

BIULETYN Konsultant



nr 26, wrzesień 2012

Temat dnia

str. 2

**Klauzula 20.1 Warunków
Kontraktowych FIDIC**

str. 3

**Roszczenia w Warunkach
Kontraktowych FIDIC**

str. 8

**Branża budownictwa
infrastruktury
po boomie**

str. 11

**Podwykonawstwo w procesie
inwestycyjno-budowlanym**

str. 15

**Relacja z Konferencji GAM EFCA
Lizbona 2012**

str. 19

**Sposób obliczenia ceny
– jak opisać poprawnie**

str. 21

Międzynarodowe aspekty mediacji

str. 24

Aktualności SIDiR

str. 27



**afrykańska
autostrada**



Tomasz
LATAWIEC
Prezes Zarządu SIDiR

Koleżanki i Koledzy.

Nie przypuszczaliśmy w najczarniejszych snach, że kiedykolwiek przyjdzie mi pisać o upadłościach firm wykonawczych, które ogłaszają upadłość tylko dlatego, że miały pecha włączyć się aktywnie w proces budowania infrastruktury drogowo-kolejowej w Polsce. I to budowania dofinansowanego w znakomitej większości ze środków Unii Europejskiej w skali niespotykanej w jakimkolwiek innym kraju. Przy czym, w każdym przypadku roboty te były prowadzone w oparciu o Warunki Kontraktowe FIDIC (WK FIDIC)

Dlaczego o tym piszę?

Bowiem równie niespotykana – jak skala dofinansowania – skala upadłości każe się zastanowić nad ich istotą. Skąd się one biorą – ze złego zarządzania tymi firmami przez menedżerów i niedoszacowania ryzyk, czy raczej ze złego przygotowania tych wszystkich projektów infrastrukturalnych? A może z samego faktu zastosowania przez publicznych zamawiających wzoru WK FIDIC?

Po ostatnim seminarium, które było poświęcone umowom o zamówienia publiczne na roboty budowlane dotyczące inwestycji liniowych, zorganizowanym przez Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych można było wyciągnąć wniosek, że to właśnie te WK FIDIC są wszystkim winne! Tak, tak – Pan Prezes Jacek Sadowy bardzo stanowczo i autorytatywnie stwierdził, że „w Polsce Warunki Kontraktowe FIDIC nie sprawdziły się”. Po takiej deklaracji i wobec jednoznacznego wskazania winnego, jakim są – według słów wysokiego urzędnika państwowego odpowiedzialnego za realizację zamówień publicznych – WK FIDIC, nie pozostało mi nic innego niż tylko natychmiast wstać i stanowczo zaprotestować. W ślad za tym, przy udziale wielu Koleżanek i Kolegów pod przewodnictwem Krzysztofa Woźnickiego, wysto-

sowaliśmy do pana Prezesa Sadowego list z propozycją aktywnego włączenia się naszego środowiska w prace nad wytłumaczeniem, że WK FIDIC, które sprawdzają się na całym świecie, równie dobrze będą się sprawdzać także i u nas – w Polsce. Ale pod pewnymi warunkami!

Nie może bowiem być tak, że każdy zamawiający będzie sobie „majstrował” przy tych Warunkach tak jak mu się żywnie podoba, w oderwaniu od pierwotnych idei FIDIC, ich „ducha” i nawet w oderwaniu od prawa powszechnie obowiązującego. Nie może być tak, że „pod przykrywką” WK FIDIC zamawiający próbują przemycić szereg pułapek na wykonawców i Inżynierów oraz przerzucić na drugą stronę ustawowo przypisane inwestorowi obowiązki i ryzyka. Nie może być wreszcie tak, że te „szczególne” Warunki są opracowywane przez osoby, których jedynym celem i zadaniem jest zaspokojenie potrzeb tylko jednej strony kontraktu – zamawiającego. O majstrowaniu i jego skutkach mówił Kolega Zbigniew Boczek już w kwietniu 2012 podczas Międzynarodowej Konferencji Regionalnej zorganizowanej przez Sąd Arbitrażowy przy KIG przy udziale FIDIC i SIDiR – o czym możecie poczytać w Biuletynie Arbitrażowym nr 18. Na zbyt agresywną, i wykraczającą daleko poza akceptowalne przez nasze środowisko granice, ingerencję w WK FIDIC zwracał uwagę – w liście do Prezesa Sadowego i Generalnego Dyrektora Dróg Krajowych i Autostrad – SIDiR. Natomiast na swoisty, nieuprawniony sposób tworzenia prawa przez osoby odpowiedzialne za tworzenie tych „szczególnych” Warunków i SIWZ, oraz łamanie w ten sposób prawa przez te osoby, których jedynym celem jest zabezpieczenie interesów tylko zamawiającego, a więc jednej strony kontraktów FIDIC – zwróciły uwagę zespoły orzekające przy KIO w wyrokach: 1570/12 z dnia 6 sierpnia 2012 i 1529/12, 1535/12, 154612 z dnia 14 sierpnia br.

Jak widać problem jest poważny, a skoro nasze Stowarzyszenie jest jedyną krajową organizacją FIDIC, to musimy wziąć na siebie ciężar przekonywania wszystkich naokoło, że Warunki Kontraktowe są najlepszym wzorem dedykowanym dla realizacji umów o roboty budowlane jakie można spotkać na świecie! Bank Światowy wykorzystuje te Warunki Kontraktowe w realizowanych inwestycjach i jest ich najlepszym promotorem. Pod jednym wszakże warunkiem – że ci co je stosują nie są „domorosłymi majsterkowiczami”.

Gdy uda nam się przekonać do naszych idei chociaż część z osób odpowiedzialnych za zamówienia publiczne, to na pewno uratujemy przed upadkiem wiele innych firm, które jeszcze nie upadły, i które chcą po prostu w naszym kraju budować.



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

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

Kolegium redakcyjne: Zbigniew J. Boczek (redaktor naczelny)

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

SIDiR jest członkiem:



Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils – FIDIC



European Federation of Engineering Consultancy Associations – EFCA



The Dispute Resolution Board Foundation – DRBF

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

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

Klauzula 20.1 Warunków Kontraktowych FIDIC

TERMIN NA POWIADOMIENIE O ROSZCZENIACH WYKONAWCY OKREŚLONY W SUBKLAUZULI 20.1 WARUNKÓW FIDIC W ŚWIETLE PRAWA POLSKIEGO



Piotr

BYTNEROWICZ

adwokat w dziale sporów sądowych i arbitrażu warszawskiego biura kancelarii White & Case. Jest członkiem Chartered Institute of Arbitrators (ACI Arb).



Magda

KOFLUK

aplikantka radcowska w dziale sporów sądowych i arbitrażu warszawskiego biura kancelarii White & Case. Jest członkiem Chartered Institute of Arbitrators (ACI Arb).

1. Termin 28 dni na zgłoszenie roszczenia wykonawcy – za i przeciw

Subklauzula 20.1 Warunków FIDIC¹ przewiduje 28 dniowy termin dla wykonawcy na powiadomienie inżyniera o okolicznościach dających podstawę do roszczenia o przedłużeniu czasu na ukończenie robót lub o dodatkową płatność. Termin ten jest liczony od chwili, w której wykonawca dowiedział się lub powinien był się dowiedzieć o okolicznościach stanowiących podstawę roszczenia. Zgodnie z drugim akapitem Subklauzuli 20.1, jeżeli wykonawca nie zgłosi roszczenia w owym 28 dniowym terminie, wówczas czas na ukończenie robót nie zostanie przedłużony, wykonawca nie będzie uprawniony do dodatkowej zapłaty a zamawiający będzie

zwolniony z wszelkiej odpowiedzialności w zakresie takiego 'spóźnionego' roszczenia wykonawcy.

Zarówno w polskiej, jak i międzynarodowej praktyce stosowania Warunków FIDIC, sankcja za niedochowanie przez wykonawcę 28 dniowego terminu na powiadomienie o roszczeniu budzi kontrowersje. Niektórzy komentatorzy rekomendują modyfikację przez strony Warunków FIDIC poprzez usunięcie fragmentów przewidujących tę sankcję.² Podnoszone są bowiem wątpliwości, czy zastrzeżenie tak surowej sankcji, jaką jest utrata roszczenia, może być skuteczne. W niektórych jurysdykcjach możliwość taka nie budzi większych wątpliwości, w innych dopuszczana jest jedynie pod pewnymi warunkami, a w jeszcze innych wskazuje się, że jest to prawnie wykluczone.³

W polskiej literaturze przedstawiane są dwa przeciwstawne poglądy. Zgodnie z pierwszym z nich, zastrzeżenie sankcji za niedochowanie terminu w postaci utraty (wygaśnięcia) roszczenia jest zbliżone w skutkach ze skróceniem terminu przedawnienia roszczenia. Zgodnie zaś z art. 119 Kodeksu cywilnego, terminy przedawnienia nie mogą być skracane przez czynność prawną. Wobec powyższego, postanowienia Warunków FIDIC przewidujące utratę przez wykonawcę roszczeń w razie ich niezgłoszenia w terminie 28 dni są nieważne. W konsekwencji, przewidziany w nich skutek (utrata przez wykonawcę jego roszczeń) nie następuje.⁴

Drugi pogląd głosi, że Subklauzula 20.1 Warunków FIDIC nie modyfikuje terminu przedawnienia roszczeń lecz przewiduje umowny termin zawity na ich dochodzenie. W ocenie przedstawicieli tego poglądu jest to dopuszczalne zgodnie z polskim prawem, zatem postanowienia Subklauzuli 20.1 wyłączające możliwość dochodzenia przez wykonawcę roszczeń po upływie terminu 28 dni są w pełni skuteczne.⁵

Omawiana kwestia nie doczekała się do tej pory jednoznacznego rozstrzygnięcia w polskim orzecznictwie ani też szerszej analizy w literaturze. Artykuł ten stanowi próbę podsumowania i oceny argumentów przedstawianych na popar-

¹ W niniejszym artykule odnosimy się do poszczególnych Klauzul tzw. Czerwonej Książki FIDIC (Warunki Kontraktowe dla Budowy dla Robót Inżynieryjno-budowlanych Projektowanych Przez Zamawiającego, 1. wydanie 1999), jako jednego z najczęściej stosowanych w polskim obrocie wzorców umownych FIDIC. Analogiczne postanowienia do omawianej Subklauzuli 20.1 Czerwonej Książki znajdują się jednak również Żółtej Książce (Warunki Kontraktowe dla Urządzeń oraz Projektowania i Budowy - dla Urządzeń Elektrycznych i Mechanicznych oraz Robót Inżynieryjnych i Budowlanych Projektowanych przez Wykonawcę, Subklauzula 20.1), Srebrnej Książce (Warunki Kontraktu na Realizację EPC/ pod klucz, Subklauzula 20.1) i Złotej Książce (Warunki Kontraktowe FIDIC dla projektowania, budowy i obsługi, Subklauzula 20.1). Uwagi poczynione w tym artykule dotyczące Subklauzuli 20.1 Czerwonej Książki FIDIC, co do zasady odnoszą się więc również do odpowiednich Subklauzul Żółtej, Srebrnej oraz Złotej Książki.

² B. Totterdill, FIDIC users' guide. A Practical Guide to the 1999 Red and Yellow Books, 2006, s. 291.

³ Por. np.: E. Baker, B. Mellors, S. Chalmers, A. Lavers, FIDIC Contracts: Law and Practice, London 2009, s. 320-321; T. Latawiec, FIDIC a polskie regulacje prawne, Inżynieria Bezwykopowa, lipiec - sierpień 2009, s. 77.

⁴ T. Ciałowicz, Zgodność warunków kontraktowych FIDIC z przepisami polskiego prawa (http://www.taxfin.pl/artykul,724,Zgodnosc_warunkow_kontraktowych_FIDIC_z_przepisami_polskiego_prawa.html);

T. Latawiec, FIDIC a polskie regulacje prawne, Inżynieria Bezwykopowa, lipiec - sierpień 2009, s. 77.

⁵ A. Olszewski, Kontraktowe procedury rozwiązywania sporów w umowach o roboty budowlane oparte na wzorach umownych FIDIC – w świetle prawa polskiego, Monitor Prawniczy 21/2010, Radca Prawny 2/2010.

cie obydwu przeciwstawnych poglądów i wskazania tych, w ocenie autorów, przeważających.⁶ W pierwszej kolejności omówione zostaną argumenty przedstawiane na poparcie tezy o skutecznym zastrzeżeniu w Subklauzuli 20.1 umownego terminu zawitego do dochodzenia roszczeń. Następnie przedstawione zostaną argumenty przemawiające za uznaniem, że 28 dniowy termin na zgłoszenie roszczenia pod rygorem jego utraty nie może być skutecznie zastrzeżony.

2. Termin na powiadomienie o roszczeniu jako termin zawity

2.1 Uwagi ogólne

Pogląd o skuteczności i zgodności z polskim prawem zastrzeżenia w Subklauzuli 20.1 terminu 28 dni dla wykonawcy na zgłoszenie roszczenia pod rygorem jego utraty jest wywodzony z zasady swobody umów. Zgodnie z artykułem 353¹ Kodeksu cywilnego, strony mogą ułożyć stosunek prawny wedle swojego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. W myśl tej zasady, polskie prawo cywilne dopuszcza między innymi konstrukcję umownych terminów zawitych.

W oparciu o powyższe założenia natury systemowej, A. Olszewski wyraził stanowisko, iż termin 28 dni na zgłoszenie roszczenia przez wykonawcę jest umownym terminem zawitym, dopuszczalnym w świetle polskiego prawa w ramach zasady swobody umów.⁷ Autor ten stoi na stanowisku, iż terminu tego nie można utożsamiać z terminem przedawnienia roszczeń. Upływ terminu przedawnienia nie powoduje bowiem wygaśnięcia roszczenia, lecz jego przekształcenie w zobowiązanie naturalne, które nie może być skutecznie dochodzone przed sądem, gdy druga strona podniesie zarzut przedawnienia, ale w pewnych sytuacjach może być przedmiotem potrącenia. Konsekwencją uchybienia terminowi na zgłoszenie roszczenia z Subklauzuli 20.1 nie jest zaś przekształcenie roszczenia w zobowiązanie naturalne, a jego wygaśnięcie. Formalno-prawne skutki uchybienia tych terminów są więc inne.

Z uwagi na owe inne skutki, jakie wywołuje upływ terminu przedawnienia i niedochowanie terminu z Subklauzuli 20.1, A. Olszewski uznaje, że termin z Subklauzuli 20.1 nie jest terminem przedawnienia, lecz stanowi umowny termin zawity. Z tej przyczyny, wprowadzenie w Subklauzuli 20.1 terminu na zgłoszenie roszczenia nie jest niezgodne z artykułem 119 Kodeksu cywilnego, który nie zezwala na skracanie lub wydłużanie terminów przedawnienia przez czynność prawną.

Konsekwencją przyjęcia przedstawionych powyżej argumentów jest uznanie, że ograniczenie na mocy Subklauzuli 20.1 prawa wykonawcy do dochodzenia jego roszczeń 28 dniowym terminem, jako umownym terminem zawitym, jest dopuszczalne i prawnie skuteczne. Taki pogląd wydaje się być trudny do zaakceptowania, przede wszystkim z uwagi na charakter i zasady rządzące terminami zawitymi, które wymagają w związku z tym krótkiego omówienia.

2.2 Charakterystyka terminów zawitych

Pojęcie terminów zawitych doktryna łączy z reguły z terminami wskazującymi czasowe granice do wykonania określonych czynności. Terminy zawite cechuje znaczny rygoryzm, przejawiający się głównie w skutku upływu terminu, którym jest wygaśnięcie prawa lub uprawnienia.⁸ Po jego upływie wygasa możliwość powołania się na prawo ograniczone terminem zawitym lub innego zeń skorzystania. Ponadto, brak jest możliwości powołania się na zarzut potrącenia po upływie terminu zawitego oraz, co do zasady, niedopuszczalne jest uznanie długu po tym terminie.⁹ Wobec powyższego, stosownie do głęboko zakorzenionego zapatrywania, terminy zawite, co do zasady, z zastrzeżeniem omówionych dalej wyjątków, nie podlegają dyspozytywności stron.¹⁰

Wyróżnia się terminy zawite ustawowe oraz terminy zawite umowne. O **ustawowych terminach zawitych** mówi wówczas, gdy źródłem istnienia samego terminu, jego długości, jak i skutków jego upływu jest przepis ustawy.¹¹ Ustawowe terminy zawite dzieli się na dwie główne grupy: terminy prekluzji sądowej i pozasądowej. **Umowne terminy zawite** dzieli się zaś na **umowne terminy zawite sensu largo** oraz **umowne terminy zawite sensu stricto**. Umowne terminy zawite sensu largo to terminy, których przypadki zastosowania, skutki oraz zazwyczaj długość przewiduje Kodeks cywilny, pozostawiając jednak pewien obszar dyspozytywności stron. Obszar ten jest jednak bardzo niewielki a brak ingerencji stron nie ma znaczenia dla samego istnienia terminu i jego skutków. W braku odmiennej woli stron, zastosowanie znajdują bowiem przepisy ustawy. Terminy te bywają także określane mianem „dyspozytywnych”. Do terminów tych zalicza się np. termin do dochodzenia roszczeń z tytułu rękojmi za wady rzeczy sprzedanej, czy termin do wykonania prawa pierwokupu. Do grupy umownych terminów zawitych *sensu largo* zalicza się również terminy, co do których ustawa nie wskazuje ich długości, pozostawiając tę kwestię woli stron (tzw. terminy umowne mieszane). W ich przypadku źródło uprawnienia do wyznaczenia terminu, zasady biegu oraz skutki jego upływu wynikają z ustawy. Długość terminu oraz fakt jego powołania do życia ma zaś źródło w woli stron. Jako przykład można tu wskazać termin do przyjęcia oferty (artykuł 66 § 2 Kodeksu cywilnego). Umowne terminy zawite sensu stricto są to zaś terminy, których wyłączną podstawą istnienia oraz określenia skutków ich upływu jest wola stron. Określane są w doktrynie mianem umownych terminów zawitych „czystych”, a ich kreowanie dopuszczane jest na zasadzie swobody umów.¹²

Jeżeli przyjąć, że termin na zgłoszenie roszczenia wykonawcy określony w Subklauzuli 20.1 jest terminem zawitym, należy kwalifikować go właśnie jako umowny termin zawity sensu stricto. Termin ten nie bierze bowiem swego źródła z żadnego przepisu ustawy. Wyłączną podstawą jego istnienia jest wola stron (polegająca na inkorporowaniu wzorca FIDIC do treści ich stosunku zobowiązaniowego). Aby stwier-

⁶ Poglądy wyrażone w tym artykule są prywatnymi poglądami autorów (nie zaś kancelarii White & Case, z którą autorzy współpracują) i nie stanowią porady prawnej.

⁷ A. Olszewski, Kontraktowe procedury rozwiązywania sporów w umowach o roboty budowlane opartych na wzorach umownych FIDIC – w świetle prawa polskiego, Monitor Prawniczy 21/2010, Radca Prawny 2/2010.

⁸ A. Stangret-Smoczyńska, Umowne terminy zawite, Przegląd Sądowy 1/2011, s. 52-53.

⁹ Ibidem, s. 53.

¹⁰ B. Kordasiewicz [w:] System Prawa Prywatnego. Tom 2. Prawo cywilne – część ogólna, red. Z. Radwański, Warszawa 2008, Legalis.

¹¹ A. Stangret-Smoczyńska, Umowne terminy zawite, Przegląd Sądowy 1/2011, s. 52.

¹² Ibidem, s. 52-57.

dzić, czy umowny termin zawity sensu stricto o takich skutkach, jak określone w Subklauzuli 20.1 (wygaśnięcie roszczeń) może być skutecznie zastrzeżony, konieczna jest bliższa analiza zasad odnoszących się do tego rodzaju terminów.

Otóż, o ile co do zasady dopuszcza się wprowadzanie umownych terminów zawitych sensu stricto (tj. pozbawionych wyraźnej podstawy – „delegacji” – ustawowej), o tyle wskazuje się, że „[Z]a niedopuszczalne natomiast należy uznać terminy umowne, które bezpośrednio lub pośrednio ograniczają dochodzenie roszczeń przed sądem lub innym powołanym do tego organem. Materia ta jest bowiem zastrzeżona dla regulacji ustawowej, w tym głównie instytucji przedawnienia [...], która nie ma charakteru dyspozytywnego z uwagi na brzmienie art. 119 k.c.”¹³. Zatem, zgodnie z silnie utwalonym w doktrynie poglądem, „[...] stronom nie wolno ustanawiać terminów prekluzyjnych do dochodzenia roszczeń ani innych postaci praw podmiotowych przed powołanym do tego organem [...]”¹⁴

Z poglądem tym należy się zgodzić. Stanowi on logiczną konsekwencję zasad i prawidłowości rządzących terminami zawitymi. Regułą jest, że terminy zawite, które ograniczają możliwość dochodzenia roszczeń przed sądem lub innym właściwym organem mają swe źródło w ustawie (są ustawowymi terminami zawitymi). Natomiast „[...] w grupie umownych terminów zawitych, których podstawą powołania do życia są przepisy ustawy (przez wskazanie możliwych sytuacji oraz podmiotów uprawnionych do wyznaczenia terminu) [tj. zawitych terminów umownych sensu largo – przypis autorów], brak jest terminów do dochodzenia roszczeń lub innego rodzaju uprawnień przed sądem lub innym organem. Materia ta regulowana jest terminami prekluzji sądowej, których źródłem jest wyłącznie ustawa”.¹⁵ Wyraźnie więc, ustawowo nie dano stronom stosunków zobowiązaniowych prawa wpływania na terminy do dochodzenia praw i roszczeń przed właściwymi organami. Tym bardziej, należy się zatem opowiedzieć przeciwko możliwości wprowadzania takich terminów na mocy samej woli stron.

