

# Biuletyn



KONSULTANT

## Program konferencji

str. 2

## Ubezpieczenia i gwarancje w kontraktach budowlanych

str. 3

## Klauzula wyboru prawa w treści gwarancji

str. 6

## Praktyczne zagadnienia w projektach infrastrukturalnych

str. 7

## Ryzyka związane z realizacją kontraktów

str. 10

## Bezpieczeństwo kontraktów w PZP

str. 16

## Ubezpieczenie projektu EPC LSTK

str. 18

Warszawa, 26–27 marzec 2009

Hotel Victoria

## „Ubezpieczenia i gwarancje W kontraktach budowlanych”



Współorganizator:

Patroni medialni:

Patroni merytoryczni:

Patron honorowy:



BRE BANK SA



MINISTERSTWO INFRASTRUKTURY

Inżynieria Bezwykopowa  
THE NEARLESS ENGINEERING



**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 Underwritingu Pion Klienta Korporacyjnego, Oddział PZU S.A. w Warszawie
- 16.30 **„Koszt i ryzyko gwarancji należytego wykonania”:** Adam Poniowski, 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 Zembruski, 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



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](mailto: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](http://www.vegadesign.pl)

# Ubezpieczenia i gwarancje w kontraktach budowlanych



Daniel **KRAJEWSKI**

Daniel Krajewski. Absolwent Wyższej Szkoły Ubezpieczeń i Bankowości (obecnie Akademia Finansów). Od 1997 roku związany z Oddziałem PZU SA w Warszawie, obecnie zajmuje stanowisko Kierownika Zespołu Pionu Klientów Korporacyjnych. Od początku pracy w sektorze ubezpieczeniowym zajmuje się obsługą i underwritingiem dla klientów Instytucyjnych, Korporacyjnych w zakresie ubezpieczeń technicznych i mienia.

**W**e wszelkiego rodzaju przedsięwzięciach istnieje możliwość wystąpienia zdarzeń powodujących pojawienie się możliwości uzyskania dodatkowych korzyści lub możliwość poniesienia straty. Zdarzenia takie określane potocznie, jako ryzyko są nierozdzielnie powiązane z funkcjonowaniem każdego przedsiębiorstwa. Według różnych źródeł można określić wspólną definicję pojęcia ryzyka, jako wymierne skutki zrealizowania się zdarzenia rozpatrywane wraz z prawdopodobieństwem zrealizowania się takiego zdarzenia.

Z chwilą, kiedy to wszelkie ryzyka związane z procesem inwestycyjnym zostaną nazwane i zidentyfikowane na poszczególnych etapach inwestycji przedsiębiorstwa prowadzące działalność szczególnie związaną z procesem inwestycyjnym dążą do przekazania ciężaru ryzyka na inny podmiot. Decyzja taka jest jednym z elementów zarządzania ryzykiem. Zgodnie z literaturą dotyczącą tego zakresu działalności przedsiębiorstw zdefiniowane jest mianem „transferu ryzyka”. W sytuacji, kiedy to osoba odpowiedzialna za zarządzanie ryzykiem (właściciel przedsiębiorstwa lub zatrudniony przez niego Risk engineer) podejmuje decyzję o transferze ryzyka na inny podmiot pojawiają się firmy, które przy spełnieniu określonych warunków mogą być zainteresowane przejściem tego rodzaju ciężaru. Podmiotami takimi są przede wszystkim:

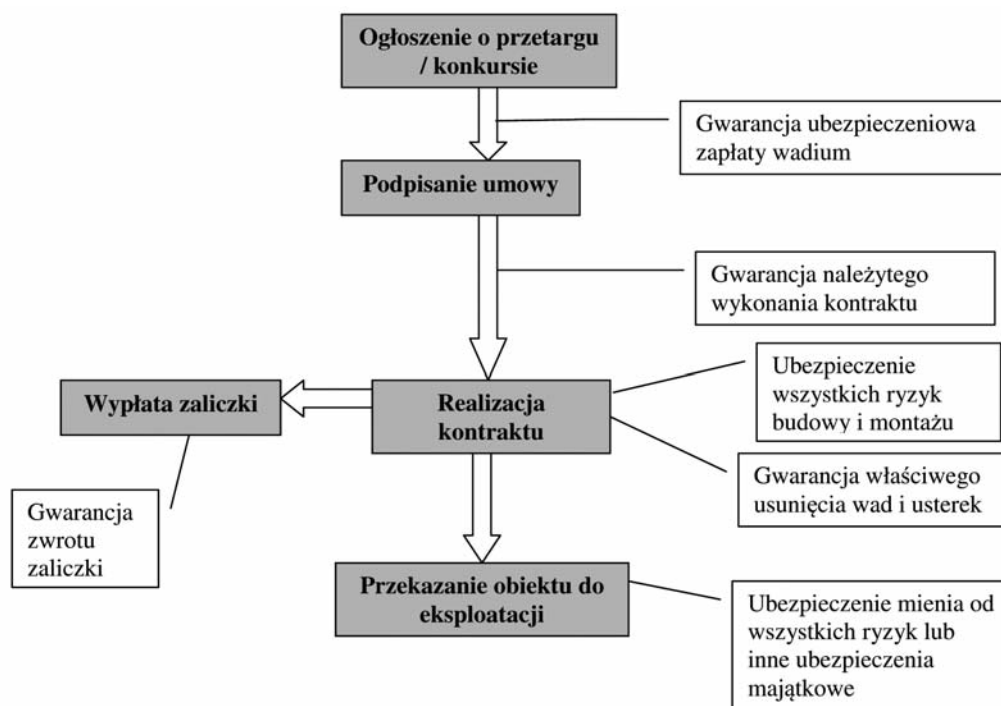
- banki i/lub
- towarzystwa ubezpieczeniowe.

W zakresie działalności banków spotykamy się szczególnie z możliwością uzyskania zabezpieczeń przed skutkami finansowymi w postaci gwarancji bankowych.

Towarzystwa ubezpieczeniowe w zakresie oferowanych przez siebie produktów mogą zaproponować zarówno ubezpieczenia finansowe, jak i ubezpieczenia zapewniające przejście ciężaru działalności związanego ze szkodami majątkowymi a także zabezpieczające Wykonawcę w zakresie odpowiedzialności cywilnej.

Po ogłoszeniu przetargu lub konkursu na realizację konkretnej inwestycji możliwe jest uruchomienie pierwszego instrumentu finansowego jakim jest gwarancja zapłaty wadium

Proces inwestycyjny oraz możliwość zastosowania poszczególnych produktów ubezpieczeniowych wskazuje poniższy schemat:



# Ubezpieczenia i gwarancje w kontraktach budowlanych

Gwarancja zapłaty wadium – instrument stosowany na etapie organizacji przetargu na wykonanie prac. Zwyczajowo wadium stanowi do 10% wartości zamówienia objętego postępowaniem. Gwarancja zastępująca wadium znajduje zastosowanie nie tylko do przetargów organizowanych na podstawie Ustawy o zamówieniach publicznych (UZP), ale również w odniesieniu do każdego postępowania przetargowego, którego regulamin będzie przewidywał możliwość zastąpienia wadium gotówkowego przez zabezpieczenie jego zapłaty np. w formie gwarancji udzielojnej przez Towarzystwo ubezpieczeniowe. Okres, w którym gwarant ponosi ryzyko, jest zdefiniowany poprzez warunki zamówienia określając, w jakich okolicznościach przedmiotowe wadium jest zwracane, termin w którym zwycięzca przetargu jest zobowiązany do podpisania stosownej umowy, jak również okres w powinno być złożone zabezpieczenie należytego wykonania kontraktu.

Po wygraniu przez Wykonawcę przetargu lub konkursu w terminach określonych w dokumentacji konkursowej dochodzi do podpisania umowy. W ślad za podpisaną umową (jednakże przed rozpoczęciem prac) wykonawca zostaje zobowiązany od przedstawienia zabezpieczenia należytego wykonania kontraktu. Na tym etapie zazwyczaj wykorzystywana jest gwarancja ubezpieczeniowa należytego wykonania kontraktu.

Gwarancja należytego wykonania kontraktu – istota tej gwarancji jest zabezpieczenie należytego wykonania zobowiązań wynikających z umowy przez Wykonawcę. Z jednej strony pozwala ona zabezpieczyć interesy Zamawiającego a z drugiej strony Wykonawcy pozwala na wypełnienie wymogu złożenia zabezpieczenia bez angażowania i blokowania własnych środków finansowych. Wysokość takiej gwarancji zazwyczaj nie przekracza 20% wartości realizowanego kontraktu, zaś okres jej obowiązywania zależy od długości trwania samego kontraktu. Wnioskodawcą jest podmiot zobowiązany do świadczenia niepieniężnego wynikającego z umowy (wykonawca). Beneficjentem zaś jest podmiot na rzecz którego wskazane powyżej świadczenie ma być wykonane (zleceniodawca). Podobnie jak przy wspomnianej powyżej gwarancji zapłaty wadium gwarancje należytego wykonania kontraktu stanowią zabezpieczenie wykonania umowy podlegającej UZP oraz zamówień prywatnych (nie podlegających rygorom wspomnianej ustawy).

Z chwilą przystąpienia do realizacji prac do dyspozycji wykonawcy pozostają:

- ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej
- ubezpieczenie prac budowlano-montażowych
- gwarancja ubezpieczeniowa właściwego usunięcia wad i usterek.

W zakresie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ubezpieczyciele proponują ochronę w zakresie prowadzonej przez Wykonawcę działalności. Bardzo popularne są ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej dedykowane pod dany kontrakt. Zamawiający ma pewność, iż polisa za-

warta w zakresie przedmiotowego kontaktu stanowić będzie dodatkowe zabezpieczenie w wysokości pożądanego sumy gwarancyjnej wyłącznie na szkody związane z realizacją przez Wykonawcę danego kontraktu. Podstawą zawarcia takiego ubezpieczenia jest kopia podpisanego kontaktu z wyszczególnieniem zakresu prac, które mają zostać wykonywane przez Wykonawcę, a tym samym te które zostaną objęte ochroną ubezpieczeniową. Warto pamiętać, iż należy wskazać które z prac zamierza Wykonawca zrealizować sam a które z tych prac będą wykonywane przez podwykonawców.

W zakresie ubezpieczenia prac budowlanych ubezpieczyciel odpowiada za wszelkiego rodzaju zdarzenia związane z fizyczną realizacją prac a tym samym fizyczną materialną szkodą.

W zakresie ubezpieczenia wszystkich ryzyk budowy i montażu ubezpieczyciel odpowiada za wszelkie szkody w ubezpieczonym mieniu powstałe w okresie i miejscu ubezpieczenia (na terenie budowy lub w jego bezpośrednim sąsiedztwie) wskutek zajścia wypadku ubezpieczeniowego z zastrzeżeniem wyłączeń oraz limitów odpowiedzialności określonych w umowie ubezpieczenia. Przez wypadek ubezpieczeniowy – w ubezpieczeniu szkód rzeczowych (ubezpieczenie mienia) – niezależne od woli Ubezpieczającego lub Ubezpieczonego zdarzenie przyszłe i niepewne o charakterze nagłym, powodujące szkodę w ubezpieczonym mieniu; w ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej – śmierć, uszkodzenie ciała, doznanie rozstroju zdrowia, utrata, zniszczenie lub uszkodzenie rzeczy.

