

Biuletyn



KONSULTANT

Znajomość prawa uczy

str. 3

**Young Professionals
w FIDIC**

str. 6

Głos w dyskusji

str. 7

**Omówienie rozwoju
branży budowlanej**

str. 8

**Policentryczne
środowisko
na Górnym Śląsku**

str. 18

**Energetyczne
i przestrzenne
planowanie**

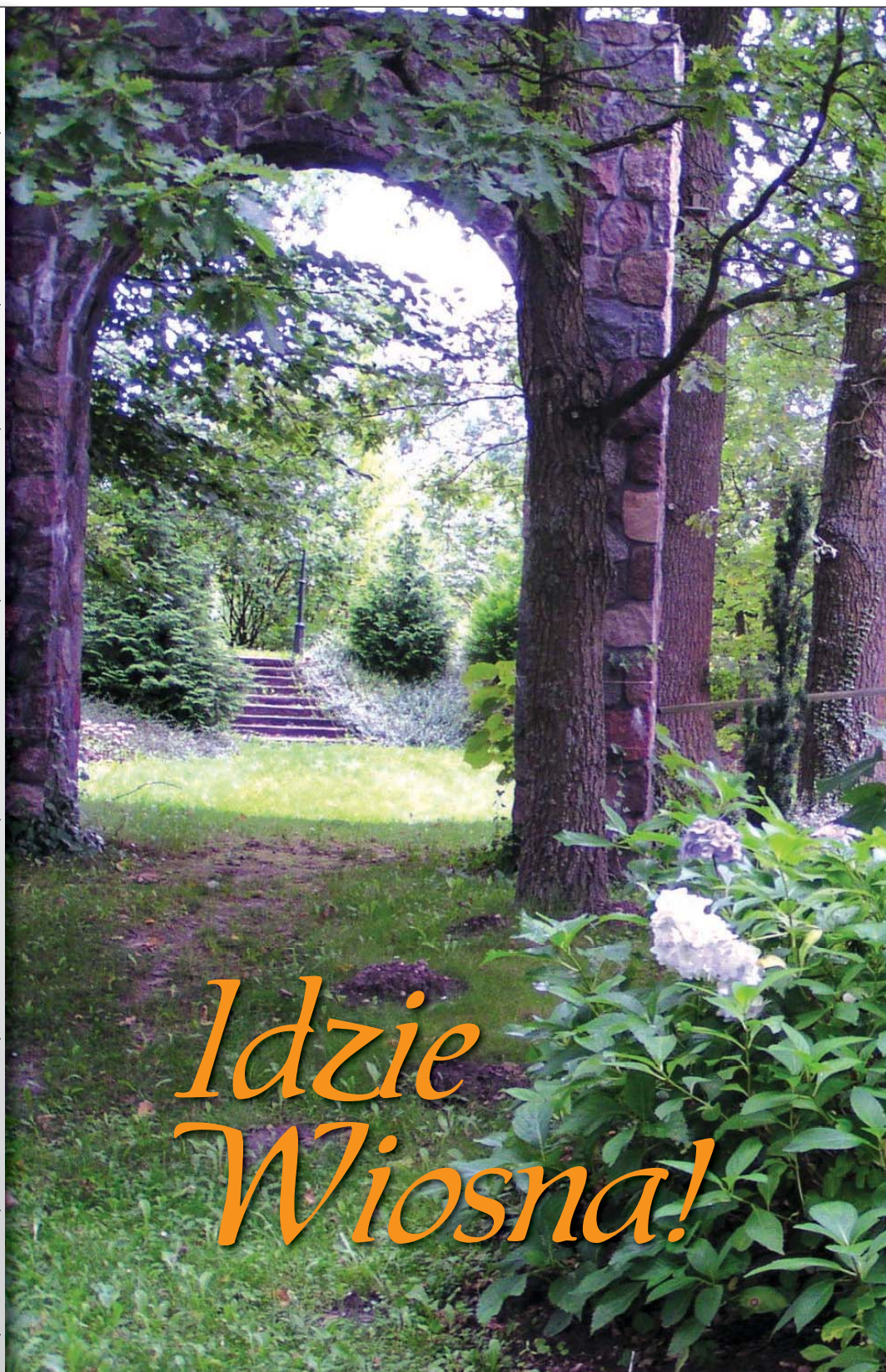
str. 22

**Stawki robocizny
kosztorysowej**

str. 25

Program konferencji

str. 27

*Idzie
Wiosna!*

Szanowni Państwo,

Od kilku ostatnich miesięcy najczęstszym tematem, do którego wracamy wszyscy w dyskusjach o gospodarce, jest globalny kryzys. Przez długi czas wydawało się, że problemy, jeśli nie całkowicie ominą nasz kraj to przynajmniej dotkną nas o wiele słabiej. Dzisiaj takiej pewności mieć już nie możemy. Czy jednak pozostało nam coś do zrobienia poza czekaniem na rozwój wypadków?

Na pewno tak. Możemy spojrzeć na sytuację z innej strony i potraktować kryzys nie tylko jako załamanie - ale jako przełom i początek nowej formy gospodarowania np. przemieszczenie środków, wzmocnienie efektywności, stworzenie nowych zasad.

Stowarzyszenie Doradców i Rzeczoznawców SIDiR działając w porozumieniu z **Polskim Stowarzyszeniem Beneficjentów Funduszy Pomocowych**, oraz **Związkiem Banków Polskich**, postanowiło wpisać się w tak określony scenariusz organizując w dniach **26-27 marca 2009**, w hotelu **Victoria w Warszawie**, ul. Królewska 11, konferencję poświęconą ubezpieczeniom i gwarancjom w kontraktach zatytułowaną:

„Ubezpieczenia i gwarancje w kontraktach budowlanych”

Przedmiot konferencji stanowi jeden z **istotnych elementów realizacji projektu budowlanego**, o znaczeniu ogólnie – ekonomicznym, szczególnie w sytuacji, gdy wszyscy oczekują, że inwestycje infrastrukturalne staną się dźwignią przełamania tendencji spadkowych w gospodarce. Mamy więc nadzieję, że uda nam się w ten sposób przyczynić, w niewielkiej choćby mierze, do racjonalizacji i zwiększenia efektywności procesów inwestycyjnych.



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

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

Kolegium redakcyjne: Zbigniew Boczek (redaktor naczelny), Andrzej Archanowicz, Włodzimierz Kiemożycki, Krzysztof Woźnicki.

SIDiR jest członkiem:



Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils - FIDIC

European Federation of Engineering Consultancy Associations - EFCA



The Dispute Resolution Board Foundation - DRBE

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

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

Znajomość prawa uczy i pozwala budować...



Zbigniew J. **BOCZEK**
Redaktor naczelny

Uregulowania prawne w Unii Europejskiej

Zamówienia publiczne to nie tylko kwestia przepisów i uregulowań, ale przede wszystkim zasady, według których wykonawca powinien prowadzić „interesy” z jednostkami sektora finansów publicznych i innymi podmiotami publicznymi. Odmienne od zamawiającego, wykonawca poza przestrzeganiem przepisów musi także wziąć pod uwagę szereg innych względów o charakterze biznesowym. Jednak już samo sformalizowanie procedury udzielenia zamówienia publicznego narzuca wykonawcy wymagania, które nie występują w sektorze prywatnym, a które warunkują sukces udziału w przetargu publicznym. Przepisy te mają zastosowanie do wszystkich zamówień (powyżej wartości progowych) udzielanych przez podmioty publiczne w Państwach Członkowskich Unii Europejskiej. Dla wykonawcy ważne jest, aby wiedzieć, w jaki sposób można wykorzystać te przepisy z korzyścią dla siebie i w zgodności z obowiązującymi przepisami prawa. Już nie tylko zamawiający, ale również wykonawcy coraz częściej sięgają do dyrektyw unijnych, które stanowią o wspólnych przepisach i muszą być stosowane oraz przestrzegane we wszystkich Państwach Członkowskich, w celu zapewnienia minimalnych gwarancji równego traktowania wykonawców. Dyrektywy obejmują m. in. trzy główne rodzaje zamówień: zamówienia na roboty budowlane, dostawy i usługi (nie budowlane), w tym konkursy w dziedzinie urbanistyki i planowania przestrzennego, architektury, inżynierii lub przetwarzania danych, planu lub projektu. **Dyrektywy wymagają zapewnienia przejrzystości postępowania i zakazu dyskryminacji.** Dlatego też, **wszelkie przepisy krajowe dotyczące zamówień publicznych muszą być zgodne z postanowieniami dyrektyw unijnych.** W Polsce postanowienia dyrektyw, zostały wprowadzone do prawa krajowego i stanowią całość systemu zamówień publicznych zawartych w ustawie **Prawo zamówień publicznych** (dalej „Pzp”). Nie wyklucza to przyjęcia postanowień dyrektyw, jako minimum wymagań krajowych, a zatem dodatkowe postanowienia mogą być wprowadzane do przepisów krajowych, ale tylko w zgodności z postanowieniami dyrektyw. Mogą one dotyczyć na przykład zamówień niepodlegających zakresowi dyrektyw, tzn. o wartości poniżej wielkości progowych określonych w dyrektywach. Dodatkowe przepisy mogą także obowiązywać w zakresie zagadnień bardziej praktycznych, takich jak procedury składania ofert, wadium

czy procedury otwierania ofert. Różnice mogą dotyczyć także procedur odwoławczych ustanowionych w Państwach Członkowskich w celu rozpatrywania naruszeń przepisów, ale Unia Europejska przyjęła także dyrektywy, w których wymaga od Państw Członkowskich wprowadzenia skutecznych procedur odwoławczych umożliwiających wykonawcom podważenie decyzji zamawiających w przypadku naruszenia przez nich przepisów. Warto przypomnieć, że oprócz krajowych procedur odwoławczych przed wyspecjalizowanymi organami administracyjnymi powołanymi w celu rozpatrywania skarg a następnie sądami, Komisja Europejska dysponuje także bardziej ogólnymi uprawnieniami, stojąc na straży prawa wspólnotowego i do ich pomocy można także się odwoływać w zakresie przestrzegania przepisów dotyczących zamówień publicznych.

Dyrektywy mają zastosowanie tylko do zamawiających, objętych definicją zawartą w tychże dyrektywach. **Przepisy dotyczące zamówień nie mają oczywiście wartości, jeżeli nie są prawidłowo stosowane przez zamawiających.** Dlatego też wykonawcy muszą orientować się w przepisach prawnych krajów, w których ubiegają się o zamówienia. Jest to ważne, jeżeli weźmie się pod uwagę różnorodność metod wdrażania dyrektyw unijnych w różnych Państwach Członkowskich, a wykonawcy powinni rozumieć swoje prawa i mechanizmy ich egzekwowania.

Bez znajomości dyrektyw Parlamentu Europejskiego i Rady, działając wyłącznie na podstawie przepisów prawa krajowego, można naruszyć przepisy prawa wspólnotowego. Ponieważ prawo krajowe nie we wszystkich przypadkach daje jednoznaczną interpretację pojęć, trzeba sięgać do norm wspólnotowych i upewnić się czy są to roboty budowlane, lub usługi, zdefiniowane w dyrektywie 2004/18/WE. Zastosowanie dyrektyw dla przypadków wątpliwych, będzie zgodne z orzecznictwem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, który w jednym z orzeczeń wskazał, że „*Na bezwarunkowe i wystarczająco precyzyjne przepisy dyrektywy, wobec braku w wyznaczonych terminach przepisów wykonawczych, można się powołać wobec wszelkich przepisów prawa krajowego niezgodnych z dyrektywą ... Zatem jednostki są uprawnione do powoływania się przed sądem krajowym, wobec danego Państwa Członkowskiego na przepisy dyrektywy, które wydają się z punktu widzenia ich treści bezwarunkowe i wystarczająco precyzyjne, zawsze wtedy, gdy pełne jej stosowanie nie jest skutecznie zapewnione, to znaczy nie tylko w przypadku braku transpozycji lub nieprawidłowej transpozycji, lecz także w przypadku gdy przepisy krajowe, które prawidłowo transponują tę dyrektywę nie są stosowane w sposób prowadzący do osiągnięcia rezultatu, któremu ona służy*” (TS; C-430/04 z dnia 08.06.2006 r.).

Zamówienia publiczne, które udzielają instytucje zamawiające działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych i które wchodzą w zakres tych działalności, objęte są odrębną dyrektywą 2004/17/WE

Znajomość prawa uczy i pozwala budować...

Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r., koordynującą procedury udzielania zamówień publicznych przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych.

„Polskie” Warunki Kontraktowe FIDIC

W warunkach polskich, rozpowszechnioną praktyką przy zawieraniu kontraktów wg standardów FIDIC, jest duża ingerencja zamawiającego w modelowe zapisy Warunków Kontraktowych FIDIC (dalej „WK”). Praktyka ta polega głównie na wykreślaniu większości zapisów kontraktowych, zdaniem zamawiającego „korzystnych” dla wykonawcy robót, takich jak np. możliwość przedłużenia czasu na ukończenie, zapłaty odszkodowania za niedotrzymanie przez zamawiającego zapisów umownych, czy roszczenia wykonawcy za błędy w dostarczonej specyfikacji istotnych warunków zamówienia (dalej „siwz”), oraz możliwość waloryzacji ceny. Stanowisko zamawiającego, który w zmodyfikowanej przez siebie treści WK upatruje uwolnienia się od odpowiedzialności za ewentualne błędy w swoich wymaganiach zawartych w siwz, jest niesłuszne. Przede wszystkim, jeżeli siwz została przygotowana sprzecznie z przepisami prawa, to zmodyfikowanie treści WK nie może spowodować przesunięcia odpowiedzialności (a co za tym idzie również przeniesienia ryzyka) na wykonawcę, za niezgodne z prawem przygotowanie dokumentacji przetargowej przez zamawiającego. Takie rozumienie zmodyfikowanej treści WK kłóci się bowiem nie tylko z przepisami prawa, zasadami współżycia społecznego, ale i zdrowym rozsądkiem. Klauzule uprawniające wykonawcę w szczególnych przypadkach do przedłużenia czasu na ukończenie, czy możliwość korekty ceny, w oryginalnym zapisie FIDIC, nie konstytuują niczego innego poza obowiązkiem wykonawcy do zapoznania się z siwz, oraz możliwością uzyskania wyjaśnień od zamawiającego. Tak rozumiane obowiązki wykonawcy najczęściej wypełnia, bo po zapoznaniu się z siwz, akceptuje je, jeżeli w przedstawionej wersji nie budziły one jego wątpliwości. Jednakże, nawet doświadczony wykonawca, przy zachowaniu zasad należytej staranności, nie jest w stanie wykryć błędów zamawiającego, jakie mogą zawierać wysoko specjalistyczne dokumenty przetargowe. Co więcej, wykonawca nie ma również obowiązku prawnego polegającego na eksperckiej kontroli dokumentów, ponieważ, ani przepisy Prawa zamówień publicznych czy Kodeksu cywilnego, takiego obowiązku na wykonawcę nie nakładają (por. wyrok SN z dnia 27 marca 2000 r. sygn. akt III CKN 629/98). Sąd Najwyższy stwierdził, że „nie sposób wyprowadzić wniosku, iż wykonawca w każdym przypadku ma obowiązek szczegółowego sprawdzenia dostarczonego projektu w celu wykrycia jego ewentualnych wad. Wykonawca robót budowlanych nie musi, bowiem dysponować specjalistyczną wiedzą z zakresu projektowania; musi jedynie umieć odczytać projekt

i realizować inwestycję zgodnie z tym projektem, oraz zasadami sztuki budowlanej. Musi on także niezwłocznie zawiadomić inwestora o niemożliwości realizacji inwestycji na podstawie otrzymanego projektu lub też o tym, że realizacja dostarczonego projektu spowoduje powstanie obiektu wadliwego.” Dotyczy to również sytuacji, gdy zamawiający dostarcza na etapie ofertowania program funkcjonalno-użytkowy. W tym ostatnim przypadku chodzi jednak tylko o sytuacje, w których stwierdzenie nieprawidłowości dostarczonej dokumentacji nie wymaga specjalistycznej wiedzy z zakresu projektowania. Wykonawca nie ma potrzeby na etapie postępowania przetargowego dysponować możliwościami, żeby ocenić program funkcjonalno-użytkowy i wykryć wszystkie jego wady. Na etapie postępowania przetargowego wykonawca działa w zaufaniu do prawidłowego przebiegu i rozstrzygnięcia przetargu, w czym zawiera się założenie, że przedstawiona przez zamawiającego dokumentacja przetargowa jest prawidłowa, zgodna z prawem i ze stanem faktycznym, umożliwiającą zawarcie ważnej umowy, a w jej rezultacie sporządzenie odpowiedniego projektu i wykonania robót budowlanych. Już po zawarciu umowy i przeprowadzeniu specjalistycznych badań okazuje się często, że wykonawca (biuro projektowe) musi wykonać projekt w całkowicie odmiennej technologii od podanej przez zamawiającego w siwz, co jest wynikiem nie dołączenia do siwz wymaganych przepisami dokumentów. W takiej sytuacji, stwierdzić należy, że bez względu na zmodyfikowaną treść WK, skutki naruszenia prawa przez zamawiającego w żadnym przypadku nie mogą obciążać wykonawcy.

Stosując przepisy ustawy Prawo zamówień publicznych i Warunki Kontraktowe FIDIC w umowach o zamówienie publiczne, należy odnieść się do dopuszczalności zamieszczania w klauzulach Warunków kontraktowych FIDIC, zapisów jednostronnie korzystnych dla zamawiającego, oraz dokonywania dowolnych zmian w tych Warunkach. Takie postępowanie zamawiającego prowadzące do swoistych regulacji umownych, należy przeanalizować w świetle art. 353¹ k. c.; art. 58 k. c.; i art. 65 §2 k. c. Bezwzględny priorytet służy samej umowie stron, z zastrzeżeniami wyrażonym jedynie w art. 353¹ k. c. i art. 58 k. c. Zaufanie do umowy jednostronnie przygotowanej przez zamawiającego, a w konsekwencji do przekonania wykonawcy do treści proponowanej umowy, stanowi jej wartość podstawową, szczególnie w zamówieniach publicznych. Gwarantować ona powinna poczucie pewności i bezpieczeństwa, wręcz niezbędnego dla podmiotów gospodarczych, które w systemie gospodarki rynkowej podejmują decyzje oparte na kalkulacji ekonomicznej. Nie do pogodzenia z wszystkimi powyższymi cechami byłoby pozostawianie wykonawcy w stanie braku pewności, co do jednoznaczności treści stosunku umownego łączącego go z zamawiającym. Zmuszałoby to każdego wykonawcę do bieżącego śledzenia zachowania zamawiającego, pod groźbą znalezienia się,

bez swej woli a nawet wiedzy, w niekorzystnym dla wykonawcy reżimie umownym.