Z powyższych względów potraktowanie 28 dniowego terminu z Subklauzuli 20.1 jako umownego terminu zawitego nie oznacza, że Subklauzula ta, w zakresie określonych w niej skutków przekroczenia terminu na zgłoszenie roszczenia, jest zgodna z polskim prawem. Jak wynika z uwag przedstawionych powyżej, są silne argumenty natury systemowej przemawiające za uznaniem, że skutki przekroczenia terminu 28 dni na zgłoszenie roszczenia określone w Subklauzuli 20.1 w postaci wygaśnięcia roszczenia nie mogą być skutecznie zastrzeżone, jeżeli umowa podlega prawu polskiemu.

Ponadto, nawet gdyby przyjąć, że wprowadzenie w Subklauzuli 20.1 umownego terminu zawitego do zgłaszania roszczeń jest co do samej zasady zgodne z polskim prawem, nie oznaczałoby to automatycznie, że na skutki uchybienia temu terminowi w każdym wypadku można by skutecznie

się powołać. Skuteczność zastrzeżenia skutków uchybienia terminu oraz możliwość powołania się na nie musiałaby być wówczas poddawana ocenie, na gruncie okoliczności każdej sprawy z osobna. Umowne terminy zawite sensu stricto a w szczególności ich skutki, podlegają bowiem ocenie z punktu widzenia bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa, natury danego stosunku zobowiązaniowego oraz zasad współżycia społecznego.¹⁶

2.3 Umowne terminy zawite a zarzut nadużycia prawa

Co więcej, gdyby również po dokonaniu wspomnianej oceny dojść do wniosku, że termin na zgłoszenie roszczenia z Subklauzuli 20.1 został skutecznie zastrzeżony, rozważyć należy możliwość podniesienia przez wykonawcę zarzutu nadużycia prawa.

W doktrynie oraz judykaturze istnieją kontrowersje co do możliwości stosowania zarzutu nadużycia prawa do terminów zawitych.¹⁷ Wątpliwości w tym zakresie dotyczą jednak głównie ustawowych terminów zawitych, nie zaś terminów umownych.¹⁸ W szczególności, możliwość podniesienia zarzutu nadużycia prawa nie powinna budzić wątpliwości w przypadku umownych terminów zawitych sensu stricto. Wprowadzenie do umowy terminu zawitego na mocy samej woli stron, jego skutki oraz zasady biegu powinny być bowiem oceniane na takich samych zasadach, jak każdy inny element umowy.¹⁹ W konsekwencji, w drodze podniesienia zarzutu nadużycia prawa, możliwa będzie zarówno ingerencja polegająca na nie uwzględnieniu upływu terminu zawitego w ogóle, jak i modyfikująca skutki jego upływu.²⁰

Dla oceny podstaw do skutecznego podniesienia zarzutu nadużycia prawa należy wziąć m.in. pod uwagę, jaki był cel wprowadzenia we wzorcach umownych FIDIC 28 dniowego terminu na zgłaszanie roszczeń przez wykonawcę. Cel ten został określony przez twórców wzorców FIDIC w sposób następujący:

„Po głębokiej refleksji, konkluzją komitetu redakcyjnego FIDIC było, że musi być dane powiadomienie o roszczeniu w ciągu 28 dni [...] tak, aby wszyscy zainteresowani byli świadomi, że zaistniało zdarzenie lub okoliczność powodująca, że wykonawca może być uprawniony do dodatkowej płatności lub przedłużenia czasu.”²¹

Dodatkowo komentatorzy podkreślają, że celem powiadamiania się wzajemnie stron umowy o roszczeniach jest umożliwienie rozwiązywania sporów w miarę możliwości już podczas trwania kontraktu.²² Oznacza to, że wprowadzenie terminu na zgłoszenie roszczenia przez wykonawcę miało m.in. na celu usprawnienie komunikacji między stronami i niedopuszczenie do sytuacji, w której zamawiający jest zaskakiwany roszczeniami wykonawcy po zakończeniu kontraktu. Pojawia się jednak pytanie, czy niewątpliwie słuszny i uzasadniony interes zamawiającego w uniknięciu niespodziewanych rosz-

¹³ Ibidem, s. 59.

¹⁴ B. Kordasiewicz [w:] System Prawa Prywatnego. Tom 2. Prawo cywilne – część ogólna, red. Z. Radwański, Warszawa 2008, Legalis.

¹⁵ A. Stangret-Smoczyńska, Umowne terminy zawite, Przegląd Sądowy 1/2011, s. 54.

¹⁶ Ibidem, s. 58.

¹⁷ A. Stępień-Smerek, F. Smerek, Przedawnienie i terminy zawite, Lex Polonica, rozdział 4.2.

¹⁸ A. Stangret-Smoczyńska, Umowne terminy zawite, Przegląd Sądowy 1/2011, s. 59.

¹⁹ Ibidem, s. 59.

²⁰ B. Kordasiewicz, [w:] System prawa prywatnego, Tom II, C. H. Beck 2008, s. 697.

²¹ C. Seppala, Contractor's Claims under the FIDIC Contracts for Major Works, (2005) 21(4) Construction Law Journal, s. 287, cyt. za: E. Baker, B. Mellors, S. Chalmers, A. Lavers, FIDIC Contracts: Law and Practice, London 2009, s. 311 [tłumaczenie własne autorów].

²² J. Glover, S. Hughes, Understanding the New FIDIC Red Book. A clause-by-clause commentary, 2009, s. 378.



czeń po zakończeniu kontraktu jest na tyle istotny, iż uzasadnia całkowite pozbawienie wykonawcy roszczeń, gdy nie da o nich powiadomienia w terminie 28 dni od dnia, w którym dowiedział się lub powinien był się dowiedzieć o zdarzeniu lub okolicznościach dających podstawę do roszczenia. W szczególności można mieć wątpliwości, czy wskazany interes zamawiającego przeważa nad interesem wykonawcy w uzyskaniu zapłaty za dodatkowe koszty powstałe na skutek okoliczności od niego niezależnych lub w uzyskaniu przedłużenia czasu na ukończenie robót, gdy roboty zostały opóźnione na skutek takich okoliczności.

Ponadto, na gruncie poszczególnych przypadków, należy zawsze rozważyć, czy brak powiadomienia o roszczeniu w istocie skutkowało tym, że zamawiający nie miał świadomości okoliczności lub zdarzeń mogących dawać podstawy do roszczenia o dodatkową płatność lub o przedłużenie czasu. Innymi słowy, czy pomimo braku powiadomienia cel, jakiemu powiadomienie to ma służyć, nie został mimo wszystko w całości lub w części osiągnięty. W przypadku kontraktów realizowanych na podstawie wzorców FIDIC, zamawiający ma swego przedstawiciela w osobie inżyniera kontraktu (wchodzącego w skład tzw. personelu zamawiającego – Subklauzula 1.1.2.6), który jest regularnie obecny na placu budowy i posiada bieżącą, aktualną wiedzę na temat realizacji robót i związanych z tym problemów. Inżynier w wielu wypadkach powinien być więc świadom okoliczności mogących stanowić podstawę roszczenia niezależnie od tego, czy wykonawca o nich powiadomi. Bierze on bowiem udział w radach budowy, jest w stałym bezpośrednim kontakcie z wykonawcą i prowadzi z nim bieżącą korespondencję (która nie zawsze przybiera formę oficjalnych powiadomień o roszczeniu w trybie Subklauzuli 20.1). Często spotykany jest także inżynier-rezydent (pełnomocnik inżyniera kontaktu – Subklauzula 3.2), który powinien mieć najświeższe informacje z placu budowy. Z powyższych względów, niejednokrotnie zamawiający będzie świadom zdarzeń lub okoliczności, które mogą powodować roszczenie, gdyż taką wiedzę uzyskuje przez inżyniera. W takim wypadku powołanie się przez zamawiającego na brak terminowego powiadomienia o roszczeniu, w sytuacji gdy posiadał on pełną wiedzę o okolicznościach stanowiących jego podstawę, mogłoby zostać uznane za nadużycie prawa (w szczególności w sytuacji, gdy wykonawca nieznacznie opóźnił się z powiadomieniem).

Podobna sytuacja może mieć miejsce, gdy wiedza o okolicznościach stanowiących podstawę roszczenia jest wiedzą publiczną lub w inny sposób znaną zamawiającemu, lub gdy zamawiający został o takich okolicznościach poinformowany przez wykonawcę w innej formie aniżeli w oficjalnym powiadomieniu o roszczeniu złożonym w trybie Subklauzuli 20.1. Mogą to być np. sytuacje, w których wykonawca musi przerwać pracę ze względu na działanie samego zamawiającego lub wystąpienie nieprzewidywalnych okoliczności, których ryzyko leży po stronie zamawiającego. Tytułem przykładu można wskazać:

- a) opóźnienia robót spowodowane przez działanie władz;
- b) wydanie przez inżyniera polecenia zawieszenia robót, np. ze względu na konieczność przeprowadzenia prac archeologicznych;
- c) nieprzewidywalne działanie sił natury, jak np. powódź;

d) brak zapewnienia wykonawcy dostępu do placu budowy przez zamawiającego.

Oczywiście w takich wypadkach zamawiający może argumentować, że, mimo iż był świadomy danych okoliczności, nie łączył ich z możliwością powstania roszczeń po stronie wykonawcy, lub w braku powiadomienia uznał, że wykonawca roszczeń z tego tytułu nie zamierza dochodzić. Tego typu zagadnienia, jak to czy zamawiający miał dostateczną wiedzę o okolicznościach stanowiących podstawę roszczenia i czy powinien był wiązać je z powstaniem roszczeń po stronie wykonawcy lub też mógł zakładać, że roszczenia takie nie powstaną lub wykonawca nie zamierza ich dochodzić, wymagają niezależnej oceny na gruncie stanu faktycznego danej sprawy.

O nadużyciu prawa można także mówić, gdy źródłem roszczenia wykonawcy jest niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania z kontraktu przez zamawiającego lub osobę, za którą zamawiający ponosi odpowiedzialność.²³ W takich przypadkach w szczególności trudno byłoby zaakceptować możliwość powołania się przez zamawiającego na wygaśnięcie roszczenia na skutek braku powiadomienia przez wykonawcę w terminie. Takie działanie byłoby nie do pogodzenia z zasadami słuszności (współzycia społecznego), zgodnie z którymi nikt nie może czerpać korzyści z własnego bezprawia.

W literaturze wskazuje się ponadto, że nadużyciem prawa może być już samo wprowadzenie terminu, a także jego długość lub zbyt surowe skutki jego niedochowania. Termin 28 dni określony w Subklauzuli 20.1, biorąc pod uwagę skomplikowaną materię jakiej dotyczy, jaką jest realizacja robót budowlanych, często o złożonym charakterze i na dużą skalę, jest terminem stosunkowo krótkim. Ponadto, w polskiej praktyce bywa on dodatkowo skracany (np. Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad często w drodze Warunków Szczególnych skraca ten termin do zaledwie 14 dni). Również skutki niedochowania tego terminu są niesłychanie surowe – wykonawca traci roszczenie. Z pewnością w wielu przypadkach byłyby więc poważne argumenty przemawiające za uznaniem, że pozbawienie wykonawcy roszczeń z uwagi na przekroczenie terminu do ich zgłoszenia stanowi nadużycie prawa (w szczególności, gdy przekroczenie jest nieznaczne). Tym bardziej, że w doktrynie wskazuje się, że o nadużyciu prawa można mówić w szczególności, gdy terminem zawitym ograniczona była tylko jedna ze stron kontraktu²⁴ (jak to jest np. w Czerwonej Książce FIDIC). Zamawiający, zgodnie z Subklauzulą 2.5 powinien dać powiadomienie o roszczeniu „*tak szybko jak jest to praktycznie możliwe*”. Nie jest jednak przewidziana żadna sankcja za niedotrzymanie tego nieściśle określonego terminu. Europejskie Stowarzyszenie Międzynarodowych Wykonawców (EIC) uznało, że stanowi to przejaw nierównego traktowania stron i niesprawiedliwego rozkładu obowiązków nakładanych na wykonawcę i zamawiającego.²⁵

Z powyższych przyczyn pogląd, zgodnie z którym zastrzeżenie w Subklauzuli 20.1 terminu 28 dni na zgłoszenie roszczenia przez wykonawcę pod rygorem wygaśnięcia tego roszczenia stanowi *de facto* ustanowienie umownego terminu zawitego, nie daje wystarczających podstaw do uznania, że rozwiązanie przyjęte w Subklauzuli 20.1 jest skuteczne i zgodne z polskim prawem.

²³ Tak: A. Sandberg, A Contractor's View on FIDIC Conditions of Contract for EPC Turnkey Projects, *International Construction Law Review*, 1999, s. 47

²⁴ A. Stangret-Smoczyńska, Umowne terminy zawite, *Przebieg Sądowy* 1/2011, s. 59.

²⁵ EIC Contractor's Guide to the FIDIC Conditions of Contract for Construction, 2002, s. 20, cyt. za: E. Baker, B. Mellors, S. Chalmers, A. Lavers, *FIDIC Contracts: Law and Practice*, London 2009, s. 311.

3. Termin na powiadomienie o roszczeniu a terminy przedawnienia roszczeń

Zgodnie z przepisami Kodeksu cywilnego, roszczenia majątkowe ulegają przedawnieniu w terminach określonych w przepisach prawa. Termin przedawnienia dla roszczeń z umowy o roboty budowlane, związanych z działalnością gospodarczą uprawnionego, wynosi trzy lata.²⁶ Artykuł 119 Kodeksu cywilnego stanowi, że terminy przedawnienia nie mogą być skracane ani przedłużane przez czynność prawną. Przepisy dotyczące przedawnienia mają charakter bezwzględnie obowiązujący, co powoduje, że kwestia przedawnienia roszczeń została w zasadzie całkowicie wyjęta spod dyspozycji stron.²⁷

Podnoszone bywają glosy, że Subklauzula 20.1 wprowadza 28 dniowy termin przedawnienia roszczeń z umowy o roboty budowlane, co jest sprzeczne z bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa cywilnego (artykułem 118 w związku z artykułem 119 Kodeksu cywilnego). W związku z tym, zastrzeżenie w Subklauzuli 20.1 skutków niedochowania terminu 28 dni na zgłoszenie roszczenia nie powinno wywierać skutków prawnych.²⁸

Powyższy pogląd, choć niepozbawiony racji, nie jest do końca prawidłowy. Należy zgodzić się z A. Olszewskim, że ściśle rzecz ujmując termin z Subklauzuli 20.1 nie jest terminem przedawnienia. Skutki związane z upływem tego terminu określone w Subklauzuli 20.1 różnią się bowiem od skutków przedawnienia roszczenia.²⁹ Nie zmienia to jednak faktu, że Subklauzula 20.1 stoi w sprzeczności z artykułem 118 w związku z artykułem 119 Kodeksu cywilnego.

Jak wiadomo, skutkiem upływu terminu przedawnienia nie jest wygaśnięcie roszczenia a jedynie jego przekształcenie w zobowiązania naturalne. Roszczenie zatem nadal istnieje, lecz dłużnik może zgłosić zarzut przedawnienia, co zwalnia go z obowiązku świadczenia. Upływ terminu przedawnienia nie pozbawia więc wierzyciela jego roszczenia a stwarza jedynie uprawnienie po stronie dłużnika do podniesienia zarzutu przedawnienia i uwolnienia się w ten sposób od obowiązku świadczenia. Upływ terminu określonego w Subklauzuli 20.1, zgodnie z jej dosłownym brzmieniem, ma zaś skutkować wygaśnięciem roszczenia. Upływ terminu na zgłoszenie roszczenia określonego w Subklauzuli 20.1 ma więc skutek dalej idący niż upływ terminu przedawnienia.

Zgodnie z regułami wnioskowania prawniczego, komu nie wolno mniej, temu tym bardziej nie wolno więcej (*a minori ad maius*). Jeżeli więc nie jest dozwolone skracanie ani przedłużanie terminów przedawnienia przez czynność prawną, których to upływ ma słabszy skutek niż wygaśnięcie roszczenia, to tym trudniej dopuścić możliwość dowolnego wprowadzania przez strony terminów, których upływ powoduje skutek dalej idący – wygaśnięcie roszczenia, i to w terminie krótszym aniżeli termin przedawnienia. Zatem, są silne argumenty by twierdzić, że wprowadzenie w umowie terminu krótszego niż termin przedawnienia dla danego rodzaju roszczeń, który ogranicza bezpośrednio lub pośrednio do-

chodzenie roszczeń przed sądem lub innym organem, jest niezgodne z przepisami prawa materialnego określającymi termin przedawnienia danego roszczenia w związku z artykułem 119 Kodeksu cywilnego.

Zgodnie z artykułem 58 § 1 Kodeksu cywilnego, czynność prawna sprzeczna z ustawą jest nieważna, chyba że właściwy przepis przewiduje inny skutek, w szczególności ten, iż na miejsce nieważnych postanowień czynności prawnej wchodzi odpowiednie przepisy ustawy. Jednak kiedy nieważnością objęta jest tylko część czynności prawnej, co do zasady pozostała część pozostaje w mocy. Sankcją nieważności objęta jest cała czynność jedynie, gdy z okoliczności wynika, że bez postanowień dotkniętych nieważnością czynność nie zostałaby w ogóle dokonana (artykuł 58 § 3 Kodeksu cywilnego).

Postanowienia Subklauzuli 20.1 dotyczące terminu na zgłaszanie roszczeń oraz skutków jego przekroczenia nie są raczej tego rodzaju, aby można było twierdzić, że w ich braku strony w ogóle nie zawarłyby umowy. Szczególnie, że Warunki FIDIC są wzorcem umownym, zatem strony zasadniczo nie decydują się na inkorporowanie ich do treści łączącego je stosunku prawnego z uwagi na brzmienie pojedynczych Klauzul.

Za daleko idące byłoby również stwierdzenie nieważności całej Subklauzuli 20.1, gdyż nie cała ta Subklauzula jest sprzeczna z ustawą. Sankcja nieważności może dotyczyć jedynie tego postanowienia Subklauzuli 20.1, które stanowi o wygaśnięciu roszczenia wykonawcy, gdy nie zostanie ono zgłoszone w terminie 28 dni.

4. Uwagi końcowe

Mając na uwadze wszystkie spostrzeżenia poczynione powyżej, wydaje się, że silniejsze są argumenty przemawiające za uznaniem nieważności zastrzeżenia w Subklauzuli 20.1 sankcji wygaśnięcia roszczenia w przypadku niedotrzymania terminu jego zgłoszenia, aniżeli te przemawiające za dopuszczalnością zastrzeżenia takiej sankcji na zasadzie swobody umów. Kwestia ta nie doczekała się jednak wyraźnego rozstrzygnięcia w orzecznictwie a dorobek polskiego piśmiennictwa prawniczego jest w tym zakresie skromny.

Mając na uwadze brak ugruntowanego orzecznictwa krajowego oraz rozbieżne poglądy wyrażane przez komentatorów, odradzamy lekceważenie postanowień Subklauzuli 20.1. Wręcz przeciwnie, ze wszech miar wskazane jest dotrymywanie terminu na zgłoszenie roszczenia zawsze, gdy jest to tylko możliwe. Należy pamiętać, że sankcja nieważności może dotyczyć jedynie skutku niedochowania terminu na zgłoszenie roszczenia w postaci jego wygaśnięcia, nie zaś samego faktu zastrzeżenia terminu. Niezależnie więc od nieważności zastrzeżonej w Subklauzuli 20.1 sankcji, zgłaszając roszczenie po upływie terminu 28 dni bez uzasadnionej przyczyny wykonawca postępuje niezgodnie z warunkami kontraktu. Skutki takiego naruszenia określonej w kontrakcie procedury zgłaszania roszczeń należy oceniać na podstawie przepisów Kodeksu cywilnego o wykonaniu zobowiązań i skutkach ich niewykonania. Będą one zależne od okoliczności danej sprawy.

²⁶ Por. Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 11 lipca 2001 roku, sygn. akt V CKN 357/00, LEX nr 52487.

²⁷ B. Kordasiewicz, [w:] System prawa prywatnego, Tom II, C. H. Beck 2008, s. 579.

²⁸ T. Ciałowicz, Zgodność warunków kontraktowych FIDIC z przepisami polskiego prawa (http://www.taxfin.pl/artykul,724,Zgodnosc_warunkow_kontraktowych_FIDIC_z_przepisami_polskiego_prawa.html).

²⁹ A. Olszewski, Kontraktowe procedury rozwiązywania sporów w umowach o roboty budowlane opartych na wzorach umownych FIDIC – w świetle prawa polskiego, Monitor Prawniczy 21/2010, Radca Prawny 2/2010.

Roszczenia w Warunkach Kontraktowych FIDIC



Marcin **BAŁDYGA**
członek SIDiR

TEZA: Termin na powiadomienie o roszczeniach wykonawcy z subklauzuli 20.1 FIDIC nie jest zgodny z polskim prawem?

