonawca przystąpił do kontrolnych badań sprawdzających warunki geologiczne i geotechniczne, które stanowiły bazę do dokumentacji dostarczonej przez Zamawiającego. Dopiero ich potwierdzenie pozwoliło w większości na realizację prac zgodnie z Projektem Wykonawczym. Stwierdzenie zaś odmienności warunków fizycznych (gruntowo – wodnych) od tych zakładanych, dało podstawę do wprowadzenia na kontrakt Zmiany w postaci przeprojektowania posadowienia jednego z kluczowych obiektów, przebiegających nad istniejącą DK7. Wykonano gęstsza niż na etapie przygotowywania dokumentacji (należy pamiętać, że wówczas teren inwestycji w większości pokryty był roślinnością, zaś pas drogowy w wielu miejscach przebiega wąsko między działkami prywatnymi) siatkę odwiertów rdzeniowych oraz inne badania geotechniczne (sondowanie ciężkie DPSH, testy Lugeona, pomiary presjometryczne, geoelektryczne i sejsmiczne metodą MASW; zainstalowano również piezo- i inklinometry) w wyniku czego udokumentowano wysokie nachylenie warstw gruntu i potencjalną możliwość wystąpienia osuwiska w obrębie fundamentów opisywanego obiektu. Przeprowadzając szczegółową analizę ryzyk wynikających z przyjętego do realizacji zadania projektu (ze względu na dużą zmienność nachyleń i silne sfaldowanie warstw istniało duże prawdopodobieństwo, że pale testowe poddane próbnym obciążeniom nie

pozwolą jednoznacznie na określenie nośności całej podpory), Wykonawca w trybie Subklauzuli 20.1 (Roszczenia Wykonawcy) i 4.12 (Nieprzewidywalne warunki fizyczne) powiadomił Inżyniera o konieczności dokonania zmiany.

W wyniku konsultacji zdecydowano zastąpić projektowane pale wielkośrednicowe $\phi 1500\text{mm}$ i $\phi 1800\text{mm}$ otoczone ścianami Larssena i ścianami szczelinowymi (Rys. 1) rozwiązaniem niespotykanym dotąd na szeroką skalę



Rys. 1 – przekrój podłużny podpory pośredniej według rozwiązania Zamawiającego, opracowanie: Ingenieurburo Voessing Vepro GmbH

w Polsce (szczególnie przy tego typu inwestycjach infrastrukturalnych).

Zmiana w formie Polecenia, została przeprowadzona w trybie Subklauzuli 13.1 (Prawo do zmieniania). Wykonawca bazując na swoim międzynarodowym doświadczeniu, przedstawił kompleksowe

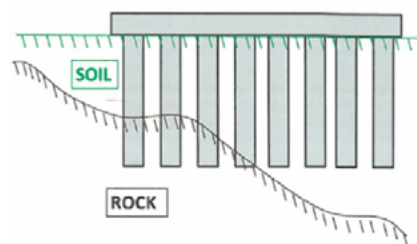


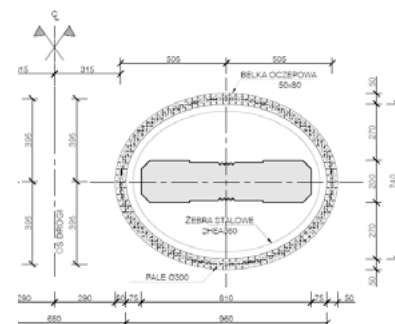
Figure 1: effects of the soil variability on the original pile foundations

Rys. 2 – obrazowe przedstawienie ryzyka nierównomiernego osiadania fundamentu ze względu na nachylenie warstw gruntu

rozwiązanie zamienne, zabezpieczające omawiany obiekt o konstrukcji ciągłej wieloprzęsłowej przed nierównomiernym osiadaniem (Rys. 2).

Technologia zaproponowana przez Wykonawcę przewiduje wykonanie studni (Rys. 3) wypełnionych betonem, stanowiących niejako połączenie posadowienia pośredniego z bezpośrednim.

Projekt Wykonawczy wraz z PTiOR zakłada wykonanie cylindrycznych otworów o eliptycznym przekroju poprzecznym z optymalną średnicą do przeniesienia sił z obiektu do nośnych warstw podłoża. „Kolumny” składające się w dużej mierze z betonu niezbrojonego, wykonywane są w uprzednio zakończonym wykopie





Fot. 1 Wykonana elipsa z mikropali, głowice przygotowane do skucia i ścięcia



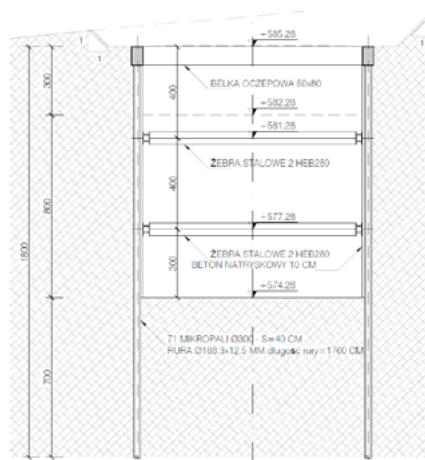
Fot. 2 Studnie z wykonaną na ścianach opinką torkretową



Fot. 3 Wypełnienie gotowej studni betonem

Po osiągnięciu projektowanej rzędnej dna wykopu studnie wypełnia się w dolnej części betonem niezbrojonym C16/20, podczas gdy górna, stanowiąca cokół podpory pośredniej lub przyczółka, wykonywana jest z betonu zbrojonego. Różnice w technologiach widoczne są na Rys. 4.

Dzięki wprowadzeniu opisywanego rozwiązania wyeliminowano ryzyka wynikające z napotkania niezwykle trudnych, zmiennych warunków gruntowych, nawet jak na flisz karpacki (czyli naprzemianległe ułożone warstwy skał osadowych morskiego pochodzenia), w którym realizowane są roboty.



Rys. 4 – Przekrój podłużny typowej podpory pośredniej według rozwiązania Wykonawcy, opracowanie ED.IN s.r.l

Należy podkreślić, że Zmiana ma wpływ na Czas na Ukończenie tylko w zakresie realizacji samych podpór i prac przygotowawczych oraz projektowych z tym związanych, bez wpływu na czas realizacji pozostałych elementów obiektu. Dzięki łączeniu kilku technologii, powszechnie stosowanych zarówno na rynku, jak i na realizowanym kontrakcie, Wykonawca przedstawiając kompleksowe rozwiązanie, nie tylko przyspieszył proces Wyceny (poprzez analogie kontraktowe) i negocjacji nowych stawek zgodnie z Subklausulą 12.3 (Wycena), ale zaoferował wykonanie całego posadowienia w koszcie nieprzekraczającym wartości rozwiązania kontraktowego, wobec czego Zmiana pozostała bez wpływu na Zaakceptowaną Kwotę Kontraktową.

Opublikowano za zgodą Salini Impregilo S. P. A., Generalnego Wykonawcy inwestycji.

Adrian Dul

Członek Koła Młodych
Profesjonalistów SIDiR



Grzegorz Piskorz

Przewodniczący Koła
Młodych Profesjonalistów
przy SIDiR, członek
Zarządu SIDiR, Inżynier
Projektu w Skanska S.A.





Stowarzyszenie Inżynierów
Doradców i Rzeczoznawców

Polska Krajowa
Organizacja Członkowska
International Federation
of Consulting Engineers



Członek
European Federation
of Engineering
Consultancy Associations



Księgarnia SIDiR

Polskie tłumaczenia Warunków Kontraktowych FIDIC
oraz wydawnictwa dotyczące realizacji
inwestycji budowlanych

<https://sidir.pl/ksiegarnia/>



Strategie prawne wykonawców inwestycji budowlanych wobec nieprzewidywalnego wzrostu cen i kosztów

■ Maria Łabno, Barbara Urbańska

W ostatnich miesiącach coraz więcej mówi się o wzroście cen materiałów i kosztów realizacji inwestycji budowlanych. Ekspertsi częściej porównują także realizację umów zawieranych w latach 2015 – 2018 do realizacji inwestycji związanych z Euro 2012 oraz gwałtownego wzrostu cen i kosztów, jaki miał miejsce w tamtym okresie. Dostrzegalne zaczynają być także skutki panującego wzrostu cen. Zdarza się, że wykonawcy rezygnują z podpisywania umów, a przetargi bywają unieważniane z uwagi na brak ofert czy też przekroczenie budżetu zamawiającego. Wzrasta także ryzyko upadłości firm budowlanych. Jak w takiej sytuacji powinien zachować się Wykonawca, który realizuje właśnie kontrakt lub przymierza się do takiej realizacji? Jaką strategię działania powinien przyjąć dla ochrony swoich interesów? Jaka strategia działania będzie najlepsza?

Odpowiedź na to pytanie wymaga z każdym razem analizy konkretnej sytuacji. Strategia działania musi być dostosowana do okoliczności towarzyszących realizacji konkretnej umowy. Warto jednak przeanalizować, jakie strategie wykonawca powinien rozważać.

Bierność wykonawców

Bardzo często zdarza się, że wykonawcy nawet jeśli realizując umowę ponoszą stratę w związku ze wzrostem cen i kosztów, to nie podejmują w związku z tym żadnych działań. Przyczyn bierności wykonawców upatrywać można z całą pewnością w braku wiedzy o tym, czy i jakie roszczenia mogą im w takiej sytuacji przysługiwać oraz nieznaności procedury zgłaszania i dochodzenia roszczeń. Niejednokrotnie bierność wynika również z obaw przed pogorszeniem relacji z inwestorem (zamawiającym). Dość często zdarza się także, że wykonawca oceniając szanse powodzenia swoich ewentualnych roszczeń oraz koszty ich dochodzenia rezygnuje z podejmowania jakichkolwiek działań. Mając jednak na uwadze

zakres potencjalnych uprawnień, jakie mogą przysługiwać wykonawcy w przypadku wzrostu cen (znaczenie zresztą wykraczający poza omawiane dość szeroko w ostatnim czasie postępowania sądowe o podwyższenie wynagrodzenia z uwagi na nadzwyczajną/nieprzewidywalną zmianę stosunków), warto zastanowić się nad bardziej aktywnym modelem działania.

Odstąpienie od umowy

Wzrost cen i kosztów realizacji robót (w tym nawet nadzwyczajny wzrost cen i kosztów) sam przez się nie uprawnia wykonawcy do odstąpienia od umowy. Zdarza się jednak, że z innych przyczyn (leżących po stronie zamawiającego lub też od stron niezależnych) wykonawca uprawniony jest do takiego odstąpienia na podstawie umowy lub też ustawy. Odstąpienie od umowy może pozwolić na minimalizację straty (wykonawca uwolni się od obowiązku realizacji nieopłacalnego ekonomicznie kontraktu), a w określonych sytuacjach może nawet pozwolić na „odzyskanie” poniesionych szkód. Rozważając przyjęcie takiej

strategii należy dokonać oceny, czy szkoda powstała w związku z nadzwyczajnym wzrostem cen i kosztów poniesiona przez wykonawcę do chwili odstąpienia będzie mogła być w danej sprawie dochodzona od zamawiającego po odstąpieniu od umowy w ramach roszczenia o naprawienie szkody (art. 494 k.c. in fine). Można się ponadto spodziewać, że strata poniesiona przez wykonawcę może także (co najmniej w jakimś zakresie) znajdować pokrycie w roszczeniu o karę umowną za odstąpienie z przyczyn zależnych od zamawiającego (inwestora), jeśli taka była w umowie zastrzeżona.

Główną zaletą takiego rozwiązania jest wygaśnięcie stosunku umownego (brak konieczności realizacji umowy). Przyjęcie takiej strategii nie jest jednak wolne od ryzyka. Należy liczyć się z tym, że w następstwie odstąpienia od umowy zamawiający zdecyduje się kwestionować skuteczność takiego odstąpienia i np. skorzystać z zabezpieczenia prawidłowego wykonania umowy (gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej czy też kaucji). Można spodziewać się także

sporu sądowego, w którym z jednej strony wykonawca, w związku z odstąpieniem od umowy, dochodzić będzie kary umownej (jeśli taka była zastrzeżona) oraz naprawienia ewentualnej szkody, z drugiej strony natomiast zamawiający dochodzić będzie roszczeń wzajemnych, np. związanych z dokończeniem kontraktu przez innego wykonawcę. Dodatkowo, należy brać także pod uwagę (przynajmniej teoretycznie) ryzyko wynikające z art. 24 ust. 5 pkt. 4 pzp, który przewiduje wykluczenie wykonawcy z przyczyn leżących po jego stronie, jeśli w istotnym stopniu nie wykonał albo nienależycie wykonał wcześniejszą umowę w sprawie zamówienia publicznego).

Roszczenie odszkodowawcze

Szkoda związana ze wzrostem cen oraz kosztów może być także w określonych sytuacjach podstawą kierowania przez wykonawcę do zamawiającego roszczeń odszkodowawczych. Będzie to z reguły możliwe, jeżeli doszło do przedłużenia okresu realizacji kontraktu z przyczyn leżących po stronie Zamawiającego. Szkodę po stronie wykonawcy będą stanowiły w takim wypadku wyższe koszty realizacji umowy wynikające z takiego przedłużenia (tj. z tego, że później realizował objęte umową roboty, czy np. później nabywał konieczne do jej realizacji materiały). Warto zwrócić uwagę, że w przypadku umów na wzorcach FIDIC strata z tytułu wzrostu cen i kosztów może stanowić także element roszczenia o Koszt należny wykonawcy za okres Przedłużenia Czasu na Ukończenie.

Dochodząc odszkodowania wykonawca będzie musiał udowodnić, że zamawiający nie wykonał, względnie nienależycie wykonał zobowiązanie umowne, co spowodowało wydłużenie realizacji umowy, skutkujące powstaniem szkody w postaci konieczności poniesienia wyższych kosztów realizacji umowy. Musi także wykazać istnienie adekwatnego związku przyczynowego pomiędzy niewykonaniem/nienależytym wykonaniem umowy a taką szkodą. Główną zaletą tej strategii jest możliwość odzyskania całości poniesionej szkody, podczas gdy roszczenie o podwyższenie wynagrodzenia w związku z nadzwyczajnym wzrostem cen i kosztów (art. 357 (1) k.c., art. 632 §

2 k.c.) co do zasady uprawnia wykonawcę do odzyskania jedynie części straty.