Artykuł 353¹ k. c., wyrażający zasadę wolności umów, zarysowuje trzy granice tej wolności, są nimi: *natura stosunku, ustawa i zasady współżycia społecznego*. Natura umowy gospodarczej i generowanego przez nią stosunku sprowadza się generalnie do tego, że wyraża ona i pozwala realizować interes każdej ze stron, ponieważ zaś interesy te bywają przeciwstawne, istotę umowy stanowi uwzględnienie woli stron, wyrażającej ich interesy. Za sprzeczne z naturą umowy gospodarczej należy uznać uwzględnienie w umowie tylko interesów zamawiającego. Sprzeczność ta występuje szczególnie wyraźnie w umowach, zawieranych nie w oparciu o indywidualne pertraktacje, ale w oparciu o ustawę Prawo zamówień publicznych, bo oczywiste wydaje się zamawiającemu ukształtowanie dla siebie najkorzystniejszej regulacji w zawieranej umowie. W tym też zakresie klauzula umowna dopuszczająca dokonywanie jednostronnej zmiany umowy przez Inżyniera w dowolnym czasie takich umów, narusza zasadę słuszności kontraktowej, która nie zezwala na dopuszczenie takiego reżimu umownego, w którym z zasady realizowałoby się interesy jednej, z uszczerbkiem interesów drugiej ze stron umowy. Byłoby to zatem sprzeczne z zasadami współżycia społecznego. Uzasadnia to stanowisko, że umieszczenie w umowie, postanowień uprawniających zamawiającego do jednostronnej zmiany warunków umownych, nie jest prawnie skuteczne. Zmiana treści umowy wymaga dla zasady zgodnego oświadczenia woli stron, a przypadku umów o zamówienie publiczne wymagana jest forma pisemna pod rygorem nieważności *ad solemnitatem* (forma zastrzeżona) zgodnie z art. 139 ust. 2 Pzp.

W konsekwencji, obecna praktyka zamawiających dokonywania w masowej skali zmian treści w Warunkach Kontraktowych, by uzyskać jednostronnie korzystne dla zamawia-

jącego warunki umowne, musi być uznana za nieprawidłową i niezgodną z przepisami art. 56 oraz 353¹ k. c., a więc powinna być uznana za sprzeczną z zasadami współżycia społecznego.

Przepisy prawa

Art. 56 Czynność prawna wywołuje nie tylko skutki w niej wyrażone, lecz również te, które wynikają z ustawy, z zasad współżycia społecznego i ustalonych zwyczajów.

Art. 58. § 1. Czynność prawna sprzeczna z ustawą albo mająca na celu obejście ustawy jest nieważna, chyba że właściwy przepis przewiduje inny skutek, w szczególności ten, iż na miejsce nieważnych postanowień czynności prawnej wchodzi odpowiednie przepisy ustawy.

§ 2. Nieważna jest czynność prawna sprzeczna z zasadami współżycia społecznego.

§ 3. Jeżeli nieważnością jest dotknięta tylko część czynności prawnej, czynność pozostaje w mocy co do pozostałych części, chyba że z okoliczności wynika, iż bez postanowień dotkniętych nieważnością czynność nie zostałaby dokonana.

Art. 65. § 1. Oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których złożone zostało, zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje.

§ 2. W umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu.

Art. 353¹. Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.



Young Professionals w FIDIC

– relacja z GAM 2008 Quebec

Andrzej **GRABIEC**
Członek Koła Młodych
Profesjonalistów SIDiR

FIDIC dostrzegając nieco inną specyfikę problemów i oczekiwań młodszych członków organizacji, powołał do życia *Young Professionals Forum* (YPF). Aby zachęcić młodych Inżynierów do aktywnego działania w organizacjach zrzeszających Inżynierów Konsultantów, również krajowe oddziały członkowskie FIDIC wyodrębniły w swych strukturach koła *Young Professional* (YP). W naszej organizacji SIDiR działa **Koło Młodych Profesjonalistów (YP)** pod opieką Pani Edyty Tar-gońskiej.

YP ma już swoją historię. Pierwsza propozycja powołania YPF została przedstawiona na GAM FIDIC w 2000 r. na Hawajach (koła YP działały już w lokalnych organizacjach), a pierwsze aktywne uczestnictwo w GAM FIDIC miało miejsce w Kopenhadze w 2004 r. Pierwsze *Open Forum i Training Programme* również rozpoczęto w 2004, zaś pierwszy *Steering Committee* został powołany w 2005 r. w Pekinie.

Również na GAM FIDIC 2008, który odbył się w Quebecu przewidziano specjalny program dla YP. Była to pierwsza konferencja FIDIC, na której młodzi uczestnicy mieli nie tylko swój program biznesowy, ale również tzw. *Networking Social*. Wyodrębnienie programu dla YP w ramach konferencji FIDIC, nie tylko zaznacza obecność młodszych inżynierów w ramach FIDIC, ale również odpowiada na potrzebę integracji.

Young Professionals Management Training Programme

W pierwszych dniach konferencji miały miejsce warsztaty kończące program *Young Professionals Management Training Programme* (YPMTP). Program odbywał się w systemie on-line (za pomocą skype), a jego zakończenie, stworzenie prezentacji i w konsekwencji uzyskanie certyfikatów odbyło się już na konferencji w Quebecu. Program jest bardzo polecany przez FIDIC dla swoich młodszych członków. Zapisy na obecny program rozpoczynający się z początkiem lutego i kończący się na GAM w Londynie 2009, zakończyły się 30 grudnia 2008.

Steering Committee

Zebrał się również nowy Komitet Zarządzający YPF *Steering Committee* (SC), którego skład można znaleźć na stronie <http://ypf.fidic.ch/forum/Pages/default.aspx> (na tej stronie można również znaleźć krótką relację z aktywności YP w ramach konferencji FIDIC). Kadencja *Committee* trwa rok z możliwością przedłużenia do dwóch, maksimum trzech lat. Z naszego regionu członkiem *Committee* jest Vera Asenova z Bułgarii.

Przedstawiciela z Polski zabrakło w *Committee*, ale już na najbliższej konferencji w Londynie możemy mieć swoją szansę. Zarówno Richard Stump – poprzedni Przewodniczący YPF SC jak i Alex Eyquem – obecny Przewodniczący zachęcali do zgłoszenia kandydatury. Ponieważ nasze koło YP w ostatnim czasie znacząco urosło, powinniśmy spróbować. Na razie w trybie roboczym podczas konferencji ustalono, że autor niniejszego tekstu będzie *first contact person* ze *Steering Committee*. W przypadku ciekawych inicjatyw, zdarzeń i konferencji mamy się wzajemnie informować.

Jak to robią inni

W ramach programu dla YP miał miejsce panel „*Open Forum*” oraz „*General Assembly Meeting*”. Podczas tego panelu zaprezentowały się różne organizacje krajowe YP.

Najliczniejszą organizację tworzą Chińczycy i to oni stanowili również najliczniejszą grupę kończącą *Training Programme*. Co ciekawe, aby być członkiem YP w Chinach trzeba m.in. mieć 30 – 45 lat, min. 3 lata doświadczenia zawodowego, pełnić rolę konsultanta na znaczącym projekcie i znać język obcy. Jak widać tam YP to po prostu Inżynier Konsultant. No ale można sobie pozwolić na taką ekstrawagancję, gdy na kongres YP przyjeżdża ponad 200 osób, a na szkolenia dla YP przychodzi ponad 100 osób na raz, a prowadzi je John Boyd.

Ciekawszym dla nas i znacznie bliższym jest przykład Norwegii. Tam YP jest bardziej sformalizowane niż nasze koło. Ma swój sześciuosobowy zarząd (planują 10-cio osobowy) i przewodniczącego. Jeden reprezentant YP jest w zarządzie stowarzyszenia narodowego (RIF). Organizują kursy, 6 spotkań rocznie i mają swoje stałe publikacje w biuletynie.

Zaprezentowały się również inne organizacje YP, m.in. Azja-Pacyfik i Kanada. Na ich tle nasze koło jest nieliczne, ale jak na warunki europejskie nie mamy się czego wstydzić.

Przy tej okazji warto byłoby przemyśleć aktywizację naszego koła na niektórych polach dostępnych dzięki np. Internetowi. Multimedialne spotkania za pomocą skype zaczynają być normą, publikacje w biuletynie są dostępne również dla YP, a można także pomyśleć o dystrybucji informacji dotyczących szkoleń, lub ciekawych zdarzeń związanych z konsultingiem inżynierskim.

Mniej formalnie

Ponadto w programie był Technical Tour z prezentacją systemu aktywnej retencji wód opadowych dla miasta Quebec.

Nie zabrakło wreszcie programu ułatwiającego lepsze poznanie i integrację młodszych uczestników GUM. W ramach nieformalnego programu *Mix and Meet* i *Get Together*, a w kolejnych dniach już nieformalnie organizowanych spotkań można było poznać wieczorne walory Quebecu i uczestników YPF.

Londyn 13-16.09.2009

Następny GAM FIDIC już we wrześniu w Londynie. Tam również przewidziano specjalny program dla YP, także *Networking Social*. Warto przemyśleć swoje uczestnictwo, tym bardziej, że Londyn jest przecież blisko.

Głos w dyskusji



Stanisław **BŁAZIAK**
Członek SIDI R

Poruszone tematy:

- Prawo, Kraj, Język – Kontraktu
- Zapis na Arbitraż
- Klauzule waloryzacyjne

Znane prawdy należy często powtarzać i również często trzeba popatrzeć na nie z innego punktu widzenia. W tym miejscu chciałbym powtórzyć znane zapisy Warunków Kontraktowych FIDIC (dalej „WK”), w tym jeden fundamentalny, który nie jest negowany, bo to byłoby trudne, ale często dyskutowany i przypominany przez przeciwników WK – konieczność stosowania Prawa Polskiego.

Co na temat Prawa mówią WK FIDIC? WK redagowane były przez ponad 70 lat jako warunki międzynarodowe i w każdym elemencie były konsultowane z najlepszymi specjalistami świata, w tym również w zakresie stosowania Krajowego Prawa.

Klauzule WK:

- 1.1.6.2 „Kraj”^A
- 1.1.6.5 „Prawo”^B
- 1.4 „Prawo i język”^C
- 1.13 „Przestrzeganie Prawa”^D

Tak wygląda zapis w Warunkach Ogólnych FIDIC, a dotyczący definicji Kraju, jego Prawa, Języka i Przestrzegania Prawa. Zapisy te przy ich jednoznacznej definicji nie dopuszczają do omijania Prawa Krajowego w realizacji Inwestycji. Jeśli Strony Umowy przywołają Warunki Kontraktowe FIDIC do swojej Umowy, to nawet gdyby nic nie zapisały w Warunkach Szczególnych poza nazwą Kraju, to i tak z zapisów Ogólnych Warunków FIDIC wynika jednoznaczny obowią-

zek stosowania Prawa Krajowego dla tej Budowy i dla wszystkich Uczestników Procesu Budowlanego.

Przyjrzymy się jeszcze zapisowi FIDIC – 1.1.6.5 „Prawo” – oznacza wszelkie krajowe lub stanowe prawa, ustawy, statuty, zarządzenia i inne prawa, oraz z przepisy i regulaminy wydane przez legalnie powołaną władzę publiczną. Definicja „Prawa” swoim zapisem obejmuje całość obowiązującego Prawa Krajowego. Zapisy WK są tak szczegółowe i jednoznaczne, że uniemożliwiają obchodzenie Prawa Krajowego.

W Warunkach Kontraktu (Umowy) zdefiniowane są wszystkie ważniejsze wydarzenia techniczne jak i administracyjne występujące w realizacji Przedsięwzięć Inżynieryjno – Budowlanych i podane sposoby ich realizacji z określeniem zakresu obowiązków Stron Umowy, oraz sprawiedliwego podziału ryzyka. Stąd możemy założyć, że przyjęty w WK FIDIC standardowy sposób rozwiązywania zdarzeń podany został w formie algorytmu, tzn. że podany został dokładny przepis podający sposób rozwiązywania określonego zdarzenia w skończonej liczbie kroków; zbiór poleceń odnoszących się do pewnych obiektów ze wskazaniem porządku w jakim mają być realizowane. Na tej podstawie moim zdaniem możemy określić Warunki Kontraktowe również, jako Szczegółową „Instrukcję” Realizacji Inwestycji Budowlano-Montażowej, obejmującą wszystkie zdefiniowane ważniejsze wydarzenia techniczne, jak i administracyjne, występujące w realizacji Przedsięwzięć Inżynieryjno – Budowlanych, wraz z podaniem sposobu ich realizacji, określeniem zakresu obowiązków Stron Umowy, oraz sprawiedliwego podziału ryzyka. Funkcjonalność Instrukcji wykazana została wyżej na przykładzie Definicji: 1.1.6.2 „Kraj”, 1.1.6.5 „Prawo”, 1.4 „Prawo i język” i 1.13 „Przestrzeganie Prawa”.

Jest oczywistą sprawą, żeby wybudować w Polsce obiekt budowlany trzeba w całości przestrzegać m. in. przepisów ustawy – Prawo budowlane, normującej sprawy projektowania, budowy, utrzymania i rozbiórki obiektów budowlanych, oraz określającej zasady działania organów administracji publicznej w tych dziedzinach. Pociągającym jest fakt, że dzisiaj już nie spotyka się twierdzenia przeciwników stosowania WK, że zamiast WK FIDIC wystarczy zastosować ustawę Prawo Budowlane.

Taka standaryzacja procesu budowlanego pozwala uczestnikom Inwestującym, Wykonującym, Współfinansującym, Ubezpieczającym i Rozstrzygającym Spory, na przygotowanie

A 1.1.6.2 „Kraj” oznacza kraj, w którym znajduje się Teren Budowy lub jego większa część, na którym mają być wykonywane Roboty Stałe

B 1.1.6.5 „Prawo” oznacza wszelkie krajowe lub stanowe prawa, ustawy, statuty, zarządzenia i inne prawa, oraz z przepisy i regulaminy wydane przez legalnie powołaną władzę publiczną

C 1.4 Prawo i język

Prawem właściwym dla Kontraktu będzie prawo kraju lub innej jurysdykcji ustalone w Załączniku do Oferty.

Jeżeli istnieją wersje jakiegokolwiek części Kontraktu napisane w więcej niż jednym języku, to nadrzędna będzie wersja w języku wymienionym w Załączniku do Oferty, jako język wiodący. Jeżeli nie wymieniono tam takiego języka, to językiem dla porozumiewania się będzie język, w którym zapisany jest Kontrakt, lub jego większa część.

D 1.13 Przestrzeganie Prawa. W trakcie realizacji Kontraktu Wykonawca będzie przestrzegał obowiązujących praw. Jeżeli w Szczególnych Warunkach nie ustalono inaczej, to:

(a) Zamawiający uzyskał lub uzyska zezwolenia planistyczne, strefowe lub inne podobne zezwolenia na Roboty Stałe, oraz każde inne zezwolenia opisane w Specyfikacji, jako uzyskane lub uzyskiwane przez Zamawiającego. Zamawiający zabezpieczy Wykonawcę od wszelkich następstw swoich uchybień w tym zakresie lub powetuje ich skutki; natomiast

(b) Wykonawca wyda wszelkie powiadomienia, zapłaci podatki, cla i opłaty, oraz uzyska wszelkie zezwolenia, licencje i zatwierdzenia wymagane przez prawo w odniesieniu do wykonania i ukończenia Robót oraz usuwania wad. Wykonawca ochroni Zamawiającego od wszelkich następstw swoich uchybień w tym zakresie i pokryje mu wszelkie wyniki z tych uchybień koszty.

Omówienie rozwoju branży budowlanej i systemów zamówień publicznych

Doświadczenia przemysłu brytyjskiego na podstawie Raportu Lathama z 1994 r.



Ian Lawrence **MEERS**
Członek SIDiR

Wprowadzenie:

Obecnie w Polsce w centrum uwagi znajduje się zamawianie usług budowlanych a nad rządem wisi widmo klęski w przygotowaniach do mistrzostw Europy w piłce nożnej w 2012 r. W szczególności niepokój wzbudza brak konsumpcji dostępnych środków unijnych oraz nieustanne zapytania, kierowane przez Unię pod adresem Polski, odnośnie środków, które zostały udostępnione, lecz nie są wykorzystywane. Najbardziej widoczny (i komentowany) problem wiąże się z polskim systemem zamówień publicznych, w ramach którego drobne błędy formalne popełniane w trakcie przetargu (niekiedy błędy arytmetyczne rzędu kilkuset złotych) mogą doprowadzić do unieważnienia przetargu i ogłoszenia nowego; głośne są przypadki, gdy oferty składane w orga-

nizowanym po raz drugi przetargu okazały się droższe o kilka milionów złotych od ofert złożonych w trakcie pierwszej procedury. Praktyki tego rodzaju są żenujące z politycznego punktu widzenia; można wyciągnąć wstępny wniosek, iż coś należy uczynić w tej sprawie, a to znaczy – generalnie rzecz biorąc – że pilnie potrzebne są nowe przepisy. Może tak być w istocie, aczkolwiek tempo realizacji zadań osiągnięte na skutek wywieranych obecnie nacisków oznacza, że branża budowlana trafiła dziś niemal na sam szczyt listy priorytetów politycznych – należy skorzystać z tej okazji i rozwinąć sektor, biorąc pod uwagę nie tylko mistrzostwa 2012 r., lecz również bardziej odległą przyszłość.

Cele i założenia:

Celem niniejszego opracowania nie jest bynajmniej zwrócenie uwagi na to, że problemy, z jakimi mamy do czynienia, nie są niczym nowym, ani też ukazanie sposobu, w jaki rząd brytyjski podchodził do kwestii tego typu w czasach, gdy branża budowlana była tematem ogólnonarodowej dyskusji. Oczywiście, należy pamiętać o tym, że każdy kraj i system prawny są obciążone własnymi problemami, z jakimi nie stykają się inne państwa, jednakże zawsze istnieją pewne podobieństwa, a ze względu na postępującą integrację Unii Europejskiej i migrację polskiej siły roboczej i kadr z uprawnieniami budowlanymi do Wielkiej Brytanii w coraz większym

Głos w dyskusji

się do przygotowania inwestycji, realizacji, monitoringu, odbioru, finansowania i przekazania do eksploatacji.

Podstawowe założenia WK FIDIC

Stronami Umowy są Zamawiający i Wykonawca. Inżynier administruje realizacją przedsięwzięcia w imieniu Zamawiającego. Spory pomiędzy Stronami Umowy rozstrzygane są przez Komisję Rozjemczą.

Klauzule arbitrażowe. Zapis na arbitraż.

Jednym z trzech założeń Warunków Kontraktu FIDIC jest że, „Spory pomiędzy Stronami Umowy rozstrzygane są przez Komisję Rozjemczą i dalej przez Arbitraż”.

W zakresie stosowania przez beneficjentów reprezentujących Skarb Państwa, klauzuli arbitrażowej w umowach zawieranych z wykonawcami, należy mieć na uwadze stanowisko Prokuratury Generalnej w przedmiotowej sprawie która wskazuje, że „zasadność i celowość stosowania zapisu na sąd polubowny powinna podlegać każdorazowej ocenie beneficjenta nie tylko w oparciu o uwarunkowania rynkowe i wymogi instytucji międzynarodowych, ale także

z uwzględnieniem konsekwencji zamieszczenia tego typu klauzul dla Skarbu Państwa. W ocenie Prokuratury Generalnej zamieszczanie w ww. umowach klauzul arbitrażowych pociąga za sobą ryzyko negatywnych skutków w sferze ochrony praw i interesów Skarbu Państwa. Potwierdzeniem tej tezy mogą być niekorzystne dla Skarbu Państwa rozstrzygnięcia dotychczasowych postępowań arbitrażowych, a także koszty związane z prowadzeniem tego typu postępowań”. Moim zdaniem, takie stanowisko może być odczytane, jako naruszenie początkowych warunków konkurencji. Przy tej okazji również podważa się podstawową zasadę Sądu Polubownego.