Warunki Kontraktowe FIDIC, zwłaszcza w najpopularniejszych w naszym kraju wersji książki „czerwonej” dotyczącej realizacji inwestycji budowlanej w systemie „buduj”, w którym inwestor (zamawiający według ustawy Prawo zamówień publicznych) dostarcza dokumentację projektową oraz książki „zółtej” dotyczącej realizacji inwestycji budowlanej w systemie „projektuj i buduj”, w którym wykonawca odpowiada za sporządzenie dokumentacji projektowej oraz realizację obiektu lub robót budowlanych, w subklauzuli 20.1 Warunków Kontraktowych FIDIC (COSMOPOLI CONSULTANTS, wydanie angielsko-polskie 2000. Tłumaczenie pierwszego wydania FIDIC 1999), przewidują termin na powiadomienie o możliwości powstania roszczenia wykonawcy. Zamawiający, autorzy tekstów umów w oparciu o warunki ogólne FIDIC, sporządzają warunki szczególne, które winny być tak skonstruowane, aby odpowiadać wymogom obowiązującego prawa. Jest to niezmiernie istotne w przypadku przepisów powszechnie obowiązujących. Tak się jednak często nie dzieje i większość zamawiających stosuje we wspomnianej subklauzuli 20.1 WK 28 dniowy termin na zgłoszenie powiadomienia o możliwości powstania roszczenia. Należy też mieć na uwadze, iż warunki kontraktowe FIDIC są często spotykane w przypadku zamówień publicznych, co jest dopuszczalne w świetle art. 384 k.c. w zw. z art. 353¹ k.c. ustanawiającym swobodę umów i w zw. z art. 139 P.z.p. wskazującym, iż do umów o zamówienia publiczne stosuje się odpowiednio przepisy kodeksu cywilnego. Ponadto przez niektórych zamawiających bywa on jeszcze skracany – vide Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, która w swoich Szczególnych Warunkach Kontraktowych zwykle skracza ten termin do 14 dni. Stoi to w jawnej sprzeczności z przepisami art. 118 i 119 kodeksu cywilnego i stanowi naruszenie prawa. Przepisy te mają bowiem charakter *ius cogens*, a więc są normą bezwzględnie obowiązującą i wiążącą,

a nie dyspozytywną, zależną od woli stron. Stosownie do art. 56 k.c. w zw. z art. 123 i 124 k.c. nie jest dopuszczalne umówienie się na zmianę ustawowego terminu przedawnienia roszczeń. Nie można więc, jak niektórzy komentatorzy, twierdzić iż jest to umowny termin zawity na dochodzenie roszczeń¹, który strony umowy wspólnie uzgodniły – na przykład, kierując się interesem jak najszybszej i najbardziej sprawnej realizacji inwestycji budowlanych. Terminy przedawnienia roszczeń z umowy o roboty budowlane mają umocowanie ustawowe, a ustawodawca w żadnym miejscu nie zezwolił stronom umowy na ich zmianę, zarówno poprzez ich skrócenie jak i wydłużenie. Taką kompetencję zastrzegł jedynie dla siebie - przy okazji nowelizacji kodeksu cywilnego w 1990 r. Nowa treść przepisu daje ustawodawcy zarówno możliwość ich skracania, jak i wydłużania (podkreślił to S. Wójcik, *Przedawnienie...*, s. 54).

W tym miejscu należy przypomnieć, iż ustawodawca przewidział 3 letni termin na dochodzenie przez wykonawcę obiektu lub robót budowlanych roszczeń wynikających z umowy o roboty budowlane. Ma to związek z faktem, iż wykonawca realizuje obiekt lub roboty budowlane w związku z zawodowym charakterem prowadzonej działalności gospodarczej. Na tle art. 118 wymaga się, by działalność miała stały (chodzi o powtarzalność działań), zawodowy charakter, by była podporządkowana regułom opłacalności i zysku lub zasadzie racjonalności gospodarowania, co oznacza założenie efektywności bądź wydajności, by była prowadzona na własnych rachunek oraz by polegała na uczestnictwie w obrocie gospodarczym (tak Sąd Najwyższy w uchwale 7 sędziów z dnia 18 czerwca 1991 r., III CZP 40/91, OSNC 1992, nr 2, poz. 17, wyroku z dnia 6 grudnia 1991 r., III CZP 117/91, OSNC 1992, nr 5, poz. 65; wyroku z dnia 17 grudnia 2003 r., IV CK 288/02, OSNC 2005, nr 1, poz. 15; B. Kordasiewicz (w:) *System Prawa Prywatnego*, t. II, s. 546; P. Machnikowski (w:) *Kodeks cywilny...*, red. E. Gniewek, t. I, s. 415).

Obojętna jest forma prawna prowadzenia działalności, w szczególności nie jest wymagane, by uprawniony miał status „podmiotu gospodarczego” w rozumieniu zmieniających się przepisów (inaczej M. Manowska, *Przedawnienie roszczeń...*, s. 28)². Tym samym ta część Subklauzuli 20.1 WK FIDIC musi być uznana za nieważną z mocy prawa, a na mocy art. 58 § 1 k.c. – na jej miejsce wchodzi odpowiednie przepisy prawa. Po upływie dekady Sąd Najwyższy potwierdził trafność owej uchwały i w uchwale składu siedmiu sędziów z dnia 11 stycznia 2002 r. III CZP 63/2001 (OSNC 2002/9 poz. 106) stwierdzając, że roszczenia wynikające z umowy o roboty budowlane przedawniają się w terminach określonych w art. 118 k.c.. Stanowisko to spotkało się z aprobatą w piśmiennictwie prawniczym³. W ślad za wyżej przy-

¹ A. Olszewski, *Kontraktowe procedury rozwiązywania sporów w umowach o roboty budowlane opartych na wzorach umownych FIDIC – w świetle prawa polskiego*, *Monitor Prawniczy* 21/2010, *Radca Prawny* 2/2010

² Powyższe opracowane zostało na podstawie komentarza do art. 118 k.c. Kodeksu cywilnego autorstwa Małgorzaty Pyziak-Szafnickiej, stan prawny na 05.06.2009 r.

wołaną uchwałą Sądu Najwyższego, dalsze orzecznictwo sądów powszechnych, wprawdzie nie związanych bezpośrednio jej mocą⁴, przyjęło tę tezę za obowiązującą. Przykładem Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 lutego 2005 r. IV CK 502/04: *Zakaz określony w art. 119 k.c. wyłącza możliwość umawiania się co do innego okresu przedawnienia, niż to wynika z ustawy. Podobnie stanowi Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 21 października 2003 r. VI ACa 214/03: Treść przepisów odnoszących się do umowy o roboty budowlane zawartych w Kodeksie cywilnym (art. 647-658 k.c.) jednoznacznie wskazuje, że wszelkie umowy o wykonanie nawet niewielkich prac budowlanych, zawierane przez inwestora z wykonawcą, powinny być poddane wymaganiom przepisów tego tytułu między innymi z konsekwencją w postaci stosowania ogólnych przepisów dotyczących przedawnienia roszczeń wynikających z tej umowy (art. 118 k.c.)*. Zgadzają się z tym także autorzy komentarzy do przepisów kodeksu cywilnego, m. in. Kazimierz Piasecki w swoim Komentarzu Kodeks cywilny napisał:

1. Przepis ten ma charakter bezwzględnie obowiązujący. Nieważne jest z mocy art. 56 porozumienie sprzeczne z ustanowionym w nim zakazem. 2. Niedopuszczalne jest obchodzenie powyższego zakazu skracania (przedłużania) terminu przedawnienia np.: zrzeczenie się przez stronę skutków przerwania biegu przedawnienia (zob. art. 123 i 124)⁵.

Terminy prekluzyjne ustawowe mają w niektórych przypadkach charakter mieszany, dopuszczając pewną ich modyfikację przez strony umowy. W szczególności dla przykładu należy wskazać przepisy kodeksu cywilnego dotyczące instytucji rękojmi. Co do zasady, uprawnienia inwestora – strony umowy o roboty budowlane wygasają po upływie lat trzech, licząc od dnia, kiedy rzecz została kupującemu wydana (art. 568 § 1 k.c.). Mając na względzie art. 656 § 1 k.c., należy więc uznać, iż termin ten biegnie od zrealizowania przedmiotu umowy i dokonania odbioru obiektu lub robót budowlanych. Jedynie w przypadku odbioru częściowego, jeśli taki jest możliwy na gruncie decyzji o pozwoleniu na budowę lub zintegrowanej decyzji o zgodzie na realizację inwestycji oraz po uzyskaniu decyzji o pozwoleniu na użytkowanie, termin rękojmi płynie od dnia, w którym uznano obiekt lub roboty budowlane za wykonane. Podobnie w przypadku warunków kontraktowych FIDIC, gdzie odpowiedzialność za obiekt lub roboty budowlane przechodzi na inwestora stosownie do postanowień subklauzuli 10.1 oraz 10.2. Przepisy regulujące instytucję rękojmi zezwalają stronom, poprzez art. 558 § 1 k.c., na rozszerzenie, ograniczenie lub wyłączenie tego rodzaju odpowiedzialności. W tym zakresie jest to więc norma prawna o charakterze mieszanym, poprzez którą ustawodawca pozostawił do uzgodnienia stronom umowy termin i zakres odpowiedzialności z tytułu rękojmi. Dopiero w sytuacji, gdy strony umowy nie oznaczają jakiegokolwiek terminu rękojmi, zastosowanie mają terminy wskazane przez kodeks cywilny.

Wnioskując a contrario należy stwierdzić, iż w przypadku terminów regulujących instytucję przedawnienia ustawodawca nie przewidział jakiegokolwiek możliwości ich zmiany. Świadczy o tym literalnie czytana treść art. 119 k.c.: *Terminy prze-*

dawnienia nie mogą być skracane ani przedłużane przez czynność prawną. Tym samym każda próba modyfikacji tego terminu czy to przez twierdzenie, iż niezgłoszenie w terminie przewidzianym w Subklauzuli 20.1 WK FIDIC powoduje niepowstanie roszczenia czy też twierdzenie, iż wskazany termin ma charakter umownego terminu prekluzyjnego lub zawitego, również musi być z góry skazane na niepowodzenie w świetle art. 5 k.c. i art. 56 k.c., a na miejsce nieważnych z mocy prawa przepisów wchodzi odpowiednie przepisy ustawy kodeksu cywilnego (przywołany już art. 58 § 1 k.c.). Art. 5 k.c. jest przepisem ogólnym, stąd mogą wystąpić pewne trudności w ocenie, czy dane zachowanie podmiotu można zakwalifikować jako próbę nadużycia prawa. Bowiem jako stwierdzenia nieostre typu: społecznogospodarcze przeznaczenie prawa lub zasady współzycia społecznego mogą nasręczać pewne trudności interpretacyjne w wielu konkretnych przypadkach. Do nadużycia prawa dojdzie, gdy łącznie wystąpią trzy podstawowe przesłanki, tj. istnienie prawa, które zostaje nadużyte, czynienie z niego użytku oraz sprzeczność tego użytku z kryteriami nadużycia prawa (vide orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 26 listopada 2004 r. I CK 279/04)⁶. Wydaje się więc, że każdą taką próbę uniknięcia odpowiedzialności inwestora za skutki spełnienia się jego ryzyk, lub powstania innych uprawnień wykonawcy, należy traktować jako próbę nadużycia prawa. Nadużycie prawa jest zabronione przez ustawodawcę o czym świadczy art. 5 kodeksu cywilnego. Z kolei przepis art. 56 k.c. statuuje odpowiedzialność za próbę obejścia prawa, w tym przypadku poprzez ustanowienie terminów zawitych dotyczących uprawnień do roszczenia wykonawcy na podstawie i w trybie subklauzuli 20.1. Dzieje się to w konsekwencji przygotowania przez inwestora szczególnych warunków kontraktowych, które stanowią projekt umowy np.: o udzielenie zamówienia publicznego. Należy mieć świadomość, iż w ogromnej większości przypadków na czynność prawną składają się co najmniej dwa, zgodne oświadczenia woli. Wśród czynności prawnych dominują więc umowy. Skonstruowanie umowy w ten sposób, że zachodzi pozorna zgodność z prawem, a jednocześnie skutkiem umowy, choćby ukrytym, ma być obejście przepisów rangi ustawowej – to takie postępowanie musi być uznane za próbę obejścia prawa, co zostało przez ustawodawcę surowo zabronione. Dobrze opisał próbę obejścia prawa Sąd Apelacyjny w Poznaniu, w wyroku z dnia 14 maja 2008 r. I ACa 319/08: *Czynności mające na celu obejście ustawy zawierają pozór zgodności z ustawą. Ich treść nie zawiera elementów wprost sprzecznych z ustawą, ale skutki, które wywołują i które objęte są zamiarem stron naruszają zakazy lub nakazy ustawowe. Z taką właśnie próbą, mamy do czynienia, gdy spotykamy się z argumentacją inwestorów, iż nie można stosować przepisów ogólnych o przedawnieniu w stosunku do roszczeń z umowy o roboty budowlane opartej na wzorze warunków kontraktowych FIDIC. Inwestorzy próbują w takim wypadku wskazać, iż przez sam fakt nie dochowania terminu na zgłoszenie powiadomienia o możliwości powstania roszczenia, wykonawca zrzekł się swoich uprawnień. Jak bardzo brzmi to niedorzecznie i jak nie wytrzymuje próby konfrontacji z przepisami bez-*

³ OSP 2002/10 poz. 125 str. 481

⁴ vide Lech Gardocki w artykule pt: Kiedy uchwała Sądu Najwyższego jest wiążąca Rzeczpospolita 06.11.2008 r.

⁵ Prof. Dr hab. Kazimierz Piasecki, wydawnictwo Zakamycze 2003, Kodeks cywilny. Komentarz. Księga pierwsza. Część ogólna

⁶ T. Sokolowski, Kodeks cywilny. Komentarz. Tom I. Część Ogólna, wydawnictwo LEX 2009 r.

względnie obowiązującymi świadczą uchwały Sądu Najwyższego i wyroki, w których sądy powszechne wyższych instancji wskazały, iż nic nie może przesłonić reguły płynącej wprost z art. 118 i 119 k.c.. Tak chociażby stanowi uchwała Sądu Najwyższego podjęta w pełnym składzie siedmiu sędziów w dniu 11 stycznia 2002 r. sygnatura III CZP 63/01: *Roszczenia wynikające z umowy o roboty budowlane przedawniają się w terminach określonych w art. 118 k.c.* Uchwała ta była szeroko komentowana i aprobowana w piśmiennictwie prawniczym m.in. *OSNC 2002/9/106, Prok.i Pr.-włk. 2002/6/37, OSP 2002/10/125, Wokanda 2002/6/1, Wokanda 2002/3/1, Pr.Gosp. 2002/9/1, Biul.SN 2002/1/7, M.Prawn. 2002/4/147, M.Prawn. 2003/6/279, M.Prawn. 2002/7/295, M.Prawn. 2002/14/655*. Dla zobrazowania irracjonalności takich zapisów umownych, które w istocie zmierzają do obejścia prawa niech świadczy przykład zawarcia w treści umowy zastrzeżenia co do terminu na wystawienie faktury za np.: roboty budowlane. Czy przekroczenie określonego w umowie terminu np.: o kilka dni czy tygodni spowoduje, że roszczenie wierzyciela wygaśnie? Skutkiem takiego miałyby być sytuacja w której wykonawca ww. robót nie otrzymałby należnej mu zapłaty.

Nie można się zgodzić, że istnieje dopuszczalność tego typu zastrzeżenia. Sytuacji takiej zakazał ustawodawca właśnie poprzez przepisy art. 118 i kolejne k.c., zwłaszcza, że oznaczałoby to w istocie, iż roboty budowlane, założymy, że w przypadku zamówienia publicznego – zostałyby wykonane nieodpłatnie, a będąc precyzyjnym, zamawiający mógłby się zasłonić zarzutem przedawnienia. Nie taka była intencja ustawodawcy, który w art. 2 pkt. 8 w zw. z pkt. 13 wskazał, że zamówienia publiczne, które mogą być udzielane m. in. na roboty budowlane to należy przez to rozumieć umowy odpłatne zawierane między zamawiającym a wykonawcą, których przedmiotem są (...) roboty budowlane. Co więcej, także orzecnictwo sądów powszechnych wskazuje, iż nawet wykonanie robót budowlanych bez zlecenia (np., odrębnego zamówienia publicznego na zamówienie dodatkowe lub uzupełniające) musi zostać zrekompensowane wykonawcy. Przykładem Sąd Najwyższy Apelacyjny w Poznaniu – Wyrok z dnia 21 października 2009 r. sygnatura ACa 604/09, w którym Sąd stwierdził, iż pomimo faktu braku dokonania pisemnej zmiany umowy lub udzielenia zamówienia dodatkowego, zamawiający został bez wątplenia wzbogacony o wartość wykonanych robót budowlanych, a o taką samą wartość wykonawca został zubożony. W związku z tym przyznał wykonawcy należne wynagrodzenie.

Powyższe rozważania są także aktualne dla ostatniej próby podjętej przez GDDKiA stworzenia subklauzuli 20.1 w ten sposób, że skutkiem ma być w ogóle nie powstanie roszczenia, a zatem wedle tej logiki, nie można do takiej konstrukcji zastosować przepisów ogólnych kodeksu cywilnego dotyczących przedawnienia roszczeń z umowy o roboty budowlane. Takie modyfikacje zastosowane zostały w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia do dwóch przetargów ogłoszonych przez GDDKiA. Pierwszym przykładem jest SIWZ na dokończenie budowy odcinka autostrady A4, gdy potrzeba wyłonienia nowego wykonawcy powstała wskutek złożenia oświadczenia o odstąpieniu od Kontraktu przez Zamawiającego z dotychczasowym wykonawcą. Drugim takim przykładem jest SIWZ na projektowanie i przebudowę do parametrów drogi ekspresyjnej

w fragmentu drogi S8 na odc. węzeł Powązkowska – węzeł Modlińska w Warszawie. W SIWZ dotyczącym odcinka drogi A4 zamawiający zapisał, że: Warunkiem powstania roszczenia Wykonawcy o: (i) przedłużenie Czasu na Ukończenie lub (ii) zmianę terminu wykonania wymaganej Minimalnej Ilości Wykonania lub (iii) dodatkową płatność według jakiegokolwiek Klauzuli niniejszych Warunków lub z innego tytułu w związku z Kontraktem jest zgłoszenie Inżynierowi powiadomienia opisującego wydarzenie lub okoliczność powodującą powstanie takiego roszczenia. Powiadomienie takie może zostać zgłoszone jedynie w terminie 14 dni od momentu, kiedy wykonawca dowiedział się lub powinien, przy zachowaniu należytej staranności, dowiedzieć o tym wydarzeniu lub okoliczności. Z kolei w SIWZ dotyczącym odcinka drogi S8 zamawiający uznał, iż lepszym terminem jest oryginalnie proponowany przez WK FIDIC – a więc 28 dni. Jako skutek braku złożenia powiadomienia o roszczeniu przez wykonawcę w powyższych terminach wzór umowy przewiduje że: Jeżeli Wykonawca nie zgłosi Inżynierowi powiadomienia o roszczeniu w ciągu takiego okresu 14 dni to roszczenie nie powstaje, Czas na Ukończenie nie będzie przedłużony, Wymagana Minimalna Ilość Wykonania nie będzie zmieniona, a Wykonawca nie będzie uprawniony do jakiegokolwiek dodatkowej płatności. Konstrukcję polegającą na niepowstaniu roszczenia wykonawcy z tytułu umowy o roboty budowlane, także we wzorze umowy opartej o WK FIDIC propaguje m. in. wspomniany już autor artykułu⁷ Pan Adam Olszewski. Jak wyżej wykazano, nie może być akceptacji dla takiego podejścia. Przepisy regulujące ten obszar, jak i przykładowe przytoczone uchwały pełnego składu Sądu Najwyższego oraz powstała na tej bazie utrwalona już linia orzecznicza wskazują wprost, iż żadną czynnością prawną, w tym zastosowaniem wzoru umownego nie można zmienić przysługujących wykonawcy terminów dochodzenia roszczeń wynikających z umowy o roboty budowlane.

Należy też mieć na uwadze, iż w przypadku umów o zamówienia publiczne, praktyką jest brak negocjowalności warunków umowy ze strony potencjalnych wykonawców. Po wielokrotnych zmianach, na gruncie ww. ustawy P.z.p. – prawa wykonawcy na etapie procedury przetargowej, ograniczone są jedynie do możliwości zadawania pytań i ewentualnie składania odwołań. W żaden sposób nie uzasadnia to twierdzenia, iż wykonawca jest stroną współkształtującą treść umowy. Wręcz przeciwnie, rygoryzm ustawy P.z.p. powoduje, iż wykonawca może jedynie do postępowania o udzielenie zamówienia publicznego przystąpić lub nie. Tym samym umowa w zamówieniu publicznym ma charakter umowy adhezyjnej, a zarzuty o próbie nadużycia prawa o którym traktuje art. 5 k.c. lub próbie obejścia prawa, którego zabrania art. 56 k.c. – z powodu ułożenia subklauzuli 20.1 w dotychczas realizowanych kontraktach jak i w SIWZ dla przyszłych kontraktów – brzmią tym bardziej wiarygodnie.

Reasumując należy stwierdzić, iż charakter terminów ogólnych przewidzianych przepisami kodeksu cywilnego regulujących terminy przedawnienia roszczeń z tytułu umowy o roboty budowlane ma charakter bezwzględnie wiążący i nie może być zmieniony żadną czynnością prawną, w tym nawet zgodną wolą stron umowy o wykonanie obiektu lub robót budowlanych.

⁷ A. Olszewski, Kontraktowe procedury rozwiązywania sporów w umowach o roboty budowlane opartych na wzorach umownych FIDIC – w świetle prawa polskiego, *Monitor Prawniczy 21/2010, Radca Prawny 2/2010*

Branża budownictwa infrastruktury po boomie



Andrzej
GRABIEC

Właśnie jesteśmy w końcowym okresie największego boomu budowlanego po 1989 r. Boom ten był możliwy głównie dzięki środkom Unii Europejskiej przyznanych Polsce w ramach unijnych programów pomocowych. Na porównywalnym boomie budowlanym w Hiszpanii, tamtejsze firmy urosły tak, że były w stanie wykupywać firmy budowlane w całej Europie (znamy tę sytuację z rynku polskiego, ale wykupywane były nawet firmy niemieckie), zaś nasze firmy zbankrutowały. Co kraj to obyczaj.