Roszczenie o podwyższenie wynagrodzenia

Coraz częściej wykonawcy decydują się na dochodzenie roszczeń o podwyższenie wynagrodzenia w przypadku nadzwyczajnego wzrostu cen. Roszczenia takie mają swoje źródło w umowie (w tym wypadku niejednokrotnie postanowienia takie dają bardzo ograniczone możliwości dochodzenia roszczeń przez wykonawców) oraz w ustawie w ramach tzw. waloryzacji sądowej (art. 357(1) k.c. lub też art. 632 § 2 k.c.). W pewnym uproszczeniu można przyjąć, że roszczenia ustawowe przysługują Wykonawcy, gdy po zawarciu umowy doszło do nadzwyczajnej (nieprzewidywalnej) zmiany stosunków (np. właśnie w przypadku wzrostu cen i kosztów realizacji inwestycji), które spowodowały powstanie rażącej straty, o ile pomiędzy taką zmianą stosunków a powstaniem straty istnieje związek przyczynowy.

Roszczenie o podwyższenie wynagrodzenia może być dochodzone zarówno w przypadku kontraktów kosztorysowych jak i ryczałtowych. Co ważne, dochodzeniu takiego roszczenia co do zasady nie stoi na przeszkodzie wprowadzenie waloryzacji umownej. Pamiętać jednak należy, że zasadniczo przyjmuje się, iż w ramach swobody umów strony są także uprawnione do wyłączenia waloryzacji ustawowej (kwestia ta budzi wątpliwości w przypadku umów zawieranych w trybie zamówień publicznych, niemniej jednak zamawiający co raz częściej próbują wprowadzać takie wyłączenia, co już jest i z pewnością będzie także w przyszłości przedmiotem sporów sądowych).

W ocenie ekspertów skala i dynamika wzrostu cen materiałów budowlanych, wynagrodzeń pracowników i podwykonawców oraz kosztów sprzętu począwszy od 2015 r. ma cechy charakterystyczne dla nadzwyczajnego (nieprzewidywalnego) wzrostu cen. W przypadku konkretnych realizacji wymaga więc zbadania, czy rzeczywiście dla danych (istotnych dla kosztów realizacji konkretnej inwestycji) materiałów, grup pracowników i kosztów sprzętu

w istocie miał miejsce nieprzewidywalny i nadzwyczajny wzrost kosztów oraz czy wzrost ten spowodował powstanie rażącej straty. Warto zaznaczyć, że przez rażącą stratę rozumiana jest strata ponadprzeciętna, nieobjęta ryzykiem gospodarczym, prowadząca do zniweczenia pierwotnych kalkulacji strony umowy (wykonawcy). Przy czym wystarczające jest, że strata powstanie wyłącznie w wyniku realizacji konkretnej umowy o roboty budowlane. Nie jest zatem wymagane osiągnięcie ujemnego wyniku bilansowego całego przedsiębiorstwa, czy zagrożenie upadłością.

Należy jednakże pamiętać, że wykonawca odzyskać może jedynie części straty – ciężar straty wynikającej z nieprzewidywalnej/nadzwyczajnej zmiany stosunków rozkładany jest bowiem proporcjonalnie na obydwie strony umowy.

Czy takie roszczenie ma szanse powodzenia? Po weryfikacji konkretnych stanów faktycznych niejednokrotnie okazuje się, że w istocie warto skierować do sądu takie powództwo, czego najlepszym przykładem jest wydany w listopadzie 2017 roku wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie, którym reprezentowany przez nas wykonawca uzyskał podwyższenie wynagrodzenia w związku z gwałtownym wzrostem cen asfaltu w okresie realizacji inwestycji na Euro 2012. Nie oznacza to jednak, że dla rozstrzygnięcia takiej sprawy konieczne jest skierowanie powództwa. Wykonawca może zdecydować się także np. na skierowanie zawezwania do próby ugodowej. Dialog, jaki trwa obecnie pomiędzy organizacjami branżowymi a Ministerstwem Infrastruktury ma pozwolić na wypracowanie wytycznych dla ścieżki ugodowej.

Maria Łabno

Adwokat, associate w Zespole Postępowań Sądowych i Arbitrażowych oraz Infrastruktury w Kancelarii JARA DRAPAŁA & PARTNERS



Barbara Urbańska

associate w Zespole Postępowań Sądowych i Arbitrażowych oraz Infrastruktury w Kancelarii JARA DRAPAŁA & PARTNERS



Ekonomia behawioralna a nowe prawo zamówień publicznych

■ Michał Skorupski

Laureat nagrody Nobla w ekonomii za 2017 rok Richard Thaler wydał książkę, w której opisuje dzieje współtworzonej przez siebie dziedziny wiedzy – ekonomii behawioralnej¹. Nauka ta zajmuje się odkrywaniem prawdziwych reguł rządzących zachowaniami uczestników rynków – ludzi i organizacji. W odróżnieniu od tradycyjnych nauk ekonomicznych XX wieku, które przypisują podmiotom gospodarczym racjonalność działania we własnym interesie, behawioryści uważają, że zachowania ludzi, jak i stworzonych przez nich organizacji cechują pewne anomalie. Thaler nazywa je zachowaniami niepoprawnymi, czyli niezgodnymi z tradycyjnym pojmowaniem ekonomii. Zachowania te badane są od lat 70-tych XX wieku, a mniej więcej od początku XXI wieku nikt poważny już nie kwestionuje czynnika ludzkiego w ekonomii.

Pierwszym moim wnioskiem po lekturze książki było to, że zjawiska gospodarcze są bardzo intensywnie **badane**, także eksperymentalnie, zanim podejmie się działania natury organizacyjnej czy legislacyjnej. Dla przykładu – to dzięki takim badaniom wiemy dzisiaj, że korzystniejsze dla nowego systemu pracowniczych planów kapitałowych jest domniemane zapisanie jego uczestników, ze względu na tak zwane zjawisko inercji. Thaler radzi, aby **obserwować** zjawiska gospodarcze i **zbierać dane**. A nowe rozwiązania powinny być **testowane** na wybranych populacjach, przy konieczności istnienia grupy kontrolnej do porównań. Thaler uważa, że zanim zabierzemy się do rozwiązywania problemów musimy dobrze je poznać, opisać i zrozumieć, gdyż czynniki uznawane przez wielu tradycjonalistów za czynniki nieistotne^{1.1} okazują się często odgrywać kluczową rolę.

Mam wrażenie, że **tworzenie prawa zamówień publicznych w Polsce niestety**

nie wiąże się z poznaniem natury zjawisk gospodarczych w budownictwie. Problemy, które od kilkunastu lat występują na budowach publicznych wynikają z konstrukcji systemu kontraktowania w budownictwie. Charakteryzuje się on następującymi cechami²:

1. Zamawiający mają daleko idącą swobodę w tworzeniu kontraktów budowlanych, a żadna instytucja publiczna nie czuje się odpowiedzialna za wydanie wytycznych regulujących tworzenie takich umów. W konsekwencji działaniem racjonalnym każdego zamawiającego publicznego jest projektowanie umów obciążających wykonawcę ryzykiem – często niemożliwym do oszacowania. W efekcie przewagę konkurencyjną w przetargach uzyskują podmioty, które z założenia bagatelizują ryzyko – wykonawcy-oportuniści (zwani w branży wykonawcami-kamikaze). Wykonawca doliczający koszt ryzyka do ceny kontraktu nie

ma szansę wygrać postępowania ze zdeterminowanym wykonawcą-oportunistą.

Wykonawca-oportunista wchodzi w spory zaraz po uzyskaniu zamówienia po to, aby doprowadzić do lepszego wyniku kontraktu. Z punktu widzenia takiego wykonawcy-oportunisty jest to działania całkowicie racjonalne i odpowiedzialne. Gospodarka jako całość jednak na tym traci, gdyż tacy właśnie wykonawcy-oportuniści generują problemy realizacyjne. W przypadku braku szans na doprowadzenie do korzystnego wyniku finansowego kontraktu wykonawcy tacy mają istotny powód do odstąpienia od umowy, co oczywiście powoduje niepotrzebne koszty transakcyjne

Thaler w swej książce opisuje takie zjawisko **ucieczki od ryzyka** jako jedną z bolączek organizacji projektowych. Daje przykład organizacji mającej 25 kierowników projektów. W interesie organizacji jest aby menedżerowie podejmowali pewne ryzyko (podejmowali się trudnych projektów), gdyż co prawda część projektów

1 Richard H. Thaler. *Misbehaving. 'The Making of Behavioral Economics'*. Wydanie polskie: 'Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej'. Media Rodzina, 2018.

1.1 Tzw. Statistically Insignificant Factors.

2 Posługuje się fragmentami przygotowanego przeze mnie stanowiska Stowarzyszenia Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców do projektu nowej ustawy PZP z lutego 2019.

zakończy się niepowodzeniem, ale kilka z nich okaże się sukcesem i na ich bazie organizacja będzie się dalej uczyć. Jednak czynniki motywacyjne dla samych kierowników projektów z reguły (na całym świecie) stosowane są takie same: jeżeli projekt okaże się sukcesem, to kierownik zostanie nagrodzony niewielką premią, jeżeli projekt zakończy się fiaskiem jego kierownik może za to obawiać się zwolnienia.

W świecie naszych inwestycji publicznych tak właśnie budujemy motywację – jeżeli projekt przebiegnie bez sensacji, jego kierownik może liczyć na niewielką korzyść. Jeżeli okaże się, że trzeba wprowadzać zmiany, zmieniać zakres, wydłużać terminy czy opracowywać zamiennie rozwiązania, to ryzyko dla osoby prowadzącej temat jest tak wielkie, że nikt go nie chce podejmować. Stygmatyzuje się zmianę, zamiast traktować ją jako element procesu. W efekcie personel zamawiających unika zmian i projektuje kontrakty przerzucające ryzyka na wykonawców. Zmian w tym zakresie nie wprowadzimy żadnym przepisem, ale w drodze standardu lub wytycznych i to promowanych odgórnie. Standardy takie muszą jednoznacznie zalecać rekomendować kontrakty o niskim ryzyku dla wykonawców. Ponieważ ekonomia behawioralna udowodniła, że **najlepszym sposobem promocji zmian jest ich ułatwienie**,

niezbędne jest wypracowanie i przyjęcie jako rekomendowanego do stosowania krajowego standardu umowy budowlanej (zarówno Build jak i Design and Build). Standard taki można by przetestować na ograniczonej próbie przed szerokim wprowadzeniem. Pierwsze próby takich działań podejmowałem w GDDKiA w latach 2005 – 2006 dla kontraktów Design and Build. Wobec konieczności szybszego budowania infrastruktury na Euro2012 GDDKiA nie poczekała na wnioski z pilotażu i szeroko zaczęła eksperymentalnie stosować wykonawstwo z projektowaniem 'dla oszczędności czasu' – z wiadomym skutkiem. Sprawy sądowe z wczesnych projektów Design and Build toczą się do dziś.

2. Jednym z przejawów aktywności departamentów prawnych zamawiających publicznych w zakresie narzucania ryzyka stronie wykonawcy jest ograniczanie instrumentów zmiany zakresu umowy, terminów i wynagrodzenia wykonawcy. Praktyka ta wpisuje się w ograniczanie ryzyka po stronie zamawiającego: ma 'zabezpieczać interes zamawiającego'.

Thaler nazywa opisane powyżej zjawisko zwane **zawężeniem perspektywy**. Z perspektywy radcy prawnego danej organizacji zamówieniowej w najlepiej pojętym

interesie swojego klienta (pracodawcy) jest promowanie wynagrodzenia ryczałtowego. W szerszej perspektywie o ograniczanie narzędzi zmian czy zarządzania sporem jest fatalne dla całego systemu bo promuje tychże wykonawców – oportunistów opisanych w p. 1 powyżej. Moim zdaniem znów jedynym rozwiązaniem jest wprowadzenie ministerialnego standardu umowy³.

Dobrze skonstruowana umowa musi posiadać instrumenty zmiany ceny, zakresu i terminu wbudowane w swoją treść, znane wszystkim wykonawcom na etapie postępowania. Dobrze skonstruowana umowa budowlana nie powinna być w ogóle aneksowana, gdyż podpisywanie aneksów do umowy doprowadza niepotrzebnie do sytuacji negocjacyjnej między stronami. Zmiana ceny ma wynikać wprost ze stosowania umowy a nie z pertraktacji dotyczących aneksu. Dyrektywa zamówieniowa wprost zezwala na takie umowy z wbudowanymi mechanizmami adaptacyjnymi. Oczywiście znanym

³ Zjawisko zawężonej perspektywy jest rozpoznane w ekonomii już od dawna. Dobrym przykładem konfliktu perspektyw w Polsce była regulacja dopuszczająca wycinanie drzew na własnej działce. Z perspektywy wielu właścicieli nieruchomości drzewa są utrapieniem, więc dobrze jest móc się ich pozbyć, ale wszyscy chcemy mieć piękny widok na drzewa na działce sąsiada. Jeśliby zatem wszyscy działali z punktu widzenia swojej zawężonej perspektywy to wycięlibyśmy wszystkie drzewa i nie byłoby na co patrzeć.



Strapiony Konsultant

BLOG INŻYNIERÓW KONSULTANTÓW

Komentuj na blogu Strapiony Konsultant

<https://strapiony-konsultant.pl/ekonomia-behawioralna-a-nowe-prawo-zamowien-publicznych/>

doskonale w Polsce przykładem takich wzorów umów są wzory FIDIC. Dobrą praktyką stosowania umowy FIDIC jest niepodpisywanie żadnych aneksów w jej trakcie. Zmiany ceny, zakresu i terminu powinny odbywać się na zasadzie obiektywnej oceny inżynierskiej i transparentnej procedury zmiany, opartej na z góry znanych mechanizmach kalkulacji nowych cen. W przypadku aneksu istnieje nieograniczona możliwość manipulowania stawkami i cenami tak robót usuwanych (minimalizacja), jak i robót dodawanych (maksymalizacja).