Jeśli WK FIDIC definiują jednoznacznie na potrzeby Kontraktu następujące definicje 1.1.6.2 „Kraj”, 1.1.6.5 „Prawo”, 1.4 „Prawo i język” i 1.13 „Przestrzeganie Prawa” to rozstrzyganie sporów powinno być oparte na tych samych definicjach. W Warunkach Szczegółowych należy imiennie wyznaczyć Sąd Polubowny Krajowy. Moim zdaniem uwzględnienie powyższych definicji WK FIDIC w zapisie na Sąd Polubowny wyczerpuje i zabezpiecza interesy beneficjentów, w tym Skarbu Państwa. Standardowe Warunki Kontraktu dla procesu budowlanego są olbrzymim ułatwieniem w Rozstrzyganiu Sporów, również dla Sądów Polubownych.

stopniu można uznawać Polskę za część wspólnego rynku europejskiego. W związku z tym Polska nie może rozpatrywać swoich problemów w oderwaniu od szerszego kontekstu, ani też pozwolić sobie na ignorowanie rozwiązań stosowanych w innych krajach, ponieważ kraje te nie tylko dają ciekawy przykład, ale w rezultacie mogą również bezpośrednio rywalizować z Polską o robotników budowlanych i wykwalifikowaną kadrę kierowniczą. Zdaniem autora trudności polskiej branży budowlanej na poziomie makro nie wynikają zasadniczo z takich czy innych przepisów prawnych czy też potrzeby uporządkowania konkretnych zagadnień związanych z kontraktami, lecz raczej z tego, że nie zidentyfikowano najważniejszych problemów i nie ustalono ich hierarchii ważności.

Istnieje niebezpieczeństwo, iż zamiast stosować rozsądne, wyważone, długofalowe podejście do problemów branży, zostaną podjęte pośpieszne, nieprzemyślane działania dotyczące zamówień publicznych i przyznawania kontraktów w procedurze przetargowej, stanowiące próbę przezwyciężenia trudności związanych z mistrzostwami 2012 r. Zdaniem autora okazja stworzona przez mistrzostwa została zaprzepaszczona mniej więcej 8 – 10 miesięcy temu, a teraz opracowuje się program-minimum w poszukiwaniu wykonalnego rozwiązania, zamiast maksymalnie wykorzystać związaną z rokiem 2012 szansę na gruntowną modernizację infrastruktury. Jest wysoce prawdopodobne, że stadiony zostaną ukończone, a miejsca parkingowe wokół nich przygotowane na czas, toteż kamery telewizyjne nie zarejestrują żadnych szczególnie wstydliwych niedociągnięć. Jednak kibice będą musieli wyruszać na mecze z dużym wyprzedzeniem i przyzwyczaić się do korków ulicznych i kiepskiego systemu komunikacji, a drużyny będą przyjeżdżały z opóźnieniem ze względu na brak boisk i innych obiektów treningowych w pobliżu stadionów. Innymi słowy, mistrzostwa w piłce nożnej przeszły z fazy koncepcyjnej w etap realizacji i jest już za późno na planowanie koncepcyjne; machina ruszyła i teraz trzeba jak najlepiej poradzić sobie w zaistniałej sytuacji. Nie zawsze warto wprowadzać zmiany organizacyjne w trakcie realizacji projektu, gdyż powoduje to opóźnienia; często lepiej jest wykorzystać istniejące zasoby i rozwiązania, a towarzyszące temu obawy mogą stać się katalizatorem, który doprowadzi do wprowadzenia reform o długofalowych, korzystnych skutkach. Nie ma spójnej wizji ram administracyjnych, prawnych i organizacyjnych potrzebnych do takiego wykorzystania funduszy unijnych, by rezultat był wart pieniędzy wydanych na jego osiągnięcie. Należy zająć się tym już teraz, ponieważ w czasach, gdy zbliżająca się recesja zaczyna uderzać w gospodarki największych krajów UE, nie jest pewne, jak długo polski program budowy i modernizacji infrastruktury utrzyma swój priorytetowy charakter.

W Wielkiej Brytanii, która borykała się z podobnymi problemami w latach 90-tych, powstały dwa poważne opracowania na temat stanu branży budowlanej. Ogólne zalecenie było takie, by dokonać przeglądu całego sektora i ustalić, jak zmodernizować i udoskonalić tę gałąź gospodarki, by zapewnić lepszą obsługę klienta. Zwrócono uwagę także na wydajność produkcji i inwestycje zarówno w technologię, jak i kapitał ludzki; rozważano, jak poprawić sytuację w tym zakresie.

W ostatnich latach na zlecenie rządu przygotowano w Wielkiej Brytanii dwa obszernie raporty: raport Sir Michaela Lathama z 1994 r. „Budowanie zespołu” i późniejszy raport Sir Johna Egana „Nowe podejście do budownictwa” z 1998 r. Obydwa miały całościowy charakter i poświęcone

były nie tylko zamówieniom publicznym, lecz również zagadnieniom wydajności i skuteczności brytyjskiej branży budowlanej. Każdy kraj ma własne problemy i specyfikę, struktury prawne i priorytety, jednak warto zapoznać się z podejściem i priorytetami stosowanymi w innych państwach – w ten sposób możemy zorientować się, jakie koncepcje i tok myślenia stanowić będą cenny wkład w debaty toczące we własnym kraju lub zostać zaadaptowane do lokalnych warunków.

Identyfikacja i specyfikacja istotnych warunków zamówienia w Wielkiej Brytanii:

Raport Lathama z 1994 r. stanowił podstawę do późniejszych rozważań, a jego koncepcja partnerstwa – pomimo wzbudzanych kontrowersji – została przyjęta jako punkt wyjścia dla przyszłych analiz rządowych. Raport opierał się na 13 kluczowych rekomendacjach wprowadzonych do nowej, wydanej przez ACA struktury kontraktów nazywanej PC2000; najważniejsze aspekty wspomnianych zaleceń włączono do postanowień kontraktów:

Artykuł 4.1 Członkowie Zespołu Partnerskiego nawiążą, ugruntuja i wykorzystają w praktyce relacje partnerskie zgodnie z „Dokumentami partnerstwa” w celu wypracowania poniższych rezultatów z pożytkiem dla projektu oraz wzajemną korzyścią dla członków Zespołu Partnerskiego:

- (i) *zaufania, sprawiedliwości, oddania wspólnym celom i zrozumienia wzajemnych oczekiwań oraz wartości stosowanych przez każdą ze stron,*
- (ii) *finalizowania wymaganych projektów, harmonogramów, budżetu i łańcucha dostaw na potrzeby projektu,*
- (iii) *innowacji, lepszej wydajności, oszczędnej produkcji oraz ograniczania lub eliminacji wytwarzania odpadów,*
- (iv) *ukończenia projektu w uzgodnionym terminie, w ramach uzgodnionego budżetu i na uzgodnionym poziomie jakości,*
- (v) *wymiernego i stałego doskonalenia w odniesieniu do celów opisanych w artykule 4.2 i KPI (kluczowych wskaźnikach efektywności),*
- (v) *troski o ludzi, w tym personel i użytkowników projektu.*

Artykuł 4.2 Każdy członek Zespołu Partnerskiego zobowiązuje się wobec innych członków uczynić wszystko, co będzie w jego mocy, by w ramach swej uzgodnionej roli, własnych umiejętności i wiedzy specjalistycznej oraz zakresu odpowiedzialności, a także zgodnie z „Dokumentami partnerstwa” wdrażać rekomendacje Grupy Zadaniowej ds. budownictwa sformułowane w jej raporcie z lipca 1998 r. „Nowe podejście do budownictwa” i mieć na uwadze z pożytkiem dla projektu oraz wzajemną korzyścią dla członków Zespołu Partnerskiego cele podane w KPI (kluczowych wskaźnikach efektywności) dotyczące:

- (i) *ograniczania kosztów inwestycyjnych i wszelkich innych kosztów,*
- (ii) *skracania czasu projektowania, dostaw i procesu budowy,*
- (iii) *ograniczania ilości usterek i całkowitej eliminacji usterek,*
- (iv) *zmniejszania liczby wypadków,*
- (v) *zwiększania wydajności*
- (vi) *zwiększania obrotów i zysków,*
- (vii) *poprawy jakości,*
- (viii) *lepszej trwałości*
- (ix) *wszelkie inne cele określone w KPI.*

Omówienie rozwoju branży budowlanej i systemów zamówień publicznych

Doświadczenia przemysłu brytyjskiego na podstawie Raportu Lathama z 1994 r.

Powyższe podejście traktowano jako punkt wyjścia dla zmian dokonanych w późniejszym okresie w brytyjskim systemie zamówień publicznych; po upływie dziesięciu lat Sir Michael Latham uznał, iż mógł posunąć się jeszcze dalej z koncepcją partnerstwa i współpracy; na poparcie swego stanowiska podał przykłady współpracy otwartej dla wszystkich zainteresowanych zapoczątkowanej w USA przez Korpus Inżynierów Wojskowych.

Zasady te rozwinęto w późniejszym „Raporcie Regana”, a kluczowe rekomendacje dodano jako Załącznik nr 1 do niniejszego artykułu, jednakże by ułatwić czytelnikowi pracę z dokumentem źródłowym, wprowadziliśmy taki sam podział na zagadnienia, jaki zastosowano w raporcie. Kwestie dotyczące postępu i rozwoju branży omówiono pod następującymi nagłówkami:

1. Opracowanie projektu
2. Realizacja projektu
3. Partnerstwo w łańcuchu dostaw
4. Zamawianie komponentów

1. Opracowanie projektu:

Przedstawiona poniżej krótka prezentacja sytuacji panującej w brytyjskiej branży budowlanej w okresie, gdy opublikowano Raport Lathama, zawiera poglądy autora i nie zaczerpnięto jej z raportów rządowych, ponieważ nie zwraca się w nich uwagi na decyzje polityczne i żywotne interesy zainteresowanych, które są wprawdzie oczywiste dla osób z branży, lecz nie wspomina się o nich w oficjalnych dokumentach.

W latach 70-tych i 80-tych w Wielkiej Brytanii dążono do ograniczenia wydatków publicznych, a większość kontrolowanych przez rząd instytucji zajmujących się robotami publicznymi została sprywatyzowana i działała w tych samych miejscach, lecz przeszła w całości lub częściowo w ręce podmiotów z branży doradztwa inżynierskiego, wartość której wzrosła do wielu miliardów. Dokumentację przygotowywali ci sami specjaliści, lecz teraz czynili to pod nadzorem sektora prywatnego.

Rola inżyniera:

Tradycyjnie kontrakty na roboty publiczne przyznawano w Wielkiej Brytanii w oparciu o standardową dokumentację kontraktową; odmian jest wiele, lecz najbardziej popularny jest pakiet kontraktów JCT. Podobnie, jak dokumentacja FIDIC, przewiduje on funkcję inżyniera odpowiedzialnego za zarządzanie zmianą. Pojęcie inżyniera i jego kwalifikacji rozumiane jest w Wielkiej Brytanii nieco inaczej niż w Polsce. W Wielkiej Brytanii inżynier – po ukończeniu szkolenia zawodowego i zdobyciu doświadczenia w zawodzie (do określenia takiego fachowca używa się pojęcia „inżynier certyfikowany”) – jest osobą, która może budować obiekty i instalacje w zakresie swoich uprawnień. Innymi słowy, inżynier ze standardowym wykształceniem ma prawo budować i wykonywać obiekty, a kwestie ryzyka

i odpowiedzialności karnej, generalnie rzecz biorąc, reguluje polityka ubezpieczeniowa jego pracodawcy (tzn. firmy inżynierskiej lub wykonawcy). Natomiast w Polsce prawo to jest powiązane z uprawnieniami inżyniera, które przenoszą ryzyko ostatecznie na ubezpieczenie państwowe powiązane nie tyle z ubezpieczeniem od odpowiedzialności z tytułu działalności wykonywanej przez pracodawcę, co z kwalifikacjami. W Anglii status dyplomowanego inżyniera (Chartered Engineer) nie tylko sugeruje doskonały poziom wiedzy technicznej (w Polsce przyjmuje się, że taki poziom wiedzy posiada osoba z uprawnieniami), lecz także prawość opinii i osądów oraz społeczny obowiązek przejawiania troski – podobnie postrzega się w Polsce rolę lekarza lub notariusza. Potencjał lobbujący branży inżynierskiej w Wielkiej Brytanii sięga czasów, gdy inżynierowie odgrywali istotną rolę w procesie kolonizacji brytyjskich kolonii; z czasem zaczęli pełnić centralną funkcję rozjemców w ramach kontraktów, lecz koncepcja ich sprawiedliwości i niezależności przetrwała – zamawiający z sektora publicznego przygotowywał roboty, wykonawca realizował je, a inżynier pełnił funkcję arbitra. Jednakże gdy inżynierowie przejęli obowiązki związane z przygotowaniem robót, przekształcili się w oczywistych pomocników zamawiającego; konieczna była modyfikacja kontraktów, by odzwierciedlały one sytuację, w której inżynier stał się właściwie przedstawicielem zamawiającego w całym tym systemie.

Rola wykonawcy:

Gdy firmy inżynierskie przejęły zadania związane z przygotowaniem robót publicznych i administrowaniem nimi, zaczęły się rozrastać, ceny ich akcji poszły w górę, a w sektorze dokonano poważnych inwestycji. W tym samym czasie brytyjscy wykonawcy znaleźli się w trudnej sytuacji. Tradycyjny model działalności branży wyglądał następująco: zapewnić sobie dopływ środków z robót publicznych i wykorzystać te dość pokaźne kwoty na finansowanie infrastruktury projektów deweloperskich (w szczególności budownictwa mieszkaniowego). W tej sytuacji dwa pioniry w firmach budowlanych pełniły dwie funkcje: pion robót publicznych generował przepływy pieniężne, a pion deweloperski korzystał z wolnych przepływów, stosował dźwignię finansową i wypracowywał zyski.

Model ten nie funkcjonował należycie z kilku powodów:

- a) sektor podwykonawców załamał się w latach ostrej konkurencji cenowej i niesprawiedliwych warunków kontraktowych w relacjach pomiędzy głównym wykonawcą a podwykonawcami (brak artykułu 647 lub podobnego mechanizmu ochrony podwykonawcy),
- b) konkurencja cenowa pomiędzy głównymi wykonawcami doprowadziła do tego, że dochody w branży na wiele lat spadły do bardzo niskiego poziomu, a giełda i kręgi finansowe przestały się interesować tym sektorem,
- c) niepewność co do przyszłych przepływów pieniężnych generowanych w warunkach otwartej konkurencji znie-

- chęcała do inwestowania w maszyny, technologie i personel, ponieważ długofalowe kontakty pomiędzy klientami a wykonawcą po prostu nie istniały,
- d) protesty i odwołania stały się powszechną praktyką – roboty dodatkowe i roszczenia stały się jedynym sposobem na poprawę sytuacji finansowej firmy, która wygrała przetarg dzięki zaniżeniu ceny,
 - e) brak prężnego sektora podwykonawców oznaczał, iż główni wykonawcy, chcąc rozbudować swój potencjał organizacyjny, musieli wziąć na swe barki ciężar kosztów stałych i rozwiązań organizacyjnych, czego nie chcieli czynić nie mając zagwarantowanych – w dłuższej perspektywie czasowej – stabilnych przychodów, które pokryłyby nakłady poniesione na organizację.

2. Faza realizacji projektu:

Sytuacja na etapie realizacji stała się złożona. W brytyjskiej praktyce przeważają kontrakty oparte na Joint Contract Tribunal (JCT) publikowanym przez wydawnictwo RIBA i obejmującym standardowy wzorec kontraktów budowlanych (w sześciu wersjach), jak również umowę o drobne roboty budowlane i formularz stałej opłaty do kontraktu opartego na koszcie własnym (Fixed Fee Form of Prime Cost Contract). Wśród nich można wymienić zarówno kontrakt ryczałtowy, jak i kontrakt na ponowny pomiar czy kontrakt z podwójnym ryczałtem. W wymienionych kontraktach oraz w popularnych warunkach kontraktowych ICE architekt czy też inżynier odgrywają ważną rolę jako osoby podejmujące decyzje i odpowiedzialne za arbitraż. Rola i funkcja inżyniera w kontraktach tego typu nie jest taka sama, jak w kontraktach FIDIC, aczkolwiek istnieją duże podobieństwa, dzięki którym

brytyjski system jest bliższy polskim rozwiązaniom niż niemiecki system VOB, który nie przewiduje funkcji inżyniera.

W Wielkiej Brytanii koncepcja kontraktu zakłada, że powinien on być sprawiedliwy dla obu stron. Sądy niechętnie obalają lub uchylają postanowienia standardowych kontraktów i zwykle interpretują je tak, jak zostały zapisane i jak rozumiałby je „rozsądnie myślący człowiek” (czy też – jak wyrażała się angielska palestra w początkach ubiegłego wieku – „przeciętny pasażer autobusu do Clapham”). Zazwyczaj kontrakty w standardowej postaci wytrzymują próbę rozprawy sądowej w brytyjskim systemie opartym na precedensie, o ile nie zostaną silnie zmodyfikowane.

Co więcej, w Wielkiej Brytanii sądy niechętnie pozwalają klientom z sektora publicznego dokonywać daleko idących zmian w kontraktach standardowych w ramach pakietu dokumentów przetargowych, a następnie sugerować, że zmiany te zostały zaakceptowane podpisem wykonawcy. Brytyjski sąd zazwyczaj uznaje kontrakty w standardowej postaci za sensowne, lecz surowo ocenia wszelkie zmiany opierając się na „Prawie o nieuczciwych warunkach kontraktowych” wprowadzonym w 1977 r., gdy miały miejsce próby manipulowania warunkami kontraktowymi; od tamtej pory uznaje się, że pozycje obu stron w momencie podpisania kontraktu nie są równe, a wykonawca – generalnie rzecz biorąc – nie ma innego wyjścia, jak podpisać przedłożone mu dokumenty. W konsekwencji prawo nakłada w Wielkiej Brytanii poważne ograniczenia na zamawiającego jeżeli chodzi o wprowadzanie takich zmian w warunkach standardowych, które sprawiają, że kontrakt stanie się dla niego korzystniejszy.

W Niemczech w sferze zamówień publicznych na roboty budowlane stosuje się nieco inne rozwiązania standardowe.



Omówienie rozwoju branży budowlanej i systemów zamówień publicznych

Doświadczenia przemysłu brytyjskiego na podstawie Raportu Lathama z 1994 r.

Wymieniamy je wraz z ich odpowiednikami w polskim systemie: VOB A reguluje proces zamówień publicznych (wiele funkcji jest zbieżnych z zapisami polskiej ustawy Prawo Zamówień Publicznych z 2006 r.), VOB/B (allgemeine Vertragsbedingungen fuer die Ausfuehrung von Bauleistungen DIN 1961) dotyczy standardowego kontraktu na roboty (i jest stosowany podobnie jak FIDIC w Polsce), lecz podlega pewnym ograniczeniom jeżeli chodzi o zmiany w kontraktach, a ponadto należy stosować go w całości, gdyż w przeciwnym razie kontrakt nie będzie traktowany jako dokument oparty na VOB/B i zostanie zinterpretowany jako standardowa umowa cywilnoprawna. Natomiast VOB/C zawiera standardy i normy, które można porównać do specyfikacji załączanych do polskich kontraktów opartych na warunkach FIDIC; wspomniane standardy i normy zazwyczaj stanowią integralny element kontraktu.