Obecnie warto zastanowić się nad źródłami tej sytuacji i wyciągnąć z niej wnioski. Nie chodzi o wylewanie krokielich łez, ale o refleksję mając na uwadze nadchodzącą perspektywę unijną 2014 – 2020. Właśnie trwa przetrucanie winy, często jednak bez chęci realnej refleksji nad tym problemem. W tym kontekście należy umieścić wypowiedź prof. Balcerowicza z dn. 05.06.2012 w radiu TOK FM, stwierdzającą, że cała wina leży po stronie firm budowlanych¹. Podaję ten przykład jedynie dla zobrazowania poziomu dyskusji i często pozamerytorycznych motywacji, gdyż jest mało prawdopodobne by osoba z taką wiedzą i doświadczeniem, z wielką łatwością dawała wyjątkowo prostą analizę, w gruncie rzeczy złożonego i wielowątkowego problemu. Jak zwykle w takich przypadkach wina leży gdzieś pomiędzy, gdyż rząd chciał wykorzystać jak najwięcej środków unijnych, zaś każda z firm chciała „zjeść” jak najwięcej z tego tortu. Zawsze jednak w takich przypadkach więcej narzędzi ma rząd, który swoimi działaniami kształtuje rynek oraz wyznacza zasady gry m.in. w postaci narzucania warunków kontraktowych, a później sposobie nadzoru nad realizacją.

Czy osiągnęliśmy zakładane cele?

Proponowałbym zatem spojrzeć na to zagadnienie nie w kategoriach winy ale w kategoriach osiągnięcia celów

każdej ze stron, nie wdając się (ze względu na obszerność tematu) w analizę przyczyn i ewentualnego usprawiedliwienia stwierdzonego stanu.

Wykonawcy

Celem firm jest poszerzanie swojego udziału w rynku poprzez realizację umów z zyskiem dla firmy. Niewątpliwie wykonawcy robót – firmy budowlane, odniosły spektakularną porażkę w postaci fali bankructw i znaczącego spadku wskaźników giełdowych branży. Mimo relatywnie dobrych lat 2010 – 2011, rok 2012 boleśnie zweryfikował rzeczywiste profity z dużych kontraktów infrastrukturalnych. Skala problemu każe się zastanowić nad tym czy rzeczywiście poprawnie kalkulowano oferty i czy nie było tak, że firmy świadomie godziły się, jeżeli nie na stratę to co najmniej na ryzyka, których nie ujęto w ofercie, jedynie po to aby zdobyć kolejny kontrakt.

Dużo trudniejsza jest odpowiedź, czy swoje cele osiągnęło państwo polskie, gdyż często w polityce bywa tak, że założenia prezentowane publicznie rozmiągają się z rzeczywistymi. Należy również rozważyć czy sukces odniosła GDDKiA powołana do realizacji kontraktów infrastruktury drogowej.

GDDKiA

Łatwiejsza zdaje się odpowiedź na pytanie dotyczące Generalnej Dyrekcji, gdyż ta instytucja ma zrealizować określone zadania (kontrakty) w danym budżecie i wyznaczonym czasie. Mając na uwadze ten zakres zadań należy stwierdzić, że GDDKiA nie zrealizowała tych celów, gdyż nie wykonano zakresu planowanego na początku pracy obecnego rządu i kierownictwa GDDKiA (zwłaszcza w zakresie dróg ekspresowych – pamiętamy hasło połączenia miast gospodarzy EURO 2012), żadna z autostrad ani dróg ekspresowych nie powstała w pierwotnie zakładanym czasie, a także istnieje duże prawdopodobieństwo znaczącego przekroczenia planowanych wydatków kontraktowych i to z poniesieniem dodatkowych kosztów wyłącznie przez budżet Państwa. Mam świadomość, że wiele kontraktów skończyło się terminowo, jednak nie ukończono żadnego ciągu w sensie całego odcinka np. Kraków – Rzeszów – Korczowa. Nawet słynny odcinek A-2 Stryków – Konotopa miał być przecież ukończony w całości, a nie jedynie przejezdny z ograniczeniem do 70 km/h i zakazem ruchu

¹ http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,114883,11866629,Budowlanicy_tona_w_dlugach__Wg_prof_Balcerowicza_sami.html



dla ciężarówek. Jeżeli, zaś chodzi o budżet, którego GDDKiA pilnuje bardzo restrykcyjnie, to większość kontraktów kończyła się z niewielkimi odchyleniami od budżetu, jednak spowodowała niespotykaną dotychczas falę roszczeń wykonawców, która szacowana jest na 3,7 mld PLN². Opierając się na danych ze strony internetowej GDDKiA, 80% wartości roszczeń jest oddalanych przez sądy, co oznacza, że uznawanych jest 20%. Zatem kwota uznanych roszczeń, z którą powinna liczyć się GDDKiA, na podstawie ww. danych powinna być szacowana na 740 mln. PLN. Mając na uwadze ten casus należy na przyszłość zastanowić się, czy lepiej tą kwotę pokryć z kosztów kwalifikowanych kontraktu współfinansowanych przez UE, tj. planowanej rezerwy, mieszczącej się w budżecie kontraktu (rezerwa ta dotychczas była zapisywana w kontraktach na poziomie 7 – 10% budżetu kontraktu i pozostawała w przeważającej części niewykorzystana), czy też lepiej prowadzić kontrakty jak dotychczas i pokryć ew. przegrane sprawy sądowe wyłącznie z budżetu Państwa.

Państwo Polskie

Ważniejsza jednak jest odpowiedź w zakresie sukcesu Państwa Polskiego. Niewątpliwym sukcesem jest wybudowanie autostrad i dróg ekspresowych w takiej ilości, o jakiej dotychczas można było jedynie marzyć. Był to okres wyjątkowego skoku cywilizacyjnego Polski. Wreszcie doprowadzono do stolicy autostradę, a obecnie realizowana sieć dróg sprawi, że w perspektywie dwóch lat po naszym kraju będzie jeździło się komfortowo i przyjemnie. Porównując do Europy Zachodniej są to drogi nowoczesne i komfortowe. Krótko mówiąc mamy się czym pochwalić.

Jednak planując takie inwestycje na poziomie Państwa uwzględnia się wpływ wdrożonego programu m.in. na: zatrudnienie wraz z jego strukturą (z tego wynika zapotrzebowanie edukacyjne w sensie kierunków studiów wspieranych przez Państwo), wpływ na PKB, wpływ na inne dziedziny gospodarki, wizję jak ma być ukształtowany rynek w danej branży, polityka zagraniczna związana z inwestycjami (słynny casus COVEC). Taki ramowy plan zawarto m.in. w Narodowej Strategii Spójności na lata 2007 – 2013, opracowanej w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego i zatwierdzonej przez Komisję Europejską. Przyglądając się skutkom realizacji programów pomocowych, należy pamiętać, że krótkoterminowo w latach 2008 – 2011 mieliśmy pozytywne efekty w tym sektorze zwłaszcza, jeśli chodzi o zatrudnienie (które jednak globalnie nie obniżyło znacząco krajowych wskaźników bezrobocia), jednak przede wszystkim należy się odnieść do efektu finalnego.

Obecnie szacuje się, że w branży budowlanej pracę straci około 150 tysięcy osób³, co stanowi ponad 20% osób zatrudnionych w branży. Te dane nie obejmują branż powiązanych w tym producentów np. stali i transportowców. Zwolnienie z pracy oznacza rzecz jasna problem dla tych osób ale i dla ich rodzin, co może oznaczać kłopot w skali społecznej dla ok. 0,5 mln. osób. Dodatkowo trzeba pamiętać, że 5 – 6 lat temu wszystkie media i politycy głośno wo-

łali, że brakuje inżynierów budownictwa, zwłaszcza w branży drogowej. Rzucano liczbami, które szły w tysiące, a Państwo dotowało sownie te kierunki, jako priorytetowe. Wydziały budownictwa zaroili się od młodych ludzi widzących w drogownictwie swoją szansę na pewną i dobrze płatną pracę. Dziś ci ludzie właśnie kończą studia i trzeba zapytać – co mamy im do zaoferowania?

Wpływ na PKB był niewątpliwie pozytywny w ostatnich latach, ale w efekcie końcowym realizacji programu budownictwo, będące zwykle kołem zamachowym gospodarki, może pociągnąć nas mocno w dół. To powiązanie obrazuje sytuacja na giełdzie papierów wartościowych. W I półroczu indeks WIG-Budownictwo stracił 35,4 proc., przy spadku indeksu szerokiego rynku WIG równym 6,1 proc⁴. Mając na uwadze, że udział sektora budownictwa w PKB wynosi 7,06% (jest trzecim sektorem po przemyśle i handlu), zaś zatrudnienie to około 9% ogółu pracujących, problemy tej branży są problemem całej gospodarki. W pierwszych sześciu miesiącach upadłość ogłosiło blisko 100 firm z sektora budownictwa. W porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego stanowi to wzrost o blisko 55 proc⁵. Czy rzeczywiście o to chodziło w rządowej strategii?

Ukształtowanie rynku według oficjalnych komunikatów miało zostać zrealizowane w taki sposób by doprowadzić do większej konkurencyjności i możliwości uczestnictwa większej ilości podmiotów, również zagranicznych. Pozostawiam bez analizy zagadnienie sukcesu naszej dyplomacji w zakresie firmy COVEC i gwarancji bankowych. Warta rozważenia jest jednak struktura rynku budownictwa infrastruktury. Rzeczywiście szeroko otwarto drzwi dla wszystkich podmiotów, dając m.in. możliwość legitymowania się doświadczeniem innej firmy, nie będącej nawet zapisanym w kontrakcie podwykonawcą. Pojawiły się firmy bez potencjału finansowego i produkcyjnego, które zgodnie z polską zasadą z „Pana Tadeusza”: „Ja z synowcem na przedzie i jakoś to będzie”, wygrywały kontrakty po nieracjonalnie niskich cenach. Doprowadziło to w efekcie do wyniszczającej wojny cenowej i bankructw. Co ciekawe, pierwszej kolejności upadły firmy z udziałem kapitału polskiego (PBG, Hydrobudowa, Aprivie, Radko, Poldim). Czy skutkiem tego będzie zawężenie rynku zamiast jego rozszerzenia pokaże czas.

Mity budownictwa

Dla pełniejszego obrazu warto rozważyć powszechnie pokutujące mity, z których mogą wynikać niewyartykułowane cele takiej a nie innej strategii Państwa.

Od dawna pokutującym mitem są wielkie zyski branży budowlanej. Na fali tego mitu mogło chodzić o osłabienie branży w relacji ze skarbem Państwa, oraz uniknięcie zarzutu bogacenia się firm z obcym kapitałem na polskich kontraktach. Analiza wyników finansowych z lat 2010 i 2011, które powszechnie uznaje się za najlepsze w ostatnim czasie wskazuje, że w 2010 zyski netto do przychodu ogółem dla największych spółek budowlanych kształtowały się na poziomie 2,4 – 5,8%, zaś dla

² http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/635142,gddkia_odrzuca_wiekszosc_roszczen_budowlancow_drog_budowy_stana.html

³ <http://biznes.interia.pl/budownictwo/news/firmom-grozi-upadlosc-150-tysiecy-osob-moze-stracic-prace,1817950,4212>

⁴ <http://biznes.interia.pl/wiadomosci/news/to-jeszcze-nie-koniec-problemow-w-budownictwie,1817772>

⁵ <http://biznes.onet.pl/najwyzsza-liczba-bankructw-od-czterech-lat,18543,5188788,prasa-detaj>

roku 2011 na poziomie 2,1 do 5,4% z dwoma odchyleniami – jedno: strata ok. 3,6%, drugie: zysk ok. 8,1%⁶. Jest to racjonalny zysk kształtujący się w dolnej granicy lub poniżej „widełek” profesjonalnych doradców, m.in. wydawnictwa Sekocebud. Taki zysk z pewnością nie jest „robieniem kokosów”, a pozwala jedynie na odtworzenie i amortyzację sprzętu, bieżące inwestycje i na normalną działalność rynkową. Ten mit jednak doprowadził do „wylania dziecka z kąpielą”, gdyż osłabienie, a w konsekwencji bankructwo dotknęło w pierwszej kolejności podmioty polskie.

Kolejnym mitem jest cena budowy autostrad w Polsce, która w świetle rozwiniętej propagandy miałyby być najwyższą w Europie. Jest to wyjątkowo szkodliwy i nieprawdziwy mit wynikający z niewiedzy w zakresie metodologii porównywania cen lub celowej realizacji propagandowego zamówienia. Często dla porównań w Europie podaje się cenę „gołej” autostrady – tj. nasyp z konstrukcją nawierzchni, którą to cenę później porównuje się do ceny autostrady w Polsce, która zawiera infrastrukturę – urządzenia obce, obiekty przyautostradowe i obiekty ponad lub pod autostradą dla dróg poprzecznych, urządzenia ochrony środowiska, itd. Z kolei za oceanem najczęściej cenę podaje się bez podatków, jako że każdy stan ma swoje i taką cenę przyrównuje się do ceny w Polsce oczywiście doliczając VAT. Takie porównanie gruszek z jabłkami zawsze można zrobić, ale ma ono wartość jedynie medialną. Rzeczywisty poziom cen został zaprezentowany przez Adriana Furgalskiego – eksperta TOR w informacji udzielonej gazecie „Rzeczpospolita”. Stwierdził on: „Średnia cena budowy 1 km autostrady w Polsce to około 12 mln euro. To poniżej średniej europejskiej w cenach bezwzględnych. W Niemczech w 2009 r. średnia cena budowy kilometra autostrady wynosiła 26,8 mln euro, w Hiszpanii – ok. 35 mln euro”. W okresie najostrzejszej rywalizacji cenowej cena brutto za kilometr autostrady spadła poniżej 10 mln. euro. Ten poziom cenowy pokazuje jak dalece fałszywy jest ten mit. Dodatkowo pokazuje, dlaczego firmy w Polsce bankrutują, w Niemczech obserwujemy stały zrównoważony wzrost firm budowlanych i dlaczego firmy hiszpańskie stać było na spektakularne przejęcia.

Równie mocnym mitem jest nośne hasło – dbałość o interes Skarbu Państwa. Oczywiście patrząc jedynie na koniec swego nosa i na wydatkowanie tu i teraz, to hasło mogłoby wydawać się uzasadnione. Jednak patrząc na problem globalnie, sprawa nie jest już taka oczywista. Unia Europejska współfinansuje projekty w wysokości 85% wartości projektu brutto. Zatem Skarb Państwa dopłaca ze środków własnych 15%. Jednak Skarb Państwa odzyskuje z samego podatku VAT 23%. Zatem w skali projektu Skarb Państwa „zarabia” 8% na samej tej różnicy, nie wliczając innych podatków. Czy zatem dla Skarbu Państwa rzeczywiście 8% od mniejszej kwoty jest bardziej opłacalne? Kolejną sprawą jest kwestia roszczeń opisana powyżej. Czy rzeczywiście bardziej opłaca się Skarbowi Państwa w razie przegranych spraw sądowych wypłacać własne środki, czy może racjonalniejszym wydatkowaniem w tym zakre-

sie jest bardziej liberalna polityka płatności na kontraktach budowlanych i uwzględnienie tych należności w rozliczeniach kontraktowych?

Jest jeszcze kwestia bezrobocia spowodowanego sytuacją w branży. Według różnych szacunków koszt aktywizacji bezrobotnego wynosi ok. 5 tys. PLN, zaś koszt ponownego zatrudnienia ok. 8 tys. PLN. W przypadku założenia własnej działalności można było liczyć na dofinansowanie rzędu 12 tys. PLN. Licząc na szybko koszt 8 tys. PLN mnożąc razy 150 tys. szacowanych bezrobotnych otrzymujemy 0,96 mld. PLN. Dodatkowo każda z tych osób płaciła podatki oraz składki ZUS. Przyjmując z dużym marginesem bezpieczeństwa średnią płacę na poziomie 3700 PLN brutto⁷, zakładając 1/3 na podatki i składki, otrzymujemy rocznie brak w budżecie państwa kolejnych 2,2 mld PLN. Doliczając zasiłek dla bezrobotnych dla tej grupy otrzymujemy kolejne 1,2 mld PLN. Łączna starta budżetu liczona w dużym przybliżeniu to około 4,4 mld PLN. Ta kwota oddaje skalę problemu, choć oczywiście z jednej strony jest zawyżona, gdyż nie uwzględnia, że część ze zwolnionych osób może znaleźć nową pracę, ale z drugiej strony jest zaniżona, gdyż nie uwzględnia braku w budżecie składek po stronie pracodawcy, nie dolicza kosztów zwolnień w branżach powiązanych, oraz kosztów pomocy socjalnej dla rodzin w trudnej sytuacji. Czy zatem rzeczywiście działamy w interesie Skarbu Państwa?

Podsumowując powyższe mity mam wrażenie, że w działaniach strategicznych górą nad racjonalnymi rozwiązaniami wzięła strach przed opinią mediów. Chyba wpadliśmy we własne sidła. Z różnych, często koniunkturalnych przyczyn kształtowano i podsycano powyższe mity, które dziennikarze chętnie wyolbrzymiali dla uatrakcyjnienia ich produktu i zwiększenia sprzedaży. Dziś zwłaszcza politycy stali się ich niewolnikami. Dlatego konieczne jest racjonalne wyjaśnienia takich mitów, gdyż zdaje się, że niektórzy powtarzając je bezrefleksyjnie chyba naprawdę w nie uwierzyli.

Czy sytuacja mogła wyglądać inaczej?

Przede wszystkim można było uniknąć aż tak dużych kosztów społecznych. Wystarczyło rozplanować kontraktowanie w nieco dłuższym okresie. Państwo Polskie mogło wydać dokładnie te same pieniądze i wykonać ten sam zakres rzeczowy, jednak kontrakty nie musiały mieć przecież tak określonych ram czasowych, żeby większość kończyła się w 2012 roku. Pamiętajmy, że perspektywa unijna 2007-2013 może być rozliczona do 2015 roku i poza hurra-planowaniem związanym z EURO-2012 nic nie stało na przeszkodzie, aby zaplanować kontrakty w taki sposób by rozłożyć kontrakty równomiernie w czasie i płynnie przejść z perspektywy 2007-2013 do 2014-2020. Jak pokazała rzeczywista realizacja, poza autostradą A-2 żaden z planowanych całościowo ciągów nie był nawet przejezdny, a wyśrubowane terminy, niekiedy na granicy wykonalności, obwarowane bezwzględnie egzekwowanymi karami były dodatkowym kamieniem u szyi wykonawców. Racjonal-

⁶ Źródło: ranking 500 POLITYKI.

⁷ http://serwisy.gazetaprawna.pl/praca-i-kariera/artykuly/589829_na_budowie_juz_nie_zarobisz_kroci_wynagrodzenia_podobne_jak_w_przemysle.html

niejsze zaplanowanie terminów realizacji pozwoliłoby zachować ciągłość zatrudnienia i uniknąć poważnego problemu zwolnień około 150 tys. osób. Czy zatem rzeczywistość słusznie igrzyska wygrała z chlebem?

Należałoby przemyśleć czy rzeczywistość słuszna jest strategia kształtowania bardzo szerokiego rynku, gdzie kryteria przystąpienia do przetargów pozwalają na budowanie naszychu autostrad firmom bez potencjału finansowego, zaplecza sprzętowego, a czasem nawet odpowiedniej kadry? Częściowo rzeczywistość sama odpowiedziała na to pytanie w postaci porzucenia kontraktów przez niektórych wykonawców lub ich usunięcia z budowy. Jednak boom taki jak obecnie zawsze wabi firmy powstające lub przychodzące na jeden sezon, aby jak najwięcej zarobić i zniknąć. Kolejne wiszące w powietrzu bankructwa lub „ucieczki” z naszego rynku mogą spowodować, że dla zakończonych kontraktów zniknie firma, która miała pełnić świadczenia gwarancyjne i długoterminowe gwarancje zapisywane w umowach GDDKiA będą warte tyle, co zabezpieczenie wykonania COVEC-u. Czy zasadna jest również polityka dzielenia kontraktów na wiele małych odcinków? Takie działanie w efekcie przynosi zmywy i spekulacje dostawców i usługodawców, gdyż zawsze znajdzie się „sąsiedni odcinek”, który zapłaci więcej.

Czy rzeczywistość tak mocna presja na najniższą cenę jest zasadna, również społecznie i ekonomicznie? Przecież głównym celem funduszy unijnych ma być minimalizowanie dystansu między poszczególnymi państwami wspólnoty w zakresie nie tylko infrastruktury, ale przede wszystkim standardu życia obejmującego wynagrodzenia i poziom zatrudnienia. Czy nie grozi nam to, że finalnie wybudujemy piękne drogi, na przejazd którymi nie będzie stać statystycznego Kowalskiego?

Powszechnie mówi się o dodatkowych kryteriach wyboru oferty, takich jak: jakość, potencjał finansowy, kadrowy, sprzętowy, czy know-how w postaci nowych technologii (obecne kontrakty nie zawierają takich możliwości). Ale w obecnych czasach warto byłoby zastanowić się również nad kryteriami społecznymi w postaci zatrudnienia, czy współpracy regionalnej z podwykonawcami i dostawcami.

I wreszcie sama realizacja kontraktów. Czy słuszne jest formułowanie warunków kontraktu w taki sposób by wszelkie ryzyka realizacyjne przerzucić na wykonawcę? De facto jest to oczekiwanie, że profesjonalny wykonawca robót budowlanych, którego główną zaletą miała być wiedza jak wybudować dobrze i tanio, obecnie stanie się spekulantem w zakresie cen paliw, walut, zasobów i jasnowidzem w zakresie pogody i warunków fizycznych – czy na pewno o to nam chodzi? Ponadto czy zasadne jest formułowanie warunków umów w taki sposób, że wykonawcy w wielu przypadkach są zagrożeni nieracjonalnie wysokimi karami za zdarzenia nie mające istotnego znaczenia dla realizacji umowy? Czy nie jest tak, że karanie wykonawców stanowi z jednej strony element, którym łatwo można „prosić” wykonawcę o spełnienie nie zawsze mieszczących się w umowie zadań, zaś z drugiej strony stanowią one łatwe źródło dochodu? Jeżeli tak nie jest to czemu mają służyć bezzwrotne kary za kamienie milowe (określane jako wymagany procent realizacji), nawet w przypadku ukończenia kontraktu terminie? Jak można zakwalifikować karę, którą chwali się GDDKiA na swoich stronach, w wysokości ponad 26 mln PLN, dla wykonawcy jednego z odcinków autostrady A-2 za „nieprzedłożenie Programu Robót”⁸? Dlaczego wreszcie powszechnie z kontraktów GDDKiA wykreślono limit kar, co łatwo w przypadku tylko jednej poważnej „wpadki” może doprowadzić firmę na skraj bankructwa?