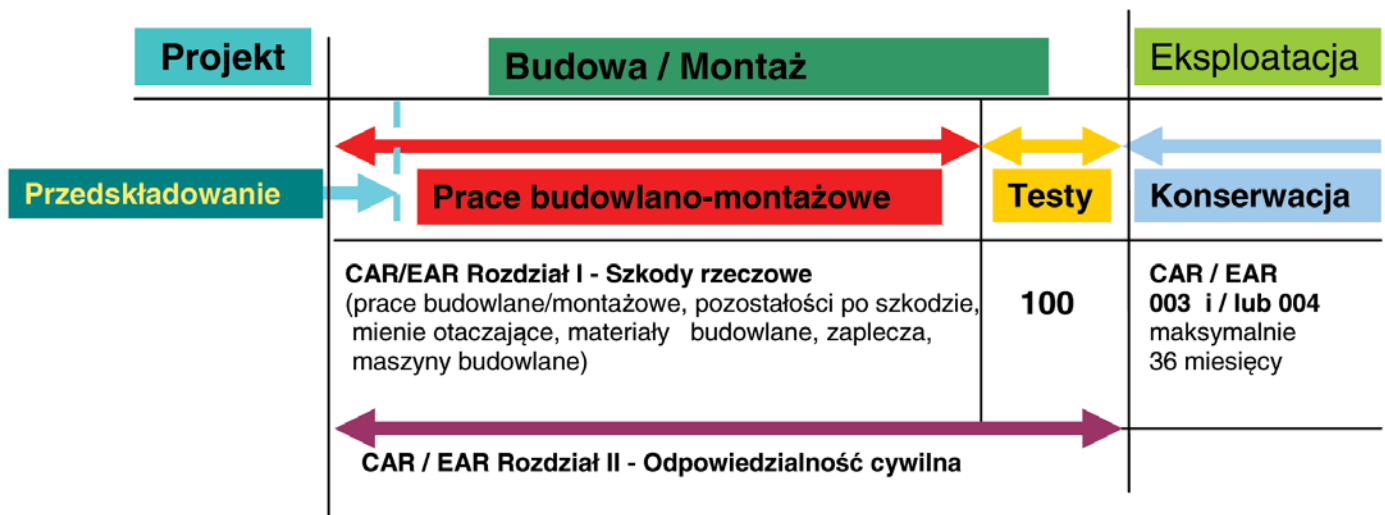
W ramach niniejszej umowy ubezpieczającym może być zarówno inwestor (zamawiający) jak i wykonawca, ubezpieczonym czyli objętym ochroną może być:

- podmioty finansujące realizację inwestycji,
- zleceniodawca / inwestor,
- generalny / główny wykonawca,
- podwykonawcy (zgłoszeni lub nie zgłoszeni),
- dostawcy materiałów lub usług w zakresie czynności wykonywanych na terenie budowy

Przedmiotem ubezpieczenia w ramach niniejszej umowy są:

- prace budowlano-montażowe (zgodnie z przyjętą definicją),
- sprzęt, narzędzia i wyposażenie oraz zaplecze budowy,
- mienie istniejące,
- maszyny budowlane z wyłączeniem sprzętu pływającego i statków powietrznych,
- inne mienie wymienione w umowie ubezpieczenia,
- określone koszty dodatkowe.
- odpowiedzialność cywilna wobec osób trzecich za szkody będące następstwem czynu niedozwolonego (odpowiedzialność cywilna deliktowa) – szkody rzeczowe i na osobie

Okres ochrony ubezpieczeniowej rozpoczyna się dniem wskazanym w umowie ubezpieczenia, nie wcześniej jednak



z chwilą rozpoczęcia prac lub zakończenia wyładunku ubezpieczonego mienia w zależności od tego, które ze zdarzeń miało miejsce wcześniej. Okres ochrony ubezpieczeniowej upływa:

- w odniesieniu do prac budowlano-montażowych – z chwilą odbioru prac lub ich przekazania do eksploatacji, a w przypadku mienia używanego, dodatkowo z chwilą rozpoczęcia gorącego rozruchu, prób i testów w zakresie szkód powstałych bezpośrednio w związku z ich prowadzeniem,
- w odniesieniu do sprzętu, narzędzi, wyposażenia i zaplecza budowy oraz maszyn budowlanych – z chwilą zakończenia załadunku tego mienia na środek transportu w celu jego usunięcia z placu budowy lub, jeśli odbywa się ono bez wykorzystania środków transportu, z chwilą opuszczenia przez to mienie terenu budowy, ale nie później jednakże niż z dniem wskazanym w polisie jako koniec okresu ubezpieczenia

Przy ubezpieczeniu prac budowlano-montażowych ważne jest określenie sumy ubezpieczenia w granicach której ubezpieczyciele ponoszą odpowiedzialność. Na sumę ubezpieczenia składają się następujące elementy:

- prace budowlano-montażowe: całkowita wartość kontraktu uwzględniająca wartość mienia dostarczonego przez zleceniodawcę (przy określaniu sumy ubezpieczenia na wniosek ubezpieczającego od całkowitej wartości kontraktu można odjąć wartość projektu (jeśli jest ona zawarta w cenie kontraktowej))
- sprzęt, narzędzia i wyposażenie oraz zaplecze budowy - limit odpowiedzialności na jedno i wszystkie zdarzenia w okresie ubezpieczenia;
- mienie istniejące należące do zleceniodawcy lub ubezpieczonego limit odpowiedzialności na jedno i wszystkie zdarzenia w okresie ubezpieczenia;
- maszyny budowlane sumy stałe określone wg wartości nowej odtworzeniowej indywidualnie dla każdej maszyny;
- koszty dodatkowe stanowiące limit odpowiedzialności na zdarzenie lub na jedno i wszystkie zdarzenia w okresie ubezpieczenia;
- odpowiedzialność cywilna – limit odpowiedzialności na jedno i wszystkie zdarzenia w okresie ubezpieczenia

lub na jedno zdarzenie (w przypadku kontaktów realizowanych w ramach wymogów określonych w oparciu o zapisy FIDIC możliwe jest wprowadzenie zapisów dzięki którym odpowiedzialność nie będzie limitowana ze względu na liczbę zdarzeń).

Na tym etapie inwestycji zamawiający może zażądać gwarancji właściwego usunięcia wad lub usterek. Gwarancja ta kierowana jest do Wykonawców, którzy spotykają się z żądaniem zabezpieczenia dającego pewność, że ewentualne wady i usterki realizowanego kontraktu zostaną usunięte w terminie. Kwota gwarancji odpowiada zwyczajowo od 5 do 10% wartości kontraktu, okres jej wystawienia odzwierciedla reguły dotyczące okresu odpowiedzialności wykonawcy przy czym niezmiernie istotne są ustalenia umowy podstawowej dotyczące okresu obowiązywania gwarancji.

Jednym z ostatnich instrumentów związanym z realizacją prac budowlano-montażowych jest gwarancja zwrotu zaliczki. Gwarancja ta zabezpiecza zwrot nierozliczonej w formie wykonywanych prac, zaliczki, w przypadku gdy wykonanie umowy zostaje przerwane np. poprzez odstąpienie od umowy, jej rozwiązanie w określonych okolicznościach lub w przypadku ogłoszenia upadłości wykonawcy. Gwarancja ta proponowana jest wykonawcom od których Inwestor wymaga takiego zabezpieczenia. Cechą charakterystyczną tej gwarancji jest fakt, iż jej wartość opiewa na 100% wartości udzielonej przez Zamawiającego zaliczki na poczet wykonywanych prac. Okres na jaki bywa wystawiana odpowiada okresowi w którym zaliczka powinna być rozliczona przez Wykonawcę.

Kolejne produkty ubezpieczeniowe które znajdują się w ofercie ubezpieczycieli odnoszą się do obiektów które pozytywnie przeszły wszelkie odbiory techniczne i zostały dopuszczone do eksploatacji. Dopuszczenie do eksploatacji obiektu budowlanego kończy proces inwestycyjny.

Przedstawione w niniejszym opracowaniu możliwości transferu ryzyka wydają się być niezbędnymi narzędziami zwiększającymi bezpieczeństwo prowadzonej działalności. Wspomniane bezpieczeństwo nabiera szczególnego znaczenia w dobie stale rozszerzającego się obszaru potencjalnych zagrożeń ekonomiczno finansowych i technologicznych.

# Klauzula wyboru prawa w treści gwarancji



Adam **PONIAKOWSKI**

*Adam Poniąkowski. Autor wielu artykułów i opracowań poświęconych problematyce finansowania i rozliczeń przez banki kontraktów handlowych z zagranicą oraz projektów współfinansowanych z funduszy Unii Europejskiej. Współautor opracowania „Projekty współfinansowane ze środków Unii Europejskiej” (praca zbiorowa, wyd. Twigger) oraz podręcznika dla beneficjentów funduszy unijnych „Dotacja i co dalej” (praca zbiorowa wyd. Twigger). Autor kilkudziesięciu artykułów prasowych dotyczących problematyki finansowania handlu zagranicznego i finansowej obsługi projektów UE oraz współautor polskich wersji językowych przepisów Międzynarodowej Izby Handlowej wydanych przez ICC Poland. Od czerwca 2004 roku Członek Komitetu Sterującego Funduszu Poręczeń Unijnych*

**W** kontraktach budowlanych jest lub może być stosowanych wiele rodzajów gwarancji bankowych i w większości z nich, występuje klauzula przewidująca, jakie prawo będzie stosowane w przypadku wystąpienia sporu dotyczącego stosunku prawnego beneficjent – bank gwarant.

Wybór prawa stosowanego do rozstrzygnięcia potencjalnego sporu pomiędzy stronami kontraktu, jest zazwyczaj ustalany przez kontrahentów, jako jeden z elementów całego kontraktu budowlanego (poddanie sporów wynikających z kontraktu prawu i jurysdykcji sądowej w określonym kraju). Zazwyczaj inwestor dąży do określenia prawa miejscowego (miejsce położenia inwestycji) jako prawa, które będzie stosowane do rozstrzygnięcia sporów wynikających z kontraktu. Zatem inwestor taki będzie również nalegał, aby gwarancja odzwierciedlała postanowienia kontraktowe w omawianym zakresie.

Stanowisko banku udzielającego gwarancji będzie w dużej mierze zależało od rodzaju gwarancji oraz od tego, czyje interesy ma dana gwarancja zabezpieczać. Dla przykładu udzielając gwarancji zwrotu zaliczki, bank reprezentujący wykonawcę najchętniej widziałby klauzulę wyboru prawa kraju, w którym bank ten ma siedzibę. Z drugiej strony, bank reprezentujący inwestora, który finansuje inwestycję (z kredytu pochodzi zaliczka dla wykonawcy), będzie raczej nalegał na wybór prawa w kraju, w którym siedzibę ma beneficjent takiej gwarancji (i bank finansujący inwestycję tego beneficjenta).

Banki niechętnie poddają gwarancje prawu innemu niż prawo krajowe (np. polskie). Podstawowym argumentem „przeciw” jest w takim przypadku brak możliwości pełnego określenia ryzyka prawnego, na jakie jest narażony bank udzielający gwarancji. Mając to na uwadze banki starają się negocjować takie brzmienie klauzul, które z jednej strony umożliwiają pełniejsze oszacowanie ryzyka a drugiej strony, nie powodują sprzeciwu po stronie beneficjenta gwarancji. Przykładem takiej klauzuli jest stosowanie URDG do określenia odpowiedzialności stron i poddanie sporów rozstrzygnięciu przez sąd arbitrażowy ICC. O ile stosowanie URDG spotykane jest w treści gwarancji bardzo często, to arbitraż ICC – przede wszystkim ze względu na koszty – jest stosowany bardzo rzadko.

Mając na uwadze powyższe, banki wyrażają zgodę na zamieszczenie w treści gwarancji klauzuli umożliwiającej rozstrzygnięcie ewentualnych sporów pomiędzy Gwarantem i Beneficjentem prawu innemu niż prawo siedziby banku gwaranta w odniesieniu do znanych sobie i „dobrych” klientów.

W zależności od praktyki bankowej i wewnętrznych regulacji obowiązujących w banku gwarantującym, udzielenie takiej gwarancji następuje jednak dopiero po złożeniu przez Zleceniodawcę oświadczenia (umieszczonego zazwyczaj w treści zlecenia), w którym uznaje on, że zlecenie udzielenia gwarancji i poddanie jej prawu innemu niż prawo polskie może skutkować m.in. utrzymywaniem się zobowiązań gwarancyjnych nawet po upływie terminu ważności gwarancji. Skutkiem takiego zapisu może być konieczność utrzymywania zabezpieczeń przyjętych od Zleceniodawcy przez bank udzielający gwarancji do czasu otrzymania potwierdzonej informacji o zwolnieniu z odpowiedzialności albo zwrotu oryginału gwarancji.

# Praktyczne zagadnienia prawno-ubezpieczeniowe w projektach infrastrukturalnych



Marcin  
**DEMIĄNCZUK**

*Marcin Demiańczuk* – pracuje w branży ubezpieczeniowej od 1995 roku, począwszy od TUIR WARTA S.A., następnie w TU AIG POLSKA S.A. i TU COMPENSA S.A., obecnie w firmie brokerskiej JLT-SIACI Sp. z o.o.



Jacek  
**KOSIŃSKI**

*Jacek Kosiński* – adwokat i European Counsel w warszawskim biurze Chadbourne & Parke. Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego Wydziału Prawa i Administracji, członek Okręgowej Rady Adwokackiej w Warszawie, oraz członek zwyczajny Stowarzyszenia Inżynierów i Doradców (SIDIR).

**A**ktualnie w związku z koniecznością nadrobienia wieloletnich zaległości inwestycje w infrastrukturę stały się priorytetem. Powszechnym bodźcem do budowy nowych dróg, stadionów, oczyszczalni ścieków, itp. stały się z jednej strony wymogi nakładane na Polskę przez organy Unii Europejskiej i jednocześnie udostępnianie przez nią fundusze mające na celu ułatwienie realizacji wymaganych przedsięwzięć. Z drugiej jednak strony nie mniej istotnym czynnikiem jest fakt wybrania Polski, jako współorganizatora w 2012 roku finałów mistrzostw Europy w piłce nożnej UEFA EURO 2012. Polska musi wypełnić swoje własne zobowiązania związane z zapewnieniem właśnie między innymi odpowiedniej infrastruktury niezbędnej do obsługi mistrzostw.