Sądy niemieckie (z pewnymi wyjątkami) stosują podobne podejście, jak brytyjski wymiar sprawiedliwości, a mianowicie akceptują VOB/B, lecz są w stanie (i czynią to chętnie) uchylać niesprawiedliwe zmiany poczynione w kontraktach najczęściej na podstawie § 9 AGBG (prawo dotyczące warunków ogólnych) oraz postanowień § 138 BGB (Buergerliche Gesetzbuch – Kodeksu Budowlanego), mówiących o zwalczaniu nieuczciwej eksploatacji partnerów kontraktowych.

A zatem – generalnie rzecz biorąc – Wykonawca robót publicznych w Wielkiej Brytanii lub Niemczech nie jest narażony na niesprawiedliwe warunki kontraktowe, lecz mimo to stara się korzystać z prawa protestu, często ze względu na niskie ceny mogące prowadzić do ewentualnych strat lub starając się uniknąć kary konwencjonalnej. Na rynkach, gdzie presja ceny jest bardzo silna, wykonawca polega często na umiejętnościach inspektorów dokonujących obmiaru i prawników, chcąc uniknąć strat na realizacji kontraktu wygranego dzięki zaniżonej cenie – ujemne saldo likwiduje się za pomocą roszczeń i zmian.

W Wielkiej Brytanii otwarcie mówi się o tym, że branża nie jest dostatecznie rentowna, by inwestować w nowe technologie i metody działania.

Jeżeli chodzi o kontrakty, to korzystanie ze standardowych wzorców umów nadal jest powszechnie praktykowane. Jednakże nowe kontrakty opracowane w ramach omawianej inicjatywy opierają się na koncepcji zestawu wzajemnie powiązanych dokumentów. Zmiany w kontraktach NEC 3 zostały przygotowane częściowo przed opublikowaniem Raportu Lathama, natomiast kontrakty PPC2000 stanowią w całości odpowiedź na Raport. Nie jest naszym celem dokonanie pełnej analizy tych kontraktów, lecz w ich zapisach można dostrzec pewne fundamentalne koncepcje, które pokazują kierunek zmian zapoczątkowany w dokumentacji przez PPC2000.

Artykuł 1.7 „We wszystkich sprawach regulowanych przez kontrakt partnerski, w tym również – bez żadnych ograniczeń – w przypadku wszelkich wymaganych powiadomień, wniosków, propozycji, decyzji, zgód, pozwoleń,

uwag, wycen, uzgodnień, opinii, instrukcji i innych form porozumiewania się i działania, członkowie Zespołu Partnerskiego działają rozsądnie i bez zwłoki.”

Zarówno dokumentacja PPC2000, jak i NEC 3 nakłada na zamawiającego obowiązki w zakresie zapoznawania się z poszczególnymi zagadnieniami, zatwierdzania ich i podejmowania stosownych decyzji. Programy kontraktowe należy przedkładać już zatwierdzone i zaakceptowane wraz z wykazem odpowiednich zasobów i zobowiązaniami dotyczącymi obsady kadrowej. Mówi się wyraźnie o tym, że proces budowy polega na zarządzaniu zmianą, a nie na chowaniu się za tarczą kontraktu. Poszczególne kwestie należy zidentyfikować, ocenić, skwantyfikować oraz – w stosownych przypadkach – opłacić w miarę postępów w realizacji projektu i identyfikacji pojawiających się zmian.

Artykuł 3.6 „Decyzje Grupy Centralnej (Core Group) podejmowane są jednogłośnie przez wszystkich jej członków obecnych na spotkaniu. Członkowie Zespołu Partnerskiego stosują się do wszelkich decyzji podjętych przez Grupę Centralną w ramach przyznanych jej kompetencji.”

Dzięki temu miesięczne spotkania stają się wiążące, przy czym nie polegają na tym, że inżynier wyjaśnia, co jest złe, przedstawiając listę popełnionych przez wykonawcę niedociągnięć, które należy zlikwidować do następnego comiesięcznego spotkania; zamiast tego na spotkaniach podchodzi się do problemów wspólnie, co w praktyce oznacza zwiększenie uprawnień wykonawcy.

Artykuł 5.3 „W razie konieczności, nie naruszając ducha współpracy determinującego partnerskie relacje, klient może wydać takie instrukcje...”

A zatem instrukcje nie powinny zależeć wyłącznie od wymagań zamawiającego, lecz uwzględniać także ducha współpracy partnerskiej – jest to nowa koncepcja, której nie znajdziemy obecnie w żadnym polskim kontrakcie.

Nowa funkcja projektanta w partnerskim procesie realizacji projektu została określona w następujący sposób:

Artykuł 8.3 „Projektant Wiodący i inni członkowie Zespołu Projektującego opracowują projekt i przebieg realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego zgodnie z niniejszym artykułem 8 w celu zapewnienia najlepszego rezultatu dla Klienta.

Artykuł 8.2 Zespół Projektujący działa wspólnie i indywidualnie opracowując spójny proces przygotowania projektu, realizacji dostaw i prowadzenia budowy na rzecz przedsięwzięcia inwestycyjnego zgodnie z dokumentami partnerstwa; prace Zespołu koordynuje Projektant Wiodący.

3. Partnerstwo w łańcuchu dostaw

Zawsze pojawiają się problemy dotyczące współpracy z podmiotami działającymi w łańcuchu dostaw. W zasadzie idealnym rozwiązaniem byłoby korzystanie ze standardowych rozwiązań; wykonawcy powinni inwestować w ujednolicone rozwiązania i wprowadzać element jakości w uproszczone, powtarzalne, standardowe rozwiązania. W raportach z tamtego okresu często pojawiały się porów-

niania do procesu produkcji, szczególnie w przemyśle motoryzacyjnym. Chodzi o to, że dopóki wytwórca (inaczej mówiąc – wykonawca) nie uzyska dostępu do procesów i projektów, nie będzie miał ani fizycznej możliwości współtworzenia procedur i zautomatyzowanych systemów, ani żadnego wpływu na projektowanie.

W zasadzie można osiągnąć ten cel na trzy sposoby:

1. Wzbogacić rozwiązania alternatywne w dniu przetargu o propozycje alternatywnych technologii. Jest to wysoce skomplikowana kwestia w przypadku zamówień publicznych; w Niemczech od wielu lat stosuje się następujące rozwiązanie: oferty rozpatruje się w oparciu o standardowe, niezmodyfikowane rozwiązania tylko po to, by ustalić, która jest najlepsza cenowo, a dopiero potem bierze się pod uwagę technologie alternatywne.
2. Dopuścić wieloletnie kontrakty ramowe przewidujące płatności w cenach indeksowanych dokonywane na przestrzeni wielu lat. Zapewniają one wykonawcy stabilność zamówień. Kontrakty tego typu są problematycznym rozwiązaniem zarówno ze względu na obowiązujące obecnie w Polsce przepisy o zamówieniach publicznych, jak i roczne okresy rozliczeniowe stosowane przez struktury finansowe w Polsce – wszystko to utrudnia klientom z sektora publicznego zaciąganie wieloletnich zobowiązań. Taki model kontraktowania jest stosowany w Wielkiej Brytanii w postaci kontraktów ramowych. Partnerstwo publiczno-prywatne oraz schematy typu BOT (zbuduj, eksploatuj, przekaz) pomimo swej koncepcyjnej odmienności sprawdzają się w ramach tego modelu, zapewniając długofalową stabilność dochodów.
3. Dopuścić wykonawcę do uczestnictwa w opracowywaniu projektu i przebiegu realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego. Rozwiązanie tego rodzaju stosuje się głównie w Wielkiej Brytanii, zachęcając do partnerstwa i współdziałania zespoły projektowe zamawiającego i wykonawcy na etapie planowania przedsięwzięcia i prac nad jego koncepcją. Zakłada się, że wykonawca uczestniczy w określaniu kosztów poszczególnych komponentów projektu dla całego okresu ich istnienia oraz przygotowaniu kontraktów dotyczących konserwacji. W ten sposób rola wykonawcy wzrasta kosztem funkcji pełnionych przez inżyniera; co więcej, powstają bariery utrudniające przystąpienie do projektu, co zwiększa wartość przepływów pieniężnych przedsięwzięcia-wykonawców i zachęca do inwestowania. Innym skutkiem jest tendencja do zmiany kierunku działania: większa orientacja na prefabrykację i poprawę jakości. Stwierdzono, że nad tego rodzaju modelami ciąży niebezpieczeństwo korupcji i kumoterstwa; wiele dyskutowano na ten temat swego czasu, lecz ostatecznie zwyciężyło przekonanie, iż potencjalne korzyści przeważają nad ewidentnymi wadami takiego rozwiązania.

4. Zamawianie komponentów:

W raportach rządowych kładziono spory nacisk na porównania z branżą motoryzacyjną i logistyczną, by wykazać, iż potrzebna jest większa automatyzacja procesów. Implikacje takiego sposobu myślenia są rozległe i obejmują, co następuje:

- a) Większe potrzeby w zakresie szkolenia i inwestycji w potencjał ludzki, co wynika ze wzrostu zapotrzebowania na wykwalifikowany personel zdolny uczestniczyć w oma-

wianych procesach; jednocześnie maleje zapotrzebowanie na handlowców o określonych umiejętnościach.

- b) Kwestie jakości stają się nieodłącznym aspektem elementów projektu oraz procesów produkcji realizowanych poza placem budowy.
- c) W związku z powyższym projektanci muszą lepiej poznać i zrozumieć proces produkcji.
- d) Należy włączyć dostawców i podwykonawców w proces projektowania, a koncepcja „projektowania dla produkcji” musi stać się centralnym elementem procesu.
- e) Konieczne jest zbiorowe gromadzenie doświadczeń i przekazywanie wiedzy ze starych projektów do nowych.
- f) Klienci muszą uświadomić sobie, że są odpowiedzialni za efektywne projektowanie, i z wyprzedzeniem koncentrować zasoby na projektach, jeśli chcą osiągnąć lepszą sprawność działania i wyższy poziom jakości.
- g) W związku z tym kwestia kosztów liczonych dla całego okresu istnienia projektu nabiera szczególnego znaczenia, zwłaszcza w sytuacjach, gdy wykonawca uczestniczy w procesie projektowania.
- h) Wyniki działania należy oceniać nie tylko pod kątem kosztów, lecz również jakości i terminowości, ustalając jednoznaczne kryteria oceny i cele.
- i) Zwrócono uwagę na stosowane przez Nissan systemy zamówień QCDDM (jakość, koszt, dostawa, rozwój, zarządzanie), zauważając, iż nie zawierane są żadne formalne umowy za wyjątkiem porozumień podsumowujących coroczne negocjacje dotyczące kosztów i jakości; po zakończeniu negocjacji obie strony wspólnie pracują nad tym, by żadna nie ponosiła strat. Proponuje się, by zrezygnować z zawierania kontraktów i ograniczyć ilość procedur przetargowych.

PODSUMOWANIE:

Oto najważniejsze wnioski na przyszłość sformułowane w Wielkiej Brytanii:

1. Branża nie generowała praktycznie żadnych zysków i nie przyciągała kapitału inwestycyjnego finansistów z londyńskiego City. Konieczne było zwiększenie rentowności sektora poprzez zapewnienie kontraktów obejmujących dłuższe okresy czasu, zmniejszenie konkurencji i umożliwienie szybkiego rozwoju firmom przejawiającym właściwą „kulturę” działania.
2. Stwierdzono, że proces realizacji projektu musi opierać się na partnerskiej współpracy, to znaczy decyzje należy podejmować nie biorąc pod uwagę wyłącznie kryterium ceny; kluczowym kryterium przy podejmowaniu decyzji i przyznawaniu kontraktów powinna stać się jakość. Uznano, iż na takim podejściu skorzysta prawdopodobnie mniej firm, lecz będą one większe.
3. Wytoczono konkretne cele i wybrano wzorcowe poziomy dla kosztów kapitałowych, czasu trwania budowy, przewidywalności (pod kątem terminów oraz procentów budżetu) usterek, wypadków, wydajności, obrotów i zysków. W niniejszym artykule na kwestie wydajności, obrotów i zysków kładzie się większy nacisk aniżeli w raportach brytyjskich, jednakże stwierdzenie, iż rząd Wielkiej Brytanii niepokoił się brakiem rentowności i stabilności głównych wykonawców działających na rynku krajowym, jest godne szczególnej uwagi, gdyż taki sposób myślenia nieczęsto można spotkać wśród uczestników debat toczących się obecnie w Polsce.

Omówienie rozwoju branży budowlanej i systemów zamówień publicznych

Doświadczenia przemysłu brytyjskiego na podstawie Raportu Lathama z 1994 r.

Omówienie problemów występujących w Polsce z brytyjskiego punktu widzenia:

1. Opracowanie projektu:

Prace nad przygotowaniem projektu wydają się opierać na współdziałaniu pomiędzy lokalnymi planistami i władzami regionów a dużymi biurami projektowymi. Projektowanie jest procesem złożonym, przebiega zgodnie z przyjętymi zwyczajami, standardowymi praktykami stosowanymi w biurach projektowych i standardowymi procesami przebiegającymi w jednostkach planistycznych szczebla wojewódzkiego i regionalnego. Przepisy są tak złożone, a ich zakres tak szeroki, że koncepcje innowacyjności, łatwości produkowania oraz spójnych procesów projektowania i produkcji są ledwie nieistotną abstrakcją. Aby zmienić tę sytuację, konieczna jest zakrojona na szeroką skalę akcja wycofywania istniejących przepisów. Tylko ona pozwoli wprowadzić funkcjonalne rozwiązania i ułatwienia. Istniejący obecnie nakazowy system przepisów nie daje takich możliwości. To długofalowy proces, który powinien doprowadzić do stopniowego zmniejszenia ilości przepisów, zamiast do tworzenia nowych.

Żadne zmiany nie nastąpią w tej sferze, o ile branża – na partnerskich zasadach – nie podejmie wraz z rządem szeroko zakrojonych działań naprawczych. Analogicznie, nic się nie zmieni w biurach projektowych, a standardowe rozwiązania pozostaną w mocy, o ile podejście do problemu nie zostanie zmodyfikowane całkowicie.

Ta sfera oraz powiązane z nią komplikacje (w tym kwestie zakupu gruntów) stanowią główny problem na etapie opracowania projektu. Można wprowadzić poprawki w „Prawie zamówień publicznych” w ciągu tygodnia i zlikwidować problem, jednak nadal nie będzie przygotowanych projektów ze względu na trudności z kupnem działek. W chwili obecnej teoretycznie budujemy z maksymalną prędkością, by zdążyć na rok 2012, jednak przedsiębiorstwa budowy dróg odczuwają silnie brak zamówień i obrotów. W czasie boomu, jaki wschodnie Niemcy przeżywały w latach 90-tych, Niemcy dali ostatecznie radę wchłonąć znaczną część europejskiego potencjału budowlanego (przy nieustannych naciskach na obniżanie cen), ponieważ zmobilizowała się branża budowlana z całej Europy. Jednak budżet polskiego programu budowy dróg nie wystarczy na wykorzystanie wszystkich nadwyżek potencjału produkcyjnego tej branży dostępnych w Europie, toteż dyskusje na temat siły roboczej z Chin i innych krajów są nie na miejscu. Po drugiej wojnie światowej Wielka Brytania zatrudniała wielu robotników z Irlandii, ponieważ byli tani; niedawno rozpoczął się odwrotny proces – Anglicy zaczęli wyjeżdżać do Irlandii w poszukiwaniu pracy. Nawyk szukania pracy w sąsiednich krajach przeżywających akurat boom budowlany jest głęboko zakorzeniony w historii – czyniono tak od paru tysięcy lat, toteż nie ma znaczenia, czy Polska w czasach własnego bo-

omu skorzysta z nadwyżek siły roboczej z Mołdawii, Ukrainy czy Niemiec.

Przygotowywanie przetargów i zamówień należy do obowiązków organów władzy. W przypadkach, gdy proces planistyczny nie dobiegł jeszcze końca, kontrakty trzeba będzie przyznawać na projekt i budowę, aby włączyć zewnętrzne firmy w cały proces wcześniej, aniżeli czyni się to obecnie. Organy władzy muszą zająć się kwestią zakupu gruntów; potrzebne są pieniądze, personel i właściwa organizacja działań. Nadal jest to poważny i – jak dotąd – tylko częściowo rozwiązany problem.

Jeżeli chodzi o rozstrzyganie przetargów w oparciu wyłącznie o cenę, to należy poddać to zagadnienie pod szeroką dyskusję w formie konsultacji branżowych. Pomysł partnerstwa pomiędzy branżą a polskim rządem w sytuacji, gdy większość najbardziej liczących się firm korzysta z finansowania zagranicznego, sprawia, że sprawa staje się złożona i bardzo specyficzna, tym nie mniej należy ją przedyskutować. Mówiąc dalej o przetargach, warto zauważyć, że może jest jeszcze zbyt wcześnie na wprowadzenie kryterium jakości do procedury przetargowej, jednakże pomysł, by nie brać pod uwagę ofert o najwyższej i najniższej cenie lub kompensować uczestnika, który złożył ofertę zajmującą drugie miejsce (w przypadkach, gdy zwycięża najniższa cena pomimo błędów w dokumentacji), stanowi jakiś sposób na posunięcie sprawy do przodu. Ważne jest to, że zmiany w polskim „Prawie zamówień publicznych” są proste, łatwe do wprowadzenia i stanowią jedynie niewielką część całego problemu.

2. Faza realizacji projektu:

Dostępność siły roboczej:

1. Proces budowy to w zasadzie proces zarządzania. W miarę narastania tempa tego procesu poziom standardów rośnie, a zaangażowanie w procesy staje się coraz bardziej złożone i zintegrowane. Innymi słowy – funkcja zarządzania jest przekazywana kolejnym uczestnikom cyklu produkcyjnego, w związku z czym szkolenie w zakresie zarządzania i elastyczność konieczna na styku procesów stają się znacznie ważniejsze niż dostępność niewykwalifikowanej siły roboczej.
2. To prawda, że branża budowlana – jako zbiorowy pracodawca – odgrywa ogromną rolę w gospodarce każdego kraju, a w okresach hossy jako pierwsza tworzy popyt na pracę na dużą skalę. Biorąc pod uwagę przepowiadaną recesję na globalnym rynku spowodowaną cenami ropy, poważne obawy – w kontekście długofalowych prognoz dla kraju – budzi skrajnie niski w Polsce odsetek ludności w wieku produkcyjnym zatrudniony przy produkcji. Jeśli gospodarka ma stać się wydajna, należy koniecznie tworzyć dodatkowe miejsca pracy, by zastąpić rzesze, które muszą przejść do sektora publicznego. Niewykwalifikowanej siły roboczej jest pod dostatkiem; jej podaż

jest elastyczna i silnie wyczulona na cenę. Zdaniem autora generalna automatyzacja obejmująca większość sektorów gospodarki oraz narastająca konkurencja na rynku światowym oznaczają, iż w średniej perspektywie czasowej, tzn. w ciągu najbliższych pięciu lat stanie się jasne, że ludność Europy znajdująca się w wieku produkcyjnym jest większa, niż zapotrzebowanie na wykwalifikowaną siłę roboczą oraz na pracowników o kwalifikacjach niepełnych. Problem nie polega na „braku siły roboczej”, lecz raczej na tym, jak stworzyć takie środowisko makro gospodarcze, w którym utworzone dodatkowe miejsca pracy zostaną wykorzystane do rozwiązania problemu niepełnego zatrudnienia w Polsce a nie w krajach sąsiednich.