Narzędzia do zmiany warunków funkcjonowania branży są w rękach rządu. Czy należy te warunki zmieniać? Odpowiedź na to pytanie jest de-facto odpowiedzią, czy osiągnęliśmy to, co zamierzaliśmy. Brak zmian jest odpowiedzią: TAK, mamy w branży stan, jaki chcieliśmy osiągnąć, zrealizowaliśmy nasze cele. Jeśli jednak obecny stan uważamy za wymagający poprawy powinniśmy współpracować, jako środowisko inżynierów zarówno z inwestorami publicznymi, jak i rządem, wyjaśniać i pomagać osiągnąć rozwiązania prawne i gospodarcze korzystne dla wszystkich stron związanych z tą kluczową gałęzią naszej gospodarki.

⁸ <http://www.gddkia.gov.pl/pl/a/11288/Krotki-poradnik-wykonawcy-Checklista-dla-aplikujacego-o-kontrakt-drogowy>

Podwykonawstwo w procesie inwestycyjno-budowlanym

– problemy realne versus formalne



Jacek
PILIŚZEK
członek zarządu SIDiR
Ekspert i Rozjemca SIDiR/FIDiC.
Autoryzowany Wykładowca SIDiR

1. Wstęp

Budowa autostrady A2 przebiegała w sposób niekonwencjonalny. Śledziła ją cała Polska a temat ten był newsem dla prawie wszystkich mediów. Jeden z wątków jaki był i jest poruszany do dzisiaj to brak zapłaty podwykonawcom. Oszukani przedsiębiorcy używali wszelkich dostępnych środków, włącznie z rzeczywistą blokadą dróg i groźbą jej powtórzenia w trakcie trwania EURO 2012 aby odzyskać stracone pieniądze i uniknąć w wielu przypadkach bankructwa. Dość łatwo „rządzący” oskarżani byli o brak dobrej woli i chęci rozwiązania jakby się niektórym pozornie wydaje prostego problemu. W tym przypadku jednak inwestor GDDKiA będący zamawiającym publicznym jest zobligowany do ścisłego przestrzegania przepisów prawa pod groźbą ukarania na mocy przepisów ustawy o dyscyplinie finansów publicznych. Natomiast przepisy prawa tylko w niektórych wypadkach nakładają obowiązek na inwestora obowiązek zapłaty podwykonawcy w przypadku braku zapłaty ze strony wykonawcy (generalnego wykonawcy). Niestety przepisy tego dotyczące nie są doskonałe i istnieją trudności w ich interpretacji co krótko zostało opisane niżej. Na skutek presji, głównie podwykonawców dostawców i usługodawców na budowie autostrady A2, rząd nie rozwiązując problemu w sposób systemowy podjął działania doraźne i przygotował projekt a sejm uchwalił w dniu 28 czerwca 2012 roku ustawę o spłacie niektórych niezaspokojonych należności przedsiębiorców, wynikających z realizacji udzielonych zamówień publicznych.

W artykule omówiono: aktualny stan prawny dotyczący odpowiedzialności inwestora za zapłatę wynagrodzenia podwykonawcy, nieudaną próbę zmian przepisów kodeksu cywilnego tego dotyczących jaka podjęta została na początku tego roku przez grupę posłów z Ruchu Palikota oraz przepisy uchwalonej ustawy o spłacie niektórych niezaspokojonych należności przedsiębiorców, wynikających z realizacji udzielonych zamówień publicznych.

2. Aktualny stan prawny dotyczący podwykonawstwa w umowie o roboty budowlane

Zmianami z dnia 24 kwietnia 2003 roku do ustawy kodeks cywilny wprowadzono w tytule XVI – Umowa o roboty budowlane, artykuł 647¹ składający się z sześciu paragrafów w którym zgodnie z §5 Zawierający umowę z podwykonawcą oraz inwestor i wykonawca ponoszą solidarną odpowiedzialność za zapłatę wynagrodzenia za roboty budowlane wykonane przez podwykonawcę.

Zgodnie z §2 tego artykułu do zawarcia umowy o roboty budowlane z podwykonawcą wymagana jest zgoda inwestora. W §2 wprowadzono również zasadę tzw. milczącej zgody, tzn. jeżeli inwestor, w terminie 14 dni od przedstawienia mu przez wykonawcę umowy z podwykonawcą lub jej projektu, wraz z częścią dokumentacji dotyczącej wykonania robót określonych w umowie lub projekcie, nie zgłosi na piśmie sprzeciwu lub zastrzeżeń, uważa się że wyraził zgodę na zawarcie umowy.

Należy zauważyć, że ustawodawca w §2 nie określił formy w jakiej powinna być wydana zgoda na zawarcie umowy z podwykonawcą. Co do zasady zgoda taka powinna być wyrażona w formie pisemnej. Jednak w szczególnych przypadkach nawet jeżeli zgoda nie była wyrażona w takiej formie a jeżeli to wynika zaistniałych okoliczności i inwestor wiedział o treści umowy, a przed wszystkim o jej zakresie i wysokości swoich zobowiązań można uznać, że taką zgodę wyraził w sposób dorozumiany, por. przykładowe orzeczenia¹:

Do chwili wyrażenia zgody przez inwestora zgody na jej zawarcie umowy wykonawcy z podwykonawcą nie wywołuje skutków prawnych wobec niego jakkolwiek umowa tak jest ważna pod warunkiem, że została zawarta w formie pisemnej (por. art. 647¹ §5 ustawy k.c.).

W doktrynie uważa się, że sprzeciw wyrażony przez inwestora wobec treści umowy lub projektu mowy jak i też sprzeciw wyrażony wobec zatrudniania podwykonawcy bez zgody inwestora przynajmniej skutecznie chroni inwestora przed solidarną odpowiedzialnością za zapłatę wynagrodzenia podwykonawcy.

Dodatkowo należy zwrócić uwagę, że po nowelizacji z dnia 8 stycznia 2010 r ustawy k.c.. w tytule XVI umowa o roboty budowlane znalazły się art. 649¹ – 649⁶ na podstawie których podwykonawca może żądać w każdym czasie od wykonawcy gwarancji zapłaty za roboty budowlane co może stanowić dostateczny, a nawet pewniejszy niż poszukiwanie zaspokojenia roszczenia o zapłatę u inwestora, sposób zapewnienia zapłaty wynagrodzenia.

¹ Z dnia 30.05.2006r IV CSK 61/06 (OSNC 2007, Nr 3, poz. 44), z dnia 20.06.2007r. II CSK 108/07 (Biul. SN 2007, Nr 11, poz. 14), uchwała siedmiu sędziów SN z dnia 29.04.2008r., III CZP 6/08



Solidarna odpowiedzialność inwestora i wykonawcy za zapłatę wynagrodzenia za roboty budowlane wykonane przez podwykonawcę dotyczy umów, których essentialia negotii zawarte są art. 647 ustawy k.c.

Zgodnie z dyspozycją tego przepisu do obowiązków inwestora należy dokonanie wymaganych przez właściwe przepisy czynności związanych z przygotowaniem robót, w szczególności do przekazania terenu budowy i dostarczenia projektu, oraz do odebrania obiektu i zapłaty.

W związku z treścią 647¹ ustawy k.c. i jej stosowaniem w praktyce powstają dwa podstawowe pytania:

- czy art. 647¹ ustawy k.c. ma jedynie zastosowanie w umowach o roboty budowlane zawartych między generalnym wykonawcą (wykonawcą) a inwestorem czy również w innych rodzajach umów zawieranych między tymi podmiotami, np. opartych o formułę „projektuj i buduj”?
- czy umowy między generalnym wykonawcą (wykonawcą) a podwykonawcą muszą być umowami o roboty budowlane czy mogą mieć inny charakter?

Należy zauważyć w tym miejscu, że umowa o roboty budowlane ma pewne cechy prawe umowy o dzieło. Powstaje pytanie czy przepisy tytułu dotyczącego umowy o roboty budowlane należy stosować również dla umów realizowanych w formule „projekt i budowa”, a szerzej jakie relacje występują między przepisami dotyczącymi umów budowlano-inwestycyjnych w k.c. Szczególnie istotne jest rozstrzygnięcie czy umowa o roboty budowlane jest odrębnym typem umowy czy należy uważać ją za podtyp umowy o dzieło. Jakie przymioty powinna mieć umowa aby uważać ją za umowę o roboty budowlane czy też umowę o dzieło. Powszechnie przeważa punkt widzenia poparty licznym orzecznictwem, również SN, że umowy o roboty budowlane jest odrębnym typem umowy z podstawą cechą odróżniającą ją od umowy o dzieło – dostarczenie projektu przez inwestora².

Taka kwalifikacja nawet poparta licznym orzecznictwem nie rozstrzyga definitywnie licznych wątpliwości jakie mogą powstać przy kwalifikacjach umów, szczególnie w przypadkach gdy wykonawca wykonuje tzw. projekty warsztatowe, technologiczne, etc. Interesujący jest tutaj wyrok SN z dnia 8.01.2004 r, I CK 24/03 w którym sąd zakwalifikował jako umowę o roboty budowlane umowę, na podstawie której wykonawca zobowiązał się do wykonania projektu techniczno-technologicznego, dostawy technologii, urządzeń, montaż i rozruchu.

Nie rozstrzyga również tych wątpliwości, uważana za dyskusyjną w kwestii kwalifikacji umowy budowlanej, część treści uzasadnienia Trybunału Konstytucyjnego do wyroku z dnia 27 listopada 2006r., sygn. K 47/04 (Dz. U. 2006 nr 220 poz. 1613), powtórzona przez Trybunał Konstytucyjny w uzasadnieniu do wyroku z 15 grudnia 2009r., sygn. P 105/08 (Dz. U. 2009 nr 218 poz. 1703), w której Trybunał stwierdza, że „Umowa budowlana jest podtypem umowy o dzieło, do której zresztą w niektórych kwestiach się odwołuje. Wiadomym jest, że umowy o dzieło mogą dotyczyć najróżniejszych „dzieł” mieszczących się w najszerzej pojętym kręgu ludzkiej aktywności, w tym do dzieł o bardzo wysokim stopniu skomplikowania i znaczącej wartości ma-

terialnej. Niemniej jednak jeśli dzieło takie polegać miało by na wykonaniu robót budowlanych, to strony mogą związać się specjalną umową – umową budowlaną. Decydujące znaczenie dla kwalifikacji prawnej konkretnej umowy – jako umowy o dzieło albo umowy budowlanej – ma więc jej przedmiot, to jest dzieło, które na jej podstawie ma zostać wykonane. Jak stwierdził Sąd Najwyższy wyrokiem z 25 marca 1998 r., sygn. akt II CKN 653/97 (OSNC 1998/12/207): „rozróżnienia między umową o dzieło a umową o roboty budowlane należy szukać w ich cechach przedmiotowych”, a podobne ustalenia zawarł w uzasadnieniach między innymi: uchwały z 11 stycznia 2002 r., sygn. akt III CZP 63/01 (OSNC 2002/9/106) oraz wyroków z 7 grudnia 2005 r., sygn. akt V CK 423/05 (niepublikowany) i z 18 maja 2007 r., sygn. akt I CSK 51/07 (niepublikowany).”

Poglądy w kwestii kwalifikacji umów w procesie inwestycyjnym rozciągają się więc od literalnie czytających przepis art. 647 ustawy k.c. i uważających, że wszystkie elementy wymienione w art. 647 są istotnymi do postulujących, że każda umowa zawierana w ramach budowlanego procesu inwestycyjnego służąca realizacji zadania inwestycyjnego, jeżeli przedmiotem świadczenia wykonawcy w ramach tej umowy jest obiekt w szerszym znaczeniu, niż tylko zawartym w ustawie prawo budowlane jest umową o roboty budowlane, niezależnie od tego, czy zamawiającym jest inwestor czy inny podmiot, w związku z czym stosować się do niej powinno przepisy ustawy k.c. dotycząc umowy o roboty budowlane³.

Należy tutaj także podkreślić, że kwestia charakteru prawnego umów inwestycyjno – budowlanych między generalnym wykonawcą (wykonawcą) a inwestorem nie była dotąd poruszana w orzecznictwie w aspekcie wyłączenia solidarnej odpowiedzialności inwestora za zapłatę wynagrodzenia za roboty budowlane wykonane przez podwykonawcę.

Jeśli chodzi o charakter wymaganego stosunku prawnego łączącego generalnego wykonawcę (wykonawcę) i podwykonawcę w aspekcie ochrony z tytułu art. 647§ 5 ustawy k.c. to interesujący jest wyrok SN z dnia 17.10.2008r, I CSK 106/08 w którym sąd stwierdził między innymi, że „Ostatecznie więc trzeba przyjąć, że wynikającą z art. 647§ 5 k.c. ochroną są objęci zarówno podwykonawcy spełniający swoje usługi na podstawie umowy o roboty budowlane, jak i podwykonawcy spełniający swoje usługi na podstawie umowy o dzieło. Z odwołania się w omawianym przepisie do robót budowlanych wykonanych przez podwykonawcę należy wywieść jedynie wymaganie, aby rezultat świadczenia podwykonawcy spełnionego na podstawie umowy z wykonawcą składał się na obiekt stanowiący przedmiot świadczenia wykonawcy w ramach zawartej z inwestorem umowy o roboty budowlane. Tylko wtedy, gdy rezultat świadczenia podwykonawcy wchodzi w skład obiektu stanowiącego przedmiot świadczenia wykonawcy w ramach umowy o roboty budowlane, można usprawiedliwić nałożenie na inwestora obowiązku zapłaty wynagrodzenia podwykonawcy, połączonego węzłem solidarności z obowiązkiem zapłaty wynagrodzenia podwykonawcy przez wykonawcę. Okolicznością usprawiedliwiającą nałożenie tego obowiązku jest zrealizowanie części świad-

² SN z dnia 25.03.1998r II CKN 653/97 (OSNC 1998, Nr 12 poz. 207), SA w Katowicach z dnia 28.05.2003r, I ACa 1376/02 (GP 2007, Nr 98, s/ 17), SN z dnia 11.01.2002r III CZP 63/01 (OSP Nr 10/2002, poz. 125), SA w Gdańsku z dnia 20.04.1995r I ACr 101/95 (OSA Nr 9/1995, poz. 61), SN z dnia 6.10.2004r I CKN 71/04 (OSP Nr 12/2005, poz. 146)

³ W. Białończyk, Z problematyki umów o podwykonawstwo robót budowlanych MoP Nr 4/2008

czenia wykonawcy na rzecz inwestora kosztem podwykrowawcy, tj. bez otrzymania za to naleźnego wynagrodzenia od wykonawcy.”

W związku z powyżej przedstawionymi wåtpliwościami i nie zawsze spójnym orzecznictwem powszechnie dostrzegana jest potrzeba usystematyzowania i uporządkowania przepisów dotyczących umów inwestycyjno-budowlanych, szczególnie zawartych w ustawie k.c.⁴

W podsumowaniu naleźy jednak stwierdzić, że zgodnie z aktualnym stanem prawnym i nielicznym orzecznictwem inwestor solidarnie z wykonawcą odpowiedzialny jest za zapłatę wynagrodzenia jedynie za roboty budowlane, których przedmiotem jest obiekt lub część obiektu umowy podstawowej, wykonane przez podwykrowawcę. Ochroną taką nie są objęci podwykrowawcy świadczący usługi lub dostawcy (sprzedawcy).

3. Projekt poselski o zmianie ustawy k.c. z dnia 20 stycznia 2012r.⁵

Jakby przewidując sytuację powszechnego zalegania wykonawców (generalnych wykonawców) z płatnościami podwykrowawcom posłowie reprezentujący Ruch Palikota w dniu 20 stycznia 2012 r. zaproponowali w poselskim projekcie o zmianie ustawy k.c. rozszerzenie solidarnej odpowiedzialności zapłaty za wynagrodzenia wykonawcy i inwestora na wykonawców projektów budowlano – wykonawczych oraz dostawców materiałów i surowców na teren budowy. Zaproponowano zmianę tytułu XVI k.c. na „Umowy w procesie budowlanym” oraz zmianę treści art.: 647, 647¹, 648, 649 i art. 656 ustawy k.c.

W artykule 647 zamiast dotychczasowego brzmienia wprowadzono cztery paragrafy. W §1 rozwijane jest pojęcie umowy w procesie budowlanym jako jednej z trzech umów – umowy dotyczącej: prac na wykonanie projektów budowlano – wykonawczych, robót budowlanych, dostaw materiałów i surowców. Następne paragrafy tego artykułu podają cechy tych umów.

W art. 647¹ oprócz rozszerzania odpowiedzialności wykonawcy i inwestora za zapłatę wynagrodzenia na wykonawców projektów budowlano – wykonawczych i dostawców materiałów i surowców podjęto próbę usunięcia pewnych istniejących niedoskonałości treści tego artykułu.

W artykule 648 usunięto dotychczasowo treść §1, że umowa o roboty budowlane powinna być stwierdzona pisemem, ze względu na to że w §4 art. 647¹ wprowadzono obowiązek pisemności wszystkich typów umów pod rygorem nieważności.

Treść artykułu: 649, 656 dostosowano odpowiednio do nowo wprowadzonych typów umów.

Opiniodawcy projektu wskazali na liczne uchybienia, możliwe do dostrzeżenia już po jego pobieżnej lekturze, z których można wymienić jako najważniejsze następujące:

- doprowadzenie do niespójności w ramach III księgi k.c., głównie z powodu wprowadzenia umowy dostaw materiałów i surowców odpowiadającej naturze umowy sprzedaży a mogącej być myloną przez wyróżnioną także w k.c. z umową dostawy. Nie do końca wiadomo czy w nowym typie chodzi o sprzedaż i dostawę, czy tylko dostawę;

- nieprecyzyjna wykładnia językowa, m.in. poprzez wprowadzenie pojęcia „projektu budowlano – wykonawczego” niesfunkcjonującego w innych przepisach, nowej kategorii „poddostawcy”, wieloznaczne stosowanie pojęcia „wykonawcy”, stwierdzenie w art. 648, że „dokumentacja stanowi część składową umowy” gdy faktycznie prawdziwe to tylko może być dla niektórych typów umów;

- wprowadzenie automatycznej nieważności umowy z podwykrowawcą lub poddostawcą na skutek sprzeciwu inwestora, zamiast jedynie wyłączenia solidarnej odpowiedzialności inwestora za zapłatę, co poważnie narusza pewność obrotu i zaufanie uczestników do stosunków prawnych;

- odesłanie do umowy o dzieło dla nowych typów umów, które są umowami o dzieła jak jest to w przypadku umowy na wykonanie projektów budowlano – wykonawczych lub bardziej odpowiednia jest dla nich inna regulacja jak jest to w przypadku umowy na dostawę materiałów i surowców;

Ostatecznie projekt odrzucono w dniu 13 kwietnia 2012 roku na posiedzeniu sejmku nr 12 już w I czytaniu. Mimo losu jaki spotkał ten projekt samą próbę zmiany przepisów dotyczących solidarnej odpowiedzialności wykonawcy i inwestora za zapłatę wynagrodzenia w umowach zawieranych w procesie inwestycyjno- budowlanych naleźy ocenić pozytywnie.

4. Ustawa z dnia 28 czerwca 2012 roku o spłacie niektórych niezaspokojonych naleźności przedsiębiorców, wynikających z realizacji udzielonych zamówień publicznych.

Ustawa określa zasady spłaty przez Generalnego Dyrektora Dróg Krajowych i Autostrad niezaspokojonych przez wykonawcę w rozumieniu ustawy prawo zamówień publicznych naleźności głównych przedsiębiorcy, który zawarł umowę z wykonawcą w związku z realizacją zamówienia publicznego na roboty budowlane udzielonego przez Generalnego Dyrektora Dróg Krajowych i Autostrad, wyłącznie za zrealizowane i odebrane prace, zwanych dalej „naleźnościami”. Przepisy ustawy nie mają zastosowania do naleźności, które mogą być zaspokojone na podstawie art. 647¹ ustawy Kodeks cywilny (art. 1 ustawy).

Naleźy podkreślić, że przepisy ustawy stosuje się do zamówień publicznych, których przedmiotem są roboty budowlane w rozumieniu ustawy prawo budowlane, dla wszczętych lub udzielonych zamówień przed dniem wejścia ustawy i pod warunkiem, że zabezpieczenie naleźytego wykonania zamówienia nie zostało zwrócone wykonawcy zamówienia (art. 3).

Spłata naleźności przez Dyrektora GDKIA jest do wysokości zabezpieczenia naleźytego wykonania umowy ze środków pochodzących z Krajowego Funduszu Drogowego(art. 2). Ustawa dotyczy spłaty naleźności przedsiębiorców w rozumieniu art. 104-108 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej lub usługodawcy w rozumieniu ustawy o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej spełniających wymagania dla mikro-

⁴ J. A. Strzępka, Zagadnienia legislacyjne umów inwestycyjnych w Kodeksie cywilnym MoP Nr 21/2008

⁵ Druk sejmowy nr 236



przedsiębiorcy, małego lub średniego przedsiębiorcy, tj. w co najmniej jednym z ostatnich dwóch lat obrotowych zatrudniających średniorocznie mniej niż 250 pracowników i osiągających roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 milionów euro, lub sumy aktywów bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekraczających równowartości w złotych 43 milionów euro, którzy zawarli umowę z wykonawcą udzielonego zamówienia publicznego.