3. Co do zasady spory powstające w trakcie realizacji umowy budowlanej powinny być rozstrzygane jak najszybciej, żeby wykonawca mógł angażować swój zmobilizowany potencjał w wykonanie rozstrzygnięć (decyzji inżyniera, decyzji rozjemców itp.). Spór jest normalnym zjawiskiem w umowie budowlanej – od kiedy tylko były zawierane. Wykonawca pragnie zaoszczędzić koszty wykonania a zamawiający domaga się rozszerzenia znaczenia zawartych w dokumentacji pojęć. Rola Inżyniera w umowach FIDIC jest przede wszystkim rolą arbitra orzekającego po kilka razy dziennie co do tego czy strony wykonują umowę należyście. To pozbowanie umów infrastrukturalnych od 2004 roku bezstronnego i profesjonalnego Inżyniera – arbitra doprowadziło do fiaszka programu drogowego w roku 2012.

4. W umowach FIDIC rolę recenzenta działań Inżynierów i zabezpieczenia przed potencjalnymi nadużyciami pełnić mieli rozjemcy. Według zaleceń FIDIC rozjemców powinno się powoływać na zasadzie gotowości do świadczenia rozjemstwa na początku kontraktu. Pod decyzję rozjemcy można by poddawać jakiegokolwiek spory wynikłe z kontraktu, w tym (ale nie wyłącznie) wynikające z niezadowolenia z pracy (kompetencji) Inżyniera. Z kolei rozjemstwo zaczęto zwalczać w Polsce jeszcze zanim ukształtowały się zasady i praktyki w tym zakresie. Zamiast rozwijać kulturę prowadzenia kontraktów publicznych, dbać o rozwój usług Inżyniera kontraktu i rozjemców przyjęło się w Polsce 'zabezpieczać' przed rozjemstwem, wykreślając w całości postanowienia

kl. 20 kontraktów FIDIC, przy okazji eliminując wszelkie alternatywne metody rozwiązania sporów.

Nie potrafię wytłumaczyć niechęci do niezależności Inżyniera, rozjemstwa i arbitrażu inaczej jak poprzez zjawiska opisywane przez słynnych psychologów społecznych Amosa Tverskiego i Daniela Kahnemana⁴ czy Elliota Aronsona⁵. Mam na myśli **heurystyki wydawania sądów** – uproszczone reguły wnioskowania i błędy poznawcze. Nie ma bowiem żadnej statystyki sporów i wyników rozjemstwa, żadnej analizy przydatności ani skutków procedur alternatywnego rozstrzygania sporów. Za to funkcjonuje mnóstwo nacechowanych emocjonalnie opinii na ten temat. Wymienię pokrótce argumenty podnoszone przeciw tej pięknie skomponowanej sekwencji zarządzania kontraktem:

i. Oddanie zbyt dużej roli decyzyjnej Inżynierowi, któremu 'jak wiadomo, nie można ufać' bo nie jest podmiotem państwowym, powoduje naruszenie dyscypliny finansów publicznych.

Jest to typowa **likwidacja dysonansu poznawczego**. Skoro niektóre kontrakty kończą się z wielkimi problemami, a sami zamawiający mają o sobie dobre zdanie, to musi być winien ktoś inny. Skoro zaś raz ustalamy jakiś punkt odniesienia (inżynierom nie można ufać i nic tego nie zmieni) to na zasadzie **heurystyki zakotwiczenia** będziemy wzmacniać ocenę na podstawie wcześniej ustalonego punktu odniesienia.

ii. Inżynierowie są niekompetentni, a rozjemcy wolą stronę wykonawców

Typowa **heurystyka dostępności**, czyli – upowszechnianie się anegdot o kilku procentach faktycznie źle wykonujących swoją pracę inżynierów i rozjemców prowadzi do upowszechnienia poglądu, że całe środowisko jest niekompetentne.

iii. Arbitraż niczego nie przyspiesza, później i tak strona przegrana idzie do sądu powszechnego podważyć wyrok arbitrażu

Typowe wydawanie osądów na podstawie faktów nieistotnych,

czyli tzw. **zjawisko konkursu piękności**. Nie ma dostępnych niezależnych analiz porównawczych jakości, terminowości i skuteczności arbitrażu i sądów powszechnych. Za to ważny powód do wygłaszania takich poglądów mają osoby, które w sądzie arbitrażowym uzyskały niekorzystny wyrok.

Pragnę zauważyć, jak wielkie szkody ponosimy w Polsce poddając się tym zjawiskom, zamiast opierać tworzenie reguł kontraktowania na badaniach i testowaniu. Istniejące, pięknie skomponowane wzory umów FIDIC, w całości zgodne z polskim prawem i niewymagającego żadnego 'dostosowywania', były przez lata niszczone nieprzemyślanymi warunkami szczególnymi tylko dlatego, że w jakimś kontrakcie wystąpił jakiś problem. W efekcie wydzielono procedury decyzyjne w zakresie zmian, procedury roszczeniowe, procedury rozjemcze niejako poza istotę kontraktu i zastąpiono je naprędce wymyślanymi nieprzetestowanymi rozwiązaniami prawnymi. Odtąd budowy funkcjonują w pewnym dualizmie. Z jednej strony mamy podejrzany świat 'techniczny', ale osobno istnieje godny zaufania świat 'prawny'. W efekcie jednak w kontraktowaniu mamy chaos – strony umowy budowlanej mają więcej narzędzi do nadużyć i korupcji niż kiedykolwiek wcześniej. Pojedynczą zmianę można wprowadzać poleceniem, poleceniem inżyniera, na zasadzie inżynierii wartości, w drodze aneksu, w drodze 'protokołu konieczności', w drodze nowego postępowania o udzielenie zamówienia, w drodze wpisu do dziennika budowy, w drodze 'bilansowania roszczeń' i tak dalej.

Pisze o tym wszystkim w kontekście projektu nowej ustawy Prawo zamówień publicznych. Bez wątpienia autorzy projektu dostrzegli problemy zgłaszane przez branżę. Niestety już niekoniecznie rozumieją ich przyczyny, tak jak sama branża ich nie rozumie. Moim zdaniem kluczowe nowe rozwiązania są nieefektywne i wywołają dalszą falę interpretacji, sporów i analiz, korzystnych wyłącznie dla osób zajmujących się zamówieniami publicznymi, szkoleniami i doradztwem prawnym.

W projekcie nadal zmiany wprowadza się poprzez specjalną procedurę prawną, zamiast wprost stosując umowę. Automatyczna zmiana wynagrodzenia może mieć miejsce tylko w przypadkach

⁴ Daniel Kahneman. 'Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym'. Media Rodzina, 2012.

⁵ Elliot Aronson i in. 'Psychologia Społeczna'

zmiany podatków, zmian minimalnego wynagrodzenia lub inflacji. Czyli projektodawca dopuszcza możliwość adaptacji ceny wprost z umowy, ale nie w przypadku zmian czy roszczeń typowych dla budownictwa. Nie ma uzasadnienia dla takiego dwutorowego rozwiązania. Istotą dyrektywy zamówieniowej było dopuszczenia właśnie zmian zakresu, terminu i ceny wprost z umowy.

Wprowadza się Izbę Koncyliacyjną dla rozstrzygania sporów. Taką centralną państwową komisję rozjemczą dla dużych sporów budowlanych, czyli rozwiązanie idące naprzeciw myśleniu, że państwowe jest lepsze i bardziej oficjalne. Będziemy świadkami problemów interpretacyjnych w związku z wprowadzeniem pojęcia spór w art. 502 projektu ustawy. Przecież na każdej dużej budowie wykonawca składa od kilku do kilkuset roszczeń i wniosków o zmianę. Niektóre roszczenia mają bardzo techniczny lub formalny charakter, niektórych nie da się łatwo wycenić. Dla przykładu roszczenie o to, że zamawiający nie zapewnił kompetentnego nadzoru, w większości przypadków dotyczy zdarzeń przyszłych i działa w przód – do szkody jeszcze nie doszło, ale może dojść. Powinno ono być rozstrzygnięte bardzo szybko. Czy Izba Koncyliacyjna będzie podejmować się rozstrzygnięcia takiego roszczenia?

Niektórzy zamawiający w Polsce wypromowali fatalną praktykę, że za spór wg kontraktu uznaje się tylko taką rozbieżność zdań, która uprzednio stała się przedmiotem ostatecznego

rozstrzygnięcia Inżyniera. Czyli niewydanie rozstrzygnięcia uniemożliwiało zwrócenie się do rozjemcy czy do sądu. Sytuacja, w której jedna strona będzie definiować, co jest a co nie jest, sporem jest całkowicie niedopuszczalna – ale możliwa w świetle projektu ustawy.

Typowy zamawiający publiczny zostanie pozbawiony resztek odwagi dokonywania jakichkolwiek rozstrzygnięć bez udziału Izby Koncyliacyjnej. Przecież dojście do porozumienia z wykonawcą bezpośrednio będzie odtąd podejrzane. To utrudni dochodzenie zasadnych roszczeń.

W składzie Izby z założenia mają być wyłącznie osoby z wykształceniem prawniczym. Jak będą rozstrzygane spory z elementem technicznym? Istotą rozjemstwa było zawsze to, że kompetentna osoba w danej branży wypowiada się (wydaje decyzję) na podstawie swojej wiedzy merytorycznej. Rozjemstwo trwa z reguły (wg moich doświadczeń) około 3 miesięcy, z tego rozjemcy pracują od 2 do 15 dni każdy. Czy Izba będzie w takim razie powoływała biegłych? Czy jeżeli projekt ugody ma zawierać odniesienia do materiałów, parametrów jakościowych, cech wytrzymałościowych i tym podobnych – członek Izby będzie w stanie w rozsądnym czasie posiąść wiedzę i doświadczenie, aby taki projekt stworzyć? W przypadku roszczeń o charakterze czasowym – czy członkowie Izby będą władni poruszać się w kwestiach kosztów pośrednich, kosztów ogólnego zarządu, kosztów wydziałowych,

opóźnień równoległych, ścieżki krytycznej, konstruowania harmonogramów bazowych i opóźnionych? Czy członkowie Izby będą dokonywać obliczeń godziwej wartości ugody samodzielnie?

Nie rozumiem zatem dlaczego ktoś doszedł do wniosku, że trzeba wyciągnąć rozstrzygnięcie roszczeń i sporów poza kontrakt budowlany, mimo że kontrakt ten z natury rzeczy zbudowany jest wokół rozstrzygnięcia sporów. Na jakiej podstawie do tego wniosku doprowadzono? Dlaczego nie możemy opierać się na sprawdzonym kontrakcie FIDIC i na niewielkiej próbie przetestować zastosowanie go przy minimalnej ilości zmian warunków szczególnych? **Skąd przekonanie, że nowi niesprawdzeni członkowie Izby Koncyliacyjnej sprawdzą się w zarządzaniu kontraktem lepiej niż już mający praktykę Inżynierowie i rozjemcy?** A może problem tkwił do tej pory w fatalnych sposobach kontraktowania usług Inżyniera i w strachu przed prawdziwym, bezstronnym i niezależnym od nacisków rozjemstwem? Czy ktoś to zbadał?

Nowa paleta umów FIDIC 2017 idzie w kierunku niezależnego od stron administrowania kontraktem i rozstrzygnięcia spraw problemowych. W tworzeniu nowych kontraktów uczestniczyli polscy inżynierowie i prawnicy. Proponuję do nich sięgnąć.

Michał Skorupski

Inżynier budowlany,
członek SIDiR



BIULETYN
Konsultant



Stowarzyszenie Inżynierów
Doradców i Rzeczników

TU MOŻE BYĆ TWOJA REKLAMA



1/3 strony
poziom



1/3 strony
pion



1/2 strony
pion



1/2 strony
poziom

Kontakt w sprawie reklamy: biuro@sidir.pl

PROGRAM FUNKCJONALNO-UŻYTKOWY dobrodziejstwo czy zmora zamawiających

■ Jarosław Gurbiel

Na etapie planowania inwestycji budowlanej zamawiający stają przed decyzją, w zakresie wyboru trybu realizacji przedsięwzięcia. Jest to jedna z najważniejszych decyzji, jaką podejmują i ma ona wpływ na wszystkie ich późniejsze działania. Do wyboru mają dwie procedury:

- zlecenie wykonania projektu budowlanego i uzyskania decyzji pozwolenia na budowę, a następnie zlecenie wykonania robót budowlanych na podstawie istniejącej dokumentacji projektowej – (dalej: *buduj*), lub
- zlecenie kompleksowej realizacji przedsięwzięcia, tzn. wykonanie projektu budowlanego, uzyskanie wszelkich decyzji i uzgodnień, w tym decyzji pozwolenia na budowę i wykonanie robót budowlanych – (dalej: *projektuj i buduj*).

Każda z tych procedur wymaga od zamawiających wykonania określonych czynności, zmierzających do udzielenia zamówienia publicznego. Co zatem wybrać? W tej sytuacji wybór procedury *projektuj i buduj*, większości zamawiających wydaje się oczywisty. Jeden opis przedmiotu zamówienia zamiast dwóch, jeden przetarg zamiast dwóch, jeden wykonawca zamiast dwóch. Oszczędność czasu na samych procedurach przetargowych to co najmniej 3-4 miesiące, nie biorą pod uwagę odwołań. Nie bez znaczenia pozostaje też fakt możliwości przerzucenia na jednego wykonawcę obowiązku wykonania

dokumentacji projektowej, uzyskania wszelkich opinii, uzgodnień i decyzji administracyjnych oraz realizacji robót budowlanych. Wydaje się również, że opracowanie opisu przedmiotu zamówienia w postaci programu funkcjonalno-użytkowego, wymaga mniejszego nakładu sił, środków i czasu, niż stworzenie dokumentacji projektowej oraz specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych, wymaganych w przypadku realizacji inwestycji w formule *buduj*.

Na tym etapie zamawiający widzą same pozytywne stosowania procedury *projektuj i buduj*, nie zawsze zdając sobie sprawę z faktu, iż to od jakości opisu przedmiotu zamówienia, zależy zarówno jakość efektu jak i jego ostateczna cena. Wśród zamawiających nadal pokutuje przekonanie, że projekty realizowane w formule *projektuj i buduj*, w zasadzie realizują się same – wykonawca zaprojektuje i wybuduje, to co chce zamawiający. Ponadto przy projektach realizowanych na podstawie Warunków Kontraktowych FIDIC, wystarczy zaangażować Inżyniera Kontraktu, który zrealizuje za nas projekt. Nic bardziej mylnego. Wbrew obiegu opinii nie wystarczy Inżynier Kontraktu,

który zadba o poprawność realizacji robót i ich zgodność ze sztuką budowlaną i przepisami prawa.