Nie można też zapominać o światowym kryzysie finansów, którego jednym z wielu efektów było wstrzymanie finansowania budownictwa prywatnego a w rezultacie naturalne zwrócenie się przez firmy z branży budowlanej w stronę podmiotów publicznych realizujących projekty infrastrukturalne.

Wszystkie powyższe okoliczności przesądziły, że inwestycje infrastrukturalne w tym inwestycje realizowane w modelu partnerstwa publiczno-prywatnego stają się lokomotywą branży budowlanej.

Z tego powodu warto przyjrzeć się specyfice ryzyk występujących przy tego typu inwestycjach i wymaganych w związku z tym ubezpieczeń. Z uwagi na ograniczenia wynikające z ram narzuconych na niniejszą publikację niniejsze omówienie ma na celu raczej wskazanie istotnych zagadnień problematyki prawno-ubezpieczeniowej niż jej dokładne omówienie.

## Specyfika umów infrastrukturalnych i modelu PPP

Podstawowymi cechami, które w omawianym zakresie w pewien sposób wyróżniają projekty infrastrukturalne są niewątpliwie ich skala i stopień skomplikowania, występowanie podmiotów publicznych w charakterze zamawiającego oraz istotny wpływ instytucji finansujących przedsięwzięcie na umowę stron i jej wykonywanie. Ponadto w modelu partnerstwa publiczno-prywatnego jak i w ten sposób pojmowanej koncesji na roboty budowlane i usługi istotnym elementem przedsięwzięć jest ogólnie rzecz ujmując eksploatacja przedmiotu umowy. Dla przykładu można wskazać, że partner prywatny w modelu PPP będzie zobowiązany i uprawniony nie tylko do realizacji np. spalarni odpadów, ale także po zakończeniu jej budowy do eksploatacji inwestycji przez oznaczony okres czasu. Istotnym jest, że zarówno ustawa z dnia 19 grudnia 2008 roku o partnerstwie publiczno-prywatnym (DZ. U. 2009.19.100) jak również ustawa z dnia 9 stycznia 2009 roku o koncesji na roboty budowlane lub usługi (DZ. U. 2009.19.101) przewidują, że umowy w zakresie tych przedsięwzięć muszą zawierać podział ryzyk pomiędzy stronami. Oczywiście chodzi tutaj głównie o ryzyko ekonomiczne powodzenia przedsięwzięcia. Nie mniej jednak wskazane czynniki powodują, że w umowach zawieranych na przedmiotowe przedsięwzięcia strony identyfikują ryzyka i w rezultacie niektóre z nich stają się przedmiotem ochrony ubezpieczeniowej. Obowiązek jej zapewnienia jest zazwyczaj nakładany na partnera prywatnego.

## Typowe postanowienia umów dot. ubezpieczanych ryzyk

Typowymi ryzykami i ubezpieczeniami określanymi w kontraktach budowlanych są zazwyczaj:

- ubezpieczenie od wszelkich ryzyk i szkód z tytułu prowadzonych robót budowlanych i montażowych w tym w szczególności obejmujące szkody w wykonywanych pracach, sprzęt, materiały i urządzenia a także dokumentację, ubezpieczone ryzyka obejmują dodatkowo również akty terrorystyczne,
- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (obejmujące zarówno delikty jak i odpowiedzialność kontraktową) – dotyczące prowadzenia robót a także eksploatacji, zarządu lub korzystania z inwestycji,
- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej zawodowej (Professional Indemnity insurance) dotyczące odpowiedzialności cywilnej profesjonalistów świadczących usługi lub prace przy realizacji przedsięwzięcia np. projektanci i inżynierowie,
- ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków,
- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej pracodawcy.

# Praktyczne zagadnienia prawno-ubezpieczeniowe w projektach infrastrukturalnych

## CHARAKTERYSTYCZNE POSTANOWIENIA UMÓW INFRASTRUKTURALNYCH DOT. UBEZPIECZANYCH RYZYK

### Wymagania podmiotów publicznych

W umowach dotyczących inwestycji infrastrukturalnych podmioty publiczne takie jak np. rządowe agencje oraz organy samorządu terytorialnego nakładają dodatkowe wymagania w zakresie ubezpieczanych ryzyk. Zazwyczaj strona publiczna dąży do przeniesienia ciężącej na niej odpowiedzialności z tytułu wykonywania władzy publicznej na drugą stronę umowy. I tak w umowach zaczynają pojawiać się postanowienia dotyczące zwolnienia Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego z określonej w art. 417 Kodeksu cywilnego odpowiedzialności z tytułu wykonywania zadań z zakresu władzy publicznej, które w pewnym zakresie mogą być powierzone prywatnym kontrahentom na mocy zawieranej umowy. Oczywiście postanowieniom takim towarzyszą odpowiednie zobowiązania dotyczące przedstawienia stosownych polis ubezpieczeniowych.

Ponadto w związku z regulacjami prawnymi dotyczącymi szeroko pojmowanej ochrony środowiska a w szczególności z wymaganiami stosownych dyrektyw Unii Europejskiej przedmiotem regulacji umownych staje się zapewnienie ubezpieczeń usunięcia szkód w środowisku (tzw. kompensacja szkód ekologicznych).

Z technicznego punktu widzenia należy wspomnieć o zagadnieniu franszyz redukcyjnych (lub udziałów własnych). Jest to taki poziom, do którego ubezpieczyciel nie odpowiada za szkody. W tym zakresie często (ale nie zawsze) interesy się rozmiągają: strona publiczna chce je określać na jak najniższych poziomach, wykonawca zaś na poziomie wyższym w celu zmniejszenia kosztu ubezpieczenia. Tu rodzi się pytanie, czy poczynione oszczędności w kosztach ubezpieczenia nie przełożą się negatywnie na kwestie odszkodowań i sytuacje, gdy zamiast uzyskiwać pieniądze z ubezpieczenia, należy je pozyskać z dodatkowych (jakich?) źródeł finansowania.

### Wymagania instytucji finansujących

Instytucje finansujące inwestycje w tym w głównej mierze banki dodatkowo wymagają ubezpieczenia szkód związanych z powstaniem dodatkowych kosztów i utraty zysków spowodowanych w szczególności opóźnieniem prowadzenia inwestycji. Ubezpieczenia te mają na celu zapewnienie źródła finansowania zwrotu udzielonych pożyczek i kredytów. Postanowienia takie najczęściej będą się znajdować w umowach przewidujących eksploatację przedmiotu inwestycji, która przynosząc dochód ma gwarantować zwrot poniesionych nakładów.

### Interes ubezpieczeniowy w trakcie okresu Budowy

W ramach dyskusji odnośnie ubezpieczeń szczególnie w projektach infrastrukturalnych nie można do końca rozdzielić zobowiązań zaangażowanych stron kontraktu. Interes ubezpieczeniowy nie spoczywa tylko i wyłącznie po stronie wykonawcy, ale również zamawiającego i innych stron zaangażowanych w wykonanie danego kontraktu. Jest to warte podkreślenia i w praktyce odzwierciedla złożoność procesu zawierania ubezpieczeń i otrzymywania odszkodowań.

Przykładem jest standardowo stosowane obecnie ubezpieczenie prac kontraktowych nazywanego również ubezpieczeniem od wszystkich ryzyk budowy. Samo nazewnictwo ubezpieczenia po angielsku „Contractor's All Risks” mogłoby sugerować i potwierdzać ubezpieczenie po stronie wykonawcy. Jeżeli jednak sprawdzimy w polisach definicję ubezpieczonych, to okazuje się, że ubezpieczenie jest dedykowane konkretnemu obiektowi (pracom) a nie jest ubezpieczeniem konkretnego podmiotu. Przykładowe sformułowanie mówi, że ubezpieczeni to: zamawiający (inwestor lub inwestor zastępczy), wykonawca, podwykonawcy, inżynier kontraktu i inne podmioty formalnie zaangażowane w wykonywanie zadań w ramach danego kontraktu. Zatem zdecydowanie w przypadku tego ubezpieczenia należy mówić o podejściu przedmiotowym, a nie podmiotowym. W projektach infrastrukturalnych często nie należy również zapominać o kwestiach, komu należne jest odszkodowanie. Protokoły częściowe mogą powodować, że część robót jest już odebrana przez zamawiającego, w związku z czym odszkodowanie może być należne jemu, a nie wykonawcy.

### Kluczowe zagadnienia ubezpieczeń w trakcie okresu Budowy

Rozszerzeniem ubezpieczenia prac kontraktowych jest Sekcja III tego ubezpieczenia nazywana ALOP (czyli skrót od angielskiego Advanced Loss of Profit). Ideą ubezpieczenia jest pokrycie skutków finansowych (ubezpieczonej) szkody w pracach kontraktowych. Generalnie raczej nie jest to zysk, jak sugeruje nazwa, ale koszty ponoszone przez strony (w przypadku projektu PPP) lub strony finansującej kontrakt (standardowe projekty infrastrukturalne), których dominującą częścią są koszty obsługi kredytu (raty + odsetki) i ewentualny zysk. W praktyce zawieranych ostatnio kontraktów, które zaliczamy w Polsce do PPP standardem jest włączenie do programu ubezpieczeń ubezpieczenia ALOP.

Ważne kwestie dotyczą ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej. Na rynku polskim rozwinięta została formuła szerokiego zakresu ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej w ramach polisy z tytułu działalności. Najczęściej jest ona zawierana na okresy roczne lub w ramach dwu- (lub trzy-) letnich. Niezależnie występują również dodatkowe polisy



w ramach Sekcji II ubezpieczenia prac kontraktowych (ta sekcja dotyczy odpowiedzialności cywilnej), dedykowane poszczególnym kontraktom. W przypadku polis ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej zdecydowanie mówimy o roszczeniach kierowanych do Wykonawców (lub projektanta w przypadku OC projektanta) aczkolwiek bardzo często w latach obecnych programy ubezpieczeniowe włączają tzw. Klauzule inwestorskie w celu pokrycia szkód wyrządzonych przez zamawiającego lub inżyniera kontraktu w ramach danego kontraktu.

Rozwijającą się kwestią pozostają ubezpieczenia z grupy odpowiedzialności cywilnej zawodowej. To modne dziś hasło, aczkolwiek mniej lubiane przez towarzystwa ubezpieczeniowe. Rynek ubezpieczeń OC zawodowej jest postrzegany, jako potencjalnie szkodowy. Wprawdzie w zakresie OC projektanta można uzyskać do kilku ofert z rynku polskiego, to już ubezpieczenie OC wykonawcy oznacza poszukiwanie tego produktu poza rynkiem polskim. Jednakże to, co łączy te ubezpieczenia to sprawa „czystych strat finansowych”, czyli strat finansowych, niebędących skutkiem szkody osobowej ani rzeczowej. Statystyki wskazują znaczny wzrost roszczeń tego rodzaju w Europie w zakresie programów infrastrukturalnych i PPP. Naturą tych ubezpieczeń jest zgłoszenie roszczenia nawet w sytuacji, gdy nie doszło jeszcze do powstania fizycznej szkody. W obu przypadkach głównymi przyczynami roszczeń jest brak nadzoru i błęd w zakresie wykonywanych czynności zawodowych. Skutkiem może być określona przyczyną szkoda fizyczna np. pęknięcia w konstrukcji, ale również wykonanie robót niezgodnie z przeznaczeniem lub wymaganą specyfiką („unfit to purpose”). Wymogi inwestorów coraz częściej zakładają konieczność posiadania obu ubezpieczeń, zwiększa się również oczekiwana wysokość limitu odpowiedzialności.

## **Eksplatacja przedsięwzięcia infrastrukturalnego**

Kontynuując temat eksploatacji zrealizowanych przedsięwzięć infrastrukturalnych należy wskazać, że standardowym i naturalnym wymogiem umów jest rozciągnięcie pełnej ochrony ubezpieczeniowej na okres eksploatacji.

Wymogiem podstawowym jest ubezpieczenie mienia od ryzyk żywiołowych – najczęściej do pełnej wysokości mienia danej inwestycji, aczkolwiek w przypadku np. autostrad akceptuje się zawieranie ubezpieczeń na bazie maksymalnej przewidywanej szkody.

Ponadto wśród ryzyk będących przedmiotem ubezpieczeń pojawiają się szkody z tytułu przerw w prowadzeniu działalności (ang. Business Interruption) – przez które rozumie się utratę przychodów na skutek nagłych zdarzeń losowych powodujących utratę, zniszczenie lub uszkodzenie przedmiotu umowy.