Zgłoszeniu Generalnemu Dyrektorowi podlegają należności, przysługujące od wykonawcy:

- który zalega z zapłatą za zrealizowane i odebrane prace co najmniej 30 dni albo
- wobec którego ogłoszono upadłość albo sąd oddalił wnioski o ogłoszenie upadłości na podstawie art. 13 ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze (art. 5).

Do zgłoszenia należy dołączyć pisemne oświadczenie wykonawcy o uznaniu należności przedsiębiorcy albo kopie: bezskutecznego wezwania do zapłaty, pozwu, umowy zawartej między wykonawcą a przedsiębiorcą (art. 5).

Po zweryfikowaniu przez Generalnego Dyrektora GDDKiA zgłoszonych należności trafiają one na listę należności. Po przekroczeniu 3% wartości zamówienia publicznego, Generalny Dyrektor wzywa do zgłaszania kolejnych należności w okresie 21 dni. W przypadku gdy kwota określona zabezpieczeniem należytego wykonania umowy nie wystarcza na zaspokojenie wszystkich należności umieszczonych na w/w liście, kwoty, w jakiej należności te mogą być zaspokojone, są ustalone proporcjonalnie do wysokości każdej z nich (art. 5).

Ustawa przewiduje wypłatę zaliczek w wysokości nie większej niż 50% kwoty należności lub kwoty proporcjonalnie pomniejszonej po przedstawieniu: nieprawomocnego orzeczenia sądu zasądającego należność, albo spisu wierzycieli wraz z należnościami zawartymi we wniosku o ogłoszenie upadłości (art. 6).

Kwota należności (lub pozostałość po odliczeniu zaliczki) wypłacana jest po doręczeniu „prawomocnych” dokumentów obejmujących należność, tj.

- prawomocnego orzeczenia sądu, albo
- ugody zawartej przed sądem w sprawie między przedsiębiorcą i wykonawcą, opatrzonej klauzulą wykonalności, albo
- listy wierzytelności pod warunkiem nie złożenia w stosunku do danej wierzytelności sprzeciwu lub zatwierdzonej przez sędziego-komisarza listy wierzytelności (art. 7).

Uchwaloną ustawę należy ocenić krytycznie. Jej uchwalenie wynika z doraźnych politycznych potrzeb. Niewątpliwie będzie „pomocną dłoń” dla wielu usługodawców i dostawców, którzy nie mogli zostać zaspokojeni na mocy art. 6471 ustawy k.c. Jednak jej przepisy nie rozwiązują w sposób systemowy problemu wynagrodzenia dla tych podmiotów w umowach zawieranych w procesie inwestycyjno – budowlanym.

W tym miejscu należy zauważyć, że pierwotnie Minister Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej przedłożył w dniu 18 maja 2012 roku na posiedzenie Komitetu Rady Ministrów w dniu 24 maja 2012 roku projekt ustawy dotyczący ochrony praw przedsiębiorców wykonujących prace związane z realizacją zamówienia na roboty budowlane, który miał charakter systemowy, przed wszystkim: dotyczył wszystkich

zamawiających, dotyczył zamówień przyszłych jak i też dawał możliwość zaspokojenia należności przedsiębiorców w zamówieniach już udzielonych oraz przewidywał możliwość żądania od wykonawcy w postępowaniu zabezpieczenia wypłat należności przedsiębiorców jeżeli wartość zamówienia jest równa lub przekracza tzw. progi unijne (lub dawał możliwość żądania tego zabezpieczenia w pozostałych przypadkach). Ostatecznie jednak do sejmu skierowano zupełnie inny projekt, który po zmianach wprowadzonych przez sejm został uchwalony.

W toku dyskusji nad projektem ustawy wskazywano jednakże na szereg niedociągnięć i na możliwość niezgodności przepisów ustawy z niektórymi artykułami Konstytucji.

Po podpisaniu ustawy przez Prezydenta i ogłoszeniu w dniu 03.08.2012 r w Dzienniku Ustaw ustawa weszła w życie, jednocześnie Prezydent podzielaając część wyrażanych w toku dyskusji opinii i mając na uwadze wątpliwości natury konstytucyjnej, zdecydował o złożeniu wniosku do Trybunału Konstytucyjnego⁶ w trybie kontroli następczej, o zbadanie zgodności niektórych przepisów ustawy:

- 1) art. 1, art., 3, art. 4 – z art. 64 ust. 1 i 2 w związku z art. 32 oraz z art. 2 i art. 20 i 22 Konstytucji, ze względu na:
 - ograniczenie przepisów w oparciu o kryterium inwestora, tj. do umów zawartych wyłączenie przez GDDKiA,
 - ograniczenie przepisów do przedsiębiorców – bezpośrednich podwykonawców wykonawcy głównego (generalnego) a wyłączenie dalszych podwykonawców,
 - wyłączenie z kręgu potencjalnych beneficjentów, tzw. dużych przedsiębiorców,
 - wymóg istnienia (nie zwrócenia) zabezpieczenia należytego umowy,
- 2) art. 5 ust. 3 – z art. 2 i art. 32 ust. 1 w związku z art. 64 ust. 2 Konstytucji, ze względu na:
 - zróżnicowania położenia podmiotów ubiegających się o spłatę niezaspokojonej należności w zależności czy zgłoszone należności przekroczą czy też nie 3% wartości zamówienia,
- 3) art. 12 w związku z art. 3, art. 14 i art. 15 – z art. 64 ust. 1 i 2 w związku z art. 32 ust. 1 i art. 31 ust. 3 oraz z art. 2 Konstytucji, ze względu że:
 - nie wchodzi w skład masy upadłościowej wniesione przez wykonawcę w pieniądzu zabezpieczenie należytego wykonania umowy, o którym mowa w art. 147 ustawy p.z.p., co jest odstępstwem od zasady wyrażonej w art. 62 ustawy z dnia 28 lutego 2003r. Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz. U. z 2009r r. Nr 175, poz. 1362, z późn. zm.), że w skład masy upadłościowej wchodzi cały majątek upadłego i to bez względu na to gdzie się znajduje i jaką ma postać.

5. Podsumowanie

Problem jednoznacznej interpretacji podwykrowawstwa, w szczególności solidarnej odpowiedzialności wykonawcy i inwestora za zapłatę wynagrodzenia za prace wykonane przez podwykrowawców w umowach zawieranych w procesie inwestycyjno-budowlanych w dalszym ciągu oczekuje na rozwiązania systemowe, które wydaje się, że powinny być wprowadzone poprzez pilną, odpowiednią i odpowiedzialną nowelizację przepisów ustaw: kodeks cywilny, prawo budowlane i prawo zamówień publicznych.

⁶ <http://www.prezydent.pl/prawo/ustawy/odeslane-do-tk/art,4,prezydent-zlozyl-wniosek-do-tk.html>

Relacja z Konferencji GAM EFCA Lizbona 2012



Marcin
MIKULEWICZ
Członek SIDiR (YP)



Adam
BIAŁACHOWSKI

W tym roku młodzi profesjonaliści spotkali się w stolicy Portugalii. To tu, w Lizbonie, w dniach 23 - 25 maja odbyła się już trzecia konferencja YP w EFCA, na którą przyjechali inżynierowie z całej Europy. Każdy z nich reprezentował odmienne środowisko inżynierskie przedstawiając zarówno różnorodne podejście do tematu jak i koncepcje. Bez wątpienia, bardzo wyraźnie zarysowany został podział na dwa odmienne nurty. Pierwszy, dotyczył różnic pomiędzy pokoleniami, co w ciekawy sposób przedstawiono podczas prezentacji, opisującej fakt, iż można ludzi przypisać do różnych pokoleń, które mają swoje cechy charakterystyczne oraz specyficzne zachowania. Natomiast drugi nurt konferencji YP przedstawiał wyróżnione projekty w konkursie na młodego profesjonalistę roku. Projekty, o których będzie mowa w dalszej części, swoją ambicją, innowacyjnością oraz oryginalnością były naprawdę inspirujące.

W tym miejscu, warto przypomnieć początki naszej działalności. Od pierwszego spotkania młodych inżynierów minęło zaledwie dwa lata, a już możemy cieszyć się kilkoma sukcesami. Wszystko zaczęło się bowiem w Rzymie w 2010 r. od udostępnionego pokoju, w którym stał stół do obrad, oraz przyzwolenia do działania. Od siebie daliśmy przede wszystkim wielki entuzjazm, który pozwolił wypracować wspólne stanowisko oraz, co jest nader istotne, wyznaczyć cele na najbliższą przyszłość, w tym jeden z podstawowych, którym jest rozwinięcie współpracy z FIDIC. Kolejne spotkania EFCA to przyczynek do dyskusji, wymiany informacji i poglądów, wspólne poszukiwanie odpowiednich rozwiązań. Tak też było i tym razem.

Czas konferencji poprzedziła wspólna kolacja, podczas to której zaprezentowany i omówiony został harmonogram spotkań i odczytów. To był także czas nawiązania nowych znajomości jak i zacieśniania dotychczasowych. W tym roku, zaproszenie przyjął członek FIDIC YP Steering Committee – Alejandro Varon – Tischer. Dzięki obecności hiszpańskiego inżyniera, Marcin Mikulewicz mógł współprowadzić z nim prezentację na temat możliwości współpracy pomiędzy EFCA i FIDIC. Obecnie inżynierowie pracują nad stanowiskiem, które zostanie zaprezentowane YP SC EFCA i FIDIC. Bez wątpienia, znajomość Marcina Mikulewicza z Alexandro Varon-Tishner nie byłaby możliwa, gdyby nie osobiste wsparcie Kubę Białachowskiego.

Swoją obecnością zaszczylił nas także Pan Enrico Vink, dyrektor FIDIC, który podczas prezentacji wsparł nas komentarzem końcowym oraz poinformował o dalszych planach FIDIC w zakresie YPs.

Drugiego dnia miała miejsce przygotowana przez EFCA SC konferencja, w której udział wzięło ponad 30 YPs z całej Europy. Szczególną uwagę uczestników zwróciła prezentacja wyróżnionych projektów, w tym przede wszystkim projekt prowadzony przez Koleżankę z Danii Mette Ryom Nielsen. Mette, pracownik firmy Ramboll, to autorka bardzo nowatorskiego i dochodowego sposobu prowadzenia badania ilości oraz lokalizowania wód podziemnych, opartego na rosyjskiej, zapomnianej teorii bazującej na określeniu rodzaju struktur podziemnych za pomocą polaryzacji atomów wodoru (przy wytworzeniu odpowiedniego pola magnetycznego, protony znajdujące się w atomach wodoru kierują się w jednym kierunku). Zaprezentowana metoda nie wymaga wykonywania głębokich i kosztownych odwiertów, polega natomiast na diagnozie struktur za pomocą wykorzystania instalacji naziemnej zlokalizowanej w samochodzie typu van. Prelegentka zwróciła naszą uwagę na fakt, że technologia ta jest bardzo dokładna, bardzo ekonomiczna oraz, że istnieje prawdopodobieństwo, iż zostanie wykorzystana do lokalizacji gazów łupkowych.

Aspektem, który wywołał dyskusje była potrzeba „wolności” młodych pokoleń. Chodzi tu o wolność zawodową, czyli o możliwość proponowania rozwiązań i o możliwość pokazania swojej kreatywności. Problematyka ta znalazła odzwierciedlenie w prezentacji, która miała na celu uświadomienie słuchaczom, iż przy zarządzaniu przedsiębiorstwem lub przy zarządzaniu swoją ścieżką kariery, trzeba przykładać dużą wagę do sposobu w jaki się komunikujemy. Innego typu zadań oczekuje pokolenie X a innego Y, również pokolenia te wolą inny sposób przedstawiania rezultatów swojej pracy.

Adam Białachowski zwrócił uwagę na ciekawą prezentację opisującą sposób projektowania konstrukcji dla obiektu Louis Vuitton Foundation (obiekt można podziwiać

na stronie internetowej: <http://www.arcspac.com/architects/gehry/vuitton/vuitton.html>). Głównym projektantem konstrukcji był młody profesjonalista EFCA, pochodzący z Hiszpanii, pracujący na co dzień we Francji. Miguel Peiro Sendra.

Następnie, w czwartkowy wieczór odbyło się spotkanie business mixer, które miało na celu skierowanie współpracy networkingowej również na doraźne efekty biznesowe. Wszyscy obecni otrzymali formularze przedstawiające zainteresowania w zakresie potrzeb oraz chęci współpracy innych YPs. Ponadto, wszyscy zainteresowani mieli okazję do przedyskutowania wydarzeń z całego dnia.

Ostatniego dnia odbyła się konferencja główna, którą z pewnością można potraktować, jako kolejny dowód na wzrost znaczenia YP w środowisku EFCA. Po raz pierwszy nasze Koleżanki i Koledzy mieli okazję wykonania, podczas GAM, prezentacji projektu, który wygrał konkurs YP. Ponadto, po raz pierwszy środowisko EFCA chciało usłyszeć nasz głos, który brzmiał podczas komentarzy po każdym z paneli.

Marcin Mikulewicz, jako przedstawiciel YP został poproszony o komentarz po panelu dotyczącym problemów usatysfakcjonowania klientów biur projektowych i doradczych. W swoim wystąpieniu zwrócił uwagę na problem Klientów ze zrozumieniem wycenianych zakresów oraz na związane z tym kłopoty w budżetach projektowych i rodzące się na tym tle konflikty czy niejasności. Ponadto, Marcin podkreślił problem efektywności w aspekcie rozwoju Internetu oraz związanych z nim zmian oraz przedstawił wizję wirtualnego biura i pracy konsultantów bezpośrednio z domów, jako nieuniknionej przyszłości, a wszystko to w kontekście internetowej rewolucji na wzór linii montażowej Henrego Forda z początku XXw. Wypowiedź Marcina Mikulewicza na temat funkcjonowania biznesu i relacji między klientami, a wykonawcami lub konsultantami oraz istotności nowych technologii informatycznych, wzbudziła dyskusje starszych profesjonalistów EFCA i panelu.

Bardzo ciekawy przebieg miał również obiad w przerwie między panelami, który EFCA YP SC spędziła z Prezydentem EFCA Panem Janem Bosschem. Młodzi profesjonaliści wykorzystali ten czas sumiennie, między innymi prezentując Prezydentowi EFCA całoroczne osiągnięcia oraz przedstawiając plan zakończonej konferencji YP. Ku satysfakcji uczestników konferencji, Prezydent EFCA podkreślił zarówno fakt rosnącej roli YP w środowisku EFCA (o czym jak zaznaczył Pan Bosschem mogła świadczyć nawet sama ilość YPs – ok., 30. osób na 180. uczestników) jak i rolę dalszych planów związanych z naszym funkcjonowaniem, w tym szczególną rolę współpracy pomiędzy EFCA i FIDIC.

Główną konferencję zamykała Gala Dinner, na którą jako YPs zostaliśmy oczywiście zaproszeni. Podczas tej uroczystości spotkaliśmy się z jednym z gości Panią Anya de Bie – dyrektorem belgijskiego ORI oraz organizatorem belgijskiego konkursu dla studentów EuroPolis. W wyniku prowadzonych rozmów, ustaliliśmy aby wspólnie podjąć próbę wysłania do Belgii, jeszcze w tym roku, grup(y) studentów chcących wziąć udział w EuroPolis. Wyjazd do Belgii pozwoliłby przyjrzeć się organizacji tego wydarzenia przez Belgów, co pomogłoby w pełni przygotować się do orga-

nizacji EuroPolis w pełnej wersji w Polsce w 2013 r. Nasz udział w tego typu wydarzeniu, byłby najlepszą z możliwych form promocji SIDiR, oraz profesji inżyniera wśród studentów. Ambitny polski plan zakłada zorganizowanie EuroPolis przez wszystkie organizacje członkowskie YP w Europie, wraz z organizacją wielkiego finału w Belgii.

Gala dinner, był także znakomitą okazją do networkingu i promowania SIDIR-u na arenie międzynarodowej. Zgodnie z ustaleniami i decyzją Zarządu podczas ostatniego Walnego Zgromadzenia SIDiR, Adam Białachowski spotkał się z panami Enrico Vink i Jan Van der Putten. W efekcie złożonej przez niego propozycji, Enrico i Jan wyrazili chęć wsparcia konferencji organizowanej przez SIDIR nt. zarządzania ryzykiem, przy czym panowie prosili o przesłanie programu tej konferencji, tak aby mogli się do niego odnieść i wesprzeć nas ekspertami z wspólnego risk and liability committee. Od czasu konferencji, program został wysłany a EFCA oraz FIDIC zaproponowały kandydatów do prelekcji.

Podsumowując konferencję, stwierdzić należy iż była ona niewątpliwie poświęcona przyszłości branży konsultingowej i budowlanej. Po turbulentnych latach, które nastąpiły po kryzysie finansowym, musiało bowiem paść wreszcie pytanie, jaka jest przyszłość naszej branży, jaką drogę należy obrać. W tym miejscu, przybliżyć należy wystąpienie Adama Białachowskiego, który podczas „general assembly meeting, zadał Panu Yann Leblais, Globalnemu Dyrektorowi Infrastruktury firmy Arcadis, pytanie co do sensu długoterminowego planowania strategicznego. W odpowiedzi usłyszał, że ich firma przestała planować na czas przekraczający 3 lata. Plany ustalone są z podziałem na roczne okresy, po których, jeśli zachodzi potrzeba, zmienia się strategię grupy. Tak dokładna i adresowana do Adama Białachowskiego odpowiedź daje naprawdę dużą wiedzę, każdemu, kto zarządza firmą w kontekście zmieniających się uwarunkowań ekonomiczno – rynkowych. Przedstawiona została również analiza naszego rynku, z sugestią, że będzie coraz większa globalizacja oraz coraz więcej połączeń firm. W porównaniu do innych branż, na rynku konsultingu inżynierskiego nadal panuje duże rozdrobienie firm, w przeciwieństwie do innych branż. Jako przykład podano konsulting finansowy, gdzie rządzi niewiele dużych firm.

Wymiana międzynarodowych doświadczeń okazała się być bardzo ciekawa, a różnice kulturowe i sposób prowadzenia inwestycji w różnych krajach wręcz zaskakujące. Warto przytoczyć przykład przedstawicieli krajów północy (Norwegów, Duńczyków i Holendrów) którzy mówili o tym, że w ich krajach nie ma absolutnie żadnego problemu z wprowadzaniem zmian, robót dodatkowych czy uzupełniających. Prowadząc inwestycje, Inżynier Kontraktu cieszy się dużym poziomem zaufania inwestorów, co do ich decyzji i sposobów prowadzenia inwestycji. Dlatego też na tym polu SIDIR powinien zwiększyć swoje wysiłki i dążyć do osiągnięcia takiego poziomu zaufania do naszego zawodu w Polsce.

W naszej ocenie, GAM EFCA 2012 należy zaliczyć do udanych konferencji z silną reprezentacją YP z Polski. Staraliśmy się aktywnie reprezentować SIDIR i mamy nadzieję, że nasze starania przerodzą się w wymierne korzyści, chociażby podczas najbliższej konferencji nt zarządzania ryzykiem.

Sposób obliczenia ceny – jak opisać poprawnie



Iwona
RYBKA



Marcin
SŁUGOCKI

Zamawiający zgodnie z Ustawą Prawo zamówień publicznych (zwanej dalej ustawą Pzp) zobowiązany jest przygotować i przeprowadzić postępowanie o udzielenie zamówienia w sposób zapewniający zachowanie zasady uczciwej konkurencji oraz równego traktowania wykonawców. Wymóg ten obliuguje Zamawiającego do właściwego przygotowania specyfikacji istotnych warunków zamówienia, zgodnie z wymaganiami art. 36 Ustawy Pzp. W dokumencie tym Zamawiający jest zobowiązany ująć m.in. spójne i wyczerpujące dane niezbędne wykonawcom do dokonania prawidłowej wyceny składanych ofert. Pomimo tego obowiązku Polskie Prawodawstwo nie reguluje metodologii obliczania ceny. Powoduje to wieloaspektowe interpretacje a w konsekwencji prowadzi do nieporozumień między stronami. Przy braku jasnych wytycznych w zakresie metodologii sposobu obliczania ceny, Zamawiający często stoi przed trudnym zadaniem sporządzenia SIWZ w sposób nienaruszający zapisy Ustawy Pzp. Ponadto doświadczenie w zamówieniach publicznych wskazuje, że precyzyjne zapisy jednoznacznie opisujące metodologię dokonania wyceny ofert obniżają ryzyko wystąpienia sporów na etapie realizacji inwestycji oraz pozwalają na uniknięcie niejasności (licznych zapytań) na etapie prowadzenia postępowania na wybór wykonawcy.

Niestety bez względu na sposób rozliczania umów – rozliczenie kosztorysowe lub ryczałtowe – kwestia wadliwego sposobu obliczania ceny dotyczy znacznej ilości przeprowadzanych procedur przetargowych na wyłonienie wykonawcy. Analizując kolejne przypadki procedur przetargowych, należy stwierdzić, że wiele specyfikacji istotnych warunków zamówienia nie zawiera popraw-

nego opisu a w zasadzie zamieszczony opis nie wyczerpuje sposobu (metodologii) obliczenia ceny do jakiego, zgodnie z prawem, zobligowany jest Zamawiający.

W przypadku kosztorysowego rozliczenia umowy na roboty budowlane Zamawiający najczęściej jako załącznik do SIWZ załącza przedmiar robót opracowany na podstawie KNR (katalogów nakładów rzeczowych), który nie spełnia wymagań Rozporządzenia Ministra Infrastruktury w sprawie szczegółowego zakresu i formy dokumentacji projektowej, specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych oraz programu funkcjonalno-użytkowego¹ i nie ma on bezpośredniego odniesienia do opisu przedmiotu zamówienia, na który składa się dokumentacja projektowa i specyfikacja techniczna wykonania i odbioru robót budowlanych (art. 31 ust. 1 ustawy Pzp).