Tak naprawdę wszystko zależy od opisu przedmiotu zamówienia, za przygotowanie, którego odpowiada zamawiający. Jest to jeden z podstawowych jego obowiązków, wynikający z Ustawy Prawo zamówień publicznych (dalej: pzp). Art. 29 ust. 1 pzp wymaga, aby zamawiający opisał przedmiot zamówienia w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wszystkie wymagania i okoliczności mogące mieć wpływ na sporządzenie oferty. Zgodnie z art. 31 ust. 2 pzp, jeżeli przedmiotem zamówienia jest zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych, zamawiający opisuje przedmiot zamówienia za pomocą programu funkcjonalno-użytkowego (dalej: PFU). Ust. 3 tegoż artykułu określa, że PFU obejmuje opis zadania budowlanego, w którym podaje się przeznaczenie ukończonych robót budowlanych oraz stawiane im wymagania techniczne, ekonomiczne, architektoniczne, materiałowe i funkcjonalne.



Oznacza to, iż sposób opisanego przedmiotu zamówienia – w tym przypadku za pomocą PFU, stanowi kluczową kwestię dla postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. To na jego podstawie wykonawcy kalkulują wysokość swoich ofert, a zamawiający ma finalnie otrzymać „zamówiony produkt”. Prawidłowe przygotowanie PFU ma zasadnicze znaczenie, zarówno z punktu widzenia zamawiającego, jak i wykonawców, którzy składając oferty w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego na zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych, mają prawo domniemywać, że PFU zawiera wszelkie informacje i dokumenty określające zakres przedmiotu zamówienia. Z tego też względu ryzyko związane z ewentualnymi wadami PFU obciąża zamawiającego. Zamawiający winien przygotować PFU w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, uwzględniając wszystkie swoje wymagania, w tym w zakresie parametrów funkcjonalno-użytkowych, jak i standardów wykonania, aby w wyniku realizacji zamówienia otrzymał „produkt” spełniający jego wymagania.

Formę i zakres PFU określa Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 2 września 2004 r. w sprawie szczegółowego zakresu i formy dokumentacji projektowej, specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych oraz programu funkcjonalno-użytkowego (dalej: RMI). PFU winien zawierać wytyczne i zakładane funkcjonalności obiektu, jakie zamawiający chciałby uzyskać w wyniku realizacji przedmiotu zamówienia. Oprócz strony tytułowej, zawierającej dane inwestycji, PFU składa

się z części opisowej i informacyjnej. Część opisowa winna zawierać opis ogólny przedmiotu zamówienia oraz opis wymagań zamawiającego w stosunku do przedmiotu zamówienia, obejmujący cechy obiektu dotyczące rozwiązań budowlano-konstrukcyjnych i wskaźników ekonomicznych oraz warunki wykonania i odbioru robót budowlanych, w odniesieniu do zagadnień dotyczących terenu budowy, architektury, konstrukcji, instalacji, wykończenia i zagospodarowania terenu. Z kolei w części informacyjnej zamawiający winien zawrzeć informacje w zakresie zgodności zamierzenia budowlanego z odrębnymi przepisami, oświadczenie o prawie do dysponowania nieruchomością na cele budowlane, wykaz przepisów i norm związanych z projektem, kopię mapy zasadniczej, wyniki badań gruntowo-wodnych, zalecenia konserwatorskie, inwentaryzację zieleni, dane dotyczące zanieczyszczenia atmosfery, pomiary ruchu drogowego i hałasu, inwentaryzację obiektów budowlanych, wszelkie porozumienia, uzgodnienia i warunki techniczne. W uproszczeniu można stwierdzić, że część informacyjna zawiera opis stanu istniejącego inwestycji, a część opisowa przedstawia to, co zamawiający chce otrzymać w ramach realizacji zamówienia.

Już ten krótki opis daje obraz jak skomplikowanym i wymagającym dokumentem jest PFU. A przecież bardzo często zamawiający nie posiada odpowiednio wykwalifikowanych pracowników, którzy są w stanie przygotować PFU i zmuszony jest skorzystać z usług firmy, która to za niego zrobi. Tutaj dochodzimy do konkluzji,

że oszczędność czasu, jaką zamawiający widział przy wyborze trybu realizacji przedsięwzięcia, jest pozorna, gdy należy zlecić sporządzenie PFU, udzielając zamówienia publicznego.

Kontrakty realizowane w formule *zaprojektuj i buduj*, charakteryzują się rozliczeniem ryczałtowym, dlatego prawidłowe opisanie wymagań zamawiającego jest niezmiernie ważne dla potencjalnych wykonawców. Art. 33 ust. 1 pkt. 2 pzp mówi, iż wartość zamówienia na roboty budowlane ustala się na podstawie planowanych kosztów prac projektowych oraz planowanych kosztów robót budowlanych określonych w PFU, jeżeli przedmiotem zamówienia jest zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych.

Dla wykonawcy prawidłowo przygotowane PFU oznacza możliwość rzetelnego ustalenia planowanych kosztów prac projektowych i robót budowlanych. Ze względu na trudności w prawidłowym oszacowaniu wartości robót, na podstawie ogólnych i niepełnych informacji zawartych w PFU, wykonawcy szacują ryzyko z tym związane i uwzględniają je w cenie ryczałtowej, która w konsekwencji zawiera niezbędną rezerwę finansową na wykonanie robót dodatkowych, których nie można było przewidzieć na etapie postępowania przetargowego. Wynika to bezpośrednio z faktu, iż PFU nie jest projektem budowlanym, a jedynie wytycznymi do jego opracowania. Dopiero przygotowanie projektu budowlanego dookreśla wszystkie parametry obiektu budowlanego, weryfikując poprawność założeń przyjętych przez zamawiającego

w PFU. Należy przy tym wskazać, iż główną przyczyną roszczeń ze strony wykonawcy na etapie realizacji inwestycji, jest źle przygotowany opis przedmiotu zamówienia, czyli w tym przypadku PFU. Szczególnie jest to widoczne w przypadku robót charakteryzujących się dużym stopniem skomplikowania, gdzie zamawiający nie posiadając wystarczającej wiedzy, nie był w stanie dostatecznie opisać zakresu robót i warunków ich wykonania. W efekcie zamawiający albo otrzymuje obiekt o niższym standardzie niż zakładał lub płaci więcej za realizację przedmiotu zamówienia, niż gdyby go zrealizował, zlecając wykonanie robót budowlanych na podstawie wcześniej przygotowanego projektu budowlanego.

Niestety dopiero w trakcie realizacji projektu okazuje się, czy został on odpowiednio przemyślany i starannie przygotowany, czyli tak naprawdę czy został odpowiednio opisany w PFU. A to może oznaczać dla zamawiającego dodatkowe, nieprzewidziane wcześniej koszty i przesunięcie czasu realizacji.

Praktyka pokazuje, że przygotowanie dobrego PFU, na podstawie którego można prawidłowo wycenić roboty, stanowi dużą trudność dla zamawiających. Okazuje się, że największe problemy sprawia zamawiającym przedstawienie swoich wymagań w formie opisowej. Najczęściej PFU nie zawiera dostatecznej ilości informacji, w zakresie wymagań i funkcjonalności, jakie winien spełniać przedmiot zamówienia. Częstym błędem jest też brak rzetelnych informacji o warunkach gruntowo-wodnych i istniejącej infrastrukturze podziemnej.

Dla niektórych zamawiających samo opisanie swoich wymagań to jednak rozwiązanie zbyt ogólne i niewystarczające. Dlatego też nągniętnie dołączają do PFU, przygotowane wcześniej opracowania koncepcyjne lub gotowe rozwiązania projektowe. Nawet gdyby przyjąć, że zakres PFU określony w RMI jest zakresem minimalnym i dopuszcza się jego rozszerzenie, to takie rozwiązanie wymaga wprowadzenia zapisów, określających, w jakim obszarze zamawiający żąda zachowania przedstawionych rozwiązań koncepcyjnych lub projektowych, czy dopuszcza odstępstwa i w jakim zakresie. Wskazać należy, że w takim przypadku to zamawiający ponosi odpowiadać za poprawność tych rozwiązań. Tymczasem spotyka się przypadki, że zamawiający dołączają takie dokumenty, informując

jednocześnie, że nie są one wiążące dla wykonawcy. Zupełnie niezrozumiałe jest, że po zastosowaniu takiego zabiegu, zamawiający ludzą się, iż na etapie realizacji będą mogli wyegzekwować od wykonawcy stosowanie się do nich. Niektórzy zamawiający idą jednak znacznie dalej. Zdarza się bowiem, że dysponując gotową dokumentacją projektową lub samym projektem budowlanym i pozwoleniem na budowę, tworzą pseudo formułę „projektu i buduj”, w której zlecając wykonawcy przygotowanie projektów wykonawczych, próbują jednocześnie przerzucić na niego odpowiedzialność za zastosowane w projekcie budowlanym rozwiązania projektowe. Należy wskazać, iż w takim przypadku nie ma żadnych wątpliwości co do tego, że poza nazwaniem inwestycji „projektuj i buduj”, jest ona realizowana na podstawie dostarczonej przez zamawiającego dokumentację projektową i to on ponosi wyłączną odpowiedzialność za jej wady i błędy.

Kolejny problem stanowi podawanie w PFU ilości robót koniecznych do wykonania. Jeżeli zamawiający poda szacunkowe ilości robót, to nieścisłości w tym zakresie, wynikłe na etapie realizacji, nie będą mogły wpływać na ryczałtowe wynagrodzenie wykonawcy. Często zdarza się jednak, że zamawiający podają dokładne ilości danych robót do wykonania (czasami nawet co do centymetra), co oznacza, że wynagrodzenie ryczałtowe obejmie tylko wykonanie tej ilości robót, a każda inna ilość stanowić będzie robotę dodatkową, wykraczającą poza wynagrodzenie ryczałtowe.

PFU winien zawierać opis wymagań zamawiającego i zakładane funkcjonalności obiektu, a nie konkretne rozwiązania projektowe. Idea procedury *projektuj i buduj* sprowadza się do pozostawienia do decyzji wykonawcy, zastosowanych rozwiązań projektowych, byleby obiekt spełniał wymagania i funkcje określone w PFU.

Ponadto bardzo często rozliczenie ryczałtowe dla zamawiającego oznacza obowiązek wykonania, w ramach ceny kontraktowej, wszystkich robót, jakie okażą się niezbędne do realizacji inwestycji, nawet jeżeli nie zostały opisane w PFU. Nie ma znaczenia nawet fakt ujawnienia się takich robót, już po podpisaniu umowy. Jest to przyczyną kolejnych roszczeń ze strony wykonawcy, gdyż brak opisu jakiegoś zakresu robót w PFU, oznacza brak jego uwzględnienia w cenie kontraktowej.

Brak należytej staranności przy sporządzaniu PFU prowadzi do konfliktów na linii zamawiający – wykonawca, co kończy się falą roszczeń ze strony wykonawców, a w konsekwencji wydłużeniem czasu realizacji inwestycji i wzrostem kosztów dla zamawiających.

Praktyka dowodzi, że wybór procedury *projektuj i buduj* najlepiej sprawdza się przy inwestycjach powtarzalnych, dla których szczegółowe wymagania są powszechnie znane i wielokrotnie opisywane, takich jak np. sieci, drogi, linie kolejowe. Przy realizacji inwestycji budowlanych o dużym stopniu skomplikowania, w szczególności takich, w których rozwiązania technologiczne mają zasadnicze znaczenie w kontekście ich funkcjonowania lub przy obiektach o dużym stopniu innowacyjności, rozsądniejszym wyborem jest zastosowanie procedury *buduj*. W takiej sytuacji opis przedmiotu zamówienia stanowi dokumentacja projektowa, przygotowana przez wykwalifikowany podmiot, a zamawiający na etapie jej realizacji ma czas na wprowadzenie niezbędnych poprawek i zmian.

Podsumowując stwierdzić należy, iż zamawiający decydując się na realizację inwestycji w formule *projektuj i buduj*, często nie zdają sobie sprawy z faktu, iż biorą na siebie całe ryzyko związane z określeniem wymagań w stosunku do przedmiotu zamówienia. Błędnie interpretują, że jeżeli wykonawca w swoich obowiązkach ma zaprojektować i wybudować dany obiekt, to jest on w pełni odpowiedzialny za to, czy spełnia on wymagania zamawiającego. Niestety wykonawca jest odpowiedzialny tylko i wyłącznie za zaprojektowanie i budowę tego, co zamawiający opisał w PFU.

Niewątpliwie realizacja inwestycji w formule *projektuj i buduj* jest rozwiązaniem, które może ułatwić życie zamawiającym, ale tylko tym, którzy są świadomi odpowiedzialności, jaka na nich spoczywa, w związku z przygotowaniem PFU. W rzeczywistości bowiem wszystko zależy od opisu przedmiotu zamówienia, za przygotowanie, którego odpowiada zamawiający. W przeciwnym razie PFU może okazać się zmorą zamawiających.

Jarosław Gurbiel

Niezależny Inżynier
Konsultant, Członek SIDiR





Sąd Arbitrażowy
przy
**Stowarzyszeniu
Inżynierów Doradców
i Rzeczoznawców w Warszawie**



**DEDYKOWANY SPOROM
W SPRAWACH
BUDOWLANYCH**



SPORY W BUDOWNICTWIE JUŻ NIE MUSZĄ TRWAĆ LATAMI

Dlaczego warto wybrać Sąd Arbitrażowy przy SIDiR?

- Wysoką jakość postępowań arbitrażowych. Strony mają prawo wyboru arbitrów. Składy orzekające mogą być dobierane w zależności od rodzaju sprawy z przewagą na aspekty techniczne lub prawne, ale zawsze arbitrzy są profesjonalistami w zakresie rozstrzygania sporów i odpowiednio doświadczeni
- Szybkość i efektywność postępowań. Wyrok powinien być wydany przed upływem 9 miesięcy od dnia ustanowienia Zespołu Orzekającego
- Z uwagi na krótszy przebieg postępowania niższe koszty arbitrażu w porównaniu z sądownictwem powszechnym
- Postępowanie jest proaktywne, oparte na określonym współdziałaniu arbitrów ze stronami. Pozwala to nierzadko uniknąć zbędnej zwłoki czy niefortunnych decyzji proceduralnych
- Miejsce postępowania przed sądem arbitrażowym wskazują strony
- Sąd Arbitrażowy może przeprowadzić dowód z przesłuchania świadków, z dokumentów, oględzin, a także uznać inne konieczne dowody, nie może jednak stosować środków przymusu
- W postępowaniu dowodowym w arbitrażu dopuszcza się pisemne zeznania świadków co oszczędza czas i koszty

Sąd Arbitrażowy przy Stowarzyszeniu Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców jest niepaństwowym sądem polubownym powołanym przez Strony do rozstrzygnięcia ich sporu.