Dostępność kadry kierowniczej:

1. Nie ma jakiegokolwiek licznego zespołu kadr z technicznym wykształceniem, kończącej właśnie studia na polskich politechnikach; nie ma też więcej inżynierów w wieku przedemerytalnym posiadających uprawnienia budowlane co najmniej od 10 lat, którzy mogliby figurować w dokumentacji składanej przez wykonawców na przetargach. Istnieje natomiast spora rzesza „wędrownych” specjalistów, którzy swego czasu pracowali w Irlandii, teraz przenieśli się do Abu Dhabi, a w następnej kolejności mogą teoretycznie przyjechać do Polski. Gdyby istotnie mieli tu przybyć, chcieliby uzyskać warunki oferowane zwykle zagranicznej sile roboczej, zamiast biegać po urzędach i zdawać egzaminy po polsku. Prawdopodobnie nie będą chcieli zawracać sobie głowy formalnościami tego rodzaju. Warto zauważyć, że w Rumunii społeczność obcokrajowców rośnie i rozkwita; że Indie i Turkmenistan stać obecnie na sprowadzanie kadr z zagranicy, natomiast Polska – generalnie rzecz biorąc – pragnie utrzymać ceny na poziomie, który skutecznie odstrasza zagranicznych fachowców od zarządzania. Polska ma przed sobą ograniczony czas korzystania ze środków unijnych – jeśli bezrobocie w Niemczech wzrośnie, państwo to ze znacznie mniejszym entuzjazmem zacznie podchodzić do przekazywania środków, a wraz ze zmianą nastrojów szanse Polski na rozwój infrastruktury odejdą w siną dal. Obecnie kraje arabskie mają dużo pieniędzy i wykupują dostępną w branży kadrę kierowniczą. Jeśli Polska chce, by wszystkie roboty zostały wykonane, zamiast tłumaczyć się później, dlaczego ich nie zrealizowała, powinna doprowadzić do dalszego zdecydowanego wzrostu cen obowiązujących w branży budowlanej na rynku krajowym, aby kadry kierownicze z branży przyjechały do Polski, zamiast pracować gdzie indziej.

Struktura kontraktów:

W chwili obecnej znaczna część robót jest wykonywana w Polsce w oparciu o kontrakty zgodne z Czerwoną i Żółtą Księgą FIDIC. Kontrakty te zawierają zasadniczo sprawiedliwe i rozsądne warunki; są wprawdzie zbyt długie i szczegółowe jak na potrzeby stosowanego w Polsce systemu prawnego opartego na prawie rzymskim, jednak dla obecnych celów wystarczają w zupełności. Notorycznie są stosowane z błędną interpretacją: miały w założeniu opisywać i formalizować zjawiska związane ze zmianą w kontekście procesu budowy, a w praktyce postrzegane są jako zestaw formalnych pułapek nakładających się na przepisy polskie-

go prawa cywilnego; rzadko traktuje się je jako mechanizmy ułatwiające dojście do porozumienia. W szczególności warunki ogólne są zmieniane przez klientów z sektora publicznego w takim stopniu, że kontrakt przestaje być w rezultacie dokumentem opartym na FIDIC, a podział ryzyka zmienia się całkowicie – ryzyko obciąża wyłącznie jedną stronę, a jest nią usługodawca. Taka interpretacja nie jest zgodna ani z duchem ani z założeniami tych dokumentów, a problem znajduje swoje odzwierciedlenie w coraz wyższych cenach oferowanych na rynku przez wykonawców.

Do dokumentów przetargowych zamawiający z sektora publicznego włączają zmodyfikowany dokument FIDIC. W takiej roboczej wersji kontraktu FIDIC wprowadza się poprawki w oparciu o pewne zasady, które omawiamy poniżej. Po pierwsze, określa się wszelkie obszary, w których mogą mieć miejsce zmiany albo wahania ceny lub terminu. Następnie przededagowuje się niektóre warunki w taki sposób, że przekładanie terminów, zakłócenia toku realizacji lub opóźnienia podawane są z pominięciem kosztów (ewidentnie niesprawiedliwe i bez wątpienia, prędzej czy później, zostanie zweryfikowane przez sąd). W tych dziedzinach odbiera się inżynierowi kompetencje decyzyjne, przekazując je przedstawicielowi organu władzy publicznej, który z kolei nie będzie miał najmniejszego zamiaru podejmować jakichkolwiek decyzji w obawie o swoją karierę urzędniczą lub ewentualne pomówienia o korupcję. Również Rada Rozstrzygania Sporów (DAB) czy inne mechanizmy rozpatrywania sporów i arbitrażu są często usuwane z kontraktów, pozostawiając wszelkie rozstrzygnięcia w gestii polskich sądów. Praktycznym skutkiem takiego rozwiązania jest to, że na mocy kontraktu pierwszym organem podejmującym faktyczne decyzje jest sąd, który styka się ze spornymi kwestiami dopiero po kilku latach. W takiej sytuacji również sędziowie niechętnie podejmują decyzje we własnym zakresie – wolą powołać na świadka rzeczoznawcę. Gdy sprawa trafi już do sądu, opinie rzeczoznawcy nabierają dużej wagi ze względu na stopień złożoności rozpatrywanych zagadnień. Dlatego w praktyce zagadnienia te są omawiane w sądowych kuluarach przez niemal tę samą grupę ekspertów, którzy zajmowaliby się sprawą w ciągu tygodnia od wystąpienia zdarzenia, gdyby wszystko szło normalnym trybem.

Z powyższego można wyciągnąć następujący wniosek: warunki szczególne FIDIC nie powinny w znaczący sposób zmieniać warunków ogólnych – nie ma nic złego w kontrakcie FIDIC w czystej postaci, bez żadnych przeróbek. (Należy zająć się kilkoma pomniejszych kwestiami, np. dziennikami budowy i komunikacją, dostosowując je do lokalnej specyfiki, lecz nie trzeba zmieniać sposobu podziału ryzyka.) Można twierdzić, słusznie zresztą, że w rezultacie pojawiają się roszczenia, zmiany ilościowe i dodatkowe roboty – wynika to z charakteru samej branży, a menedżerowie muszą radzić sobie z tym w ramach swoich codziennych obowiązków. Przedstawiciele organów władzy publicznej myślą obecnie w następujący sposób: jeśli na skutek rozprawy sądowej koszt projektu wzrośnie o 10 mln euro, to już nie jest mój problem; przynajmniej będę miał orzeczenie stanowiące niekwestionowaną podstawę do dokonania płatności. Nie bierze się pod uwagę czasu, jaki zabierają ograniczonej kadrze kierowniczej spory rozstrzygane w tym trybie; nie myśli się o tym, że czas ten kadra powinna wykorzystać na re-

Omówienie rozwoju branży budowlanej i systemów zamówień publicznych

Doświadczenia przemysłu brytyjskiego na podstawie Raportu Lathama z 1994 r.

alizację następnego kontraktu, ani że koszt projektu powinien zamknąć się w danym momencie kwotą, powiedzmy, 2 mln euro, zamiast 10 mln żądanych w sądzie przez drugą stronę.

Pewną rolę mają tu do odegrania międzynarodowe instytucje finansowe: powinny koncentrować się nie tylko na własnych procedurach wypłaty środków i unijnych przepisach dotyczących ochrony środowiska zawartych w kontraktach, lecz również dopilnowywać, by rezultat wart był pieniędzy wydanych na jego osiągnięcie. Jeśli władze polskie przenoszą ciężar ogromnych potencjalnie kosztów nierównego podziału ryzyka na podatników w krajach UE, wspomniane instytucje powinny zająć się tym zagadnieniem i uznać je za jeden z warunków finansowania.

3. Partnerstwo w łańcuchu dostaw

W obecnej procedurze przetargowej nie występuje pojęcie rozwijania partnerskiej współpracy w ramach łańcucha dostaw. Koncepcja robót polega na tym, że przekazuje się je projektantom, którzy opracowują w dużym stopniu ujednolicony produkt zgodny z oczekiwaniami władz planistycznych. Właściwie nie bierze się pod uwagę tego, że projektowanie może stanowić element procesu produkcji.

Wszystkie projekty mają charakter jednorazowy, nie towarzyszy im wspólne uczenie się czy zdobywanie doświadczeń. Wykonawcy są zorientowani na projekty i rezultaty przetargów, toteż kadra kierownicza migruje w ślad za projektami, co prowadzi do niskiego poziomu lojalności i braku motywacji do inwestowania w bazę szkoleniową.

W Polsce wykonawcy od dłuższego czasu są narażeni na silną konkurencję, a powolność i nieefektywność systemu płatności oznacza, że tylko duże firmy międzynarodowe mogą sfinansować wymagany kapitał obrotowy zarówno w sferze projektowania, jak i realizacji kontraktów. System zamówień publicznych oparty niezmiennie na przetargach wygrywanych dzięki najniższej cenie doprowadził w Polsce do ruiny niemal wszystkich większych wykonawców, sprawił, że biura projektowe, które przetrwały, są narażone na przejęcie, a teraz zagraża istnieniu nawet średniej wielkości wykonawców międzynarodowych, którzy nie są w stanie poradzić sobie w środowisku, gdzie decyzje finansowe podejmowane są powoli. Niemał nikt w branży nie myśli o partnerstwie; w większości przypadków chodzi o przetrwanie, o przeżycie.

I znowu międzynarodowe instytucje finansowe mają rolę do odegrania: muszą znaleźć sposób na przyspieszenie płatności, weryfikując stosowane procedury. Jeśli polskie przepisy sprawiają, że cała machina działa niezgrabnie i opieszale, chociaż szczegółowo regulują kwestie finansowe, to w jakim stopniu międzynarodowe instytucje finansowe mogą skrócić własne procedury i polegać na polskim systemie zatwierdzania, a jednocześnie uniknąć dwukrotnego wykonywania tej samej pracy?

4. Zamawianie komponentów:

Jeżeli chodzi o zamawianie komponentów, to wyraźnie rysuje się szereg problemów. Po pierwsze, pojawia się ogólne pytanie odnośnie standardów i jakości. Również w tym przypadku trzeba stosować duże uogólnienie, efekt których może być wątpliwy, jednak autor sugeruje, co następuje:

- a) Generalnie rzecz biorąc, ogólne normy i specyfikacja oczekiwań zamawiającego wymagają przynajmniej dobrego standardu, przy czym w niektórych przypadkach pojawia się raczej tendencja do nadmiernego rozbudowywania specyfikacji, zamiast skracania jej. Projekty zawarte w dokumentacji (pomijając jakość dokumentacji i kwestie przygotowania projektu w przypadkach, gdy standardy gwałtownie się pogarszają) są generalnie dobre.
- b) Projekty dobrej jakości są bardzo sztywne i nakazowe, tzn. w większości przypadków praktycznie wyklucza się możliwość dokonywania odstępstw i operowania wartością w celu zaoszczędzenia kosztów lub podniesienia jakości. Dlatego tego rodzaju koncepcje nie są brane pod uwagę w Wielkiej Brytanii.
- c) W zamówieniach publicznych nie uwzględnia się kosztów obliczanych dla całego cyklu istnienia obiektu, ani jego adekwatności z punktu widzenia celów projektu; generalny trend jest taki, że wykonawca prosi o:
 - i) możliwie jak najniższą cenę,
 - ii) kopię stosownego pozwolenia lub certyfikatu wystawionego przez IBDiM.

Gdy wykonawca dokona już zakupów po możliwie jak najniższej cenie, inżynier prosi o certyfikaty badań oraz kopie świadectw i dokumentacji zatwierdzającej. W ten sposób wykonawca robi swoje, a inżynier – swoje, i nie ma tu miejsca na opinie, inicjatywę i kreatywność inżynierską. To dziwne, że system nakłania do tego, by preferować papier i dokumentację, ignorując inżynierską ocenę sytuacji, zdrowy rozsądek i dobre metody działania; że nie bierze pod uwagę ani nie wymaga od inżyniera, by w pełni wykorzystał swą wiedzę i umiejętności.

Inicjatywa, samodzielne podejmowanie decyzji i formułowanie opinii zawodowych – wszystko to jest postrzegane w Polsce jako czynniki prowadzące do korupcji, jednak podstawy tego rodzaju mogą dawać pewne korzyści. Ścisła kontrola prawna nad przyznawaniem i realizacją kontraktów powstrzymuje zarówno nadużycia, jak i inicjatywę.

- d) Brak możliwości prefabrykowania czy inwestowania w prawnie zastrzeżone rozwiązania wypracowane przez daną firmę (ponieważ nie zostaną zaakceptowane podczas następnego przetargu) oznacza, że instytucjonalne wsparcie dla procesu podwyższania jakości po prostu nie istnieje. Należy zastosować bardziej elastyczne podejście.
- e) Pojawia się pytanie: jeśli normy jakości napisane są właściwie, dlaczego efekt końcowy jest tak mierny? Wiąże się to częściowo z brakiem przyjaznego nastawienia do produkcji przejawianym w czasie pracy nad projektem, lecz

w większym stopniu z niejawnym trybem prowadzenia badań i testów stosowanym w Polsce. Firmy wchodzące na rynek oferują zwykle ceny mniej więcej o 30% wyższe niż przedsiębiorstwa o ustalonej pozycji. Robią to nie dlatego, że nie potrafią liczyć; wręcz przeciwnie – cenę opierają na swojej kalkulacji, ile faktycznie wynosiłyby koszty, gdyby pracę wykonano należycie. Brak prawdziwie niezależnych państwowych laboratoriów badawczych oznacza, że miejscowi wykonawcy wiedzą, gdzie i jak można „pójść na skróty” w stosowaniu norm. Stanowi to barierę utrudniającą wejście na rynek firmom zagranicznym, ponieważ właściwie nie wiadomo, jakie standardy jakości stosuje się w praktyce – nie są one udokumentowane w żaden sposób. Dlatego trudno jest oszacować ryzyko związane ze składaniem oferty po cenie rynkowej wiedząc, że cena ta jest niższa, niż rzeczywisty koszt wykonania konkretnych obiektów i robót opisanych w specyfikacji.

WNIOSKI:

Reasumując, w Wielkiej Brytanii stosuje się całościowe podejście do problemów branży budowlanej i wyników jej działalności. Powolna i słabo rozwijająca się gałąź gospodarki nie była motorem rozwoju i nie zapewniała zatrudnienia, jakiego się po niej spodziewano; w sektorze brakowało inwestycji zarówno w maszyny, jak i szkolenia i automatyzację. Opracowano koncepcję partnerstwa obciążonego ryzykiem nadużyć i korupcji, by poprawić wyniki osiągnięte przez branżę zarówno pod względem zadowalania potrzeb klientów, jak i świadczenia usług na odpowiednim poziomie jakości, a także inwestowania i zaangażowania w systemy, procesy, kadrę kierowniczą i pracowników.

Koncepcja odniosła częściowy sukces, a na procesie i stabilizacji przepływów pieniężnych skorzystała znacząco część firm zajmujących ważną pozycję w branży, lecz podstawowy konflikt interesów nie zniknął: klienci chcą, by wysokiej jakości obiekty budowano możliwie jak najtaniej, natomiast wykonawcy mają własne interesy, nie zawsze zgodne z interesem klienta.

Pobieżny przegląd sprawozdań finansowych firm budowlanych notowanych na warszawskiej giełdzie pokazuje, że liczba inwestycji dokonywanych w branży jest niewielka, a firmy nie rozwijają się w takim tempie, ani nie osiągają zysków, jakich można by się po nich spodziewać w okresie tak zwanego boomu. Stagnacja, niedoinwestowanie i brak zaangażowania w tworzenie procedur realizacji kontraktów można porównać do apatii panującej w brytyjskim sektorze budowlanym w latach 90-tych. Trudność w nawiązywaniu partnerskich kontaktów pomiędzy firmami z branży a polskimi organami władzy publicznej (jak pamiętamy, partnerstwo takie udało się stworzyć w Wielkiej Brytanii) wynika z tego, że wiele z tych firm jest zasadniczo własnością podmiotów zagranicznych i ma obowiązek lokować swoje zyski w Polsce. Należy również zaznaczyć, że w odpowiedzi na ostatnie zmiany wprowadzone w standardowych warunkach FIDIC gwałtownie wzrosły ceny ofert przetargowych – znacznie bardziej, niż usprawiedliwiałaby to stopa inflacji w branży.

Byłoby lepiej, gdyby ceny rosły na skutek lepszego nadzoru nad jakością i egzekwowania zgodności z normami, aniżeli z powodu przesadnego przerzucania ryzyka na wykonawcę przez organy władzy publicznej, co sugeruje, iż organy te nie wierzą, że są w stanie wykonywać funkcje przewidziane dla nich w kontraktach.

Można spierać się, w jakim stopniu możliwe jest wprowadzenie podejścia partnerskiego, lecz w Polsce zdecydowanie należy uznać, że obie strony mają swoje obowiązki, powinny działać i podejmować decyzje. Może jeszcze za wcześnie na partnerstwo, lecz zmiany są konieczne: obecnie dąży się do tworzenia struktur prawnych pozwalających urzędnikom na zwlekanie, unikanie odpowiedzialności i przerzucanie obowiązku podejmowania decyzji na inne podmioty lub swoich następców. Budowanie jest to proces zarządzania zmianą i niepewnością; wszyscy zainteresowani muszą się z tym pogodzić, ustalić swoje funkcje w ramach procesu i realizować je; i wreszcie podejmować decyzje, słuszne lub nie. Wszystkich uczestników procesu należy traktować jako profesjonalistów wykonujących swą pracę, zamiast sterować nimi za pomocą przepisów, jak gdyby każdy czekał tylko na okazję do oszukania i nadużycia systemu. Może to wydawać się naiwne i nadmiernie optymistyczne, jednak w tym właśnie tkwi jedyna nadzieja na rozwój branży. Jeśli realizacja powyższych postulatów okaże się nierealna w ciągu najbliższych pięciu lat, można do nich powrócić i uznać za słuszny cel w perspektywie dwudziestolecia.

BIBLIOGRAFIA:

- Angelo, W., J., (1998) *Partnering goes awry in Connecticut Bridge*, ENR, 240 (18), 17.
- Bennett, J., Jayes, S., (1995), *Trusting the Team*, Centrum Studiów Strategicznych Budownictwa.
- Bennett J., Jayes, S., (1998), *The Seven Pillars of Partnering – A Guide to Second Generation Partnering*, Materiały Forum Budowlanego.
- Bowley, M., (1963), *The British Building Industry*, Oxford University Press, Oksford.
- Forum Klientów Budownictwa, (1998), *Constructing Improvement*, CCF, Londyn.
- Cooke, B., Williams, P., (2004), *Construction Planning, Programming and Control*, Oksford
- Fenwick Elliott R., (1988), *Building Contract Litigation*, Londyn
- Flanagan, R., Norman, G., (1985) *A Fresh Look at the UK and US Construction Industries*, Konfederacja Pracodawców Branży Budowlanej, Londyn.
- Harvey, R., C., Ashworth, A., (1993), *The Construction Industry of Great Britain*, Newnes, Oksford.
- Latham, Sir Michael, (1994), *Constructing the Team*, HMSO, Londyn.
- NEC3, (2005), *Engineering and Construction Contract*, Londyn
- NEDO – Krajowe Biuro Rozwoju Gospodarczego, (1991), *Partnering: Contracting Without Conflict*, HMSO, Londyn.

Czy możliwe jest wytworzenie policentrycznego środowiska innowacyjnego na Górnym Śląsku?