Wśród wymaganych ubezpieczeń od 2004 roku w umowach tego typu znajduje się również ubezpieczenie od aktów terroryzmu, niezależnie od oceny bezpieczeństwa Polski w danym okresie.

## **Rozszerzona gwarancja na wady ukryte**

Na zakończenie warto poruszyć zagadnienie gwarancji jakości przedmiotu umowy i możliwości jego ubezpieczenia.

Do niedawna standardem na rynku robót budowlanych było udzielanie gwarancji jakości realizowanego przedsięwzięcia przewidującej różne okresy jej trwania. Zależał on na przykład od tego czy gwarancja dotyczy dachu, konstrukcji budynku czy może zainstalowanych urządzeń. Z tego powodu zazwyczaj gwarancja była udzielana na poszczególne elementy na okresy od 1 roku do 10 lat. Aktualnie zaczynają się pojawiać żądania zapewnienia przez wykonawców nawet 10 letniej gwarancji jakości na całość zrealizowanego obiektu, bez różnicowania okresu trwania takiej gwarancji w zależności od jej przedmiotu. Żądania takie formułują podmioty publiczne, które zawierając umowy zgodnie z prawem zamówień publicznych, starają się wykorzystać ten element do narzucenia pewnych warunków oferentowi. W takim wypadku 10 letnia gwarancja ma dotyczyć wszystkich elementów nie wyłączając np. urządzeń niewyprodukowanych przez wykonawcę, który jedynie je instaluje w realizowanym obiekcie. Urządzenia takie są zazwyczaj objęte zdecydowanie krótszą gwarancją producenta. Wykonawca ponosić będzie pełne ryzyko ponoszenia ciężaru roszczeń gwarancyjnych w okresie po wygaśnięciu gwarancji producenta. Nie wdając się tutaj w rozważania różnych możliwych środków łagodzenia przez wykonawców skutków udzielania tak długich okresu gwarancji warto powiedzieć, że tworzy to miejsce do przygotowania stosownych produktów przez firmy ubezpieczeniowe. Stosowne rozwiązania są obecne w innych krajach i na pewno warto rozważyć ich adaptację do Polskich warunków. Jednym z produktów ubezpieczeniowych już stosowanym w Polsce jest ubezpieczenie wad ukrytych (ang. Inherent Defects), które oferuje możliwość ubezpieczenia części strukturalnych (oraz dachów) poszczególnych obiektów w przypadku zawalenia lub groźby zawalenia. Jest to znacznie szersze pokrycie w stosunku do lokalnych standardów rynkowych, które przewidują możliwość wypłaty odszkodowania jedynie w przypadku, gdy jest to skutkiem przyczyny ubezpieczonej w ramach danej polisy (najczęściej ubezpieczenia mienia). Głównym wyłączeniem standardowych produktów ubezpieczeniowych są natomiast wady konstrukcyjne, czego nie ma w produkcie opisywanym. Ubezpieczenie wad ukrytych nazywane również gwarancją dziesięcioletnią jest znane zagranicznym inwestorom prywatnym, ponieważ w niektórych krajach jest ubezpieczeniem obowiązkowym (np. Francja).

## **Podsumowanie**

Reasumując warto podkreślić, że specyfika i skomplikowanie umów w inwestycjach infrastrukturalnych w tym w szczególności realizowanych w modelu PPP wymaga należytego przemyślenia ryzyk przedsięwzięcia i skorelowanych z nimi ubezpieczeń. Zagadnienia te muszą zostać odpowiednio ujęte w zawieranych umowach. Typowe postanowienia kontraktów budowlanych w zakresie ryzyk i ubezpieczeń nie będą tu niewystarczające a nawet mogą być błędne. Aktualnie w praktyce są tworzone pewne wzorce postanowień umownych, które mogą być powielane przy tego typu przedsięwzięciach. Część z nich jest oparta na wzorach funkcjonujących w innych krajach. Warto jest patrzeć na praktykę i doświadczenie w innych krajach, ale należy też pamiętać o specyfice naszego rynku oraz realizowanych przedsięwzięć.

# Ryzyka związane z realizacją kontraktów i ich obniżanie poprzez zabezpieczenie wykonania



Marcin  
**ZEMBRZUSKI**  
SOCOTEC Polska Sp. z o.o.

*Mgr inż. Marcin Zembrzuski – ekspert w dziedzinie finansowania i zarządzania inwestycjami infrastrukturalnymi. Związany zawodowo z ekologią, zarządzaniem projektami i środkami pomocowymi UE od 13 lat. Jest absolwentem Wydziału Inżynierii Środowiska Politechniki Warszawskiej oraz Wydziału Finansów i Bankowości w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.*

## Wprowadzenie

Wzrost gospodarczy jest ściśle związany z konkurencyjnością gospodarki danego kraju na tle światowym. Jednym z elementów wpływających na konkurencyjność gospodarki jest jej infrastruktura. Stanowi ona używając medycznego porównania układ nerwowy i krwionośny organizmu którym jest gospodarka. W zależności od sprawności infrastruktury gospodarka może rozwijać się dynamicznie ze względu na dużą wydolność tych systemów, bądź podlegać regularnym zawałom.

Fundusze Unijne w ramach nowego okresu programowania 2007-2015 są szansą na wzmocnienie Polskiej infrastruktury. Zgodnie z informacjami publikowanymi przez MRR<sup>1</sup> łączna wielkość środków finansowych zaangażowanych w realizację Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (POIiŚ) na lata 2007-2013 wyniesie 37,6 mld euro, z czego wkład unijny wynosić będzie **27,9 mld** euro, zaś wkład krajowy – 9,7 mld euro. W tym wydatki największy udział w środkach unijnych przypada na:

- środowisko – 4,8 mld euro
- transport – 19,4 mld euro
- energetyka – 1,7 mld euro

Wykorzystanie tych środków kluczowe jest nie tylko z punktu widzenia rozwoju i modernizacji polskiej infrastruktury, ale również stymulowania, w dobie ogólnoswiatowego kryzysu ekonomicznego, wzrostu gospodarczego przez finansowane z ich udziałem inwestycje.

Wykorzystanie tych funduszy jest już i będzie w przyszłości realizowane w głównej mierze poprzez dofinansowanie projektów inwestycyjnych związanych z budową infrastruktury. Do głównych inwestorów w tym procesie będą należały przede wszystkim jednostki sektora finansów publicznych tj. jednostki samorządu terytorialnego (JST) oraz administracji państwowej. Jednocześnie liczyć należy że w świetle przyjęcia nowych ustaw ponownie regulujących kwestie Partnerstwa Publiczno-Prywatnego oraz Koncesji na roboty budowlane i usługi do grupy inwestorów aktywnie dołączą podmioty prywatne. Zaangażowanie tych podmiotów będzie tym istotniejszej i mniejsza będzie płynność polskiego sektora bankowego oraz zdolność JST i administracji państwowej do pozyskania środków na współfinansowanie.

Celem niniejszej artykułu w związku z prezentacją na seminarium jest wskazanie podstawowych ryzyk związanych z realizacją projektów budowlanych z szczególnym uwzględnieniem specyfiki ich finansowania z funduszy pomocowych w ramach POIiŚ oraz omówienie podstawowych instrumentów w celu ich unikania (w tym ubezpieczeń).

W celu dalszej dyskusji należy zdefiniować pojęcie ryzyka. **Ryzyko** – w języku naturalnym oznacza jakąś miarę/ocenę zagrożenia czy niebezpieczeństwa wynikającego albo z prawdopodobnych zdarzeń od nas niezależnych, albo z możliwych konsekwencji podjęcia decyzji. Najogólniej, ryzyko jest wskaźnikiem stanu lub zdarzenia, które może prowadzić do strat<sup>2</sup>.

Przy realizacji wszystkich projektów inwestycyjnych występuje ryzyko dla ich promotora. W szczególności występuje ono w projektach finansowanych z POIiŚ gdzie mamy do czynienia z specyficznym układem instytucjonalnym. W układzie tym kluczową rolę odgrywa inwestor.

Co do zasady **inwestor** jest **beneficjentem** środków dotacyjnych. Z punktu widzenia jego roli w procesie realizacyjnym/kontraktowym jest również **zamawiającym** tak w rozumieniu PZP<sup>3</sup> jak i FIDIC<sup>4</sup>

Poniżej podaje się podstawowe źródła prawa, definiujące obowiązki zamawiającego, beneficjenta i inwestora.

### **Inwestor:**

Ustawa Prawo Budowlane nie definiuje pojęcia inwestora, aczkolwiek w Art. 18 zdefiniowane jego obowiązki Art. 18.

1. Do obowiązków inwestora należy zorganizowanie procesu budowy, z uwzględnieniem zawartych w przepisach zasad bezpieczeństwa i ochrony zdrowia, a w szczególności zapewnienie:

<sup>1</sup> MRR – Ministerstwo Rozwoju Regionalnego; <http://www.mrr.gov.pl/ProgramyOperacyjne%202007-2013/Infrastruktura%20i%20Środowisko/Strony/poii.aspx>

<sup>2</sup> Źródło – WIKIPEDIA

<sup>3</sup> Ustawa Prawo Zamówień Publicznych,

<sup>4</sup> Federation Internationale des Ingenieurs-Conseils; <http://www.fidic.org>

- 1) opracowania projektu budowlanego i, stosownie do potrzeb, innych projektów,
  - 2) objęcia kierownictwa budowy przez kierownika budowy,
  - 3) opracowania planu bezpieczeństwa i ochrony zdrowia,
  - 4) wykonania i odbioru robót budowlanych,
  - 5) w przypadkach uzasadnionych wysokim stopniem skomplikowania robót budowlanych lub warunkami gruntowymi, nadzoru nad wykonywaniem robót budowlanych
    - przez osoby o odpowiednich kwalifikacjach zawodowych.
- 2) Inwestor może ustanowić inspektora nadzoru inwestorskiego na budowie.
- 3) Inwestor może zobowiązać projektanta do sprawowania nadzoru autorskiego.
- Natomiast Kodeks Cywilny w Art. 647 doprecyzowuje zakres odpowiedzialności inwestora:
- Art. 647. Przez umowę o roboty budowlane wykonawca zobowiązuje się do oddania przewidzianego w umowie obiektu, wykonanego zgodnie z projektem i z zasadami wiedzy technicznej, a inwestor zobowiązuje się do dokonania wymaganych przez właściwe przepisy czynności związanych z przygotowaniem robót, w szczególności do przekazania terenu budowy i dostarczenia projektu, oraz do odebrania obiektu i **zapłaty umówionego wynagrodzenia.**

#### Beneficjent:

Zgodnie z Art. 5. ust. 1 Ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju:

- 1) beneficjent – osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną, realizująca projekty finansowane z budżetu państwa lub ze źródeł zagranicznych na podstawie umowy o dofinansowanie projektu;

#### Zamawiający:

- KC Art. 627. Przez umowę o dzieło przyjmujący zamówienie zobowiązuje się do wykonania oznaczonego dzieła, a **zamawiający** do **zapłaty wynagrodzenia**
- Art. 605. Przez umowę dostawy dostawca zobowiązuje się do wytworzenia rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku oraz do ich dostarczenia częściami albo okresowo, a **odbiorca** zobowiązuje się do odebrania tych rzeczy i do **zapłacenia ceny**
- Art. 647. Przez umowę o roboty budowlane wykonawca zobowiązuje się do oddania przewidzianego w umowie obiektu, wykonanego zgodnie z projektem i z zasadami wiedzy technicznej, a **inwestor** zobowiązuje się do dokonania wymaganych przez właściwe przepisy czynności związanych z przygotowaniem robót, w szczególności do przekazania terenu budowy i dostarczenia projektu, oraz do odebrania obiektu i **zapłaty umówionego wynagrodzenia.**
- Art. 734. § 1. Przez umowę zlecenia przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do dokonania określonej czynności prawnej dla dającego zlecenie.
- Art. 735. § 1. Jeżeli ani z umowy, ani z okoliczności

nie wynika, że przyjmujący zlecenie zobowiązał się wykonać je bez wynagrodzenia, za wykonanie zlecenia należy **się wynagrodzenie.**

PZP – zamawiającym – należy przez to rozumieć osobę fizyczną, osobę prawną albo jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej obowiązującą do stosowania ustawy (PZP).