Zamawiający przygotowując SIWZ musi być świadomy jakie konsekwencje mogą na nim ciążyć jeżeli dokona tego w sposób nieprawidłowy. Konsekwencją postępowania przeprowadzonego wadliwie w zakresie nieprecyzyjnego opisu sposobu obliczenia ceny – brak możliwości porównania ofert - jest nawet unieważnienie postępowania przetargowego na wybór wykonawcy – art. 93 Ustawy Pzp. Dodatkowo wykonawca, który nie będzie mógł dokonać prawidłowego obliczenia ceny narażony jest na odrzucenie swojej ofert na mocy art. 89 ust. 1 pkt. 2), 4) oraz 6) Ustawy Pzp.

Aby uniknąć niejasnych, niepełnych sformułowań proponujemy zamieszczać w SIWZ, tzw. preambułę do przedmiaru robót, który przy kosztorysowym rozliczeniu stanowi podstawowy dokument rozliczeniowy. Poniżej przedstawiono propozycję takiej preambuły², którą można zastosować w celu uszczegółowienia, doprecyzowania opisu sposobu obliczenia ceny:

I. PREAMBUŁA

„Przedmiar Robót powinien być odczytywany w powiązaniu z Instrukcją dla Wykonawców (część I SIWZ), Warunkami Kontraktowymi Ogólnymi i Szczególnymi (część II SIWZ) oraz Opism Przedmiotu Zamówienia (część III SIWZ) zawartym w Dokumentacji projektowej i Specyfikacjach Technicznych Wykonania i Odbioru Robót Budowlanych. Uważa się, że Wykonawca dokładnie zapoznał się ze szczegółowym opisem robót, które należy wykonać i sposobem ich wykonania. Całość robót ma być wykonana zgodnie z ich intencją, znaczeniem i wymogami Inżyniera.

Ilości wstawione obok Pozycji w każdym wierszu Przedmiaru Robót są wielkościami szacunkowymi (w granicach błędu systematycznego), określonymi na podstawie zatwierdzonego Projektu budowlanego i zostały podane dla wygody stworzenia wspólnych zasad do sporządzenia ceny ofert.

Podstawą płatności będzie faktyczna ilość wykonanej pracy, tak jak zostanie ona obmierzona przez Wykonawcę i sprawdzona przez Inżyniera oraz wyceniona po stawkach i cenach podanych w wycenionym Przedmiarze Robót, tam gdzie ma to zastosowanie.

¹ (Dz. U. z 2004 roku, Nr 202, poz. 2072 ze zmianami: Dz. U. z 2005 r. Nr 75, poz. 664; Dz. U. z 2010 r. Nr 72, poz. 464 oraz Dz. U. z 2011 r. Nr 42, poz. 217)

² Propozycja dotyczy postępowania, w którym jako umowę wykorzystano warunki kontraktowe FIDIC – czerwona książka, przy umowie rozliczanej kosztorysowo.



O ile nie zostało to wyraźnie i dokładnie określone w Specyfikacjach Technicznych Wykonania i Odbioru Robót Budowlanych i Przedmiarze Robót, to tylko pozycje wymienione w wycenionym Przedmiarze Robót będą obmierzone. Koszty każdej z faz operacyjnych, które muszą po sobie następować dla zapewnienia odpowiedniej jakości wykonania, należy ująć w tej czy innej pozycji.

Krótkie opisy pozycji w Przedmiarze Robót przedstawione są tylko dla celów identyfikacyjnych i nie powinny w żaden sposób modyfikować bądź anulować szczegółowego opisu zawartego w Warunkach Kontraktu lub Specyfikacjach Technicznych Wykonania i Odbioru Robót Budowlanych.

Wyceniając poszczególne pozycje, należy odnosić się do Warunków Kontraktu, Specyfikacji Technicznych Wykonania i Odbioru Robót Budowlanych oraz Dokumentacji Projektowej w celu uzyskania pełnych wskazówek, informacji, instrukcji lub opisów robót i zastosowanych materiałów. Oczywistym jest też, że Roboty muszą być wykonane według zasad fachowego wykonawstwa i wskazówek Inżyniera ku jego pełnemu zadowoleniu."

Zaproponowana preambuła wskazuje na znaczący związek pomiędzy składowymi dokumentacji projektowej a specyfikacją techniczną wykonania i odbioru robót budowlanych. Wprowadzając powyższe zapisy do umowy należy skupić uwagę na prawidłowej interpretacji przedmiaru robót, jego roli i celu w procesie budowlanym. Zwłaszcza wobec faktu, że nadal wielu zamawiających przygotowuje przedmiary robót w sposób wadliwy w stosunku do wymagań ustawodawcy.

Przedmiar robót należy przygotować zgodnie z wymaganiami Rozporządzenia Ministra Infrastruktury z dnia 2 września 2004 r. w sprawie szczegółowego zakresu i formy dokumentacji projektowej, specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych oraz programu funkcjonalno-użytkowego. Zgodnie z przywołanym Rozporządzeniem przedmiar robót stanowi element dokumentacji projektowej. Zgodnie z ww. Rozporządzeniem przedmiar robót powinien zawierać (§6 ust. 1):

- zestawienie przewidywanych do wykonania robót podstawowych w kolejności technologicznej ich wykonania,
- ich szczegółowy opis lub wskazanie podstaw ustalających szczegółowy opis,
- wskazanie właściwych specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych,
- wyliczenie i zestawienie ilości jednostek przedmiarowych robót podstawowych.

Przedmiar robót przygotowuje się na podstawie specyfikacji technicznej wykonania i odbioru robót budowlanych. Zatem jednostki przedmiaru robót muszą być jednoznacznie zdefiniowane w przywołanej, w danej pozycji przedmiaru robót, specyfikacji technicznej z jednoznacznym wskazaniem co dana cena jednostkowa obejmuje. Zastosowanie w SIWZ przez Zamawiającego preambuły (bądź innego dokumentu) ułatwi wykonawcom wypełnienie tabeli przedmiaru robót co spowoduje, że cena ofertowa będzie obejmowała pełen zakres przedmiotu zamówienia i wyeliminuje potencjalne spory powstałe na etapie przygotowania oferty i realizacji inwestycji.

Dodatkowo tabele przedmiaru robót powinny zawierać pozycje przedmiarowe odpowiadające robotom podstawowym i nie uwzględniać robót tymczasowych. Pomimo tych wymagań wielu zamawiających wciąż stosuje katalogi nakładów rzeczowych (KNR), które zostały wycofane z obrotu prawnego w 2001 r. i umieszcza w przedmiarze robót roboty tymczasowe.

Równocześnie należy zaznaczyć, że przedmiar nie jest opisem przedmiotu zamówienia. Zgodnie z wyrokiem z dnia 28 lipca 2010 r. – KIO/UZP 1491/10 – zawarte w przedmiarze robót zesta-

wienia mają zobrazować skalę roboty budowlanej i pomóc wykonawcom w oszacowaniu kosztów inwestycji, wobec czego przedmiarowi robót można przypisać wyłącznie charakter dokumentu pomocniczego, którego znaczenie sprowadza się do czynności skalkulowania kosztów realizacji zadania, a nie wyszczególnienia materiałów i prac, które składają się na zamówienie.

W prawidłowo przygotowanym przedmiarze robót oprócz pozycji przedmiaru określonego zgodnie z ustaloną indywidualnie systematyką robót lub na podstawie wskazanych publikacji zawierających kosztorysowe normy nakładów rzeczowych powinno się podać numer specyfikacji technicznej wykonania i odbioru robót budowlanych zawierającej wymagania dla danej pozycji przedmiaru.

W zakresie nazwy danej pozycji przedmiarowej należy podać nazwę i opis pozycji przedmiaru oraz obliczenia ilości jednostek miary dla danej pozycji przedmiarowej. Oczywistym jest, że opisy pozycji w przedmiarze robót przedstawione są tylko dla celów identyfikacyjnych i nie powinny one w żaden sposób modyfikować bądź anulować szczegółowego opisu zawartego w Warunkach Kontraktu lub Specyfikacji.

Tak jak już wcześniej wspomniano w przedmiarze robót powinny być ujęte tylko roboty podstawowe. Zgodnie z § 1 pkt 1 Rozporządzeniem Ministra Infrastruktury z dnia 2 września 2004 r. w sprawie szczegółowego zakresu i formy dokumentacji projektowej, specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych oraz programu funkcjonalno-użytkowego jako robotę podstawową rozumie się minimalny zakres prac, które po wykonaniu są możliwe do odebrania pod względem ilości i wymogów jakościowych oraz uwzględniają przyjęty stopień scalenia robót. Zatem niezgodne z Rozporządzeniem jest wskazanie do wyceny w Przedmiarze Robót robót tymczasowych (§ 9 pkt 2) które są projektowane i wykonywane jako potrzebne do wykonania robót podstawowych, ale nie są przekazywane zamawiającemu i są usuwane po wykonaniu robót podstawowych (rusztowania, prace odwodnienia terenu, umocnienia wykopów itp.) oraz prac towarzyszących (§ 14 ust. 2), ponieważ są to jedynie prace niezbędne do wykonania robót podstawowych, jednocześnie nie zaliczane do robót tymczasowych (pomiar geodezyjne, inwentaryzacja powykonawcza itp.).

Poniżej przedstawiono przykład fragment wadliwie przygotowanego przedmiaru robót, w którym ujęto w odrębnych pozycjach prace towarzyszące i roboty tymczasowe:

Nr pozycji przedmiaru robót	Opis Robót	Jedn.	Ilość
Rurociągi technologiczne			
I.1	Montaż rurociągów stalowych spawanych o Dz 88.9/5mm	m	107,17
I.2	Spawanie ręczne gazowe stali węglowych i niskostopowych, spoiny badane radiologicznie – średnica rurociągu do 88.9/5mm	złącze	36
I.3	Isolacja taśmą termoplastyczną jednokrotnie styków rurociągów o średnicy 80 mm	styk	36
I.4	Isolacja taśmą termoplastyczną – każda następną warstwa, styków rurociągów o średnicy 80 mm	styk	36

Proponuje się zatem dodać w preambule, w zakresie samej tabeli przedmiaru robót, wyjaśnienia, jak czytać sam przedmiar, jak wycenić poszczególne pozycje przedmiaru, jakie czynniki cenotwórcze uwzględniać w danych pozycjach przedmiarowych.

II. WARUNKI OGÓLNE

2.1 Wyceniona Tabela Przedmiaru Robót jest integralną częścią dokumentów Kontraktu. Przedmiar Robót podaje jedynie zakres Robót do wykonania, opisanych w dokumentach Kontraktu. Przedmiar Robót nie stanowi opisu przedmiotu zamówienia.

2.2 Przyjmuje się, że pozycje Przedmiaru Robót pokrywają wszystkie potrzeby i zobowiązania wymagające wypełnienia warunków Kontraktu. Ceny jednostkowe podane w wycenionym Przedmiarze Robót przez Wykonawcę muszą pokrywać wszystkie koszty wykonania Robót i koszty związane z:

- wypełnieniem obowiązków wynikających z Kontraktu i wszystkich innych zobowiązań i wymagań związanych z prowadzeniem Robót wyspecyfikowanych w Kontrakcie lub wynikających z Kontraktu.
- kosztami analiz laboratoryjnych i kosztami związanymi
- kosztami dostawy, magazynowania, zabezpieczenia, ubezpieczenia materiałów i urządzeń oraz wszelkimi kosztami związanymi,
- sprzętem, jego dostawą, utrzymaniem, zasilaniem, zużyciem mediów dla potrzeb wykonania Robót objętych Kontraktem,
- wszelkimi pracami i materiałami pomocniczymi
- kosztami ogólnymi, zyskiem, podatkami itd.

2.3 Pozycje Przedmiaru Robót opisują w sposób skrócony zakres Robót objętych Kontraktem. Ten sposób przedstawienia zakresu Robót nie powtarza dokładności opisu i wymagań technicz-

3.3 Użyte jednostki rozliczeniowe są zgodne z systemem metrycznym (SI) i określone w Specyfikacjach Technicznych Wykonania i Odbioru Robót Budowlanych. W obmiarach, wycenach, szczegółach rysunkowych, itp. wykorzystywane winny być jedynie jednostki określone w Specyfikacjach Technicznych Wykonania i Odbioru Robót Budowlanych.

IV. CENY JEDNOSTKOWE W ODNIESIENIU DO TABELI PRZEDMIARU ROBÓT

4.1 Ceny jednostkowe winny być podawane w PLN z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku.

4.2 Ceny jednostkowe każdej pozycji winny być określane zgodnie z zasadami podanymi w punkcie II i III.

4.3 Wartość każdej pozycji musi być iloczynem ceny jednostkowej i ilości/liczby jednostek przedmiaru danej pozycji.

4.4 Wszystkie podatki (z wyłączeniem podatku VAT) wynikające z Kontraktu będą wliczone w ceny jednostkowe."

Poniżej przedstawiono także prawidłowy fragment przedmiaru robót (w stosunku do wyżej przedstawionego wadliwego przedmiaru) odnoszący się tylko do robót podstawowych:

Nr pozycji przedmiaru robót	Opis Robót (obliczenie ilości jednostek miary)	Kod pozycji przedmiaru	Nr specyfikacji techn. wykonania i odbioru robót budowlanych	Jedn.	Ilość
Rurociągi technologiczne					
1.1	Montaż rurociągów stalowych o Dz 88.9/5mm (50+25+32,17)	RI/MR	ST-03.01	m	107,17

nych podanych w Specyfikacjach Technicznych. Przyjmuje się, że dana pozycja opisana w Przedmiarze Robót w sposób skrócony odpowiada swoim zakresem pełnemu opisowi prac podanemu we wszystkich dokumentach Kontraktu.

2.4 Roboty opisane w każdej pozycji Przedmiaru Robót skalulowano w sposób scalony przyjmując jednostkę przedmiaru dla Roboty wiodącej i uwzględniając udział robót towarzyszących i zużycie materiałów w sposób przybliżony. Roboty opisane należy traktować wskaźnikowo. Rzeczywisty obmiar robót towarzyszących i zużycie materiałów (niezbędnych do kompletnego wykonania prac) inny niż podany w Specyfikacjach Technicznych nie będzie podstawą do zmian cen jednostkowych, co jest ryzykiem Wykonawcy.

2.5 Roboty opisane w każdej pozycji Przedmiaru Robót winny być wykonywane w sposób kompletny opisany w Specyfikacjach Technicznych, z zachowaniem jakości i zgodnie z wymaganiami Inżyniera. W taki sposób Roboty będą odbierane. Wartość podana w każdej pozycji Przedmiaru Robót jako cena jednostkowa pokrywa wszystkie wymogi kompletnego wykonania prac niezależnie od tego czy są one szczegółowo, czy nieopisane w dokumentach Kontraktu

III. PRZEDMIAR ROBÓT

3.1 Liczba i wymiar ustalone dla każdej pozycji Przedmiaru Robót, są oszacowaną ilością każdego rodzaju prac, które będą prowadzone na podstawie zawartego Kontraktu, ustaloną w celu ułatwienia określenia wspólnych podstaw dla oceny ofert. Wykonawcy nie gwarantuje się, że będzie się od niego wymagało przeprowadzenia tych ilości prac, które zostały wyszczególnione dla konkretnej pozycji Przedmiaru Robót lub, że rozmiar tych robót nie będzie się różnił, co do wielkości, w porównaniu do tych, jakie podano w Przedmiarze

3.2 Roboty winny być wyliczone netto w stosunku do wielkości podanych w Specyfikacjach Technicznych zlecanych przez Inżyniera.

Do takiej pozycji przedmiaru robót w specyfikacji technicznej (tutaj ST-03.01) koniecznym jest zawarcie wymagań jakie należy uwzględnić przy wycenie tejże pozycji. W odniesieniu do poprzedniego wadliwego przykładu przedmiaru robót w specyfikacji technicznej w zakresie rozliczenia robót tymczasowych i prac towarzyszących należy jednoznacznie wskazać, że w cenie 1,0 m montażu rurociągów stalowych – bez zależności od średnicy rurociągu i faktycznej ilości tychże czynności – należy ująć m.in.:

- spawanie ręczne gazowe stali węglowych i niskostopowych, spoiny badane radiologicznie;
- izolacja taśmą termoplastyczną jednokrotnie styków rurociągów.

Sposób wykonania przywołanych robót, rodzaj materiałów, ich próby, badania i rozliczenie także musi być opisane w specyfikacji technicznej tak aby i Wykonawca i Zamawiający nie mieli wątpliwości, że mają na myśli ten sam zakres robót i ich jakość wykonania.

Podsumowując należy stwierdzić, że Zamawiający dla dochowania wymagań obowiązujących przepisów powinien zwrócić większą uwagę na przygotowanie opisu sposobu obliczenia ceny. Najczęściej należy wyzbyc się „starych przyzwyczajęń” i zastosować się do obowiązujących przepisów jak i korzystać doświadczeń wyspecjalizowanych konsultantów. Zastosowanie w SIWZ preambuły opisującej metodę wyceny robót oraz przygotowanie poprawnego przedmiaru robót (w przypadku kosztorysowego rozliczenia umowy) na pewno przyczyni się do uniknięcia niejasności przy wycenie oferty na etapie procedury przetargowej a także będzie rozstrzygać na etapie realizacji robót przy powstaniu sporów na tle finansowym.

Międzynarodowe aspekty mediacji

(Artykuł ten powstał na podstawie wykładu Autora wygłoszonego na szkoleniu mediatorów Okręgowej Izby Radców Prawnych w Warszawie w dniu 22.06.2012)



Piotr
NOWACZYK
Adwokat, partner
kancelarii SALANS,
członek Międzynarodowego Sądu
Arbitrażowego ICC w Paryżu

Mediator, arbiter i każdy negocjator wie, że ludzie różnych kultur przywiązują różne znaczenie do gestów, zachowań, doboru ludzi, a dalej również do słów. Te cztery elementy: gesty, zachowania, dobór ludzi, a następnie dobór słów - sprawiać mogą, że konflikt międzyludzki rozwiązać będzie łatwiej, albo trudniej.

Na temat mowy ciała (body language) pojawiło się trochę literatury. Jej przydatność, moim zdaniem jest jeszcze ciągle ograniczona. Doceniają ją uczestnicy powstających ostatnio „szkół uwodzenia”. Część wskazówek przydaje się poszukującym pracy, albo zdającym egzaminy. Chciałbym podzielić się kilkoma zaledwie własnymi obserwacjami, aby ułatwić zrozumienie tematu.

1. Na początek, o gestach:

W różnych krajach różne układy rąk mają inne znaczenie. Gdy chcemy pokazać na migi pewien gest, to okazać się może, że w Polsce i we Francji ten sam gest będzie zupełnie inaczej rozumiany. Gdy w Polsce chcemy pokazać na migi, że ktoś jest pod wpływem alkoholu – wykonujemy gest kilkakrotnego dotykania szyi czubkami palców, albo kantem dłoni z boku szyi, na wysokości kołnierzyka. Dla Francuza taki gest nie jest rozumiany. Francuz może co najwyżej pomyśleć, że kogoś uwiera kołnierzyk. We Francji, gdy ktoś jest po alkoholu, to pokazuje się to gestem przypominającym obrót dłoni na wysokości nosa. Kciuk dotyka palca wskazującego, pozostałe palce zwinięte jakby w trąbkę i, na wysokości nosa, robimy dłonią dwa, albo trzy półobroty.

Gdy chcemy pokazać, że ktoś jest pozbawiony rozumu, to w Polsce i w większości krajów palcem, ręką, czasem

pięścią pukamy się w czoło. Im mocniej pukamy, tym gest ten ma większą siłę ekspresji i więcej oznacza. We Włoszech z kolei, zjawisko to pokazuje się w inny sposób. Mianowicie wkłada się palec, albo więcej palców, dwu, albo trzykrotnie w otwarte usta. Kierowca ciężarówki, który zabił pod Neapolem i jechał pod prąd na autostradzie, pytał mnie kiedyś, co to oznacza jak ktoś pokazuje dwoma rękoma kilka palców wkładanych do otwartych ust. Widać oceniono jego intelekt w kategoriach najwyższego poziomu wątpliwości.

Różne gesty mogą kojarzyć się z czymś innym. Wkładanie palce do ust mogą przypominać zachętę do poczęstunku, albo pytanie o apetyt. W Polsce, gdy komuś coś smakuje to poklepie się po brzuchu. Tymczasem jest to najgorsza obraza, jaką można popełnić w Rumunii. Zwłaszcza wobec mężczyzny. Oznacza ona sugestie, że mężczyzna ten poniżej pasa nic nie ma. Można w ten sposób śmiertelnie obrazić kucharza, gospodarza, pana domu, gospodarza bankietu, któremu akurat chcielibyśmy okazać uznanie za dobry poczęstunek. We Włoszech chwalimy posiłek dotykając policzka palcem wskazującym i wykonując nim dwa, trzy skręty, tam i z powrotem. Uwaga, aby palec nie był zbyt wysoko, bo dotykając skroni ruch ten mógłby być obraźliwy.

Warto być ostrożnym. Mediator powinien trzymać ręce przy sobie i lepiej, żeby nie próbował pokazywać niczego na migi. Należy opanować gestykulację. To bardzo ważne. Warto natomiast obserwować gesty interlokutorów, bo można z nich wiele wyczytać.

Chociażby kwestia potakiwania, albo przeczenia. Wydaje się naturalnym, że aprobatę pokazujemy potakując głową. A jak okazują aprobatę Bułgarzy? Dokładnie na odwrót. Kręcą głową, tak jak my, gdy przeczymy. Wtedy my nie wiemy, czy Bułgar okazuje aprobatę po swojemu, czy też on już wie, że my nie jesteśmy Bułgarami i pokazuje po naszymu. Zawsze warto zapytać Bułgara trzy razy, czy się z nami zgadza, czy nie. A jak to wygląda w Indiach? Otóż w Indiach okazuje się aprobatę robiąc serię ruchów głową od prawej do lewej, ruchem wahadłowym. Często miałem wątpliwości co do znaczenia tego gestu. W naszej kulturze oznacza on, że ktoś kręci głową z podziwu, albo kręci głową z politowaniem. Ten znak może być w Polsce odczytany, jako znak zastanawiania się, wahania. A w Indiach oznacza wyrażenie zgody.