Marcin SPYRA
Członek Koła Młodych
Profesjonalistów SIDiR

Tekst był prezentowany na organizowanej dorocznie przez Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (SOOIPP) „Letniej Szkole Innowacji”. Prezentacja miała miejsce podczas zeszłorocznej edycji szkoły w Koszeliwce k. Łącka.

Obecnie tekst ten jest w trakcie publikacji w SOOIPP Annual 2008

Wizerunek aglomeracji

Ludzie często pierw wyciągają wnioski, a potem starają się znaleźć sposób, aby je potwierdzić. Można również powiedzieć, że ludzie widzą to, co wiedzą. Jaki obraz mamy w głowie myśląc o Górnym Śląsku? Często jest on negatywny. Widzimy szary region, nękany bezrobociem, problemami z restrukturyzującym się przemysłem. Wizerunek regionu tworzony jest przez protestujących na ulicach Warszawy górników, którzy chętnie podejmują wątpliwej jakości „dialog” ze starającymi się ich uciszyć służbami porządkowymi. O doniosłej roli dobrze wypromowanego wizerunku nie trzeba nikogo przekonywać. Stał się on szczególnie istotny w czasach, gdy miasta i regiony rozpoczęły intensywną konkurencję ze sobą. Faktem stał się fenomen konkurujących ze sobą miast. Konkurujących nie tylko o inwestycje, ale przede wszystkim o przyciąganie kasy kreatywnej¹. Kazimierz Kutz często mówi o tym, że Ślązacy, choć pracowici, nie potrafią chwalić się swoimi dokonaniem. Od pewnego czasu na terenie Aglomeracji Górnośląskiej działa GZM – Górnośląski Związek Metropolitalny. Ugruntowują swoją pozycję liczne agencje i instytucje doradcze wspomagające rozwój innowacji w tej aglomeracji. Chciałbym podzielić się kilkoma przemyśleniami dotyczącymi tego miejsca. Przemyśleniami rodzącymi się w momencie dużej dynamiki różnego rodzaju projektów mających w swoim szyldzie słowo „innowacyjny”.

Jeśli porównamy dane Głównego Urzędu Statystycznego z roku 2008 na temat polskich województw, możemy łatwo

zweryfikować stereotypy o Górnym Śląsku. Otóż okazuje się, że średnia płaca w sektorze przedsiębiorstw w tym regionie wynosi 3387, 26 PLN i jest porównywalna z płacą w województwie Dolnośląskim (3513,82 PLN), a większa niż w województwach Małopolskim (2951,88 PLN) i Wielkopolskim (2922,89 PLN). Stopa bezrobocia jest niższa od tej w województwie Dolnośląskim (10,1%), natomiast identyczna z tą w województwie Małopolskim (7,4%)². Można wywnioskować, iż podstawowe wskaźniki ekonomiczne nie są złe. Jeśli jest tak dobrze to, dlaczego jest tak źle? Pozostają jeszcze czynniki „miękkie”, niemierzalne, których rola dramatycznie wzrosła w ostatnim czasie. Ów wizerunek regionu, o którym wspominałem na początku. Mając go zakodowany, najzdolniejsi studenci wybierają uniwersytety we Wrocławiu i w Krakowie, chociaż ponownie suche rankingi podpowiadają coś innego. Podobnie dzieje się z międzynarodowymi korporacjami, które cały czas pozostają pod urokiem Krakowa. Często dzieje się tak, że firma ma swój oddział na terenie Górnego Śląska, natomiast kadra zarządzająca mieszka w Krakowie.

Co tam jest w środku?

Aglomeracja Górnośląska zlokalizowana jest na południu Polski. Jest to region, którego rozwój związany był bardzo silnie z przemysłem ciężkim. Region ten położony jest na styku trzech kultur: Niemieckiej, Czeskiej oraz Polskiej.

Atrakcyjnym wyznacznikiem lokalizacji Górnego Śląska jest jego położenie geograficzne zapewniające korzystne kontakty z innymi regionami położonymi na terenie Polski, jak i Europy Środkowej. Zdecydowanie zaletą tego regionu jest dobra dostępność rozwiniętej infrastruktury komunikacyjnej. Jej główne elementy to: autostrada A4, Drogowa Trasa Średnicowa, Międzynarodowy Port Lotniczy Katowice Pyrzowice oraz planowane inwestycje takie jak autostrada A1. Na terenie aglomeracji zlokalizowanych jest kilka uczelni. Dwoma głównymi są Politechnika Śląska i Uniwersytet Śląski. Ważnymi uczelniami są również zlokalizowane na terenie Katowic Akademia Ekonomiczna, Akademia Sztuk Pięknych, czy Akademia Muzyczna z jedynym w Polsce Wydziałem Jazzu i Muzyki Rozrywkowej. Sieć uczelni wyższych uzupełniona jest również instytucjami badawczymi związanymi głównie z przemysłem surowcowym (np. Główny Instytut Górnictwa w Katowicach).

O kilku lat można zaobserwować tu dużą dynamikę nowych projektów związanych z innowacjami. Z pośród najprężniej rozwijających się projektów na uwagę zasługuje Technopark w Gliwicach. Jest to projekt realizowany przez

1 Pojęcie klasy kreatywnej jest rozwijane przez Richarda Floridę w książkach „The Rise of Creative Class”, czy też „Creative Class and the City”. W szczególności pierwsza z tych książek wydana w Stanach Zjednoczonych w roku 2004 zainicjowała dyskusję na temat roli artystów, przedstawicieli wolnych zawodów, badaczy i naukowców w kształtowaniu miast.

2 Na podstawie danych zawartych na stronie www.gus.pl

powołaną spółkę celową, w której udziałowcami są Politechnika Śląska, Miasto Gliwice oraz Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna (KSSE). Od roku 2006 trwają prace budowlane na terenie technoparku oraz na jego teren wprowadzają się pierwsze firmy związane z sektorem badawczo-rozwojowym. Na uwagę zasługują również działające parki przemysłowe. Wymienić warto dwa z nich: Śląski Park Przemysłowy i Górnśląski Park Przemysłowy. Dynamicznie rozwijającą się inicjatywą jest Park Przemysłowy „Euro – Centrum” w Katowicach. Zarządzany jest przez spółkę „Euro – Centrum”. Gdy sięgniemy do historii rozwoju tych zespołów okazuje się, że ich powstanie zostało znacznie ułatwione przez dostępność różnego rodzaju funduszy unijnych.

Bardzo ciekawą inicjatywą jest Śląski Zamek Sztuki i Przedsiębiorczości, który od 2005 funkcjonuje w Cieszynie. Jest to nietypowa jednostka komunalna, która za swój cel stawia sobie wykorzystanie potencjału projektantów i artystów dla pobudzenia rozwoju gospodarczego Śląska i wzmocnienia konkurencyjności przedsiębiorstw³.

Policentryczność szansą na zrównoważony rozwój regionu i aglomeracji

Współpraca parków przemysłowych, technologicznych, czy też inkubatorów na terenie aglomeracji jest faktem. Wystarczy zerknąć na stronę internetową Górnśląskiej Agencji Przekształceń Przedsiębiorstw, aby dowiedzieć się o inicjatywie o nazwie Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii. Nie do przecenienia wydaje się być również inicjatywa o nazwie Śląski Klaster Czystych Technologii Węglowych w ramach, którego współpracować będą lokalne instytucje badawczo – rozwojowe, przemysł i sektor samorządowy. Warto zadać sobie jednak pytanie, jakie wymierne korzyści przynoszą te inicjatywy dla środowiska zbudowanego⁴ na Śląsku? Na czym może polegać policentryczność na Górnym Śląsku? Powinna być oparta o współpracę różnych zorientowanych innowacyjnie podmiotów, mającą na celu powiększenie swojej oraz regionu zasobności i konkurencyjności. Współpraca pomiędzy tymi partnerami powinna na wspólnych działaniach mających na celu podniesienie swojej konkurencyjności, swojej pozycji rynkowej, ale również dla poprawy jakości środowiska zbudowanego, w któ-



Rysunek 1. Lokalizacja Aglomeracji Górnśląskiej w kontekście regionu

Źródło: Opracowanie własne

rym funkcjonują. Poprawa jakości środowiska zbudowanego może być postrzegana jako inwestycja w przyszłość tych podmiotów.

Dobrym przykładem współpracy różnych podmiotów jest rewitalizująca się dzielnica Poblenou w Barcelonie. Projekt 22@Barcelona stawia na innowacje związane z trzema sektorami: planowaniem miasta, ekonomią i socjologią. Harmonijne współistnienie tych trzech elementów zwiększa prawdopodobieństwo sukcesu projektu, sukcesu dla miasta jako środowiska zbudowanego, jako miejsca rozwoju biznesu i jako miejsca życia.

Policentryczne środowisko innowacyjne w praktyce

W jaki sposób powinniśmy scharakteryzować środowisko innowacyjne? Peter Hall w swojej książce „Cities in Civiliza-

³ Klubokawiamia Presso w Cieszynie, związana ze zamkiem, otrzymała w maju 2008 roku nagrodę w prestiżowym konkursie „7 Cudów Unijnych Funduszy”. Misja klubokawiami związana jest z promocją dobrego polskiego design'u w ramach projektu „Design Alive!”.

⁴ Niezabitowska E. definiuje środowisko zbudowane jako środowisko, które zostało wytworzone w procesie budynków wraz z działką i najbliższym otoczeniem, przestrzenie wytworzone wewnątrz budynku i pomiędzy budynkami (Niezabitowska 2007).

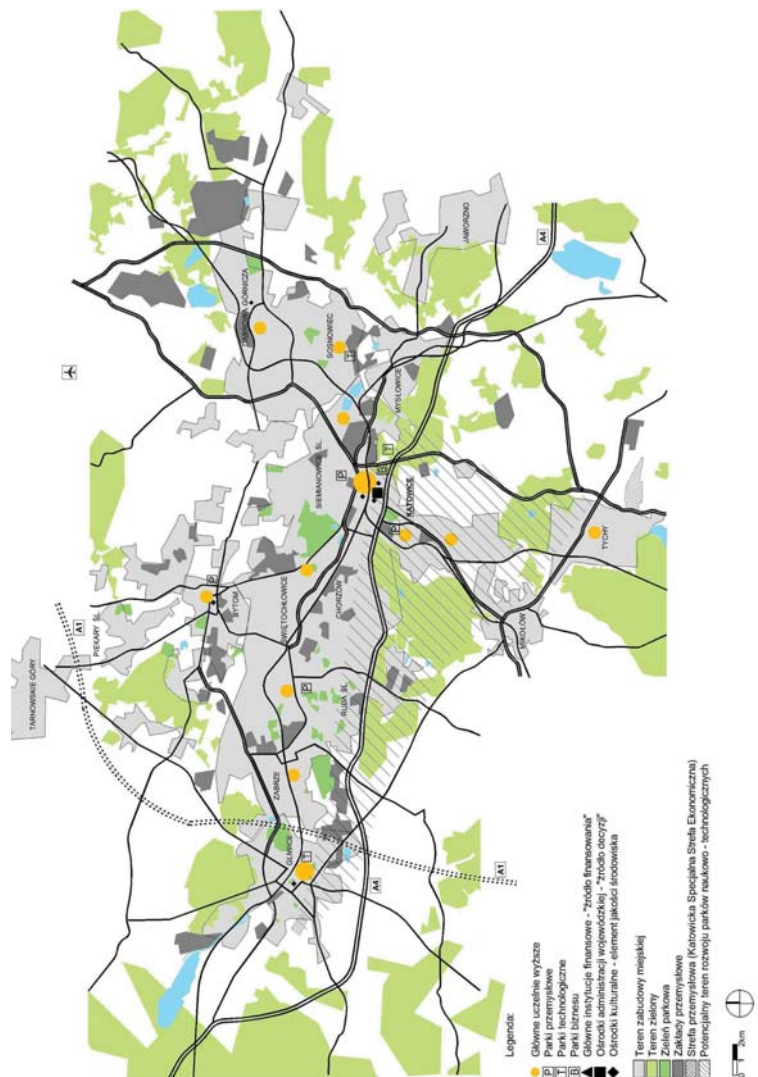
Idea środowiska innowacyjnego była rozwijana już w latach 80-tych ubiegłego wieku przez badaczy skupionych wokół Groupe de Recherche sur les Milieux Innovateurs (GREMI) oraz przez: Philippe Aydalot, Manuel Castells, Peter Hall. budowania (sam budynek jako całość, budynek wraz z działką i najbliższym otoczeniem, przestrzenie wytworzone wewnątrz budynku i pomiędzy budynkami).

⁵ Idea środowiska innowacyjnego była rozwijana już w latach 80-tych ubiegłego wieku przez badaczy skupionych wokół Groupe de Recherche sur les Milieux Innovateurs (GREMI) oraz przez: Philippe Aydalot, Manuel Castells, Peter Hall.

Czy możliwe jest wytworzenie policentrycznego środowiska innowacyjnego na Górnym Śląsku?

tion" rozwija teorię środowiska innowacyjnego (innovative milieu)⁶. Castells i Hall są zgodni, co do kilku podstawowych jego cech. Poprzez środowisko innowacyjne należy rozumieć społeczne, organizacyjne, ekonomiczne, przestrzenne struktury, które tworzą podstawy dla współpracy pomiędzy jednostkami produkcyjnymi (biznesem), a jednostkami badawczymi. Zaletą środowiska innowacyjnego jest zmniejszanie ryzyka inwestycyjnego związanego z badaniami i ich zastosowaniem w produkcji. Dzieje się tak dzięki procesowi opisywanemu, jako „co-operative learning” (Simmie, 2001). Proces ten oparty jest na idei umożliwienia i stymulowania bezpośrednich kontaktów / relacji pomiędzy przedstawicielami sektora przemysłowego, R&D oraz uczelni. Charakterystyczne dla środowiska innowacyjnego jest również wytwarzanie atmosfery sprzyjającej zawieraniu znajomości, inicjowaniu współpracy opartej na wzajemnym zaufaniu oraz zacieśnianiu, również nieformalnych, więzów pomiędzy ludźmi. Tworząca się w ten sposób swoista „kolektywna” atmosfera jest szczególnie sprzyjająca dla młodych firm. Celem działania środowiska innowacyjnego jest, jak definiuje to Castells, generowanie nowej wiedzy, opracowywanie nowych procesów, tworzenie nowych produktów.

Obserwując dynamikę powstających na terenie Śląska projektów „parkowych” nasuwa się automatycznie pytanie: czy i kiedy instytucje te przekształcą się w sprawnie funkcjonujące parki na wzór zachodni, parki wyposażone w niezbędną do ich funkcjonowania infrastrukturę, w parki przynoszące konkretne korzyści dla społeczeństwa? Ciekawą skalę porównawczą dla powstających w Polsce i na Śląsku parków daje sytuacja takich instytucji w Hiszpanii. Tam droga od idei poprzez jej realizację do kompleksowych projektów, wykorzystujących potencjał parków naukowych do transformacji miasta (projekt 22@Barcelona⁶), zajęła około 20 lat. Najciekawsze i najbardziej wartościowe dla środowiska zurbanizowanego parki są ściśle związane ze środowiskiem miejskim. Tworzone są nie przez pojedynczy inkubator, czy też park technologiczny, ale przez ściśle współpracujące ze sobą tego typu zespoły. Z takim przykładem mamy do czynienia w Barcelonie (wymieniony powyżej projekt 22@Barcelona) w Oslo (dzielnica Nydalen) w Berlinie (Adlershof), czy też klasyczny przykład z Helsinek – Otaniemi. Wytworzone w takiej dzielnicy środowisko innowacyjne pozytywnie wpływa na pozycję miasta i regionu oraz przyczynia się do polepszenia jego konkurencyjności w wyścigu z innymi. W przypadku tych zespołów interesująca wydaje się być również metoda ich tworzenia oparta o partnerstwo publicz-



Rysunek 2. Czynniki lokalizacyjne parków technologicznych na terenie Aglomeracji Górnos Śląskiej

Źródło: Opracowanie własne

no – prywatne. W najmniejszym stopniu występuje ono w przypadku Nydalen w Oslo. Tam dzielnica rozwijana jest przez kapitał prywatny. Ramy jego działalności zostały jednak precyzyjnie określone przez władze miasta. Zmiany w ustawodawstwie dotyczącym PPP, które zapowiadane są w Polsce ułatwią realizację tego typu kompleksowych projektów na terenach polskich miast.

Podsumowanie

Doświadczenia europejskie wskazują, że parki technologiczne lokujące się na terenie Aglomeracji Górnos Śląskiej powinny zmierzać do jak największej integracji przestrzennej

6 22@Barcelona to projekt zainicjowany w roku 2001 przez miasto Barcelona, mający na celu transformację starej dzielnicy przemysłowej Barcelony Poblenou w nowoczesne miasto, w którym łączy się przemysł wysokich technologii, laboratoria, uczelnie z tradycyjnymi funkcjami miasta, takimi jak tereny mieszkaniowe i rekreacyjne.

ze środowiskiem zbudowanym. Miasta aglomeracji mają szansę stworzyć podstawy do rozwoju dobrze funkcjonującego środowiska innowacyjnego. Będzie to z korzyścią zarówno dla parków technologicznych, jak i dla środowiska zbudowanego na Górnym Śląsku.

Co powinno się zmienić, aby możliwe stały się realne przemiany? Warto zwrócić uwagę na trzy elementy:

- Zaufanie
- Otwartość na zmiany
- Biurokracja
- Zaufanie

Oto historia chętnie przytaczana przez najbardziej prestiżową organizację grupującą parki naukowo – technologiczne w Finlandii – Technopolis. Ari Pakarinen właśnie miał wsiąść do autobusu w Helsinkach, gdy usłyszał znajomy dźwięk swojego telefonu komórkowego. Właśnie otrzymał wiadomość tekstową od swojej bliskiej przyjaciółki. W tej samej chwili przyszło mu do głowy, że życie stało by się o wiele prostsze gdyby przy pomocy SMS-a można było zakupić bilet komunikacji publicznej. Zarząd transportu publicznego w Helsinkach zgodził się z nim, że jest to niezły pomysł. Obecnie już około 55% sprzedawanych biletów to bilety „telefoniczne”. Okazuje się, że większość z korzystających obecnie z tej usługi osób to byli gapowicze. W jaki sposób skorzystał na tym pomysł Ari? Firma o nazwie Plusdial powstała z jego udziałem. Jej mottem stało się tworzenie usług, które czynią codzienne życie łatwiejszym i przyjemniejszym. Czy taka prosta, wręcz banalna droga od pomysłu poprzez jego realizację do sukcesu jest możliwa na Śląsku? Czy społeczeństwo jest dostatecznie otwarte na zmiany?

Otwartość na zmiany

Castells odnosząc się do rewolucji przemysłowej opisuje przełom w rozwoju, który od 1750 do 1940 stał się udziałem świata zachodniego. Wiedza naukowa, która legła u podstaw I rewolucji przemysłowej na przełomie XVII i XIX wieku była znana dużo wcześniej. Rewolucja zaistniała, gdy wytworzyły się dogodne dla niej warunki społeczne (Castells 2004). W dobie globalizacji dostęp do wiedzy jest znacznie ułatwiony, ale czy na terenie Aglomeracji Górnośląskiej istnieją sprzyjające warunki społeczne do rozwoju?