FIDIC – oznacza osobę, wymienioną jako zamawiający w Załączniku do Oferty, oraz prawnych następców tej osoby

**Reasumując beneficjent, inwestor i zamawiający to z reguły ten sama osoba prawna lub fizyczna. Dla semantycznej identyfikacji tego podmiotu w dalszej części będzie nazywany beneficjentem zamawiającym.**

W przypadku realizacji projektów współfinansowanych w ramach POIiŚ osoba ta nawiązuje dwa podstawowe stosunki prawne:

- **Umowa dotacji** – na podstawie której beneficjent uzyskuje tytuł prawny do dotacji pod szczególnymi warunkami.
- **Umowa z wykonawcą** – gdzie beneficjent (w roli zamawiającego) zawiera umowę o roboty budowlane, dzieło, dostawę, zlecenie lub inną przewidzianą prawem np. na koncesję na roboty budowlane lub usługi.

Pierwsza z umów wskazuje na szereg zobowiązań warunkujących rozliczenie dotacji, których niespełnienie (tzw. nieprawidłowości) mogą prowadzić do redukcji dotacji, a w skrajnych przypadkach do jej utraty i obowiązku zwrotu środków wydatkowanych. Zgodnie z art. 1a *Rozporządzenia Komisji (WE) nr 1831/94* za nieprawidłowość należy uważać:

***Jakiegokolwiek naruszenie przepisów prawa wspólnotowego lub prawa krajowego wynikające z działania lub zaniechania ze strony podmiotu gospodarczego (czytaj beneficjenta<sup>5</sup>), które spowodowało lub mogło spowodować szkodę w ogólnym budżecie Wspólnot Europejskich w związku z finansowaniem nieuzasadnionego wydatku z budżetu Wspólnoty.***

Do podstawowych nieprawidłowości należą:

- **wykorzystanie z naruszeniem procedur**
  - **wykorzystanie niezgodnie z przeznaczeniem**
  - **pobranie nienależnie lub w nadmiernej wysokości**
- Uwarunkowania te, a w szczególności niepewność co do ich wypełnienia, generują dla beneficjenta istotne ryzyko.
- Druga umowa jest dla beneficjenta o tyle kluczowa, że jedynie jej pełna realizacja zgodnie z oryginalnym zamówieniem jest warunkiem uniknięcia części ryzyka związanego z umową pierwszą. Jest to założenie o tyle prawdziwe, o ile samo zlecenie jest zgodne z Umową dotacji. Zaznaczyć tu należy, że ryzyko dla zamawiającego beneficjenta wynikające z umowy z wykonawcą jest proporcjonalne do ryzyka, na jakie jest narażony sam wykonawca.

Referat ten poświęcony będzie dalszej części analizie ryzyka dla beneficjenta środków Komisji Europejskiej, płynącego z ryzyka realizacji umowy z wykonawcą kontraktu na roboty budowlane i możliwości jego eliminacji przez między innymi instrumenty ubezpieczeniowe. W niniejszym referacie nie analizowano wszystkich elementów ryzyka występujących u beneficjenta. Jednocześnie wiele determinant ryzyka występujących u wykonawcy pokrywa się z tymi występującymi u beneficjenta.

<sup>5</sup> Przepis własny

# Ryzyka związane z realizacją kontraktów i ich obniżanie poprzez zabezpieczenie wykonania

## I. Identyfikacja Ryzyka Beneficjenta

W celu ograniczenia własnego ryzyka zamawiający beneficjent musi szczegółowo zrozumieć swoje ryzyko płynące z umowy dotacji oraz ryzyko wykonawcy występujące w kontrakcie na roboty budowlane, aby w jednoznaczny sposób zdefiniować warunki realizacji zamówienia w sposób partnerski i uzasadniony rynkowo.

W ramach realizacji umowy dotacji głównym ryzykiem dla zamawiającego beneficjenta jest ryzyko zwrotu środków z dotacji wraz z należnymi odsetkami.

Podstawowe źródła ww. ryzyka przedstawiono poniżej:

- 1) Nieosiągnięty cel projektu
  - a) Efekt rzeczowy
  - b) Efekt ekologiczny/technologicznego
  - c) Niedotrzymane terminy
- 2) Nieprawidłowości proceduralne (**wykorzystanie z naruszeniem procedur**)
  - a) Niezgodność z Prawem Zamówień Publicznych oraz Dyr. 2004/18/WE i Dyr. 2004/17/WE
  - b) Niezgodność w zakresie Dyr. 85/337 „w sprawie oceny wpływu wywieranego przez niektóre przedsięwzięcia publiczne i prywatne na środowisko”
- 3) Wykorzystanie niezgodnie z przeznaczeniem (tj. **finansowanie wydatków niekwalifikowanych**, zadań nie objętych decyzją).
- 4) **pobranie nienależnie lub w nadmiernej wysokości** (np. nieuzasadniony poziom dofinansowania)

Z tej grupy źródeł ryzyka z umowy z wykonawcą płyną trzy podstawowe:

- a) Efektu rzeczowy
- b) Efektu ekologiczny/technologicznego
- c) Niedotrzymania terminów

Ryzyko związane z efektem rzeczowym wynika z braku realizacji przez wykonawcę zakresu rzeczowego przewidzianego umową dotacji.

Ryzyko związane z efektem ekologicznym/technologicznym wynikające z niedotrzymania obiecanych w ofercie parametrów (w tym produktów) działania danej instalacji.

Ryzyko związane z niedotrzymaniem terminów przez wykonawcę umowy wynika z braku dotrzymania terminów deklarowanych w ramach oferty.

Wystąpienie któregośkolwiek z ryzyk może skutkować nieosiągnięciem celów umowy dotacji i koniecznością jej całościowego lub częściowego zwrotu.

Aby dobrać stosowne instrumenty ograniczania ww. ryzyka dla **zamawiającego beneficjenta** wynikające z umowy na roboty budowlane, np. poprzez stosowne wymagania co do wykonawcy na etapie jego wyboru, jak i zapisy umowne, należy przeanalizować ryzyko wykonawcy w realizacji projektu robót budowlanych.

## 2. Identyfikacja Ryzyka Wykonawcy umowy na roboty budowlane

W schemacie opisano i scharakteryzowano najważniejsze czynniki ryzyka dla Wykonawcy, które są identyfikowane w kontrakcie na roboty.

## I. Ryzyko środowiskowe i przyrodnicze

Ryzyko to wynika z nieprzewidywalności procesów środowiskowych takich jak pogoda, które w określonych uwarunkowaniach mogą uniemożliwić terminową realizację umowy. Jednocześnie zmienne warunki pogodowe mogą w płynąć na niemożliwość dotrzymania parametrów technicznych produktu przedstawionego w ofercie. Innym źródłem ryzyka są nieznanne (nie rozpoznane) lub zmienne warunki geologiczne i hydro-geologiczne. W grupie tej mamy do czynienia z dwoma typami źródeł ryzyka nieprzewidywalne i przewidywalne.

### **Ryzyko środowiskowe nieprzewidywalne:**

Ryzyko to związane jest z nieprzewidywalności warunków atmosferycznych. Jest ono tym większe i dłuższy kontrakt.

### **Ryzyko środowiskowe przewidywalne:**

Ryzyko to związane jest z brakiem pełnej wiedzy na temat bezpośredniego otoczenia środowiskowego np. warunków geologicznych i hydrologicznych. Często wynika ono z braku przeprowadzenia studiów i badań pomocniczych (odwierty geologiczne itp.).

W przypadku Polski wiąże się też ono z pozostałościami po II wojnie światowej (typu zakopana broń, załamane piwnice, niewybuchy i niewypały), czego nie można rozpoznać uprzednio, ale znając z SIWZ opis historii miasta, można ograniczyć oddziaływanie p [rzez stosowny harmonogram robót.

Podobnie oddziałuje ryzyko związane z nadzorem konserwatora zabytków – generalnie są rejony kraju i osad ludzkich, gdzie jest ono podwyższone, a więc możliwe do przewidzenia co do wystąpienia, bez możliwości określenia skali tego wystąpienia.

## II. Ryzyko polityczne i społeczne

Ryzyko to występuje w głównej mierze w krajach niestabilnej gospodarki tak ekonomicznie jak i społecznie. Jedynie ryzyko wandalizmu i kradzież wynika ze zjawisk patologicznych występujących powszechnie również w wysoko rozwiniętych społeczeństwach.

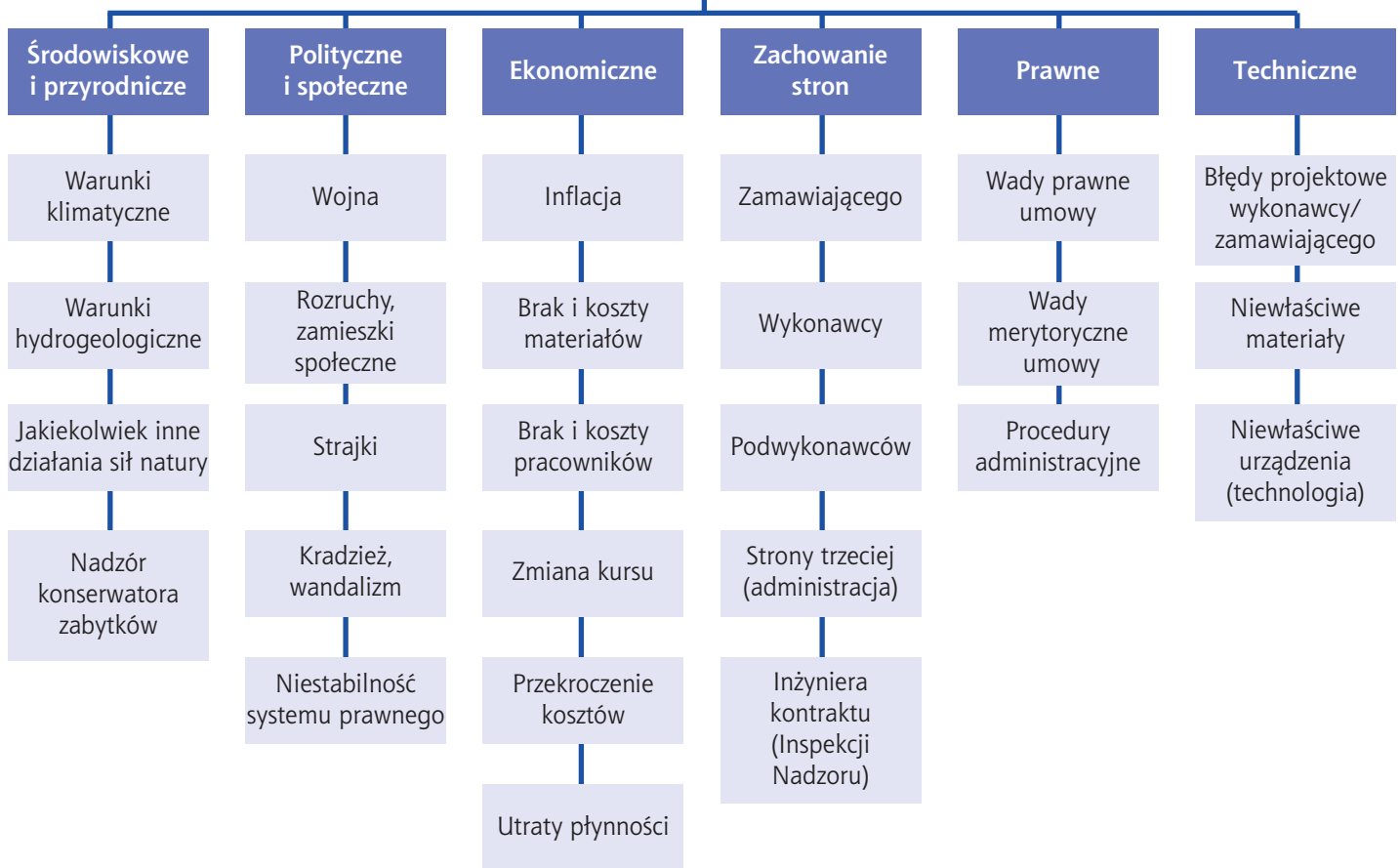
## III. Ryzyko ekonomiczne

Istotą ryzyka ekonomicznego jest przede wszystkim możliwość utraty zdolności do finansowego wykonania danej umowy. Należy przez to rozumieć utratę zdolność finansowej wykonawcy do pokrycia co najmniej wszystkich kosztów i zobowiązań związanych z realizacją umowy. W określonych sytuacjach może prowadzić do zaniechania realizacji tej umowy w świetle bankructwa wykonawcy, a co za tym idzie również do braku możliwości zrealizowania roszczeń przez zamawiającego, które umożliwiłyby mu osiągnięcie celów projektu.

### **Ryzyko inflacji, wzrostu kosztów**

Wzrost kosztów będący wynikiem presji inflacyjnej oraz zmian strukturalnych w gospodarce np. liberalizacja rynku energii, może prowadzić do braku wykonalności finansowej danego projektu przez wykonawcę.