Wróćmy do kciuka dotykającego palca wskazującego i znaku kółka, które ludzie czasami sobie pokazują. Trzeba bardzo uważać, komu i po co taki gest pokazujemy. Znak kółka utworzonego z kciuka i palca wskazującego w Ameryce jest OK, we Francji oznacza „super”, ale w Niemczech to „Arschloch”, czyli po angielsku „asshole”, a po polsku – wstyd znaleźć właściwe wytłumaczenie, ale adresat znaku pomyśleć może, że jest „dupkiem”. W Japonii ten sam gest oznacza pieniądze, prawdopodobnie pochodzi od kształtu monety. Ale w niektórych krajach arabskich oznacza on poważną pogroźkę, że ktoś kogoś pobije, a może nawet zabije. Jeżeli Tunezyjczyk coś takiego pokaże, to sprawa jest poważna. Wyobraźmy więc sobie, że jesteśmy negocjatorami, arbitrami czy mediatorami i ktoś powie coś ciekawego, a ktoś inny pokaże taki gest. Amerykanin będzie zadowolony, Francuz zachwycony, Niemiec obrażony, Tunezyjczyk zagrożony, a Japończyk zacznie liczyć pieniądze. Gestów lepiej się wystrzegać.

2. Teraz, o zachowaniach:

W kontaktach interpersonalnych pierwszym progiem do pokonania jest zawieranie znajomości. Z reguły towarzyszy temu wręczanie wizytówki. Trzeba ją zawsze mieć przy sobie. Niestety trafiają się tacy prawnicy, albo inni specjaliści, którzy jej przy sobie nie mają. Wśród profesjonalistów jest to raczej niedopuszczalne. Tłumaczenia typu: „mam w innej marynarce” albo „zostawiłam w innej torebce”, nie wiele pomagają. W każdej sytuacji powinniśmy mieć przy sobie wizytówkę. Na dwanaście torebek w damskiej garderobie, w każdej powinny być wizytówki. Na dwanaście męskich garniturów w szafie, w każdym z nich, w kieszonce na piersiach marynarki powinny być wizytówki. Można mieć do wizytówek specjalne etui, ale równie elegancko jest wizytówkę podawać z zewnętrznej kieszonki na piersi marynarki. Za to wizytówkę przyjmowaną, chowamy prawą ręką do prawej kieszeni, a nie do tej samej kieszonki, bo pomieszają się nam wszystkie wizytówki, własne i cudze.

Dlaczego prawą ręką, a nie lewą? Dlatego, że w niektórych kulturach lewa ręka przeznaczona jest do rzeczy nieczystych, do higieny intymnej. W wielu krajach azjatyckich nie je się niczego lewą ręką. Lewą ręką niczego się nie przyjmuje. Warto na to uważać wymieniając wizytówki.

Jeśli chodzi o wręczanie wizytówek, Azjaci wypracowali własny rytuał. W wielu krajach Dalekiego Wschodu wręczają wizytówkę dwoma rękoma. Wtedy należy odebrać wizytówkę również obiema rękoma. Nawet, jeżeli mamy coś innego ważnego w ręce, to trzeba to odłożyć. Wizytówkę przyjmuje się w dwie dłonie i zaczyna czytać. Japończyk, czy Koreańczyk otrzymując naszą wizytówkę będzie ją czytał kiwając głową z uznaniem. Tak jakby zachwycał go nasz adres, dobra dzielnica, wysokie piętro, albo szczęśliwy zestaw cyfr w numerze naszego telefonu. A co robi później? Odwraca wizytówkę i czyta z drugiej strony. Bo azjatyckie wizytówki bardzo często są dwustronne. Tak więc, gdy Azjata wręcza nam wizytówkę, to odkładamy wszystko, co mamy w rękach, przyjmujemy ją w dwie dłonie, czytamy, kiwamy głową, odwracamy i czytamy, albo przynajmniej oglądamy z drugiej strony, a następnie chowamy prawą ręką do prawej kieszeni. Naj-

wiejszym nietaktem, jaki można popełnić, to przyjąć wizytówkę lewą ręką i, nie patrząc na nią, nie czytając jej, schować do kieszeni, nie daj Boże do lewej. Na bankietach, przyjęciach i konferencjach, w tłumie ludzi, np. na kongresach International Bar Association, spotyka się nie raz 6 tysięcy ludzi. Warto wobec gości z Azji zastosować ten obyczaj.

3. O doborze ludzi:

Nieprawidłowy dobór osób może przysparzać wiele problemów interkulturowych. Trzeba przemyśleć właściwy dobór ludzi do spotkania. Dobór może być niewłaściwy z uwagi na dwie kategorie: wiek i płeć.

Widziałem w Damaszku, parę lat temu, symulację mediacji przygotowaną przez *Union Internationale des Avocats* dla prawników syryjskich. W zamierzeniach organizatorów miała ona przyczynić się do popularyzacji mediacji na Bliskim Wschodzie. Sala wypełniona była po brzegi.

Odgrywana mediacja odbywała się pomiędzy przedstawicielem wielkiego koncernu, a zwolnionym agentem, który na mocy umowy agencyjnej reprezentował koncern na Bliskim Wschodzie. Wypowiedziano mu umowę, a on rozpoczął jakąś działalność konkurencyjną, ale tak naprawdę marzył o tym, żeby do swojej dawnej pracy wrócić.

Negocjacje trwały, porozumienie wydawało się być bliskie. Na scenie dyskutowano o rozszerzeniu branży, asortymentu, a nawet regionu. Ale na sali słychać było groźne pomruki, które organizatorzy odczytywali, jako aprobatę, myśląc naiwnie, że taka żywa reakcja dowodzi, że prezentacja jest świetna. Otóż nie było wcale tak świetnie.

Osobą, która zwolniła agenta była kobieta, Niemka, blondynka. A tym zwolnionym agentem był Arab, muzułmanin dużo starszy od niej, może w wieku jej ojca. Do tego wszystkiego mediatorem była kobieta, Szwajcarka, najmłodsza ze wszystkich. W końcu nie ma lepszych mediatorów na Bliskim Wschodzie od neutralnych młodych Szwajcarek. Na sali siedziały spokojnie i grzecznie tylko dwa ostatnie rzędy. W tych dwóch ostatnich rzędach siedziały kobiety, prawniczki, w tradycyjnych muzułmańskich chustach (*hidzab*), częściowo zakrywających głowę. Wszystkim mężczyznom obecnym na sali to przedstawienie zdecydowanie się nie podobało.

W przerwie podszedłem do pań odgrywających tę mediację i zapytałem jak oceniają efekt swojego wystąpienia. Na to one odpowiedziały: „Świetnie! Widział Pan chyba, jaka żywa reakcja jest na sali”. Odpowiedziałem grzecznie, że byłem na sali i reakcja była żywa, ale nie taka, jak myślą organizatorzy, bo ludziom to się nie podobało. Odpowiedziały: „*Niemożliwe. My jeździmy z tą prezentacją po całym świecie. Ostatnio pokazywałyśmy to w Belgii, wszyscy byli zachwyceni, było tak samo żywo na sali*”.

Nie bardzo te panie rozumiały, że pokazać widowni złożonej z arabskich, muzułmańskich prawników, jak młoda kobieta zwalnia z pracy starszego Araba, a on prosi, żeby go do niej z powrotem przyjęła, to nie jest dobry pomysł w tym kraju. Jeszcze do tego inna kobieta, najmłodsza ze wszystkich miała ich godzić. Scena zaprzeczała arabskim i muzułmańskim wartościom kulturowym. Miałem poważne wątpliwości, czy nawet tym dwu ostatnim rzędom, które

milczały, podobał się ten pokaz. Wiem, że reszcie nie podobał się zdecydowanie, prawdopodobnie właśnie przez niewłaściwy dobór osób, tak z uwagi na pleć, jak i na wiek.

4. Wreszcie, o słowach:

Są słowa, które nie są wcale takie przykre, a sprawić mogą poważne kłopoty. Byłem kiedyś mediatorem w sprawie, w której już było blisko do ugody, ale jedna z osób była strasznie uparta i nadąsana. Trzeba było wydobyć z niej, o co tak naprawdę jej chodzi. W czasie jednej z sesji na osobności (*caucus meeting*) okazało się, że osoba ta bardzo przeżywa fakt, że przeciwnik odrzucił jej propozycję ugodową mówiąc, że jest ona „od czapy”. Określenie to było dla tej osoby nie zrozumiałe, bolesne i obraźliwe. Namówiłem drugą stronę, na boku, żeby cofnąć to słowo. Człowiek wstał, przeprosił, powiedział coś w stylu: *Ja się wyraźnie zapomniałem. Z tym „od czapy” nie miałem niczego złego na myśli, a tak w ogóle jest to bardzo interesująca propozycja.* Od razu lody pękły.

Nie raz mediator nie wie, „gdzie pies pogrzebany”. Bo on przecież nie leży na wierzchu. Na początku mediator widzi część problemu, ale nie wie, co jest głębiej, pod spodem.

W jakiejś mediacji rodzinnej udało się prawie pogodzić rozwiedzionych małżonków, co do sposobu podziału majątku wspólnego. Wszystko było ustalone, ale tej kobiecie ciągle jeszcze wszystkiego było mało, pomimo tego, że były mąż ze wszystkiego jej ustąpił. Mediator zapytał ją, o co jej właściwie chodzi, na co ona zaczęła płakać. Jak się w końcu uspokoiła, to powiedziała, że to straszna sprawa, że ona ma teraz życie złamane, bo po rozwodzie już nigdy więcej nie będzie mogła pójść do ołtarza w białej sukni. Jak widać, dla ludzi różne rzeczy mają znaczenie, czasami poważne. Mediator powtórzył jej słowa, przeformułowując je nieco: *„Rozumiem, że biała suknia, chociaż nie wchodzi w skład majątku wspólnego, jest dla Pani przeszkodą uniemożliwiającą podpisanie ugody?”*. *„No nie, tak wcale nie myślałam, dobrze już, niech będzie, podpiszę tę ugodę”*. Okazuje się, że skuteczna jest technika powtarzania słów i sformułowań. Te same słowa brzmią w ustach mediatora inaczej, już bez sentymentalnego obciążenia. Gdy mediator przeformułuje roszczenie, a ten roszczeniodawca usłyszy to samo, co przed chwilą sam powiedział, ale z cudzych ust, to może zdać sobie sprawę z pewnego nonsensu, w który popadł. Łatwiej mu nabrać dystansu do sprawy. W końcu odpuści, łatwiej ustąpi.

Dobór słów ma duże znaczenie. W San Diego, w Kalifornii uczestniczyłem kiedyś w szkoleniach mediatorów International Trademark Association. Wykład poświęcony był różnicom interkulturowym. Wykładowca z miną strasznie poważną opowiadał, że podobno wielkie różnice kulturowe istnieją pomiędzy Teksasem i Kalifornią. Znam oba te stany i mniej więcej rozumiem, o co chodzi. Kalifornijczycy są trochę jak aktorzy seriali z Hollywood. Przywiązują większą wagę do wyglądu, sylwetki, ubierają się jako tako modnie, są może nieco bardziej zniewieściali. Teksasijczycy z kolei, są trochę tacy jak w westernach. Koń, kapelus, tęga mina. Teksasijczyka można często rozpoznać w samolocie. Nie zdejmuje kapelusza, ma kowboj-

skie buty robione na miarę. Myślenie kategoriami Teksasu jest inne. W Teksasie nikt nie zapyta: *„Jak Ci się podoba Ameryka?”*, albo *„Jak Ci się podobają Stany Zjednoczone?”* Zapyta za to: *„Jak Ci się podoba Teksas?”*. I w pytaniu tym jest zawieszona lekka groźba. Spróbuj powiedzieć, że Ci się nie podoba. Spór, o którym nam prelegent opowiedział dotyczył oprogramowania komputerowego. Ale naprawdę poszło o to, że Kalifornijczyk powiedział Teksasijczykowi, że ten nie odróżnia *software* od *underweare*, czyli programu komputerowego od bielizny osobistej. Tamten tak bardzo się obraził, że zerwał kontrakt łączący od lat dwie poważne firmy. Warto wiedzieć, że Austin – stolica Teksasu to drugie miejsce w przemyśle komputerowym po Krzemowej Dolinie w Kalifornii. Mediacja trwała bardzo długo. Trzeba było zacząć od nakłonienia Kalifornijczyka, aby cofnął to, co powiedział, żeby w ogóle dalszy dialog był możliwy.

Aspekty międzykulturowe w mediacji istnieją nie tylko w kontekście międzynarodowym, ale również w kontekście lokalnym. Czasami bardzo ważny jest „efekt zachowania twarzy”. Ludzie różną uwagę przykładają do różnych faktów, na przykład do tego, co inni o nas myślą, albo, co o nas powiedzą. Mediator może mieć problem, jak wyprowadzić zwaśnionych ludzi z konfliktu, bo oni czasami myślą w trakcie mediacji o tym, co ludzie o nich powiedzą, jeśli się pogodzą.

Trochę tak, jak w filmie „Sami Swoi”, gdy Kargul z Pawlakiem idą do sądu, a babcia jednego mówi, *„sądy sądami, a sprawiedliwość musi być po naszej stronie”* i daje mu granat na drogę. Rodzi się pytanie, jak by ta babcia potraktowała Pawlaka gdyby wrócił z sądu i powiedział, że właśnie pogodził się Kargulem?

W praktyce zdarza się, że nie ma pogodzonych w mediacji na pierwszym posiedzeniu. Człowiek topnieje stopniowo, zaczyna rozumieć i dojrzywać do ugody, ale podpisać jej jeszcze nie chce, bo nie wie, co powie w domu, albo co na to powiedzą koledzy w pracy. Ale to już jest temat technik mediacyjnych, nadający się na oddzielne wystąpienie.



Aktualności SIDiR



Grażyna
ŁUKA-DOKTORSKA
Dyrektor Biura SIDiR

W dniach 18-19 maja 2012 r. w Serocku nad Zalewem Ze-grzyńskim miało miejsce drugie już w bieżącym roku. spotkanie warsztatowe SIDiR pod tytułem: „*Zmiany umowy o roboty budowlane na gruncie prawa polskiego i Warunków Kontraktowych FIDIC*”. Osobami prowadzącymi spotkanie byli członkowie Zarządu Pan Włodzimierz Kiernożycki i Pan Jacek Pliszek oraz Pani Małgorzata Rogowicz – Angeirman – Członek Zarządu i Prezes Sądu Arbitrażowego przy SIDiR.

Program spotkania obejmował referaty wprowadzające w problematykę spotkania oraz zajęcia warsztatowe, podczas których uczestnicy w grupach przygotowywali opracowanie poruszanych tematów. W drugim dniu warsztatów odbyła się dyskusja panelowa służąca omówieniu i skonfrontowaniu przygotowanych w grupach roboczych materiałów. Przeprowadzona po spotkaniu ankieta wykazała zarówno pozytywną ocenę przeprowadzonego przedsięwzięcia, jak też pewien niedosyt uczestników spowodowany niewyczerpaniem omawianej problematyki. Wyjazdowe warsztaty SIDiR będą organizowane w przyszłości.

W dniach 23-25 maja 2012 r. odbyła się w Lizbonie, w hotelu Altis, położonym w starym, historycznym centrum miasta., doroczna Konferencja i GAM (Walne Zgromadzenie) EFCA.

SIDiR reprezentowali: Pan Tomasz Latawiec, Prezes Stowarzyszenia, Pan Aleksander Granowski, Członek Zarządu i Przewodniczący Komisji ds. Współpracy z Zagranicą oraz przedstawiciele Koła Młodych Profesjonalistów Panowie Adam Białachowski i Marcin Mikulewicz (który pełni także funkcję Przewodniczącego Komitetu Sterującego Młodych Profesjonalistów EFCA).

Gospodarzem było Portugalskie Stowarzyszenie Inżynierów i Managerów – Konsultantów (APPC) reprezentowane przez Prezydenta Victora Carneiro. EFCA reprezentował Prezydent Jan Bosschem, który w przemówieniu inauguracyjnym podkreślił innowacyjny charakter i przyszłościową orientację branży.

Konferencja (będąca zwieńczeniem obchodów 20-lecia EFCA) zorganizowana pod hasłem „Rozwój Świata Inżynierii – Strategie Zwycięstwa” miała za zadanie uzmysłowienie uczestnikom konieczności, w stale zmieniającym się, zglobalizowanym świecie, ponownego przemyślenia, zrestrukturyzowania i przedefiniowania prowadzonych przez nich przedsięwzięć biznesowych.

Wygłoszone referaty ukazały, z perspektywy przewidywanych w przyszłości, trendów, potrzebę przejścia od tradycyjnej inżynierii ku podejściu zintegrowanemu opartemu o wysoki poziom umiejętności i kompetencji.

24 maja był dniem poświęconym Forum Młodych Profesjonalistów. Wzięło w nim udział 30 osób reprezentujących 10 (z 27) krajów członkowskich EFCA.

Niewątpliwym sukcesem było wystąpienie Pana Marcina Mikulewicza otwierające drugą sesję obrad zatytułowaną „Czy wiemy w jaki sposób usatysfakcjonować naszego klienta?”, w którym wskazał on na konieczność nowoczesnej organizacji pracy (przy zastosowaniu innowacyjnych metod) oraz ustawiczne budowanie relacji i komunikacji z klientem.

Przedstawiciele Koła Młodych Profesjonalistów, także w bieżącym roku brali udział w konkursie na najlepszy projekt. Nie udało się jednak powtórzyć sukcesu z roku 2010, kiedy to Pan Marcin Spyra zdobył II miejsce. Będziemy próbować w kolejnym roku!

Powołano zespół roboczy pod przewodnictwem Prezesa – Seniora SIDiR Pana Mieczysława Grabca, który zajmie się przygotowaniem do organizacji uroczystych **obchodów 100-lecia SIDiR** (dawniej KIDiR – „Koło Inżynierów Doradców i Konsultantów”), przypadającego w roku 2014.

Planowane jest przygotowanie książki poświęconej historii konsultingu budowlanego w Polsce, specjalne wydania biuletynu „Konsultant” oraz, jako zwieńczenie obchodów – międzynarodowa konferencja, która ukaże rozwój i osiągnięcia konsultingu inżynierskiego w minionym wieku. Do udziału w konferencji zostaną zaproszeni, m. innymi przedstawiciele FIDIC (którego polscy inżynierowie byli w roku 1913, kiedy nie istniało jeszcze polskie państwo, współzałożycielami) i EFCA – Europejska Federacja Stowarzyszeń Konsultingowych a także szerokie grono inwestorów, firm konsultingowych, wykonawczych i przedstawiciele administracji.

Reaktywowano obrady Klubu Dyskusyjnego SIDiR.

Pierwsze spotkanie Klubu odbędzie się w początku września 2012 roku i będzie poświęcone problematyce podwykonawstwa w procesie inwestycyjno – budowlanym. Zostanie przygotowane przez członka Zarządu Pana Jacka Pliszka. Dyskusje toczące się podczas obrad mają, w założeniu, pomóc w usystematyzowaniu nurtującej nasze środowisko problematyki oraz przyczynić się do podniesienia kwalifikacji Członków Stowarzyszenia. Spotkania będą się odbywały cyklicznie.

9-12 września 2012 r. odbędzie się w Seulu Światowa Konferencja Konsultingu Inżynierskiego organizowana przez FIDIC. Konferencję otworzą Geoff French – Prezydent FIDIC i Hyn-Il Moon, Przewodniczący KENCA (Koreańskiego Stowarzyszenia Inżynierów i Konsultantów). Konferencja poświęcona będzie Zielonemu Wzrostowi i zagadnieniom zrównoważonego rozwoju w konfrontacji z globalnymi wyzwaniami gospodarczymi.

Odbędzie się także specjalne Forum Młodych Profesjonalistów, podczas którego młodzi inżynierowie omawiać będą problematykę zrównoważonego rozwoju i innowacyjności. Podczas Forum zostaną zaprezentowane najciekawsze projekty Młodych Profesjonalistów dotyczące zrównoważonego rozwoju.

SIDiR będzie reprezentowany w Seulu przez Wiceprezesa Pana Jakuba Białachowskiego.

Szkolenia otwarte

skierowane do wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego!



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

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

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

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

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



Karta zgłoszenia uczestnictwa w szkoleniu:

„Wprowadzenie do Warunków Kontraktowych FIDIC” wraz z warsztatami:

09-10.10.2012 r.

Nowe w ofercie!!!

„Przygotowanie i realizacja inwestycji budowlanej – wymagania prawa krajowego i praktyka realizacyjna”:

16-17.10.2012 r.

Nowe w ofercie!!!

„Zamówienie na zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych – przygotowanie i realizacja”:

23-24.10.2012 r.

„Zarządzanie budową na podstawie Warunków Kontraktowych FIDIC”:

06-07.11.2012 r.

11-12.12.2012 r.

„Inżynier kontraktu według warunków FIDIC i prawa polskiego”:

13-14.11.2012 r.

18-19.12.2012 r.

Nowe w ofercie!!!

„Program LEED jako instrukcja projektowania i realizacji budynków zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju – wprowadzenie w tematykę certyfikacji”:

20-21.11.2012 r.

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

27-28.11.2012 r.

„Roszczenia i rozstrzyganie sporów w kontraktach budowlanych według warunków ogólnych FIDIC”:

04-05.12.2012 r.

Dane

uczestnika

Nazwisko i imię

Firma

Adres

Telefon

Fax

e-mail

Stanowisko

do faktury

Nazwa firmy

Adres

NIP

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

więcej na:

www.sidir.pl/szkolenia