Wyrok sądu arbitrażowego lub ugoda przed nim zawarta mają moc prawną na równi z wyrokiem sądu powszechnego lub ugodą zawartą przed sądem powszechnym.

KLAUZULE WALORYZACYJNE W OBROcie PRAWNYM

■ Tomasz Skoczyński, Olga Stiefel-Brzezińska

Wobecnej sytuacji na rynku, gdy kontrakty, zwłaszcza te na roboty budowlane, realizowane są przez dłuższy okres czasu, a jednocześnie sytuacja na rynku usług budowlanych, szczególnie w zakresie kosztów wykonawstwa, zmienia się dynamicznie z miesiąca na miesiąc, kwestią zaprzatającą świadomość wykonawców robót jest faktyczna możliwość zwaloryzowania wynagrodzenia ustalonego w umowie z zamawiającym/inwestorem. Jak wygląda kwestia dokonywania waloryzacji w praktyce? Szczególnie interesujące jest to zagadnienie w kontekście zamówień publicznych, których przedmiotem jest realizacji robót budowlanych.

„Pozorne” klauzule waloryzacyjne

Przepisy prawa regulują to zagadnienie jedynie częściowo i zdecydowanie niewystraszająco. Mianowicie, art. 142 ust. 1 ustawy Pzp, nakazuje zamawiającym wprowadzać do umów klauzule waloryzacyjne, ale tylko w ściśle określonych przypadkach, tj. wtedy, gdy dana umowa zawierana jest na czas oznaczony, przekraczający 12 miesięcy. Minimalne wymagania ustawodawcy obejmują wprowadzenie możliwości waloryzowania wynagrodzenia w przypadku zmiany:

- stawki podatku od towarów i usług,
- wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę albo wysokości minimalnej stawki godzinnej, ustalonych na podstawie przepisów ustawy o minimalnym wynagrodzeniu za pracę,

- zasad podlegania ubezpieczeniom społecznym lub ubezpieczeniu zdrowotnemu lub wysokości stawki składki na ubezpieczenia społeczne lub zdrowotne,

- zasad gromadzenia i wysokości wpłat do pracowniczych planów kapitałowych,

pod warunkiem jednak, że zmiany te będą miały wpływ na koszty wykonywania zamówienia przez wykonawcę.

Pomimo, że powyższa regulacja określa jedynie minimalne wymagania co do sformułowania w umowie klauzuli waloryzacyjnej, a zamawiającym pozostawiona jest swoboda tworzenia bardziej precyzyjnych klauzul waloryzacyjnych, niestety znaczna część zamawiających stosuje tzw. plan minimum, czyli umieszcza w klauzuli waloryzacyjnej wyłącznie to, co zgodnie z art. 142 ust. 5 Pzp musi być zawarte. Zamawiający dopuszczają zatem waloryzację wyłącznie

na pisemny wniosek i wyłącznie w przypadkach wskazanych w Pzp. Dodatkowo, obok uzależnienia dokonania ewentualnej waloryzacji od wykazania przez wykonawcę, że zmiany mają wpływ na koszt wykonywania przez niego umowy, zdarza się, że do umowy wprowadza się górną granicę możliwej do uzyskania kwoty, wskazując przykładowo, że w przypadku zmiany minimalnego wynagrodzenia, wartość wzrostu całkowitego koszty wykonawcy z tego tytułu ogranicza się jedynie do zwiększenia wynagrodzeń pracowników do wysokości zmienionego minimalnego wynagrodzenia lub jej odpowiedniej części albo do zwiększenia stawki godzinowej do wysokości zmienionej minimalnej stawki godzinowej. Z kolei, w przypadku zmian w zakresie zobowiązań dotyczących ubezpieczeń społecznych czy ubezpieczenia zdrowotnego, wysokość wynagrodzenia wykonawcy może być zwiększona wyłącznie przy zachowaniu dotychczasowej kwoty netto wynagrodzenia osób zatrudnionych



o umowę o pracę lub na podstawie umowy cywilnoprawnej.

Czy klauzule waloryzacyjne oparte na brzmieniu art. 142 ust. 5 Pzp są skuteczne? O ile wątpliwości nie budzi, że spełniają swoją rolę w przypadkach zwiększenia składek na ubezpieczenia społeczne czy zdrowotne lub w przypadku zwiększenia stawki podatku od towarów i usług, tak wskazać należy, że regulacja ta jest praktycznie martwa, jeżeli chodzi o kwestie zwiększenia kosztów wynagrodzenia za pracę.

Przed wszystkim, zamawiający prezentują dość jednoznaczne stanowisko, że klauzula taka dotyczy wyłącznie sytuacji bezpośredniego zwiększenia wynagrodzenia, natomiast waloryzacja nie obejmie dalej idących konsekwencji tych zmian. Po pierwsze, jak już wskazano wcześniej, zamawiający ograniczają możliwość zwiększenia wynagrodzenia na tej podstawie wyłącznie do zwiększenia wynagrodzenia osób, które otrzymują minimalne wynagrodzenie za pracę lub minimalną stawkę godzinową. Jednocześnie pomijają oni znany z doświadczenia życiowego fakt, że z uwagi na rozwój rynku budowlanego oraz popyt na pracowników z tej branży, praktycznie żaden wykonawca ubiegający się o zamówienia publiczne na tak znacznych inwestycjach budowlanych, których realizacja będzie przekraczała 12 miesięcy nie zatrudnia pracowników za takie stawki. W praktyce stawki te są znacznie wyższe, raczej zbliżone do wysokości średniego przeciętnego, a nie minimalnego wynagrodzenia. Z tego względu, przy obostrzeniach stosowanych

zazwyczaj przez zamawiających, klauzula ta nie znajdzie zastosowania.

Po drugie, klauzula ta zazwyczaj nie pozwala na uwzględnienie w waloryzowanym wynagrodzeniu konieczności zwiększenia wynagrodzenia pozostałym pracownikom, którzy otrzymują wynagrodzenie wyższe od minimalnego. Ponownie, z uwagi na boom na rynku budowlanym, pracownicy znając swoją wartość dla wykonawców, w przypadku podwyższenia minimalnego wynagrodzenia wywierają na pracodawcy presję, aby podwyższył, czy de facto zwaloryzował, również ich wynagrodzenia. Poza tym pracownicy dążą również do utrzymania proporcji pomiędzy wynagrodzeniami poszczególnych grup pracowniczych, które w przypadku zwiększenia minimalnego wynagrodzenia zostają zachwiane. Zamawiający w oparciu o art. 142 ust. 5 Pzp praktycznie pomijają zwiększone koszty pracownicze po stronie wykonawcy, które są pośrednią konsekwencją odgórnego zwiększenia minimalnego wynagrodzenia.

Wreszcie wynagrodzenia pracowników branży budowlanej rosną nie tylko wskutek czy w związku z podwyższeniem tzw. minimalnego wynagrodzenia, ale przede wszystkim wskutek zwiększonego popytu na rynku budowlanym oraz większymi potrzebami pracodawców co do zatrudniania pracowników. Ta kluczowa okoliczność powodująca wzrost robocizny jest całkowicie pominięta w art. 142 ust. 5 Pzp i przez tych zamawiających, którzy stosują tą „minimalną klauzulę waloryzacyjną”.

Klauzula taka pomija także inne elementy skutkujące wzrostem kosztów realizacji

inwestycji budowlanych, a przede wszystkim wzrost cen towarów i usług, niezbędnych dla realizacji zamówienia. Koszty te rosną z różnych powodów, a przede wszystkim z powodu zwiększania popytu na towary i usługi. Jest to szczególnie widoczne w tych branżach, w których następuje nadzwyczajna i szybka kumulacja zamówień, za którą podaż nie zawsze jest w stanie nadążyć. Dziś widać to doskonale w branży kolejowej, w której nastąpiło ogromne nawarstwienie zamówień wskutek skierowania strumienia znacznych środków unijnych w tym kierunku. Podobna sytuacja miała wcześniej miejsce w drogownictwie.

Zarówno ustawodawca w przepisie art. 142 ust. 5 Pzp, jak i Zamawiający implementujący ten przepis pomijają tą kluczową okoliczność i nie pozwalają na waloryzację wynagrodzenia wskutek wzrostu cen towarów i usług.

Z powyższych względów waloryzacja oparta na art. 142 ust. 5 Pzp, ma charakter pozorny, gdyż faktycznie poza kwestiami podatku VAT oraz składek ubezpieczeniowych, nie uwzględnia rzeczywistego wzrostu kosztów realizacji robót budowlanych.

Problemy z właściwym doбором wskaźnika waloryzacji

Nie wszyscy zamawiający stosują jednak te „pozorne” klauzule waloryzacyjne. W kontraktach na roboty budowlane, w szczególności tych zawieranych w oparciu o FIDIC, zdarzają się obszerniejsze, bardziej realne klauzule waloryzacyjne.

Takiego rodzaju klauzule, w przeciwieństwie do klauzul opartych wyłącznie na brzmieniu art. 142 ust. 5 Pzp, dają znacznie większą szansę na rzeczywiste zwaloryzowanie wynagrodzenia za roboty budowlane, nie ograniczając go wyłącznie do zwiększenia minimalnego wynagrodzenia czy składek na ubezpieczenia społeczne. W przypadku takich klauzul, waloryzacja odbywa się bowiem w oparciu o wybrany przez zamawiającego wskaźnik, zazwyczaj jeden ze wskaźników publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) i według określonego w umowie wzoru. Ten wskaźnik GUS, w sposób mniej lub bardziej dokładny odzwierciedla zmianę kosztów realizacji robót budowlanych związaną nie tylko ze wzrostem minimalnego wynagrodzenia, czy obciążeniami publicznoprawnymi (np. podatkiem VAT), ale i kosztami materiałów i usług budowlanych. Ponadto, w przypadku tego rodzaju postanowień umownych, wykonawca może wnioskować o dokonanie waloryzacji bądź w odstępach czasu określonych przez zamawiającego bądź w razie zmiany danego wskaźnika.

Zauważyć jednak należy, że co prawda takie klauzule waloryzacyjne choć często z prawnego punktu widzenia skonstruowane są prawidłowo, to jednak nie zapewniają realnej waloryzacji wynagrodzenia. W każdym bowiem przypadku klauzula waloryzacyjna musi być adekwatna dla danego kontraktu, w zależności od rodzaju realizowanej inwestycji. Zamawiający pomijają powszechnie wiadome okoliczności, że pomimo mowy o rynku budowlanym, rynek ten nie jest jednolity a różnice nie dotyczą wyłącznie poszczególnych branż, ale również w ich obrębie są znaczące. Trzeba bowiem pamiętać, że w niektórych działach budownictwa wzrost kosztów może być stosunkowo niski, a w innych będzie stosunkowo wysoki. Powyższe różnice są szczególnie widoczne, gdy np. w ramach środków unijnych są one przeznaczone w znacznej części na jedną z branż (np. kolejnictwo) co generuje niespotykany popyt, przy ograniczonych możliwościach wzrostu podaży.

Z tego też powodu największy problem zazwyczaj występuje z doborem adekwatnego wskaźnika wzrostu kosztów. Nieprawidłowo dobrany wskaźnik powoduje, że nawet najlepiej skonstruowana klauzula waloryzacyjna może być całkowicie bezużyteczna. Doskonałym tego przykładem jest spotykane niekiedy opieranie się na publikowanym przez GUS wskaźniku wzrostu cen towarów i usług

konsumpcyjnych, który nie ma praktycznie żadnego związku z kosztami budownictwa. Jaki bowiem związek mają ceny np. leków czy żywności z robotami budowlanymi.

Nie jest prawidłowe, choć na pierwszy rzut oka może się takie wydawać, opieranie na wskaźniku wskaźnik cen ogólnej produkcji budowlano-montażowej. Taki bowiem wskaźnik nie odnosi się do konkretnej branży, tylko cen ogólnych, a jak już wcześniej zauważono, zmiany kosztów są bardzo różne w zależności od branż. Ten wskaźnik spłaszcza wzrosty i np. jest całkowicie nieadekwatny do branż, w których popyt na konkretne roboty/usługi budowlane skokowo rośnie. Najlepszym tego dowodem, jest porównanie tego wskaźnika za lata 2017-2018 do cen oferowanych w tym samym czasie w przetargach. Podczas gdy wskaźnik publikowany przez GUS wskazuje na wzrost cen na poziomie ledwie kilkuprocentowym, rzeczywiste ceny w niektórych branżach wzrosły o co najmniej kilkadziesiąt procent.

Zdecydowanie bardziej prawidłowe jest odnoszenie się do dość szczegółowych wskaźników cen poszczególnych robót i obiektów budowlanych. Wydawać się może, że taki ściśle branżowy wskaźnik będzie prawidłowy, tak jednak niestety nie jest. Warto bowiem zwrócić uwagę na metodę ustalania wskaźników publikowanych przez GUS. Przede wszystkim wartości poszczególnych wskaźników ustalone są na losowo wybranej, ograniczonej wielkościowo grupie przedstawicieli danego sektora. W praktyce niestety, część z wytypowanych do badań GUS podmiotów nie przekazuje stosownych danych, w związku z czym grupa ta jest mniejsza, a tym samym nie jest reprezentatywna. Ponadto istotnym jest również, że bieżąca wartość poszczególnych wskaźników ustalana jest na podstawie danych historycznych, a jak wiadomo, sytuacja na rynku, w tym zwłaszcza rynku usług budowlanych, potrafi zmieniać się tak dynamicznie, że czasami niemożliwym jest odzwierciedlenie jej za pomocą tych danych.

Wydaje się zresztą, że przedstawiciele branż budowlanej prezentują daleko idący sceptycyzm do wskaźników publikowanych przez GUS. Co istotne patrząc na liczby wynikające z tych wskaźników oraz na rzeczywistość, sceptycyzm ten wydaje się bardzo uzasadniony.