## Ryzyko w projekcie

**Ryzyko kursowe/ walutowe**

Ryzyko to pojawia się u wykonawcy umowy zawartej w określonej walucie w sytuacji, gdy w celu realizacji tej umowy wykonawca zmuszony jest dokonywać płatności za dobra lub usługi w innej walucie.

**IV. Ryzyko zachowania stron**

Umowa na roboty budowlane realizowana jest w określonym układzie skomplikowanych relacji umownych pomiędzy:

- zamawiającym beneficjentem a wykonawcą (firmą technologiczną lub/i ogólnie budowlaną),
- wykonawcą i jego podwykonawcami (w tym projektantem w przypadku umów „projektuj i buduj”) oraz dostawcami, podwykonawcami i ich dostawcami,
- wykonawcą a Inżynierem Kontraktu,
- zamawiającym beneficjentem a Inżynierem Kontraktu,

Nieprofesjonalne i nierzetelna realizacja zobowiązań umownych przez każdą ze stron może wywoływać ryzyko, które wywoła skutki ekonomiczne.

Dodatkową stroną, ale już należącą do otoczenia projektu, a nie będącą jego bezpośrednią składową w rozumieniu zobowiązań umownych, są organy administracji państwowej. Sposób załatwiania spraw przez te organy może w istotny sposób wpływać na wzrost ryzyka dla realizacji projektu zgodnie ze złożoną ofertą (np. przedłużający się proces wydawania pozwolenia na budowę).

**V. Ryzyko prawne**

Źródła tego ryzyka mają charakter wewnętrzny i zewnętrzny.

**Ryzyko prawne wewnętrzne**

Źródłem tego ryzyka są przede wszystkim wady prawne samych umów oraz nieprecyzyjne zapisy co do przedmiotu umowy

**Ryzyko prawne zewnętrzne**

Źródłem tego ryzyka są przede wszystkim błędy prawne, które mogą być spowodowane np. przez niekompetentne organy administracji państwowej. Przykładem takim może być wadliwe z punktu Dyr. 87/335 przeprowadzenie postępowania w sprawie oceny oddziaływania na środowisko, choć zgodnej z polskim prawem.

**VI. Ryzyko techniczne**

Również źródła tego ryzyka mają charakter wewnętrzny i zewnętrzny.

**Ryzyko techniczne wewnętrzne**

Źródłem tego ryzyka są głównie błędy wykonawcy polegające na niewłaściwym:

- doborze technologii (eksperymentalna, nie sprawdzona, nie sprawdzona w tych warunkach),
- doborze urządzeń i materiałów,
- wykonaniu projektów (zarówno budowlanych, jak i wykonawczych, czy tzw. „dokumentów wykonawczy”),
- wykonaniu robót budowlano-montażowych.

**Ryzyko techniczne zewnętrzne**

Źródłem tego ryzyka są głównie błędy zamawiającego polegające na niewłaściwym:

- doborze technologii (eksperymentalna, nie sprawdzona, nie sprawdzona w tych warunkach),
- doborze urządzeń i materiałów,

# Ryzyka związane z realizacją kontraktów i ich obniżanie poprzez zabezpieczenie wykonania

- wykonaniu projektów budowlanych,
- doborze założeń technicznych (parametry surowca)

### 3. Redukowanie ryzyka wykonawcy umowy na roboty budowlane

Zarządzanie ryzykiem opiera się na czterech fundamentalnych zasadach:

#### Cztery złote zasady zarządzania ryzykiem

1. Należy eliminować i minimalizować ryzyko (niepewność – pewność)
2. Strona, która jest w stanie najlepiej kontrolować ryzyko, powinna wziąć je na siebie.
3. Jeśli to możliwe ryzyka, których nie można kontrolować, należy przenieść na kogoś innego.
4. Ryzyka, które nie mogą być ani kontrolowane ani przeniesione na kogoś innego, powinny być ubezpieczone.

O ile pierwsza i druga zasad są intuicyjnie w pełni zrozumiała, to w przypadku trzeciej zasady należy się chwile zastanowić nad jej podwójnym dnem. Korzystając z tej zasady należy założyć, że przerwienie ryzyka wiąże się z stworzeniem dodatkowych rezerw lub poniesieniem dodatkowych kosztów kompensujących to ryzyko. Koszty te muszą być przerzucone przez ponoszącego (wykonawcę) w cenę produktu oferowanego zamawiającemu beneficjentowi. W tym miejscu należy zauważyć, że często zamawiający beneficjent ma większą wiedzę na temat swoich oczekiwań niż wykonawca, stąd przyjęcie niektórych ryzyk na siebie będzie tańsze niż ich przerzucanie na wykonawcę.

Reasumując mamy trzy sposoby zarządzania ryzykiem tj.

- **Eliminacja przez odpowiednie przygotowanie procesu inwestycyjnego,**
- **Umowne przenoszenie poprzez odpowiednie zapisy umów,**
- **Ubezpieczanie poprzez żądania stosownych zabezpieczeń/gwarancji/ubezpieczeń.**

Poniżej skrótowo przedstawiono wcześniej zidentyfikowane ryzyka oraz sposoby ich redukcji.

#### Ad. I Ryzyko środowiskowe:

##### ***Ryzyko środowiskowe nieprzewidywalne:***

Umowne sposoby redukcji tego ryzyka zaproponowano w FIDIC odpowiednio:

Subklauzula 8.4 pozwala na przedłużenie czasu ukończenia w przypadku:

c) wyjątkowo nieprzyjemne warunki klimatyczne, (ryzyko przejmuje zamawiający)

Subklauzula 17.4 pozwala na przedłużenie czasu ukończenia i na pokrycie kosztów oraz rozsądnego zysku z tytułu zdarzeń zdefiniowanych w Subklauzuli 17.3

Subklauzula 19.4 pozwala na przedłużenie czasu ukończenia i na pokrycie kosztów z tytułu zdarzeń zdefiniowanych w Subklauzuli 19.1 (Siła Wyższa)

##### ***Ryzyko środowiskowe przewidywalne:***

Umowne sposoby redukcji tego ryzyka zaproponowano w FIDIC odpowiednio:

Subklauzula 4.12 pozwala na przedłużenie czasu ukoń-

czenia i na pokrycie kosztów z tytułu Nieprzewidywalnych warunków fizycznych

Subklauzula 4.24 pozwala na przedłużenie czasu ukończenia i na pokrycie kosztów z tytułu Nieprzewidywalnych warunków fizycznych

#### Ad. II Ryzyko polityczne i społeczne:

Zgodnie z I zasadą zarządzania ryzykiem, to zamawiający beneficjent jest w stanie lepiej kontrolować to ryzyko. W związku z tym umowna forma redukcji ryzyka wykonawcy przyjęta w Subklauzulach 17.4 i 19.4 wydaje się być najsluszniejszą w sytuacji takiego kraju jak Polska.

Innym źródłem ryzyka jest wandalizm i kradzież. Umownie to ryzyko przerzucone jest wg FIDIC Subklauzula 17.2 na wykonawcę.

Jednocześnie w celu dalszej redukcji tego ryzyka należałoby zobowiązać wykonawcę do **ubezpieczenia placu budowy od strat spowodowanych kradzieżą i wandalizmem.**

#### Ad. III Ryzyko ekonomiczne

##### ***Redukowanie ryzyka inflacji, wzrostu kosztów***

Zgodnie ze złotymi regułami zarządzania ryzykiem należałoby podzielić te ryzyko między zamawiającym a wykonawcą jako że żaden z nich go nie kontroluje. W ramach FIDIC ryzyko takie może być minimalizowane w ramach Subklauzuli 13.8. Wzorzec z FIDIC można zastosować w innych systemach umownych (efektywnie mamy tu do czynienia z przejściem ryzyka przez zamawiającego). Zmuszenie do przejścia tego ryzyka przez wykonawcę spowoduje zawyżenie w ofercie rzeczywistego kosztu wykonania umowy.

##### ***Redukowanie ryzyka kursowe/walutowe***

Redukowanie tego ryzyka może odbywać się po przez:

1. Zastosowanie umowy dwuwalutowej (przejście ryzyka przez zamawiającego)
2. Ubezpieczenie się od zmian kursowych
3. Zakup opcji walutowych

Zaproponowanie umowy dwuwalutowej wymaga dobrej znajomości przedmiotu umowy z punktu widzenia źródeł pochodzenia stosownych materiałów i urządzeń.

#### Ad. IV Ryzyko zachowania stron

Sposób umownej redukcji ryzyk ze strony zamawiającego beneficjenta można dokonać poprzez stosowne zapisy umowne. W tym celu można wykorzystać poniższe klauzule FIDIC

Subklauzula 2.1 pozwala na przedłużenie czasu ukończenia i na pokrycie kosztów oraz rozsądnego zysku z tytułu braku Prawa dostępu do Placu Budowy

Subklauzula 2.4 pozwala na powzięcie informacji na temat Organizacji finansowanie przez Zamawiającego

Subklauzula 14.8 (Opóźniona Płatność) pozwala na sfinansowanie przez Zamawiającego kosztów Kredytowania związanych z opóźnieniem płatności.

Subklauzula 16.2 – pozwala Wykonawcy na odstąpienie od realizacji umowy w sytuacjach przewidzianych klauzulą (Klauzula ta ma charakter mobilizujący dla zlecającego beneficjenta pod określonym nią rygiorem)

Subklauzula 17.4 – pozwala na przedłużenie czasu ukończenia i na pokrycie kosztów oraz rozsądnego zysku w sytu-

acji wystąpienia Zagrożeń stanowiących ryzyko Zamawiającego zdefiniowanych w Subklauzuli 17.3 w tym:

g) projektowanie jakiegokolwiek części Robót przez personel Zamawiającego lub inne osoby (jeśli są), za które zamawiający ponosi odpowiedzialność

Subklauzula 4.7 – pozwala na przedłużenie czasu ukończenia i na pokrycie kosztów oraz rozsądnego zysku związanych z błędnym Wytyczeniem przez Zamawiającego.

Subklauzula 1.9 – pozwala na przedłużenie czasu ukończenia i na pokrycie kosztów oraz rozsądnego zysku związanych z błędami w Wymaganiach Zamawiającego

Subklauzula 7.4 (i 9.2 – Opóźnione próby końcowe i 10.3 – Przeszkody w Próbach Końcowych) – pozwala na przedłużenie czasu ukończenia i na pokrycie kosztów oraz rozsądnego zysku związanych w związku z opóźnieniami w Dokonywaniu prób z winy Zamawiającego

Drugą grupą klauzul są klauzule związane z odpowiedzialnością za swoje działania Wykonawcy. Są to:

Subklauzula 4.1 – Ogólne zobowiązania Wykonawcy (4 akapit)

Subklauzula 4.14 – Unikanie zakłócania (w tym porządku publicznego)

Subklauzula 4.16 – Transport dóbr

Subklauzula 4.4 – Odpowiedzialność za podwykonawców

Subklauzula 17.1 – Odszkodowania

Subklauzula 18.2 – Ubezpieczenie Robót i Sprzętu Wykonawcy

**Strona ubezpieczająca ubezpieczy Roboty, Urządzenia, Materiały i Dokumenty Wykonawcy na sumę nie niższą od pełnego kosztu odtworzenia, włączając w to koszty rozbioru, usunięcia gruzu i honoraria konsultantów oraz zysk.**

Ostatnią grupę stanowią klauzule związane z nieprzewidywanym działaniem stron trzecich

Subklauzula 4.24 – pozwala na przedłużenie czasu ukończenia i na pokrycie kosztów oraz rozsądnego zysku związanych z Wykopaliskami

Subklauzula 8.5 – (w myśl Subklauzuli 8.4 [*Przedłużenie Czasu na Ukończenie*] i 20.1 [*Roszczenia Wykonawcy*] pozwala na przedłużenie czasu ukończenia i na pokrycie kosztów oraz rozsądnego zysku związanych z Opóźnieniami spowodowanymi przez Władze publiczną.

De facto obie te klauzule przenoszą, zgodnie z drugą zasadą zarządzania ryzykiem, odpowiedzialność na zamawiającego beneficjenta, który w tej sytuacji jest w stanie lepiej kontrolować to ryzyko.

#### Ad. V Ryzyko prawne

Omawiane źródła ryzyka prawnego wynikają głównie z wad umowy. Taką wadą są między innymi zapisy niezgodne z prawem lub niewykonalne w świetle obowiązującego prawa. To ryzyko jest zredukowane w standardowej umowie FIDIC przez Subklauzulę 1.9.

Natomiast ryzyko prawne płynące ze strony błędów w postępowaniach administracyjnych powinno być zredukowane Subklauzulą 8.5.