Biurokracja

Według światowego indeksu wolności gospodarczej przygotowywanego dorocznie przez Instytut Frasera z Vancouver Polska zajęła w roku 2006 69 miejsce pod względem wolności gospodarczej. Przed nami w tym rankingu jest większość naszych sąsiadów z Europy Środkowej i Wschodniej. Dodatkowo w ostatnich latach nasza pozycja w tym rankingu pogarsza się. Wnioski z tego raportu są niepokojące – Polska nie jest najlepiej zarządzana, a oczekiwany skok cywilizacyjny staje pod znakiem zapytania. Na znaczenie „sko-



Zdjęcie 1. Rewitalizacja dzielnicy Poblenou w Barcelonie Źródło: www.22barcelona.com

ku cywilizacyjnego” dla transformujących się regionów poprzemysłowych zwraca uwagę Manuel Castells. Podstawą tych zmian powinno stać się budowanie wzajemnego zaufania pomiędzy różnymi sektorami. Dobrą ku temu okazją jest udrożnienie projektów realizowanych w oparciu o partnerstwo publiczno – prywatne.

LITERATURA:

- Castells M. „The Rise of the Network Society”, Blackwell Publishing, Oxford 2004
- Florida R. „Cities and the Creative Class”, Routledge, New York 2005
- Hall P., Castells M. „Technopoles of the World” Routledge, Londyn 1994
- Niezabitowska E, Masły D. „Oceny jakości środowiska zbudowanego i ich znaczenie dla rozwoju koncepcji budynku zrównoważonego”, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2007
- Simmie J. „Innovative Cities”, Spon Press, Londyn 2001
- Spyra M. „Parki naukowo – technologiczne. Ewolucja i kontekst współczesnego środowiska miejskiego” praca doktorska, Gliwice 2007

Strony www:

1. www.22barcelona.com
2. www.freetheworld.com
3. www.gus.pl
4. www.silesantechnopolis.pl
5. www.oslo.kommune.no
6. www.oslo.teknopol.no
7. www.technopolis.fi

Konferencja FIDIC GAMA ANEBEIC TUNIS – czerwiec 2008

Energetyczne i przestrzenne planowanie. Nowe wyzwania na XXI wiek



Dr John **BOYD**
Prezydent FIDIC

Prezentacja:

- FIDIC, a zrównoważony rozwój.
- Wpływ środowiska miejskiego.
- Zmiany i związane z nimi wyzwania.
- Rozwiązania na świecie.
- Role do odegrania i realia.

FIDIC, a zrównoważony rozwój

- Zrównoważony rozwój (ZR) jako przedmiot starań FIDIC od 1992 roku;
- W roku 2004 opublikowano instrukcję Zrównoważonego Zarządzania Projektem (Project Sustainability Management – PSM I);
- Rok 2008, opublikowano PSM wersja II, z poprawkami;
- Porozumienie pomiędzy Wielostronnymi Bankami Rozwoju (Multilateral Development Banks – MDB) prowadzące do powołania wspólnego komitetu celem udzielania rekomendacji dla wspierania zrównoważonych projektów.

Kwestie energetyczne uwzględnione w PSM (I)

- Emisja gazów cieplarnianych;
- Używanie substancji szkodliwych dla warstwy ozonowej w urządzeniach instalacji klimatyzacji;
- Jakość powietrza w mieście;
- Roczne zużycie energii;
- Wykorzystanie energii odnawialnej;
- Intensywność zużycia energii;
- Wydajność transportu.

Kwestie energetyczne uwzględnione w PSM (II)

- Bliźniacze perspektywy:
 - Jaka powinna być rola inżyniera i jak powinien być prowadzony projekt – zaangażowanie w strategię rozwoju klienta?
 - Co robisz aby umieścić kwestie zrównoważonego rozwoju (ZR) w projekcie, kiedy otrzymujesz zapytanie ofertowe po tym, jak strategia została zdefiniowana?
- Energia jest jednym z 6 najważniejszych tematów, oprócz wody, pokarmu, środowiska, materiałów i społeczeństwa;
- Najważniejsze cele dotyczące energii:
 - Zerowe straty w przesyłce;

- Maksymalne wykorzystanie energii odnawialnej;
- Zerowe zanieczyszczenie powietrza.
- Cele towarzyszące – trwały projekt, projekt w całości wykorzystujący materiały pochodzące z odzysku, maksymalna wydajność transportu;

Zmiana nastawienia

Zmiana sposobu postrzegania zarządu – z DOBRZE BY BYŁO do KONIECZNIE

- Klienci odkrywają teraz ku swemu zdziwieniu, że konsekwencje braku zrównoważenia zaczynają pojawiać się w ich horyzoncie planowania;
- Klienci są teraz zmuszeni radzić sobie z konsekwencjami niestosowania zrównoważenia w projektach;
- Przykłady:
 - Podnoszący się poziom morza zmusza do przebudowy infrastruktury przybrzeżnych miast;
 - Niestabilne ceny energii oddziałują na wszystkie sektory ekonomii;
 - Niezamierzone konsekwencje starań mających na celu wykorzystania biopaliw;

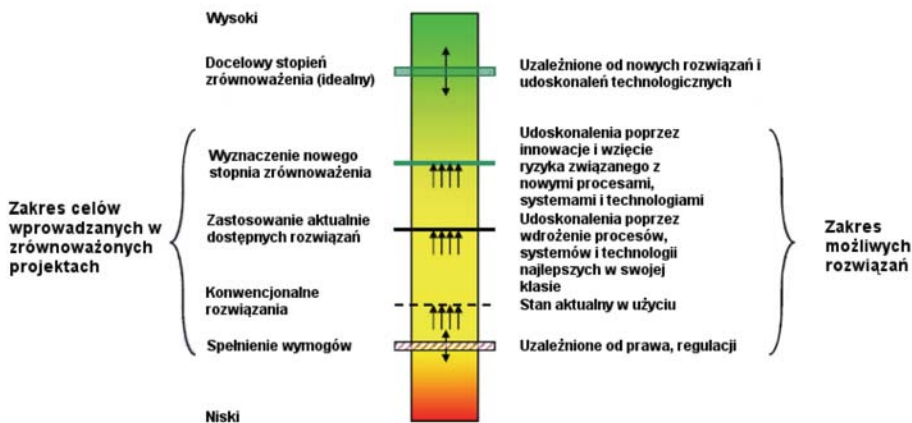
Wpływ środowiska miejskiego

- Procent ludzkości żyjącej w miastach:
 - 30% w roku 1950;
 - 47% w roku 2000;
 - 50% w roku 2007;
 - do roku 2030 będzie to 60%;
- Miasta obejmują 2% całej powierzchni ziemskiej, a odpowiada im blisko 80% całkowitej emisji CO₂ i zużycie energii na poziomie 75%;
- 200 lat temu Londyn był miastem o populacji liczącej niewiele ponad milion mieszkańców, dzisiaj:
 - 408 miast na świecie dysponuje liczebnością zamieszkujących je ludzi na takim poziomie;
 - 20 miast na świecie dysponuje populacją przewyższającą 10 milionów;
- Miasta same w sobie są jednak tylko częścią zagadnienia – Londyn na przykład wymagałby powierzchni 125 razy większej, aby mógł produkować zasoby, od których jest w istocie zależny;
- Konkluzja: spojrzenie na zużycie energii w mieście ukazuje potencjał wpływu zarówno na kryzys energetyczny jak i emisję gazów cieplarnianych;

Zużycie energii

- Transport:
 - Rozplanowanie miasta;
 - Transport intermodalny;
 - Gęstość zaludnienia;
- Budynki

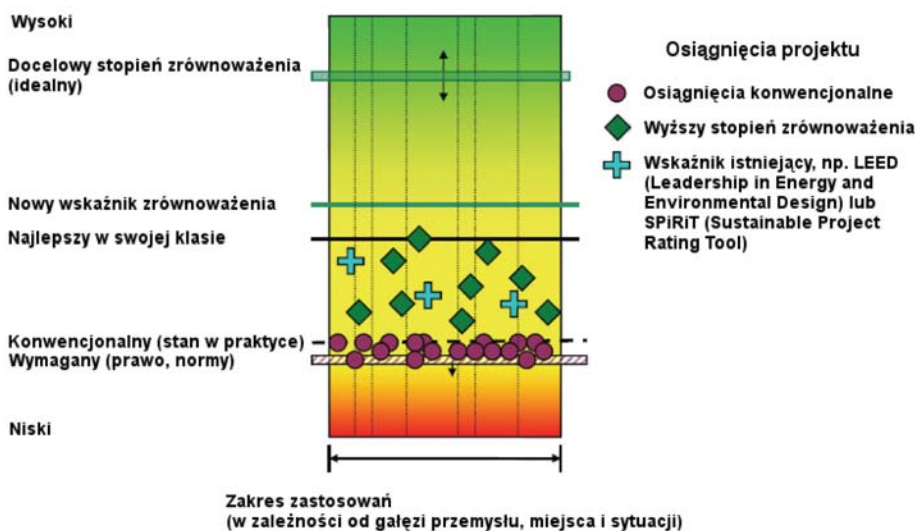
Cele i wskaźniki projektu zrównoważonego rozwoju



Cel i wskaźniki zrównoważonego rozwoju

Przykłady: zużycie wody na osobę, całkowita emisja gazów cieplarnianych, procent wykorzystania materiałów z odzysku

„Podnoszenie poprzeczki”



- Ograniczenia projektowe – Prawo budowlane, ograniczenia energetyczne;
- Budynki jako źródła energii;
- Oświetlenie
 - Wymagania projektowe i technologiczne;
- Obieg wody
 - Wydajność wykorzystania;
- Gospodarka ściekowa
 - Ścieki jako źródło energii;

Reakcja na wyzwanie

- Powrót do zasad zrównoważonego rozwoju (ZR)
 - Minimalizacja zużycia energii – docelowo: zerowe zużycie;
 - 3 zasady inżynierskie do zastosowania „od zaraz”:
 - Zmiana w technologii celem zmniejszenia zużycia energii
 - Np. zastępowanie oświetlenia tradycyjnego oświetleniem fluorescencyjnym i oświetleniem led

- Zmiana zasad projektowania celem minimalizacji zużycia energii
 - Np. przeprojektowanie elementów
 - Zastosowanie izolacji w celu podniesienia wydajności budynku
 - Obniżane sufity, roślinność, płaszcze wodne...
- Zmiana środowiska celem minimalizacji zużycia energii
 - Przykład z Miami – 10% redukcja energii użytkowanej na chłodzenie w przypadku zacienionych osiedli

Zmiany i związane z nimi wyzwania

- Maksymalne wykorzystanie źródeł odnawialnych – docelowo 100%
 - Przeprojektowanie pod kątem produkcji energii
 - Głównie mikro generacja
 - Wykorzystanie ciepła poprzez zastosowanie kogeneracji
 - Wykorzystanie biogazu z odpadów
 - Wiatr/pływy
 - Fotowoltaika
 - Produkcja i wykorzystanie lokalne
 - Przemodelowanie lokalnego źródła energii
 - Rozwiązanie problemów magazynowania i ekonomii
 - Wymagania podyktowane nową polityką społeczną w celu integracji źródeł
 - Zachęty cenowe wzbudzające zaangażowanie sektora prywatnego

Transport – Kwestia generalna

- Zagęszczenie populacji, model pracy, odbiór kulturowy – wszystkie decydujące dla określenia adekwatnych rozwiązań
- Założenia wymagają dokładnej analizy, tj.
 - Międzystanowe autobusy w USA zużywające 4635 BTU (brytyjska jednostka cieplna) na pasażera, na 1 milę, emitują 0,71 funta CO₂ podczas gdy samochody zużywające 3445 BTU na pasażera, na 1 milę, emitują 0,54 funta CO₂
 - Kolej wypada gorzej niż przeciętny samochód osobowy, a żaden system komunikacji publicznej nie wypada lepiej niż Toyota Prius
- Dlaczego? Transport z niskim wskaźnikiem wypełnienia, nie zoptymalizowany ze względu na wagę, zbyt niskie zagęszczenie ludności, zły odbiór kulturowy, infrastruktura miejska zaprojektowana z myślą o ruchu samochodowym

Konferencja FIDIC GAMA ANEBEIC TUNIS – czerwiec 2008

Energetyczne i przestrzenne planowanie. Nowe wyzwania na XXI wiek

Rozwiązania na świecie

- Londyn – strategia i decentralizacja energii
- Berlin – strategia i kogeneracja
- Kopenhaga – kogeneracja i centralne ogrzewanie oparte na niskowęglowych paliwach
- Malmö – nowe inwestycje i decentralizacja energii
- Freiburg – rozwój miasta przy niskim zużyciu energii, solarny park biznesowy, farma wiatrowa, fotowoltaika, biogaz z miejskich odpadów
- Barcelona – wszystkie nowe inwestycje wyposażone w instalacje solarne z kolektorami
- Kalifornia:
 - Program zmniejszenia zużycia energii i towarzyszący mu sukcesywny odejście od technologii produkujących gazy cieplarniane
 - Poszczególne społeczności wdrażające nowe technologie budowlane w określonych typach budynków, określenie wymogów energetycznych dla nowych inwestycji budowlanych, dodatkowe ulgi dla użytkowników zwracających energię do systemu
 - Niezależność lokalnej administracji pozwalająca na prowadzenie zadań w sposób efektywny i całościowy
 - Skupienie się głównie na aspektach indywidualnych przypadków w budownictwie
- Inne – podobnie jak w przypadku Kalifornii, ale bardziej zróżnicowane

Planowania miasta na przykładzie chińskiego miasta Qingpu

- Miasto położone niedaleko Szanghaju (35 mil w kierunku zachodnim)
- Przewidywana populacja 500-600 tys. ludzi (aktualnie 100 000 mieszkańców)
- Miasto planowane do przebudowy (podobne pod względem populacji do miasta Denver, ale zajmujące 1/5 jego powierzchni)
- Zamysł – bardzo gęsta zabudowa mieszkalna, miasto całkowicie samowystarczalne, udogodnienia w życiu codziennym i zawodowym, włączając w to: rekreację i kulturę
- Planiści sięgnęli po ten sam model komunikacji miejskiej jak w Szanghaju – piesi 29%, rower 25%, transport publiczny 24%, transport z napędem elektrycznym 6%, motocykl 5%, samochód 9%
- Celem jest ułatwienie dotarcia pieszo, za pomocą roweru bądź komunikacji publicznej do każdego zakątka miasta i jednocześnie ograniczenie ruchu samochodowego w centrum
- Ograniczone możliwości parkowania i dostęp do wydzielonych ulic

Czy te inicjatywy dadzą zamierzony skutek?

- Zagęszczenie ludności w miastach europejskich jest 10-krotnie większe niż w miastach amerykańskich i 10-krotnie mniejsze niż w miastach azjatyckich.
- W USA gdzie zjawisko rozrastania miast jest znaczące 80% podróży odbywanych jest samochodami prywatnymi (28% całkowitej konsumpcji energii) (2005) W Chinach gdzie gęstość zaludnienia jest znacznie większa 80% podróży odbywanych jest pieszo, na rowerze bądź przy wykorzystaniu transportu publicznego.
- W latach 1800-2000 ruch samochodowy wzrósł z 380 do 752 milionów (wzrost o 3,5% w skali roku) przy współczynniku wzrostu populacji na poziomie 1,6%

Energia – całościowy obraz

- 92% produkcji energii w Chinach i 90% produkcji energii w USA pochodzi ze spalania węgla, oleju opałowego i gazu ziemnego
- Energia alternatywna (solarna, wiatrowa i geotermalna) stanowi mniej niż 1% energii produkowanej w Chinach i USA
- Racjonalne przewidywania wzrostu zapotrzebowania na energię wskazują, że do roku 2050 będziemy potrzebować od 2 do 3 razy więcej energii niż ma to miejsce obecnie i co ważne cała ta energia będzie musiała być produkowana w źródłach wolnych od emisji gazów cieplarnianych
- Przybliżone zapotrzebowanie Chin na energię elektryczną – 2600 gigawatów do roku 2050 – co sprowadza się do 300 megawatów na tydzień przez następne 42 lata – będzie głównie zaspokojone przez spalanie węgla Tak sytuacja wygląda w Chinach – co z Indiami?

Role do odegrania i realia

- Rządy – połączenie przepisów i bodźców, selektywnych mechanizmów dofinansowania; sukcesywne doprecyzowywanie regulacji prawnych dla nowych i przebudowywanych obiektów; planowanie gęstości zaludnienia i transportu
- Narzędzia – połączenie bodźców sprzyjających minimalizacji zużycia energii, wprowadzenie zachęt energetycznych
- Społeczność inżynierów – projektowanie i wprowadzanie coraz lepszych rozwiązań – rozwiązanie problemu magazynowania
- Społeczność badawcza – udoskonalanie urządzeń i procesów

Stawki robocizny kosztorysowej w kalkulacji cen robót budowlanych

Stawki robocizny kosztorysowej są istotnym czynnikiem produkcji budowlanej i mają następujący udział w wartości kosztorysowej:

- obiektów budownictwa kubaturowego – od kilkunastu do dwudziestu kilku procent,
- obiektów budownictwa inżynierskiego, w tym głównie dróg, mostów i wiaduktów – od kilku do kilkunastu procent.

Wpływ stawek robocizny na wartość kosztorysową obiektów budowlanych jest relatywnie wyższy niż w/w udziały procentowe ponieważ, zgodnie z zasadami kosztorysowania powszechnie stosowanymi na polskim rynku budowlanym, są one podstawą do naliczania kalkulacyjnych narzutów kosztów pośrednich i zysku.

Stawki robocizny kosztorysowej cieszą się w ostatnim czasie dużym zaintereso-

waniem uczestników procesów inwestycyjnych, ponieważ charakteryzują się dużą dynamiką zmian. Informacje o poziomie stawek robocizny kosztorysowej wykorzystywane są tradycyjnie do negocjacji i ustalania aktualnych wynagrodzeń kontraktowych a informacje o skali ich zmian wykorzystywane są do waloryzacji wartości zrealizowanych lub realizowanych kontraktów.

Kształtowanie się średnich krajowych stawek robocizny kosztorysowej dla ogólnobudowlanych robót inwestycyjnych oraz robót inżynierskich zaprezentowane zostało w tabeli nr 1.

Stawki robocizny kosztorysowej netto, podane w tabeli nr 1, obejmują wszystkie składniki kalkulacyjne określone w „Polskich standardach kosztorysowania robót budowlanych”, a mianowicie:

- płace zasadnicze,
- premie regulaminowe,

- płace dodatkowe (dodatki stażowe, inne dodatki regulaminowe),
- płace uzupełniające (wynagrodzenia za urlopy, zasiłki chorobowe, odprawy emerytalne, nagrody jubileuszowe),
- obligatoryjne obciążenia płac (składki ZUS),
- odpisy na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych.

Natomiast stawki robocizny kosztorysowej brutto obejmują wartość stawek robocizny kosztorysowej netto powiększonych o narzut kosztów pośrednich i zysk kalkulacyjny.

Z badań systemu SEKOCENBUD wynika, że wysokie tempo wzrostu stawek robocizny kosztorysowej wystąpiło już w II półroczu 2006 r. i kontynuowane było w 2007 r.

W okresie od IV kw. 2006 r. do IV kw. 2007 r. stawki robocizny kosztorysowej wzrosły od trzydziestu kilku procent do ponad 40%.

Rok 2008 charakteryzował się również wysokim wzrostem stawek robocizny, chociaż ich dynamika, w porównaniu z 2007 r. została zahamowana. Z tabeli nr 1 wynika bowiem, że w ciągu 2008 r. stawki robocizny zwiększyły się o 19-24%. Z tabeli tej wynika również, że w I kw. 2009 r. nastąpiła zdecydowana zmiana tendencji. Stawki robocizny kosztorysowej ustabilizowały się na poziomie zbliżonym do IV kw. 2008 r. lub obniżyły się w niewielkim stopniu.