Wzorcowa klauzula waloryzacyjna

Jaka powinna być zatem wzorcowa klauzula waloryzacyjna? Przede wszystkim powinna się ona odnosić do rzeczywistych kosztów danej inwestycji (w tym przede wszystkim uwzględniać strukturę cen i kosztów wykonawcy), a nie mieć ogólny charakter, stosowany przy wszystkich kontraktach danego zamawiającego, niezależnie od ich charakteru. Ponadto powinna również opierać się o właściwe wskaźniki waloryzacyjne i uwzględniać rzeczywisty czas realizacji inwestycji (w tym również ewentualne opóźnienia). Klauzula ta powinna być stosowana automatycznie – z chwilą wystąpienia okoliczności, do których odnosi się klauzula waloryzacyjna, wykonawca i zamawiający, przy zastosowaniu zdefiniowanego wzoru, powinni móc od razu przeliczyć należne wynagrodzenie, bez konieczności składania i rozpatrywania pisemnych wniosków, a w szczególności nie powinna wymagać odrębnej, i niestety często dość uznaniowej, zgody zamawiającego.

W celu stworzenia takich wzorcowych klauzul, powinna nawiązać się współpraca pomiędzy wszystkimi uczestnikami procesu budowlanego – zamawiającymi, inżynierami, wykonawcami robót z poszczególnych branż oraz prawnikami. Do tego niezbędne jest także wypracowanie, wspólnie ze statystykami i kosztorysantami, właściwego modelu wskaźników budowlanych, bez którego najlepiej przygotowana klauzula waloryzacyjna będzie bezwartościowa. Nie da się, tak jak to bywało do tej pory, aby to zamawiający samodzielnie tworzył odpowiednie klauzule.

Warto także rozważyć odpowiednie zmiany w prawie, w tym nowelizację art. 142 ust. 5 Pzp, który w obecnej formule jest raczej atrapą waloryzacji niż prawdziwą próbą rozwiązania poważnego problemu.

Tomasz Skoczyński

Prezes Sądu Arbitrażowego przy SIDI R

Radca prawny

Skoczyński Kolańczyk i Partnerzy
Kancelaria Radców Prawnych



Olga Stiefel-Brzezińska

Radca prawny

Skoczyński Kolańczyk i Partnerzy
Kancelaria Radców Prawnych



GIEŁDA PRACY



Giełda Pracy SIDiR jest odpowiedzią na częste wiadomości otrzymywane od firm poszukujących wyspecjalizowanych pracowników na stanowiska kierownicze i projektowe. Już w pierwszych miesiącach funkcjonowania giełda okazała się strzałem w dziesiątkę, jej skuteczność przerosła nasze oczekiwania.

Na Giełdzie Pracy SIDiR znajdują Państwo zarówno ogłoszenia firm poszukujących pracowników oraz informacje o trwających naborach do międzynarodowych kontraktów współfinansowanych przez takie instytucje jak Bank Światowy czy Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju.

Chętnych do zamieszczenia ogłoszenia prosimy o przesłanie wypełnionego formularza zgłoszenia (dostępny na stronie Giełdy) na adres biuro@sidir.pl

<https://sidir.pl/gielda-pracy/>

PRZEZ CAŁY OKRES TESTOWY DODAWANIE NOWYCH OGŁOSZEŃ BEZ OPŁAT!

ONI JUŻ WYPRÓBOWALI

AWBUD
DESIGN & BUILD



SUEZ
SAFEGE ODDZIAŁ W POLSCE

ILF
CONSULTING
ENGINEERS



AECOM

European Bank
for Reconstruction and Development

BIKTL Sp. z o.o.

GRUPA TRAKCJA



STRABAG
TEAMS WORK.

THALES



Waloryzacja umowna lub nadzwyczajna zmiana stosunków – wymóg chwili AD 2019 – wstępna diagnoza

■ Jacek Bendykowski

SIDIR od lat w Polsce zajmuje się promowaniem warunków kontraktowych FIDIC. Przypominamy zawsze, że nadmierne manipulowanie przy FIDICu źle się kończy. Warunki ogólne umów typu FIDIC to praktyczne rozwinięcie celów, które powinny przyświecać stronom kontraktów budowlanych i zasad, którymi powinny się one kierować, by cele te móc urzeczywistnić. Cele te, wśród których najważniejszymi są ... zrealizowanie celu inwestycji (ona staje się wartością samą w sobie, podlegającą ochronie), zaś Inwestor uzyskał najlepszy stosunek jakości do ceny, chronią dobrze rozumiany i uzasadniony interes publiczny, jakiemu zwykle służy inwestycja. Drogą do tego celu jest respektowanie zasad kontraktów typu FIDIC: zrównoważonego, sprawiedliwego i rozsądnego rozkładu ryzyk; zagwarantowania, że strona słabsza nie jest wykorzystywana przez stronę silniejszą; wykonawca oraz podwykonawcy uzyskują odpowiednie wynagrodzenie, zapewniające im utrzymanie płynności finansowania wykonywanych robót i ponoszenia realnych kosztów; promowane są współpraca i zaufanie między stronami, a postawy antagonistyczne są unikane i karane; kontrakt powinien też zapewniać mechanizmy unikania i ewentualnego płynnego rozwiązywania zaistniałych sporów w sposób umożliwiający kontynuację robót, w szczególności rozstrzygnięcia sporów w sposób polubowny.

Zasady te dobrze służą interesom publicznym. Mimo to w niektórych krajach w tym w Polsce są nagminnie nieszanowane. Wielokrotnie podkreślaliśmy na naszych konferencjach i w biuletynie, że musi to w końcu przynieść opłakane skutki.

Rok 2018 dowiódł, że kryzys systemowy dotarł w końcu również do zamawiających publicznych. Przez lata problemy dotyczyły głównie wykonawców. Niestety nie rokowało to dużych szans na zmianę postaw po stronie publicznych zamawiających. Rok 2018 stał się przełomowy w tym względzie. Sektor publiczny zderzył się ze ścianą. Nastąpiło załamanie rynku zamówień, szczególnie u największych zamawiających. Składane oferty masowo przekraczały założone przez zamawiających budżety, co skutkowało

masowym ich unieważnianiem. Są takie regiony kraju, gdzie, najtańsze oferty potrafiły trzykrotnie przekraczać budżet zamawiającego. W rezultacie Polsce radykalnie zagroziło niewykorzystanie w pełni dostępnych środków europejskich w perspektywie finansowej 2014-2020. W wielu województwach i w programach krajowych stopień zakontraktowania i realizacji projektów jest na znacznie niższym poziomie, niż w analogicznym okresie realizacji perspektywy finansowej 2007-2013, a co za tym idzie pod znakiem zapytania stała historyczna możliwość modernizacji infrastrukturalnej Polski, jeżeli nie zareagujemy błyskawicznie.

Zadłużenie branży wynosiło ponad 4,7 mld PLN na koniec czerwca 2018 (dot. opóźnień płatności ponad 30 dni; przy opóźnieniu ponad 60 dni parametr ten

spadł na początku 2019 roku do 2,5 mld złotych po płatnościach na koniec roku 2018); w 2018 zbankrutowało 140 firm budowlanych, w 2017 – 134;

- marże dużych firm spadły poniżej 2%, w przypadku infrastruktury drogowej i dużych firm praktycznie spadły poniżej zera,
- grozi nam potencjalny exodus pracowników z importu, dzięki którym w znacznym stopniu dziś branża funkcjonuje
- notujemy znaczne niewykorzystanie środków z UE w trakcie negocjacji nowej perspektywy budżetowej, co musi się odbić negatywnie na polskiej pozycji negocjacyjnej



Koleje

Dobrym przykładem panującej sytuacji jest branża kolejowa. Referat ten wygłaszany był w listopadzie 2018 roku, stąd większość danych dotyczy stanu na październik 2018.

Program inwestycyjny w infrastrukturze kolejowej obecnej perspektywy finansowej 2014-2020 wart jest ok. 66 mld PLN. W 2018 r. planowano zawarcie umów na projekty o wartości 10 mld PLN. Analiza tych danych nie jest prosta, gdyż największy inwestor PKP PLK S.A. skutecznie prezentuje dane o nieprecyzyjnych parametrach (dane prezentowane w różnych okresach nie są przedmiotowo tożsame). To, co dało się jednak z nich wyczytać, wyglądało w listopadzie 2018 następująco:

W 2018 r. rozstrzygano o przetargach za ok. 13,2 mld PLN.

1. Rozstrzygnięto przetargi za ok. 9,7 mld PLN.
2. Przetargi o wartości 3,5 mld były wciąż w trakcie rozstrzygania z uwagi na przekroczenie budżetu i PLK analizowała, czy zwiększyć odpowiednio ich budżety, czy też je unieważnić – dotyczyło to 26,5% wartości przetargów rozstrzyganych w 2018.
3. Z tych 9,7 rozstrzygniętych, zawarto umowy za 3,7 mld, czyli zawarto umowy o wartości 28% rozstrzyganych w 2018 r. przetargów (wg oficjalnych deklaracji PLK zawarto umowy o wartości 4,5 mld)
4. Unieważniono natomiast przetargi o wartości ok. 6 mld (zaplanowanych budżetów), czyli 45,5% wszystkich rozstrzyganych przetargów w tym roku i 60% planowanej na rok 2018 r. alokacji do zakontraktowania

Wśród unieważnionych były m.in. przetargi na poprawę dostępu do portów w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świnoujściu. NIK stworzył alarmistyczny raport (z kontroli pod koniec 2017) dotyczący dostępu do polskich portów. Polska narusza do dziś rozporządzenie o TEN-T m.in. w zakresie dostępności drogowej do portów w sieci TEN-T.

Wstrzymane inwestycje warunkują budowę tzw. portów zewnętrznych – flagowych inwestycji portowych w Polsce.

Problemy w przypadku tych przetargów skupiły jak w soczewce typowe problemy w polskich zamówieniach publicznych w tym czasie: zbyt niski (nie uaktualniony) budżet (Gdańsk i Gdynia zaplanowano budżet w wys. 1,86 mld – najtańsze oferty zaś opiewały na 3,1 mld), zbyt krótki termin realizacji (2020 – skończyło się na 2021), problemy z uzgodnieniami wobec równoległej realizacji kilku projektów na tym samym terenie. W 2018 roku odbyły się po trzy serie przetargów w Trójmieście – wszystkie unieważniono. W 2019 unieważniono przetarg w styczniu.

Wreszcie po upływie prawie roku, z myślą właśnie o poprawie dostępności do portów morskich rząd zdecydował o zwiększeniu budżetu KPK o 3,2 mld zł. Być może na Rząd wpłynął jakiś uczestnik naszej konferencji z listopada z PLK lub Urzędu Morskiego ...; -) To oraz minimalne obniżenie ofert przez wykonawców pozwoliło wreszcie na rozstrzygnięcie tych przetargów w przypadku Gdańska i Gdyni (w przypadku Szczecina przetarg był w trakcie rozstrzygania, w trakcie pisania artykułu).

Przetarg w Gdyni pod koniec marca 2019 roku zakończył się ceną 1,487 mld zł netto. Jeden z dwóch przetargów o dostęp do portu w Gdańsku w połowie

marca zakończył się kwotą 1,14 mld złotych. Najtańsza oferta w Szczecinie oscylowała wokół 1,7 mld złotych. Pozostał do rozstrzygnięcia jeszcze nieco mniejszy przetarg na kolejowy dostęp do portu w Gdańsku od strony zachodniej (Zaspa i Nowy Port).

Wykonawcy mają 30 m-cy na ukończenie. Opóźnienie w samych rozstrzygnięciach wyniosło 6 m-cy.

Dlaczego poświęcamy tyle czasu tym konkretnym przetargom?

Gdyż w stopniu wyjątkowym pokazują istotę problemu. Każde z tych opóźnień kreuje bardzo określony koszt dla całej gospodarki, gdyż każda z tych inwestycji jest potrzebna i wprost wpływa na zdolności rozwoju gospodarczego kraju.

Nie ma jeszcze publicznie dostępnych tak precyzyjnych danych z lat późniejszych. Wiemy jednak z m.in. deklaracji Ministra Gróbarczyka (MGMiŻS), że w roku 2018 – Porty morskie (Gdańsk, Gdynia i Szczecin Świnoujście) łącznie dostarczyły ponad 11% dochodów budżetu państwa – 40,6 mld PLN, w tym Gdańsk i Gdynia znacznie ponad 30 mld, a sam jeden gdański terminal kontenerowy DCT ponad 10 mld złotych!

Przełożenie trzech spośród wymienionych projektów inwestycyjnych na wzrost dochodów fiskalnych państwa (w Gdańsku i Gdyni) to min. 6 mld PLN rocznie wg planu przeładunków sprzed kilku lat. Obecnie tę wartość można zwiększyć o co najmniej 20% (wzrost obrotów w polskich portach średnio wyniósł 16% w ub. r), czyli ponad 7 mld złotych. Rządowi zajęło prawie rok przeszacowanie wzrostu niezbędnych nakładów, a tym samym wzrostu budżetu na te projekty. Ich łączny koszt wyniesie nieco ponad 3 mld złotych, a zatem mniej niż połowę ... spodziewanego wzrostu

rocznych przychodów podatkowych państwa, które te inwestycje powinny wykreować. Trudno sobie wyobrazić bardziej opłacalne projekty z perspektywy gospodarki narodowej, a mimo to, proces decyzyjny był tak długi, że zagroził wykonaniu tych projektów w terminie, czyli przed końcem obecnej perspektywy finansowej UE. Zagrożenie to bynajmniej nie znikło. To obrazuje istotę problemu. Paraliż w odniesieniu do konkretnych niezbędnych decyzji rozwojowych, połączony ze znaczną łatwością deklaracji wielkich zamierzeń inwestycyjnych zanim dojrzeją one do fazy praktycznych rozstrzygnięć.

Negocjujemy aktualnie budżet na kolejną nową perspektywę finansową 2021-2028. Stopień wykorzystania przez poszczególne kraje tych środków w obecnej perspektywie będzie jednym z kluczowych argumentów w tych negocjacjach, co jest regularną praktyką w UE...