#### Ad. VI Ryzyko techniczne

Ryzyka techniczne w przypadku wykonawcy kontraktu na roboty mają głównie podłoże w zachowaniach stron trzecich. Dotyczy to głównie błędnie przyjętych przez zamawiającego beneficjenta lub jego projektanta założeń

technologicznych. W tym zakresie zredukowane są przez Subklauzulę 17.3 i 1.9.

Z drugiej strony ryzykiem są nierzetelni podwykonawcy i dostawcy, za których zgodnie z Subklauzulą 4.4 odpowiedzialność ponosi wykonawca. Ryzyko to może być zredukowane przez odpowiednią konstrukcję umów wraz z stosownymi zabezpieczeniami (takimi jakie ma wykonawca w umowie z zamawiającym beneficjentem) z podwykonawcami, których zatwierdzenia wymagać mógłby zamawiający beneficjent oraz dobór urządzeń sprawdzonych w porównywalnych warunkach eksploatacyjnych.

#### 4. Właściwe przygotowanie projektu to eliminacja większości ryzyk.

Dokumentacja projektowa to nie tylko dokumenty dla udzielających dotacji; to materiał zarządczy dla zamawiającego beneficjenta, który może pomóc mu w ograniczeniu zarówno szeregu ryzyk związanych z wykonaniem umowy dotacji, jak i ryzyk społeczno-politycznych związanych z ostatecznymi wynikami projektu.

Właściwy proces przygotowania i realizacji projektu powinien objąć co najmniej następujące kroki:

- 1) Powołanie zespołu ds. przygotowania projektu.
- 2) Studia możliwości
- 3) Studia i badania pomocnicze (w tym Raport OOS)
- 4) Studia wykonalności
- 5) Powołanie zespołu ds. realizacji projektu (JRP).
- 6) Dokumentacja Przetargowa na Pomoc Techniczną (w tym Inżynier Kontraktu)
- 7) Wybór Pomoc Techniczną (w tym Inżynier Kontraktu)
- 8) Dokumentacja Przetargowa na Roboty i/lub Dostawy
- 9) Wybór wykonawców i dostawców.
- 10) Realizacja
- 11) Rozliczenie Umowy Dotacji

#### 5. Dobra dokumentacja przetargowa w tym umowa powinna jednoznacznie determinować:

1. Wymagania techniczne (technologia, materiały, efekt ilościowy i jakościowy dla danych parametrów wejścia),
2. Wymagania terminowe (czasowy harmonogram prac),
3. Warunki płatności (budżet, zaliczka, minimalna wartość PŚP, kwoty zatrzymane)
4. Wymagania co do ubezpieczeń posiadanych przez wykonawcę
5. Wymagania co do zabezpieczenia należytego wykonania umowy (PZP – 10 %)

#### 6. Ubezpieczenie

Myśląc o ubezpieczeniach w procesie inwestycyjnym można wydzielić trzy grupy:

- Ubezpieczenia Wykonawcy (np. **Ubezpieczenie budowy**)
- Ubezpieczenia Zamawiającego (jako gwarancje wykonania oraz na okres gwarancyjny)
- Ubezpieczenia dla Zamawiającego Beneficjenta w okresie operacyjnym. (od szkód ekologicznych)

W tym materiale skoncentruje się na Ubezpieczeniu Wykonawcy tj. **Ubezpieczenie budowy**

Jak wcześniej wspomniano zgodnie z rekomendacją Subklauzula 18.2 – Ubezpieczenie Robót i Sprzętu Wykonawcy Strona ubezpieczająca (Wykonawca) jest zobowiązana do ubezpieczenia Robót, Urządzeń, Materiałów i Dokumentów Wykonawcy na **sumę** nie niższą od pełnego kosztu

# Bezpieczeństwo Kontraktów w prawie zamówień publicznych



Jerzy Jacek  
**RYBIŃSKI**  
Prezes Polskiego  
Stowarzyszenia Beneficjentów  
Funduszy Pomocowych

*JERZY JACK RYBIŃSKI, ukończył w roku 1968 Politechnikę Łódzką uzyskując tytuł magistra inżyniera chemii. Kształcił się ponadto na studiach podyplomowych w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu i na Uniwersytecie Warszawskim w dziedzinie zarządzania podmiotami gospodarczymi. Obecnie jest Prezesem Polskiego Stowarzyszenia Beneficjentów Funduszy Pomocowych, organizacji skupiającej podmioty wykorzystujące środki z funduszy Unijnych.*

Ustawa, Prawo zamówień publicznych, określa zasady i tryb udzielania zamówień publicznych, środki ochrony prawnej, kontrolę udzielania zamówień publicznych oraz organy właściwe w sprawach uregulowanych w ustawie. W art. 6. definiuje rodzaj przedmiotu zamówienia. Jeżeli zamówienie obejmuje równocześnie dostawy oraz usługi albo roboty budowlane oraz usługi, do udzielenia zamówienia stosuje się przepisy dotyczące tego przedmiotu zamówienia, uzależniając jego kwalifikacje największym wartościowym udziałem w danym zamówieniu. Po tym wa-

runku, w dalszej części tego artykułu ustawa doprecyzowuje te rodzaje:

- jeżeli zamówienie obejmuje równocześnie dostawy oraz rozmieszczenie lub instalację dostarczonej rzeczy lub innego dobra, do udzielenia takiego zamówienia stosuje się przepisy dotyczące dostaw.
- jeżeli zamówienie obejmuje równocześnie roboty budowlane oraz dostawy niezbędne do ich wykonania, do udzielenia takiego zamówienia stosuje się przepisy dotyczące robót budowlanych.
- jeżeli zamówienie obejmuje równocześnie usługi oraz roboty budowlane niezbędne do wykonania usług, do udzielenia zamówienia stosuje się przepisy dotyczące usług.

Właściwa kwalifikacja rodzaju przedmiotu zamówienia ma kluczowe znaczenie dla doboru warunków umownych w oparciu o art. 14. Pzp, który do czynności podejmowanych przez zamawiającego i wykonawców w postępowaniu o udzielenie zamówienia nakazuje stosować przepisy ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93, z późn. zm. 4), jeżeli przepisy ustawy nie stanowią inaczej. Usługi występują głównie w okresie przygotowania projektu i w realizacji warunków kontraktowych według procedur FIDIC, których wartość najczęściej nie przekracza 5% wartości kontraktu podstawowego. **Najczęściej obcujemy z zamówieniami na roboty budowlane z dostawami (często razem z projektowaniem).** Zawsze pamiętamy, że umowa wymaga, pod rygorem nieważności, zachowania formy pisemnej, chyba że przepisy odrębne wymagają formy szczególnej. Natomiast nie zawsze, iż jest dokument jawny i podlegają udostępnianiu na zasadach określonych w przepisach o dostępie do informacji publicznej, a więc podlegający oglądowi osób mający w tym interes. Tak jak

## Ryzyka związane z realizacją kontraktów i ich obniżanie poprzez zabezpieczenie wykonania

odtworzenia, włączając w to koszty rozbiórki, usunięcia gruzu i honoraria konsultantów oraz zysk.

Istotnym jest aby ubezpieczenie to zawierało również ubezpieczenie:

- Powództwa cywilnego i odszkodowań z Personelu w tym od kosztów leczenia, rehabilitacji utraty życia lub zdolności do świadczenia pracy
- Powództwa cywilnego i odszkodowań z osób trzecich z tytułu szkód wyrządzonych z winy wykonawcy lub jego podwykonawców w tym od kosztów leczenia, rehabilitacji utraty życia lub zdolności do świadczenia pracy

- Sprzętu i środków transportu od kosztów zniszczenia i kradzieży
- Materiałów budowlanych i innych środków trwałych od kosztów zniszczenia i kradzieży
- Od niebezpiecznych wypadków
- Od katastrof ekologicznych
- Od siły wyższej

Reasumując można stwierdzić, że właściwie przygotowany projekt umożliwia mądry i sprawiedliwy podział ryzyka prowadząc do zmniejszenia kosztów i zagwarantowania terminowej realizacji projektu inwestycyjnego.



wcześniejsze czynności (najczęściej rutynowo) wykonujemy poprawnie, to w przypadku szeroko rozumianej treści umowy i jej składników (SIWZ, a potem przyjętej treści oferty), istnieje największe zagrożenie dla przyszłości naszego kontraktu. Nie mamy problemów z przygotowaniem postępowania przetargowego, oceną formalnych warunków udziału wykonawcy w postępowaniu przetargowym, całą procedurą tego postępowania. Kluczowy problem u zamawiającego to opisanie przedmiotu zamówienia (art. 29. i dalsze) w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wszystkie wymagania i okoliczności mogące mieć wpływ na sporządzenie oferty, nie utrudniający uczciwej konkurencji, wskazując znaki towarowe, patenty, pochodzenie. Wszyscy znamy (Art. 31), że przedmiot zamówienia na roboty budowlane opisuje się za pomocą dokumentacji projektowej oraz specyfikacji technicznej wykonania i odbioru robót budowlanych. Moje doświadczenie zawodowe wskazuje, zwłaszcza aktualnie, aby projekt we wszystkich jego elementach poddać pełnej weryfikacji przez niezależną jednostkę. To nie będzie stracony czas ani pieniądze. I czas i pieniądze zwrócą się wielokrotnie w czasie realizacji kontraktu. Natomiast, jeżeli przedmiotem zamówienia jest zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych w rozumieniu ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane, opisujemy przedmiot zamówienia za pomocą programu funkcjonalno użytkowego. W tej formie zamówienia problemy mnożą się jeszcze bardziej lub są niewielkie. Wszystko zależy od doświadczenia, wiedzy i wyobraźni personelu zamawiającego o funkcji i programie użytkowym oraz o uwarunkowaniach realizacyjnych projektu wynikających z przepisów prawa, lokalizacji inwestycji i czasu jej realizacji. Tutaj w opisie zadania budowlanego szczególnie należy uwypuklić **przeznaczenie ukończonych robót budowlanych, jako całości oraz stawiane im wymagania techniczne, ekonomiczne, architektoniczne, materiałowe i funkcjonalne**. Rozporządzenie Ministra Infrastruktury w sprawie szczegółowego zakresu i formy dokumentacji projektowej, specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych oraz programu funkcjonalno-użytkowego (PFU) z dnia 2.09.2004 r., w Rozdziale 4, Zakres i forma programu funkcjonalno-użytkowego § 18 ust. 2., punkcie 4, litera d) zobowiązuje (podpowiada) zamawiającego do „**określenia wielkości możliwych przekroczeń lub pomniejszenia przyjętych parametrów powierzchni i kubatur lub wskaźników**”. Bazą do określenia wszystkich parametrów winny być dobrze zrobione założenia techniczne inwestycji, umiejętnie dobrane tam odchylenia i biznes plan pokazujący przeznaczenie ukończonych robót budowlanych. Taka baza winna stanowić również punkt wyjścia dla zamówienia dokumentacji projektowej, o której mówi rozporządzenie, jeżeli zamierzamy realizować projekt w systemie „buduj” – czerwony FIDIC. Wspólnym problemem dla „czerwonego i żółtego FIDICA” są elementy „niepewne”. Występują one gdy budowa wkracza w miejsca nie do końca rozpoznane. Wszyscy znamy problemy jakości inwentaryzacji lub jej braku, uzbrojenia podziemnego. Analogiczna sytuacja braku pełnej wiedzy występuje przy pracach remontowych i modernizacyjnych. Dopiero po „odkryciu” można ustalić, jakie naprawdę roboty są do zrobienia. Zróbmy w tych i innych „podejrzanych i niepewnych” miejscach zastrzeżenia, że tam i podobnych sytuacjach mogą wystąpić zamówienia uzupełniające. Pozwala na to w art. 61 dyrekty-

wa 2004/18/WE i stary zapis ustawowy w art. 36., ust., 2., punkt 3), a art., 67., ust. 1., doprecyzowuje w punktach 6) i 7):

„6) w przypadku udzielenia, w okresie 3 lat od udzielenia zamówienia podstawowego, dotychczasowemu wykonawcy usług lub robót budowlanych zamówień uzupełniających, stanowiących nie więcej niż 50 % wartości zamówienia podstawowego i polegających na powtórzeniu tego samego rodzaju zamówień, jeżeli zamówienie podstawowe zostało udzielone w trybie przetargu nieograniczonego lub ograniczonego, a zamówienie uzupełniające było przewidziane w ogłoszeniu o zamówieniu dla zamówienia podstawowego i jest zgodne z przedmiotem zamówienia podstawowego;

7) w przypadku udzielania, w okresie 3 lat od udzielenia zamówienia podstawowego, dotychczasowemu wykonawcy dostaw, zamówień uzupełniających, stanowiących nie więcej niż 20 % wartości zamówienia podstawowego i polegających na rozszerzeniu dostawy, jeżeli zmiana wykonawcy powodowałaby konieczność nabywania rzeczy o innych parametrach technicznych, co powodowałoby niekompatybilność techniczną lub nieproporcjonalnie duże trudności techniczne w użytkowaniu i dozorze, jeżeli zamówienie podstawowe zostało udzielone w trybie przetargu nieograniczonego lub ograniczonego, a zamówienie uzupełniające było przewidziane w specyfikacji istotnych warunków zamówienia dla zamówienia podstawowego i dotyczy przedmiotu zamówienia w niej określonego;”. Zamawiający musi tutaj precyzyjnie określić wszystkie warunki dokonywania zmian, głównie w zakresie wyliczenia ceny zmieniających robót, tak aby znali je wszyscy oferenci, aby w tym zakresie postępowanie przetargowe było transparentne. Wszędzie tam gdzie PZP (art. 67, 93, 145) ustawodawca użył określenia, że coś „nie dało się przewidzieć”, miał na myśli „zdarzenie losowe”, „siłę wyższą”, a nie brak informacji, wiedzy czy wyobraźni u zamawiającego. Z art. 140, 144, 182 w ostatniej nowelizacji ustawy zapisy o podobnym znaczeniu zostały usunięte. Trzymając się precyzyjnie wzmiankowanej Dyrektywy, kodeksu cywilnego i PZP mamy szansę podpisać dobrze przygotowaną treść kontraktu i w miarę bezpiecznie go zrealizować, czego wszystkim życzę!