Przyczyną tego stanu są niewątpliwie skutki kryzysu i spowolnienia gospodarczego powodujące wzrost bezrobocia związany również z powrotem pracowników z emigracyjnych wyjazdów zarobkowych.

Skala zmian stawek robocizny kosztorysowej w poszczególnych regionach jest zróżnicowana. Zjawisko to ilustruje tabela nr 2, w której przedstawione zostały stawki robocizny kosztorysowej netto dla ogólnobudowlanych robót inwestycyjnych oraz robót inżynierskich w układzie regionalnym, tj. dla 16 województw i Warszawy.

Z danych zawartych w tabeli nr 2 wynika, że w omawianym okresie:

1. najwyższy poziom stawek robocizny występuje w Warszawie oraz w województwach: pomorskim i wielkopolskim,
2. najniższy poziom stawek robocizny notowany jest w województwie świętokrzyskim,
3. dynamika zmian stawek robocizny kosztorysowej w omawianym okresie jest bar-

Tabela nr 1. Średnie krajowe stawki robocizny kosztorysowej

Lp.	Rodzaj robót	Rodzaj stawki	Stawki robocizny kosztorysowej w zł/roboczogodzinę			Zmiany stawek w %	
			IV kw. 2007 r.	IV kw. 2008 r.	I kw. 2009 r.	IV kw. 2008 r. IV kw. 2007 r. (5:4)	I kw. 2009 r. IV kw. 2008 r. (6:5)
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Ogólnobudowlane roboty inwestycyjne	netto	11,92	14,75	14,72	+23,7	-0,2
		brutto	22,11	26,46	26,45	+19,7	0,0
2.	Roboty inżynierskie	netto	11,14	13,86	13,91	+24,4	+0,4
		brutto	20,81	24,74	24,65	+18,9	-0,4

Źródło: Wydawnictwo SEKOCENBUD pt. „Informacja o stawkach robocizny kosztorysowej oraz cenach pracy sprzętu budowlanego – IRS”

Tabela nr 2. Średnie regionalne stawki robocizny kosztorysowej netto

Lp.	Województwo / miasto	Ogólnobudowlane roboty inwestycyjne					Roboty inżynierskie				
		Stawki robocizny kosztorysowej w zł/roboczogodzinę			Zmiany stawek w %		Stawki robocizny kosztorysowej w zł/roboczogodzinę			Zmiany stawek w %	
		IV kw. 2007 r.	IV kw. 2008 r.	I kw. 2009 r.	IV kw. 2008 r. IV kw. 2007 r. (4:3)	I kw. 2009 r. IV kw. 2008 r. (5:4)	IV kw. 2007 r.	IV kw. 2008 r.	I kw. 2009 r.	IV kw. 2008 r. IV kw. 2007 r. (9:8)	I kw. 2009 r. IV kw. 2008 r. (10:9)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	dolnośląskie	13,90	14,51	14,56	+4,4	+0,3	11,50	13,68	13,87	+19,0	+1,4
2.	kujawsko-pomorskie	10,71	13,28	13,59	+24,0	+2,3	10,04	12,62	12,64	+25,7	+0,2
3.	lubelskie	10,71	12,00	12,90	+12,0	+7,5	11,50	12,15	13,35	+5,7	+9,9
4.	lubuskie	12,06	14,82	14,57	+22,9	-1,7	11,74	14,16	13,95	+20,6	-1,5
5.	łódzkie	11,40	14,29	14,49	+25,4	+1,4	10,36	13,03	13,33	+25,8	+2,3
6.	małopolskie	12,07	14,72	14,48	+22,0	-1,6	10,84	14,98	14,17	+38,2	-5,4
7.	mazowieckie	11,41	14,10	12,94	+23,6	-8,2	11,32	13,57	12,63	+19,9	-6,9
8.	opolskie	11,41	14,85	14,90	+30,1	+0,3	10,57	12,96	12,91	+22,6	-0,4
9.	podkarpackie	10,57	13,90	13,83	+31,5	-0,5	9,50	13,19	13,17	+38,8	-0,2
10.	podlaskie	10,93	14,30	13,80	+30,8	-3,5	10,29	12,79	12,60	+24,3	-1,5
11.	pomorskie	13,83	16,85	16,75	+21,8	-0,6	12,24	15,79	15,96	+29,0	+1,1
12.	świętokrzyskie	10,01	12,50	12,75	+24,9	+2,0	9,07	11,65	11,85	+28,4	+1,7
13.	śląskie	11,40	14,04	14,54	+23,2	+3,6	10,63	14,18	14,55	+33,4	+2,6
14.	warmińsko-mazurskie	10,71	13,64	13,62	+27,4	-0,1	10,50	12,41	12,65	+18,2	+1,9
15.	wielkopolskie	13,71	16,60	16,30	+21,2	-1,8	12,38	14,82	14,83	+19,7	+0,1
16.	zachodniopomorskie	12,00	14,51	15,00	+20,9	+3,4	11,64	12,26	13,48	+5,3	+10,0
17.	WARSZAWA	15,83	24,14	22,29	+52,5	-7,7	15,33	24,29	22,14	+58,4	-8,9

Źródło: Wydawnictwo SEKOCENBUD pt. „Biuletyn cen regionalnych w budownictwie - BCR”

dzo zróżnicowana. Największe zmiany dynamiki występują w Warszawie. Najwyższe wzrosty stawek wystąpiły w woj. podkarpackim i śląskim, najniższe zaś – w woj. dolnośląskim.

Dla czytelników niniejszej publikacji istotna może być informacja, że od IV kw. 2008 r. w systemie SEKOCENBUD poszerzone zostały badania stawek robocizny kosztorysowej i znacznie zwiększony został zakres publikacji w tym zakresie. W następujących wydawnictwach SEKOCENBUD:

- **IRS** – „Informacja o stawkach robocizny kosztorysowej oraz cenach pracy sprzętu budowlanego”,
- **BCR** – „Biuletyn cen regionalnych w budownictwie”

publikowane są następujące informacje:

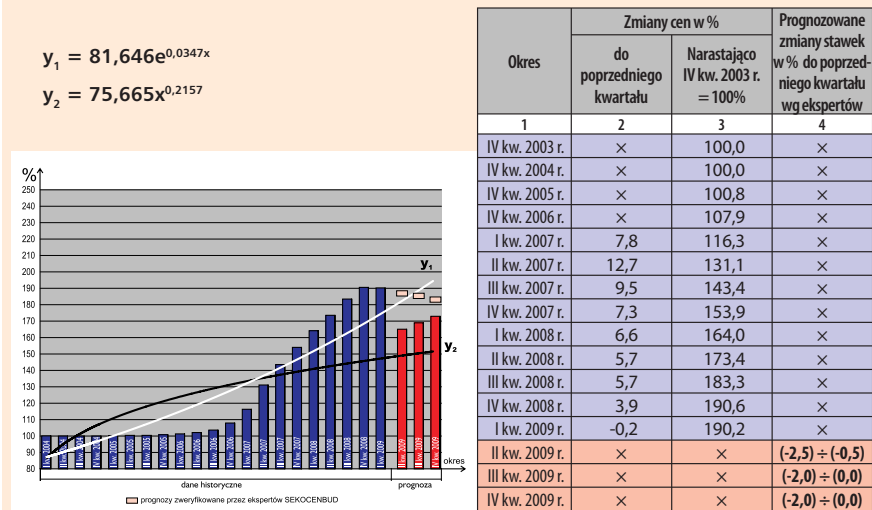
1. stawki robocizny kosztorysowej w województwach obejmujące minimalne, maksymalne i średnie stawki dla:
 - stolic poszczególnych województw,
 - pozostałych miejscowości w tych województwach,
 - województw ogółem;
2. stawki robocizny kosztorysowej w wybranych miastach obejmujące minimalne, maksymalne oraz najczęściej występujące stawki robocizny w ok. 70 wybranych miastach Polski.

Doświadczenia dotyczące stosowania wynagrodzeń ryczałtowych stały się w ostatnim okresie, w związku z dużą dynamiką zmian cen w budownictwie, bardzo dotkliwe dla wielu wykonawców robót budowlanych i niejednokrotnie postawiły je na granicy bankructwa. Dlatego eksperci SEKOCENBUD opracowali metodologię określania parametrycznych instrumentów umożliwiających uwzględnienie przez strony procesu inwestycyjnego ryzyka inflacyjnego lub deflacyjnego w wynagrodzeniu ryczałtowym kontraktów, które mają być realizowane w przyszłości. Instrumentami tymi są PROGNOZY ZMIAN CEN czynników produkcji i obiektów budowlanych publikowane w wydawnictwie SEKOCENBUD pt. „Zagregowane wskaźniki waloryzacyjne – ZWW”.

Przedmiotem niniejszej publikacji są prognozy zmian stawek robocizny kosztorysowej netto i brutto dla robót budowlanych na II, III i IV kw. 2009 r.

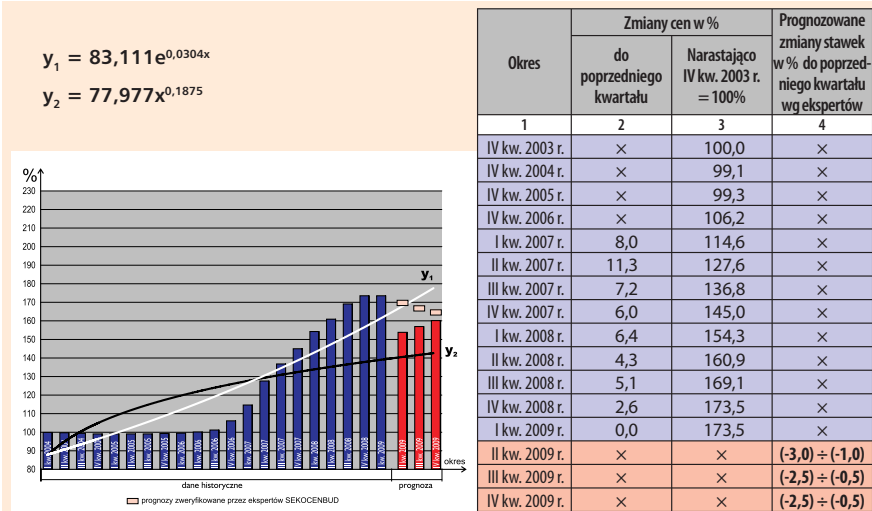
Przy opracowaniu tych prognoz zastosowane zostały modele ekonometryczne. Na podstawie danych empirycznych dotyczących dynamiki stawek w poprzednich okresach wyznaczone zostały dwie funkcje statystyczne najbardziej odpowiadające rozkładowi danych empirycznych. Na podstawie tych funkcji, których postać matematyczna znajduje się nad każdym wykresem, obliczo-

Prognoza zmian stawek robocizny kosztorysowej netto



Źródło: Wydawnictwo SEKOCENBUD pt. „Zagregowane wskaźniki waloryzacyjne ZWW”

Prognoza zmian stawek robocizny kosztorysowej brutto



Źródło: Wydawnictwo SEKOCENBUD pt. „Zagregowane wskaźniki waloryzacyjne ZWW”

ne zostały prognozy zmian stawek na najbliższe trzy kwartały. Zostaną one opublikowane w w/w wydawnictwie SEKOCENBUD ZWW z I kwartału 2009 r.

Prognozy te prezentujemy w układzie graficznym i tabelarycznym. Układ graficzny zaprezentowany został w następujący sposób:

- kolorem granatowym oznaczone zostały dane empiryczne opublikowane w wydawnictwach SEKOCENBUD,
- kolorem białym i czarnym oznaczone zostały funkcje tendencji rozwojowych odrębnie dla stawek netto i brutto. Tak więc dwie linie (biała i czarna) przedstawione na wykresach traktować można jako teoretyczną prognozę minimalną i maksymalną, a zawarte między nimi diagramy w kolorze czerwonym – jako średnią prognozę teoretyczną. Natomiast rozpiętość między wykresami wynikająca z funkcji statystycznych oznacza teoretyczną skalę dyspersji prognozy.

Wynikające z obliczeń matematycznych teoretyczne prognozy minimalne, maksymalne i średnie poddane zostały szczegółowym analizom ekspertów SEKOCENBUD, którzy dokonali weryfikacji prognoz teoretycznych. Zweryfikowane prognozy przedstawione zostały w części tabelarycznej obok wykresów oraz naniesione zostały, w postaci małych diagramów, na wykresy prognoz teoretycznych.

HALINA CZAPLA
Ekspert SEKOCENBUD

Patronem cyklu „Ceny w budownictwie” jest
OWEOB Promocja



SYSTEM
SEKOCENBUD

www.sekocenbud.pl

Program konferencji „Ubezpieczenia i gwarancje w kontraktach budowlanych”

26.03.09

SESJA I

- 9.30 Rejestracja uczestników, kawa powitalna
10.00 Otwarcie konferencji: Krzysztof Woźnicki, Prezes SIDiR
10.30 „Kontrakty FIDIC: postanowienia dotyczące ubezpieczenia oraz profil ryzyka”: Roger Button, Partner Shadbolt, UK
11.10 „Ubezpieczenie i odpowiedzialność: rola agenta oraz zasady działania ubezpieczenia odpowiedzialności zawodowej”: Michael Earp, Dyrektor Zarządzający Willis, UK
11.50 Przerwa kawowa

SESJA II

- 12.20 „Kontrakty międzynarodowe”: Henry Sherman, Partner, Cameron Mc Kenna
13.00 Obiad

SESJA III

- 14.00 „FIDIC i zamówienia publiczne – pułapki ubezpieczeniowe na Zamawiającego”: Piotr Wójcik, Przewodniczący Podkomisji Ubezpieczeń OC Polskiej Izby Ubezpieczeń
15.30 Przerwa kawowa
16.00 „Doświadczenia PZU w ubezpieczaniu kontraktów budowlanych”: Daniel Krajewski, Kierownik Zespołu Underwrittingu Pion Klienta Korporacyjnego, Oddział PZU S.A. w Warszawie
16.30 „Koszt i ryzyko gwarancji należytego wykonania”: Adam Poniąkowski, Dyrektor Departamentu Sprzedaży Produktów Korporacyjnych PKO BP
17.30 Koktajl

27.03.09

SESJA IV

- 9.30 Kawa powitalna
10.00 „Gwarancje należytego wykonania”: Paweł Bryła, Dyrektor Departamentu Finansowania Handlu BRE BANK S.A.
10.30 „Zabezpieczenie wykonania ryzykiem dla Wykonawcy”: Norbert Słowik, HBP – SA/SIDiR
11.00 „Ryzyka związane z realizacją kontraktów i ich obniżanie poprzez zabezpieczenie wykonania”: Marcin Zembrzuski, SOCOTEC Polska Sp. z o.o.
11.30 „Gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe instrumentem zabezpieczenia należytego wykonania umowy”: Daniel Okoński, Kierownik Działu Prawnego WARBUD S.A.
12.00 Przerwa kawowa

SESJA V

- 12.30 „Praktyczne zagadnienia prawno-ubezpieczeniowe w projektach infrastrukturalnych”: Marcin Demiańczuk, Dyrektor JLT-SIACI Sp. z o.o. oraz Jacek Kosiński, Adwokat Chadbourne & Parke
13.00 „Bezpieczeństwo kontraktów w ustawie Prawo Zamówień Publicznych”: Jerzy Jacek Rybiński, Prezes PSBFP
13.30 Zamknięcie konferencji: Krzysztof Woźnicki, Prezes SIDiR
13.30 Obiad

KARTA ZGŁOSZENIA UCZESTNICTWA W KONFERENCJI

„Ubezpieczenia i gwarancje w kontraktach budowlanych” 26–27 MARCA 2009 r.

Hotel SOFITEL – VICTORIA, Warszawa, Królewska 11



Wypełnioną kartę proszę przelać pocztą na adres: **Stowarzyszenie Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców SIDiR**, ul. Długa 44/50, lok.101, 00-241 Warszawa lub faksem na nr 0 22 826 16 72, mailem: biuro@sidir.pl www.sidir.pl

Nazwisko i imię uczestnika

Telefon..... Fax.....

e-mail..... Stanowisko.....

Dane do wystawienia faktury:

Nazwa firmy.....

Adres.....

NIP.....

PŁATNOŚĆ

UCZESTNICTWO W KONFERENCJI: 890,00 PLN (zawiera uczestnictwo w obradach konferencji, materiały konferencyjne, obiady, przerwy kawowe i koktajl, dyplom uczestnictwa w dniu 26.03.2009)

Uroczysty koktajl: 250 PLN

Do powyższych cen należy doliczyć podatek VAT w wysokości 22%

Płatności należy dokonać do dnia 15 marca 2009 r.

Nr konta: **10 1090 1043 0000 0000 0500 0633**

REZERWACJA HOTELU: Na podstawie indywidualnych zgłoszeń. Wszystkie rezerwacje powinny być dokonane najpóźniej do dnia **05.03.2009 r.** Stawka specjalna (pokój jednoosobowy/dwuosobowy PLN 435/473 + VAT / doba ze śniadaniem) będzie dostępna przy dokonywaniu rezerwacji typu „Call-in”: na hasło: „SIDiR”. Goście dokonują rezerwacji dzwoniąc bezpośrednio do Działu Rezerwacji Indywidualnej (tel: 022 827 57 64 lub fax: 022 657 81 69, e-mail: rez.sof.victoria@orbis.pl) powołując się na powyższą konferencję. Możliwość bezkosztowej anulacji do dnia 22.03.2009 r.

.....
(data)

.....
(podpis)

Odpowiadając na zapotrzebowanie rynku
Stowarzyszenie Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców SIDiR
działając w porozumieniu
z **Polskim Stowarzyszeniem Beneficjentów Funduszy Pomocowych**
postanowiło zorganizować w dniach

26–27 marca 2009 r.,

w hotelu **Victoria w Warszawie**, ul. Królewska 11,
ogólnopolską konferencję poświęconą ubezpieczeniom i gwarancjom w kontraktach zatytułowaną:

„Ubezpieczenia i gwarancje w kontraktach budowlanych”

Patronat honorowy Ministerstwo Infrastruktury oraz Prezes Urzędu Zamówień Publicznych Jacek Sadowy.

- › Czy można ubezpieczyć się efektywniej?
- › Jak ograniczyć ryzyko?
- › Jakie są granice odpowiedzialności?
- › Czy możemy ubezpieczyć wszystko?
- › Co dają nam gwarancje należytego wykonania?
- › Jak wybrać ubezpieczyciela?
- › Czy można się ubezpieczyć od kryzysu?
- › W jaki sposób problemy ubezpieczeń

w kontraktach budowlanych rozwiązywane są w innych krajach Europy?



Na te, oraz inne pytania będziemy próbowali odpowiedzieć sobie podczas konferencji, do udziału w której zaprosiliśmy przedstawicieli sektorów bankowego i ubezpieczeniowego, w tym prelegentów z Wielkiej Brytanii, którzy przedstawią problematykę ubezpieczeniową w kontekście doświadczeń rynków europejskich a także przedstawicieli stron kontraktu: inwestorów i wykonawców, którzy podzielą się z Państwem swymi doświadczeniami i przemyśleniami.



Współorganizator:

Patroni medialni:

Patroni merytoryczni:

Patron honorowy:



Wszystkie informacje znajdą Państwo na stronie internetowej SIDiR:
www.sidir.pl