Jak wygląda ta sytuacja w przypadku innych zamawiających

Średniej wielkości polskie województwo – zarządca dróg wojewódzkich

W RPO (regionalny program operacyjny) – zaplanowano 21 zadań drogowych

W 2017 zorganizowano przetarg na budowę drogi:

- a. w lutym 2017 – najtańsza złożona oferta była droższa o ponad 33% od budżetu;
- b. w listopadzie 2017 – zwiększono budżet do poziomu najtańszej oferty z lutego, czyli 133% pierwotnego; najtańsza oferta była wyższa o 21%; Inwestor podwyższył budżet, wykonawca ... odstąpił od podpisania; kolejny wykonawca z ofertą 28% wyższą również odmówił (nie przedłużył oferty i gwarancji);
- c. kwiecień 2018 – zamawiający zwiększył budżet do 208% pierwotnego, najtańsza oferta – wyższa od budżetu o 3,8% – została zaakceptowana przez zamawiającego. Uzyskana cena stanowiła 162% ceny odrzuconej przez Zamawiającego oferty rok wcześniej. Wykonawcy zwiększali swoje ceny od lutego 2017 średnio o ok. 56-58%

Deklarowane (ale wiarygodne na podstawie badań rynku) straty wykonawców na projektach z początku obecnej perspektywy, czyli z kontraktów zawieranych w 2016 roku, są na poziomie 50-60%. Zdaniem administracji omawianego województwa, czyli zamawiającego wynoszą ok. 30%. Tak czy inaczej jest to wartość nie do udźwignięcia przez jakiegokolwiek wykonawcę w dłuższym okresie.

Jakie remedium zastosował zarząd województwa:

- (a) zaktualizował priorytety i kosztorysy; budżet dostosował do realiów rynku.
- (b) zredukował ilość zadań o połowę – zamiast 21 instytucja zrealizuje 11 zadań, część z nich jeszcze nieco zredukowali – w stosunku do pierwotnego planu zadań zrealizują 45%.
- (c) za to zarządca zakontraktował już jednak dzięki tej polityce 100% zaplanowanej alokacji w tej perspektywie finansowej.

Było to jednak wyjątkowe województwo, które dzięki temu posiada dziś gwarancję,

W dochodach budżetu państwa				W całkowitych wpływach dla Polski z cła, podatku VAT i akcyzy			
Rok	Wpływy w mln PLN	Dochody Polski w mln PLN	Udział portu w dochodach Państwa	Rok	Polskie oddziały celne (mln PLN)	Oddziały celne Port (mln PLN)	Udział Gdańska
2008	2 223	253 547	0,90%	2008	78 557	2 223	3%
2009	3 035	274 184	1,10%	2009	75 880	3 035	4%
2010	3 758	250 303	1,50%	2010	80 375	3 758	5%
2011	6 479	277 568	2,30%	2011	88 962	6 479	7%
2012	6 264	287 595	2,20%	2012	91 272	6 264	7%
2013	13 970	279 151	5,00%	2013	83 414	13 970	17%
2014	16 001	283 543	5,64%	2014	84 225	16 001	19%
2015	18 400	289 137	6,36%	2015	76 835	18 400	24%

Udział Portu Gdańsk we wpływach z VAT, akcyzy i cła od towarów przeładowanych w Porcie do 2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej w Warszawie oraz Kompendium statystycznego Służby Celnej

że ma szansę wykorzystać całość środków w obecnej perspektywie, bez nadmiernych ryzyk dla wykonawców. Była to bardzo szybka reakcja na nadzwyczajną zmianę stosunków, która zaszła na rynku budowlanym, decyzja wymagająca wielkiej odwagi politycznej, szczególnie w roku wyborczym. M.in. z tego powodu nie wymieniam nazwy tego województwa.

Jedna z polskich metropolii

Zarządca inwestycji w tym mieście realizuje kilkadziesiąt drogowych projektów inwestycyjnych rocznie.

Za wyjątkiem kilku – projekty są tak dzielone, że absolutna większość z nich jest ... poniżej 12 m-cy. To redukuje ryzyka wykonawców. Wzrost cen przy krótszych projektach jest mniej dotkliwy. Na kolejne etapy rozpisuje się kolejne przetargi, w których wykonawcy są w stanie skalkulować cenę na nowo. Skutkiem jest relatywnie bardzo mało roszczeń. Kilka istotnych roszczeń spodziewanych jest z projektów starych z 2016 r. (czyli skalkulowanych w oparciu o ceny z tamtego czasu).

Nowe aktualne kosztorysy robione są 2-3 miesiące przed przetargiem, czyli zgodnie z PZP. Nie zmienia to faktu, że była to rzadka praktyka w 2018 roku wśród publicznych zamawiających. Pozycje budżetów w WPI (wieloletni plan inwestycyjny) w badanym mieście zmieniane są, czyli dostosowywane do kosztorysów, jeżeli cena najtańszej oferty mieści się lub jest blisko każdorazowo zaktualizowanego kosztorysu.

Mimo tak racjonalnej polityki kryzys ich również dopadł. W 2018 roku realizowali 41 projektów:

- a. W toku były 2 – 5%
- b. Unieważniono 14 – 34% (w tym połowa z braku ofert)
- c. Rozstrzygnięto 25 – 61%
 - i. W 19 przypadkach – podwyższono budżet do najniższej ceny
 - ii. W 6 przypadkach (15% wszystkich postępowań) – cena zmieściła się w budżecie

- iii. Miasto zleciło, obsługującą zamawiającego kancelarię prawną przygotowanie nowych wzorów umów z ... rozbudowanym systemem klauzul waloryzacyjnych. Ktoś wyciągnął wnioski z rzeczywistości.

Przyczyny obecnych kłopotów (różnic między budżetami zamawiających i ofertami wykonawców)

Obiektywne

- Znacznie wzrosły koszty robocizny i materiałów budowlanych (asfalt, stal, beton, energia elektryczna, paliwa)
- Brak jest potencjału:
 - pracowników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych,
 - sprzętu, materiałów budowlanych – wobec spiętrzenia wielu zamówień po dwóch latach znacznego spowolnienia (2016-2017)
 - mniejsza ilość konkurujących firm (na projektach kolejowych niż drogowych, dlatego problemu wystąpiły ze szczególnym natężeniem na rynku kolejowym)

Systemowe – zależne od zamawiających

- nieaktualizowane prawidłowo kosztorysy (oparcie się o kosztorysy robione na etapie planowania – kilka lat wstecz); jednocześnie zmiany zakresów robót w stosunku do studiów wykonalności (ergo zamawiający oczekuje więcej i lepiej, za cenę skalkulowaną kilka lat wcześniej) i skracanie terminów wykonania (z powodu masowego opóźnienia projektów przez samych zamawiających) bez zmian budżetów
- Koszty finansowania, w tym koszty zabezpieczeń – gwarancji bankowych i ubezpieczeniowych – wzrosła znacznie wycena ryzyka usług budowlanych przez rynek finansowy (rynek doskonale wyczuł m.in. z powodu masowego nadużywanie wypłat z gwarancji przez zamawiających, że ta branża jest mało przewidywalna i rodzi wiele konfliktów i sporów sądowych)
- Ryzyko prawne – kary umowne za opóźnienia i najdrobniejsze

uchybień wykonawców (nierealne terminy); łatwość i bezkarność odstąpień od umowy; powszechny brak równowagi stron w umowach w zamówieniach publicznych;

- Rolowanie strat z innych projektów przez wykonawców, wobec braku skłonności do ugód – gigantyczne zadłużenie branży, najwyższe tych firm, które pracują dla zamawiających publicznych; wykonawcy zatem, żeby się ratować zwiększają marże w nowych projektach, by pozyskać finansowanie dla starych nierentownych;
- Wszystko to skutkuje znacznie wyższymi cenami ofert od realnych kosztów ze zwyczajową marżą zysku, gdyż wykonawcy uwzględniają całą masę ryzyk, które są sztucznie wykreowane z jednej strony przez rynek, z drugiej przez zachowania zamawiających.

W II części artykułu w kolejnym biuletynie zwrócimy uwagę na sytuację prawną i sposoby systemowego rozwiązania tych problemów.

Jacek Bendykowski
Radca prawny, Misiewicz
Mosek i Partnerzy Kancelaria
Radców Prawnych
Wiceprezes Sądu
Arbitrażowego przy SIDI



Relacja z Międzynarodowej Konferencji Infrastrukturalnej FIDIC 2018

■ Grzegorz Piskorz



WPROWADZENIE

Koleżanki i Koledzy,

W dniach 9-11 września 2018 r. Hotel InterContinental w centrum Berlina w Niemczech stał się centralnym punktem na całym świecie dla Inżynierów Konsultantów w branży budowlanej.

W tym czasie odbyła się **Międzynarodowa Konferencja Infrastrukturalna FIDIC 2018** (Konferencja). Miejsce Konferencji nie jest przypadkowe i jest starannie wybierane przez organizatora, którym była organizacja International Federation of Consulting Engineers (FIDIC), tak by pokazać najlepsze praktyki w Naszej branży. Stolica Niemiec jest jednym z najbardziej dynamicznych, zróżnicowanych kulturowo i najszybciej rozwijających się ośrodków technologicznych w Europie. Czyste technologie, elektromobilność, e-commerce i przemysł kreatywny to potężne motory napędzające reorientację gospodarczą tego miasta. Każdego roku FIDIC zmienia miejsce Konferencji, kontynent i region, aby zapewnić globalną reprezentację.

Konferencja jest głównym międzynarodowym wydarzeniem w Naszej branży, a uczestnicy to profesjonaliści z całego świata.

Wzrost gospodarczy i szybka ekspansja miejska poważnie nadwyrężają infrastrukturę i wymagają nowych rozwiązań, a rządy i inwestorzy prywatni mogą znaleźć znaczące

korzyści ekonomiczne w nowych modelach biznesowych pojawiających się w inwestycjach, budownictwie i inżynierii lądowej. Dlatego też tematem przewodnim konferencji był **Mobilność i Inteligentna Infrastruktura**, gdzie mobilność i inteligentne projektowanie miast oferuje ogromne możliwości biznesowe zarówno dla inwestycji publicznych, jak i prywatnych.

Podczas Konferencji uczestnicy z całego świata próbowali odpowiedzieć na pytania takie jak min.:

- Jakie nowe technologie i biznes plany będą dominować w przyszłości?
- Kto będzie decydem w przyszłości? – Rząd?, – Instytucje Finansowe? – Czy też może duże korporacje?
- Szukano również odpowiedzi na pytanie:
- Jakie obowiązki będą wykonywać i kluczowe role będą pełnić Inżynierowie Konsultanci?
- Konferencja skierowana była do min.: sektora budowlanego, sektora prawa, uczelni wyższych, ministerstw, przemysłu, instytucji finansowych itp.

Nie zabrakło również w programie Konferencji miejsca dla Grupy Młodych Profesjonalistów z całego świata, w szczególności, które działania podczas tegorocznego wydarzenia chcą zreferować.



Źródło: <http://fidic2018.org/en>

PROGRAM KONFERENCJI

Na bogaty program Konferencji składały się liczne wystąpienia Profesjonalistów w tym także Młodych Profesjonalistów oraz dyskusje.

Program Konferencji został starannie przygotowany i znakomicie wykonany. Idealnie wpisał się w przewodni temat: **Mobilność i Inteligentna Infrastruktura**.

FIDIC YOUNG PROFESSIONAL SYMPOSIUM



Fot. 1 Prelegenci FYPS od prawej: Pani Jomanah AlBtoush, Pan Yolan Pillay, Pani Dr Elisa Macerati, Pan Peter Matthes, Pan Dr Ahmed Stifi

W niedzielę, 9 września 2018 roku, zgodnie z programem Konferencji o godzinie 10:00 rozpoczęło się sympozjum Młodych Profesjonalistów FIDIC. Sesja rozpoczęła się od powitania Młodych Profesjonalistów (YP) przez Pana **Dr Nelsona Ogunshakina**, który docenił wkład YP i obiecał jeszcze bardziej zaangażować YP podczas swojej kadencji jako nowego CEO FIDIC. Moderatorem sympozjum był Pan **Miachel Walker** pochodzący z Kanady, który profesjonalnie poprowadził tę sesję.

Pani Jomanah AlBtoush z Jordanii, która pełniła funkcję Przewodniczącej Komitetu Sterującego Młodych Profesjonalistów FIDIC podzieliła się refleksją dotyczącą działalności Komitetu Sterującego Młodych Profesjonalistów

1	Pre-conference Programme 4 – 9 Wrzesień 2018 r.	6 dni intensywnych sesji w programie Young Professionals Management Training Programme (YPMTP) 2018 oraz pokrywających się 2 dni spotkań FIDIC EC, FIDIC DNS i FIDIC Presidents
2	FIDIC Business Day Niedziela, 9 Września 2018 r.	W tym dniu Forum Najlepszych Praktyk Biznesowych FIDIC zagłębiło się w dyskusję na temat narzędzi i usług FIDIC dostępnych dla Członków i Naszej branży, z udziałem dyskutantów pochodzących ze Specjalistycznych Komitetów FIDIC. Następnie odbyło się Sympozjum YP, które dotyczyło przyszłości inżynierii konsultingowej.
3	Dzień 1 Poniedziałek, 10 Wrzesień 2018 r.	Sesje panelowe stanowiły kompleksowy przegląd globalnych perspektyw, wpływu nowych technologii cyfrowych na mobilność i biznes jak również globalnej gospodarki cyfrowej na finansowanie inteligentnych miast i infrastruktury.
4	Dzień 2 Wtorek, 11 Wrzesień 2018 r.	Sesje panelowe podczas których dyskutowano nt. inteligentnej infrastruktury. Podczas jednej z sesji Młodzi Profesjonaliści – przyszli liderzy branży konsultingowej oferowali swoją wizję przyszłości branży, w szczególności zwracając uwagę na temat mobilności i inteligentnej infrastruktury oraz na temat spostrzeżeń dzielonych przez profesjonalistów w trakcie całej konferencji.

Tabela 1. Program konferencji

FIDIC w 2018 r. Następnie Pan **Yolan Pillay** pochodzący z Afryki Południowej przedstawił swoje spostrzeżenia na temat zrównoważonego rozwoju i innowacji w mobilności w miastach. Pani **Dr Elisa Maceratini** pochodząca z Włoch przedstawiła temat pt. Kobiety w Inżynierii. Pan **Dr Ahmed Stifi** i Pan **Peter Matthes** obaj z Niemiec współprowadzili dyskusję na temat zarządzania projektami infrastrukturalnymi i Lean Construction jako innowacyjne rozwiązanie w zakresie zarządzania. Pan **Dr Cosmin Tobolcea** z Rumunii przedstawił wykorzystanie technologii w inteligentnych miastach, przypominając, że wojny XXI wieku będą walczyć o wodę.