# Ubezpieczenie projektu EPC LSTK – kto powinien być ubezpieczającym?



Piotr  
**CZUBLUN**  
Radca Prawny  
CMS Cameron McKenna

*Piotr Czublun. Radca prawny przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie, uzyskał stopień magistra prawa na Wydziale Prawa Uniwersytetu Warszawskiego w 1998 roku. W CMS Cameron McKenna, w ramach Departamentu Commercial, jest odpowiedzialny za obszar doradztwa dla firm sektora usług finansowych (financial services), takich jak towarzystwa ubezpieczeń, fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne i banki. Odpowiada również za rozwój praktyki prawa nowych technologii (obsługa spółek technologicznych, tworzenie i negocjowanie umów wdrożeniowych i outsourcingowych, zagadnienia związane z e-commerce).*

Zakładam, że nikogo nie należy przekonywać co do korzyści wynikających z ubezpieczenia projektów budowlanych. Zakres takiego ubezpieczenia powinien być każdorazowo dostosowany do potrzeb konkretnego klienta wynikających albo to z jego własnych potrzeb w tym zakresie, albo też „wymuszony” przez podmioty finansujące przedsięwzięcie. Rozważania, co do kształtowania zakresu takiego ubezpieczenia pozostawiam ekspertom od oceny ryzyk, ja natomiast chciałbym skupić się nad dość istotnym, jak się okazuje, zagadnieniem prawnym, związanym z tym, kto powinien pełnić rolę ubezpieczającego przy tego typu programach ubezpieczeniowych.

Założmy, że dana inwestycja realizowana jest w tzw. formule EPC LSTK (cena ryczałtowa pod klucz), w której generalny wykonawca byłby w pełni odpowiedzialny za całość projektu, począwszy od fazy projektowej, poprzez dostawy wszelkich potrzebnych urządzeń i materiałów, a skończywszy na prowadzeniu prac budowlano-montażowych. Zastanówmy się zatem, czy przy takiej formule realizacji projektu lepszym rozwiązaniem będzie, patrząc z perspektywy inwestora, aby to inwestor był ubezpieczającym, czy też lepiej jest, aby tę rolę pełnił generalny wykonawca.

Przed przejściem do dalszych rozważań warto postawić sobie pytanie o powody, dla których projekty budowlano-montażowe są ubezpieczane. Dzieje się tak przede wszystkim dlatego, że podmioty realizujące daną inwestycję potrzebują zabezpieczenia ryzyk związanych z roszczeniami osób trzecich wynikających z realizacji inwestycji budowla-

nej, przede wszystkim takich jak odpowiedzialność za szkody wyrządzone osobom trzecim w związku z prowadzeniem prac budowlano-montażowych, wypadki przy pracy, itp.. Ponadto ubezpieczenie tego typu ma na celu zabezpieczenie ryzyka finansowania podwyższonych kosztów inwestycji na skutek zdarzeń, jakie mogą wystąpić w procesie jej realizacji (np. uszkodzenie mienia, maszyn budowlanych, wykonanych prac, itp.). Odpowiedź na pytanie, która ze stron procesu inwestycyjnego powinna przyjąć ciężar ubezpieczenia przedsięwzięcia będzie w dużej mierze zależała od tego, który z powyższych celów będzie miał w danej sytuacji większe znaczenie.

Z czysto prawnego punktu widzenia, umowa ubezpieczenia obejmująca ubezpieczenie typowych ryzyk budowlano-montażowych może zostać zawarta z ubezpieczycielem zarówno przez inwestora, jak i przez generalnego wykonawcę. Niezależnie od tego, kto będzie ubezpieczającym, umowa ubezpieczenia może zostać zawarta na rzecz jednocześnie inwestora, generalnego wykonawcy i ewentualnie podmiotów trzecich – podwykonawców. Ważne jest to, że bezpośrednio w umowie ubezpieczenia, lub też w drodze odpowiednich umów cesji można szczegółowo uregulować to, jakie świadczenia będą przysługiwały każdemu z tych podmiotów w przypadku zajścia poszczególnych zdarzeń ubezpieczeniowych. W tym miejscu warto zwrócić uwagę na uprawnienie poszkodowanego do dochodzenia odszkodowania bezpośrednio od ubezpieczyciela (*tzw. actio directa*) w przypadku ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, którego to uprawnienia nie może zostać ograniczyć na mocy umowy ubezpieczenia.

Zakładając, że projekt jest realizowany w formule EPC LSTK, naturalnym byłoby, aby to generalny wykonawca wziął na siebie ciężar odpowiedniego ubezpieczenia całego przedsięwzięcia. To, która ze stron powinna zawrzeć umowę ubezpieczenia, oraz to, która z nich będzie zarządzać procesem likwidacji szkody będzie mniej istotne w kontekście ubezpieczenia odpowiedzialności za szkody wyrządzone osobom trzecim w związku z prowadzeniem prac budowlano-montażowych, wypadki przy pracy, itp. Umowy ubezpieczenia tego typu (ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej w związku z realizacją inwestycji budowlanej), co do zasady, obejmują ochroną odpowiedzialność za szkody wyrządzone przez wszystkie podmioty zaangażowane w proces budowlany, począwszy od inwestora, a skończywszy na podwykonawcach. Jednocześnie termin likwidacji szkód tego typu zazwyczaj nie będzie miał większego wpływu na termin realizacji całej inwestycji, ponieważ rola ubezpieczonego będzie najczęściej ograniczała się jedynie do dostarczenia niezbędnych dokumentów i informacji i podjęcia innych działań wynikających z przepisów prawa (np. dążenie do zmniejszenia rozmiarów szkody, zabezpieczenie dowodów, itp.).

To, przez kogo zostanie zawarta umowa ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej nie ma również znaczenia

z punktu widzenia wyłączeń odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń zawartych w umowie ubezpieczenia. Umowa ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej często stanowi, że zakład ubezpieczeń nie będzie odpowiedzialny za szkodę, o ile taka szkoda powstanie w przypadku naruszenia obowiązujących przepisów prawa przy wykonywaniu prac dotyczących inwestycji. Dlatego też ważne jest, aby na bieżąco monitorować zgodność działań uczestników procesu budowlanego z przepisami prawa. To jednak osiąga się poprzez odpowiednie ukształtowanie treści umowy na realizację inwestycji w formule EPC LSTK, a nie umowy ubezpieczenia.

Inaczej jest w przypadku zabezpieczenia ryzyka finansowania podwyższonych kosztów inwestycji na skutek zdarzeń, jakie mogą wystąpić w procesie jej realizacji (np. uszkodzenie mienia, maszyn budowlanych, wykonanych prac, itp.). W przypadku ubezpieczeń tego typu istotny jest dla inwestora czas, w jakim szkoda zostanie zlikwidowana. Z tego też względu istotne dla inwestora może być przejęcie zarządzania procesem likwidacji szkód w przypadku ryzyk tego typu. Należy jednak podkreślić, że zarządzanie tym procesem przez inwestora będzie jednocześnie wiązało się z wzięciem przez niego odpowiedzialności za prawidłowy przebieg tego procesu również po stronie ubezpieczonego. To oznacza konieczność dostarczania ubezpieczycielowi informacji i dokumentów wymaganych umową ubezpieczenia, w terminach podanych w tej umowie. Tymczasem inwestor, najczęściej nie sprawujący bezpośredniej i bieżącej kontroli nad pracami w ramach realizacji inwestycji, może nie być w stanie przedstawić powyższych informacji lub dokumentów. Niedopełnienie obowiązków związanych z likwidacją szkody w takim przypadku w pierwszym rzędzie obciążało będzie inwestora, rodząc dodatkowe ryzyko sporów z generalnym wykonawcą, który w takiej sytuacji najprawdopodobniej domagał się będzie pokrycia poniesionych szkód przez inwestora oraz negocjował będzie własną odpowiedzialność za powstałe opóźnienia i dodatkowe koszty. Warto też zauważyć, że niejednokrotnie dostarczenie wymaganych informacji i dokumentów może wiązać się z dodatkowymi kosztami.

Z powyższych względów, biorąc pod uwagę realizację inwestycji w formule EPC LSTK, w naszej ocenie rozwiązaniem korzystniejszym dla inwestora będzie pozostawienie zarządzania procesem likwidacji szkód ubezpieczeniowych, przynajmniej w zakresie ubezpieczenia ryzyk budowy i montażu, po stronie generalnego wykonawcy, przy jednoczesnym wskazaniu inwestora, jako podmiotu jedynie uprawnionego do uzyskania świadczeń ubezpieczeniowych z umowy ubezpieczenia. Oczywiście w takim przypadku niezbędne będzie wyposażenie inwestora, na mocy stosownych postanowień umowy ubezpieczenia, w uprawnienia związane z kontrolą prawidłowości przebiegu procesu likwidacji szkody przez generalnego wykonawcę. Pozwoli to inwestorowi na pełną kontrolę prawidłowości przebiegu tego procesu i finansowania realizacji inwestycji, jednocześnie pozostawiając po stronie generalnego wykonawcy ciężar odpowiedzialności związanej z zarządzeniem likwidacją szkody.

W przypadku podjęcia decyzji, że ubezpieczającym będzie generalny wykonawca inwestycji realizowanej w formule EPC LSTK istotna jest również kwestia ewentualnych opóźnień w płatności składki ubezpieczeniowej. Opóźnienie zapłaty należnej składki ubezpieczeniowej może uprawniać ubezpieczyciela do zawieszenia ochrony ubezpieczeniowej,

po uprzednim wezwaniu ubezpieczającego do zapłaty zaległej składki. Składkę pokrywa ubezpieczający. Dlatego, jeżeli ubezpieczającym będzie generalny wykonawca, należy zapewnić inwestorowi możliwość kontroli, czy nie następują opóźnienia w zapłacie składki, co mogłoby powodować zawieszenie ochrony ubezpieczeniowej. Z tego też względu ważne jest, aby umowa ubezpieczenia nakładała na zakład ubezpieczeń obowiązek powiadamiania inwestora o wszelkich zaległościach w terminowym opłacaniu składek przez generalnego wykonawcę.

Podsumowując, decyzja o tym, która ze stron umowy na realizację inwestycji w formule EPC LSTK będzie zobowiązana do zawarcia umów ubezpieczenia ma znaczenie przede wszystkim z uwagi na konsekwencje związane z zarządzaniem procesem likwidacji szkód objętych ubezpieczeniem. W odniesieniu do ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wybór ubezpieczającego będzie z punktu widzenia inwestora mniej istotny, ponieważ w proces likwidacji tego typu szkód zaangażowany będzie bezpośrednio poszkodowany, a szkody te (i ich likwidacja) będą miały ograniczony wpływ na przebieg inwestycji. Z kolei ubezpieczenie budowy i sprzętu wykorzystywanego do realizacji inwestycji od wszelkich ryzyk, z punktu widzenia interesów inwestora, powinno zostać zawarte przez generalnego wykonawcę. To wykonawca powinien być również odpowiedzialny za zarządzanie procesem likwidacji szkód objętych tym ubezpieczeniem, z uwzględnieniem praw inwestora do nadzoru nad powyższym procesem i ewentualnym wskazaniem inwestora, jako jedyne uprawnionego do otrzymywania wszelkich świadczeń z tego tytułu.



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](http://www.sidir.pl)**