FIDIC FUTURE LEADERS WORKSHOP

W niedzielę, 9 września 2018 roku, o godzinie 11:45 odbył się szczyt Young Professional Management Training Programme (YPMTP) 2018 z 33 absolwentami, którzy wstąpili do klubu około 700 YP, którzy ukończyli kurs YPMTP 2018 od momentu powstania w 2004 roku

na Konferencji FIDIC w Kopenhadze – Dania.

YPMTP to intensywny program szkoleniowy organizowany przez FIDIC w zakresie zarządzania oparty na studiach przypadków i dyskusjach dotyczących problemów zarządzania w międzynarodowym zespole uczestników i mentorów.

Program zapewnia międzynarodowe nawiązywanie kontaktów i aktywny udział w corocznym spotkaniu konferencyjnym FIDIC z kluczowymi przedstawicielami światowej branży konsultingowej.

Więcej nt. YPMTP 2019 pod <http://ypmtp.org/>, zapraszamy!

Warsztat Future Leaders to zwieńczenie YPMTP 2018, w którym uczestnicy dzielą się potężnym narzędziem sieciowym, które (jeśli zostanie wprowadzone) będzie integrować wiedzę i doświadczenia, korzystając z siły wielokulturowej różnorodności. Platforma będzie oparta na Internecie, wykorzystując najnowsze osiągnięcia technologiczne z aplikacjami mobilnymi oferującymi biblioteki offline i bazą wiedzy składającą się z udanych projektów, niepowodzeń, wyzwań i wyciągniętych wniosków – przy jednoczesnym śledzeniu najnowszych osiągnięć inżynierii i technologii.

FIDIC YP TECHNICAL TOUR



Fot. 3 Berlin Hauptbahnhof – Główny Dworzec kolejowy w Berlinie

W niedzielę, 9 września 2018 r. o godzinie 15:00 odbyła się wycieczka techniczna dla YP i innych zainteresowanych uczestników Konferencji na Berlin Hauptbahnhof – główny dworzec kolejowy w Berlinie. Obiekt ten jest jednym z największych węzłów komunikacyjnych w Europie, z którego codziennie korzysta około 300 000 pasażerów i odwiedzających. Jest to jeden z najbardziej spektakularnych projektów architektonicznych zlokalizowanych na historycznym miejscu, który oddany do użytku 28 maja 2006 r. po jedenastu latach budowy. Współczesny dworzec, zaprojektowany przez Pana **Meinharda von Gerkana** stanowi największy dworzec o formie wieżowej na świecie. Został zlokalizowany na przecięciu istniejącej czterotorowej linii wiaduktowej w kierunku wschód-zachód z nową, również czterotorową linią położoną w tunelu w kierunku północ-południe. Na linii napowietrznej zbudowano trzy perony (z sześcioma krawężnikami), z czego jeden przeznaczony jest dla S-Bahn, a dwa pozostałe przystosowane do ruchu ICE;



Fot. 2 Absolwenci tegorocznej edycji YPMTP 2018

podziemna linia z czterema peronami (z ośmioma krawężnikami), wszystkie dostępne dla ICE. Ponadto w podziemiu zlokalizowano równoległe do peronów kolejowych stację linii metra U55. Nazienne perony nakryte są szklanym łukowym dachem, opartym na konstrukcji złożonej ze stalowych łuków i cięgien. Dach ten przecina się z równie wysokim przekryciem hali dworca, zbudowanej w kierunku północ-południe i flankowanej z obu boków przez przerzucone mostowo nad torami biurowce. Na poziomach pośrednich dworca, m.in. podziemnej antresoli, znajdują się liczne lokale handlowo-usługowe.

roku. Za wybitny Projekt roku wg FIDIC uznano **Jinping I Hydropower Station on the Yalong River**. Tama o nazwie Jinping I pełni funkcję elektrowni zaporowej i wodnej i znajduje się w chińskiej prowincji Syczuan, w pobliżu ujścia rzeki Yalongjiang. Jest wymieniona w Księdze Rekordów Guinnessa i jest rekordem wśród wszystkich tam. Jej wysokość to 305 metrów. Dla porównania, Wieża Eiffla jest prawie na tej samej wysokości – nieco ponad 300 metrów. Długość zapory wynosi 569 metrów, a jej budowa zajęła 4,7 miliona metrów sześciennych betonu. Tamę wybudowano z kilku powodów. Po pierwsze, są to oczywiście potrzeby

przed powodzią, a także zapobiega erozji gleby. Ponieważ trzęsienia ziemi występują sporadycznie na tym terytorium Chin, Jinping-1 jest odporny na wstrząsy sejsmiczne. Zapora wraz z elektrowniami wodnymi zaczęła być budowana w 2005 roku i uruchomiona po 7 latach. W rzeczywistości projekt tej elektrowni wodnej pojawił się w latach 60. XX wieku, ale rozpoczął jej realizację prawie czterdzieści lat później.

W szczególności należy podkreślić przyznane nagrody YP dla zdobywczyń nagrody FIDIC YP Award 2018 Pani **Jomanah AlBtoush** z Jordanii oraz zwycięzcy w konkursie EFCA Young Professional Competition 2018 Pana **Stanislaus Merlet** z Norwegii. Gratulujemy!

FUTURE LEADERS OUTLOOK

We wtorek, 11 września 2018 roku, o godzinie 16:15 odbyła się sesja Future Leaders Outlook, gdzie Młodzi



Fot. 4 Grupa Młodych Profesjonalistów FIDIC i EFCA

FIDIC YPFSC

W poniedziałek, 10 września 2018 roku w godzinach popołudniowych odbyło się spotkanie Grupy Młodych Profesjonalistów FIDIC oraz EFCA (European Federation of Engineering Consultancy Associations, <http://www.efcanet.org/>) podczas którego były omawiane działania YP i ich aktywizacja.

W trakcie obrad Komitetu Sterującego EFCA YP wybrano Przewodniczącą Pana **Lyubimira Petrov** (Bułgaria) i vice przewodniczącą **Rittę Kujala** (Finlandia). Miło nam poinformować, że w Komitecie Sterującym Młodych Profesjonalistów EFCA znaleźli się również przedstawiciele z Polski w osobie Pana **Adama Białachowskiego** i Pana **Grzegorza Piskorza**. Gratulujemy!

Szczegóły pod linkiem <http://www.efcanet.org/YPs.aspx>

FIDIC GALA DINNER & AWARDS CEREMONY

W poniedziałek, 10 września 2018 roku, o godzinie 20:00 podczas uroczystej Gali odbyła się prezentacja FIDIC Awards 2018, która była jedną z głównych atrakcji wydarzenia w Berlinie. Tego wieczoru wyróżniono najważniejsze projekty w 2018



Fot. 5 Pani Jomanah AlBtoush, FIDIC YP Award 2018



Fot. 6 Pan Stanislaus Merlet, 1st Award EFCA YP Competition 2018

energii elektrycznej. Ponadto zapora chroni dolny odcinek rzeki Yalongjiang



Fot. 7 Future Leaders Outlook, od prawej: Pani Wafaa Balla, Pani Jeshika Ramchund, Pan Adam Białachowski, Pan Cory Wilson

Profesjoniści – przyszli liderzy Naszej branży konsultingowej oferowali swoją wiedzę przyszłości branży, szczególnie zwracając uwagę na tematykę przewodnią Konferencji Mobilności i Inteligentnej Infrastruktury.

Moderatorem sesji była Pani **Jeshika Ramchund** pochodząca z Afryki Południowej, która w swoim wprowadzeniu przeprowadziła krótką ankietę, wzywając obecne pokolenie do przyjęcia odpowiedzialności pokoleniowej i wykorzystania szans jakie przedstawiają. Należy również podkreślić, że w wypowiedzi Pani Jeshika Ramchund wspomniała o tym by stać się pokoleniem profesjonalistów, którzy są elastyczni i świadomi wymagań społecznych i środowiskowych.

Pan **Adam Białachowski** z Polski, nowy wice przewodniczący Komitetu Sterującego Młodych Profesjonalistów FIDIC, przedstawił w swojej wypowiedzi wizję przyszłości skupiając się na wykorzystaniu cyfrowej rewolucji technologicznej przez FIDIC, która mogłaby się stać Uberem Inżynierii. Jego zdaniem taką funkcję FIDIC już spełnia nieoficjalnie. Adam podkreślił dwie drogi podążania w Naszej branży, jedną z nich jest zreformowanie i dostosowanie lub pozostać zamkniętym i stać się ofiarą do nadchodzących rewolucyjnych innowacji technologicznych.

Pan **Cory Wilson** z Kanady podczas wystąpienia poruszył temat dotyczący pozyskiwania młodych talentów i wykorzystania ich potencjału. W swojej wypowiedzi podkreślił aby YP byli doceniani, wspierani i szanowani w Naszej branży. Pani **Wafaa Balla** z Sudanu, skupiła się na tematach takich jak: obecność kobiet w Inżynierii, potrzeby Młodych Profesjonalistów oraz budowanie możliwości i integralność biznesu. Pani **Jeshika Ramchand**, kończąc sesję Future Leaders Outlook, zachęcała wykorzystanie hashtag **#CountMeIn** przez wszystkich zainteresowanych udziałem w procesie konsultacyjnym opartym na rozwiązaniach, którego celem jest spojrzenie na różnorodność i inkluzywność płci w zależności od wieku i rozmiarów biznesu. Jeśli jesteś zainteresowany lub chciałbyś wziąć udział w innych rozmowach dotyczących problemów FIDIC, skontaktuj się z FIDIC YPF na platformach społecznościowych z hashtagem **#CountMeIn**.

PODSUMOWANIE

Konferencja umożliwiła spotkanie liderów doradztwa technicznego oraz Młodych Profesjonalistów pracujących w branży infrastrukturalnej z ponad 100 krajów. Młodzi Profesjonaliści mogli nawiązać nowe kontakty zawodowe, wymieniać się swoimi doświadczeniami międzynarodowymi i wiedzą, a także zintegrować podczas wieczornych spotkań. W trakcie tych intensywnych dni podczas sesji panelowych poruszano takie tematy jak: wpływ globalnej gospodarki cyfrowej na finansowanie, innowacyjne podejścia do inwestowania w inteligentną infrastrukturę, wyzwania i możliwości w zakresie transportu, **mobilność i inteligentna infrastruktura** – która daje możliwość zbadania i zrozumienia

dynamiki bardziej zintegrowanego podejścia do rozwoju miast – zagadnienia, które mają wchłonąć znaczną część przyszłych zasobów branży.

Próbowano też odpowiedzieć na pytania i zastanowić się nad:

- Cyfryzacja przemysłu budowlanego to przyszłość czy teraźniejszość?
- Czy dostępne rozwiązania cyfrowe są w pełni wykorzystane?
- Wyzwania związane z przejściem na procesy cyfrowe – (w tym ogromne inwestycje finansowe i zakłócenia w funkcjonowaniu):
 - zmieniająca się technologia i niestabilność w branży
 - urbanizacja – szybki rozwój miast
 - polityka i zarządzanie
 - zmiana klimatu i niepewność środowiska
- Digitalizacja budownictwa – już jest!
 - buduj solidne partnerstwa, aby ulepszyć rozwój standaryzowanych i dostosowanych do rynku rozwiązań.
 - modele biznesowe i agresywna transformacja mają na celu dostosowanie się do zmieniających się trendów technologicznych i wymagań użytkowników.
 - wykorzystaj media społecznościowe.
- Wszelkie dostępne w branży możliwości?
 - rynek inteligentnych rozwiązań, aby sprostać wymaganiom infrastrukturalnym rosnących miast i zmian środowiskowych.
 - wykorzystując pasję młodego pokolenia napędzanego technologią IT – przenieść umiejętności techniczne i zarządcze.
 - inwestycje w zdigitalizowane procesy tworzą inteligentne, trwałe i ostatecznie dochodowe produkty.

Podsumowując, nie bójmy się:

- podejmować odważnych działań związanych z cyfryzacją przemysłu budowlanego,
- dopasować strategię cyfrową i korporacyjną,
- być elastycznym i otwartym na zmiany,
- stworzyć silną kulturę cyfrową,
- uzgodnić wspólny język cyfrowy,
- a przede wszystkim **wzmocnić potencjał Młodych Profesjonalistów!**

Innowacyjne myślenie i wdrożenie nowych technologii jest konieczne w Naszej branży. Wpływ globalizacji, nowe modele zamówień i innowacyjne ustalenia

dotyczące finansowania, będą wyzwaniem dla wszystkich zaangażowanych podmiotów i przyniosą nowe modele biznesowe potrzebne do radzenia sobie z pojawiającymi się możliwościami.

Zadaniem społeczności inżynierskiej jest dzielenie się wiedzą i doświadczeniem w zakresie łagodzenia skutków i rozwiązań



Fot. 8 Grupa Młodych Profesjonalistów z całego świata biorących udział w **Międzynarodowej Konferencji Infrastrukturalnej FIDIC 2018**

naprawczych dla infrastruktury oraz zaspokojenie pilnych i wymagających potrzeb społeczności na całym świecie.

Chcesz dowiedzieć się więcej o Międzynarodowej Konferencji Infrastrukturalnej FIDIC 2018?

Odwiedź stronę: <http://fidic2018.org/en>

W dniach 8-10 września 2019 r. Międzynarodowa Konferencja Infrastrukturalna FIDIC odbędzie się w Meksyku, a tematem przewodnim Konferencji będzie „Wpływ innowacji technologicznych na przemysł”. Zapisz się już dziś i weź udział w najważniejszej globalnej Konferencji w branży infrastrukturalnej! Zapraszamy!



Grzegorz Piskorz

Przewodniczący Koła Młodych Profesjonalistów przy SIDiR, członek Zarządu SIDiR, Inżynier Projektu w Skanska S.A.



SZKOLENIA SIDiR

**PROFESJONALNE SZKOLENIA OTWARTE
PROWADZONE PRZEZ WYKŁADOWCÓW SIDIR**

SKIEROWANE DO WSZYSTKICH UCZESTNIKÓW PROCESU INWESTYCYJNEGO

**Brak czasu na szkolenie w Warszawie?
Potrzebujesz szkolenia zamkniętego
w swojej firmie lub z innej tematyki?
Napisz do nas, zorganizujemy je specjanie
dla Ciebie - biuro@sidir.pl**

PEŁNA OFERTA SZKOLEŃ SIDIR

 Szczegóły na <https://sidir.pl/pelna-lista-szkolen/>

