

KATALOG
STANDARDÓW
REALIZACJI
INWESTYCJI
INFRASTRUKTURALNYCH

2013



zpb

związek pracodawców branży infrastruktury

Publikacja opracowana w ramach projektu „Wzmocnienie potencjału Związku Pracodawców Branży Infrastruktury” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działanie 5.5 „Rozwój Dialogu Społecznego”, Poddziałanie 5.5.2 „Wzmocnienie uczestników dialogu społecznego”. Projekt jest współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Copyright © Konfederacja Lewiatan

Publikacja współfinansowana przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Egzemplarz bezpłatny

Wersja elektroniczna publikacji jest dostępna pod adresem: www.platforma.pkpplewiatan.pl

Czerwiec 2013 r.

KATALOG
STANDARDÓW
REALIZACJI
INWESTYCJI
INFRASTRUKTURALNYCH

2013

INFORMACJE O AUTORACH:

Redakcja i koordynacja merytoryczna projektu:

Grzegorz Lang, radca prawny, ekspert Konfederacji Lewiatan

Konsultacja merytoryczna:

Mariusz Rutz, wiceprezes Zarządu JSK Architekci Sp. z o.o., członek Rady Głównej Konfederacji Lewiatan, prezes Związku Pracodawców Branży Infrastruktury

JSK Architekci Sp. z o.o.
www.jsk-waw.pl

Konfederacja Lewiatan
www.konfederacjalewiatan.pl

Związek Pracodawców Branży Infrastruktury
www.zpbi.pl

Część 1. Przygotowanie i realizacja inwestycji | Część 2. Wybór i umowa z projektantem | Załącznik 1. Zarządzanie projektem zgodnie z regułami zarządzania cyklem projektu/programu – P/PCM | Załącznik 2. Modele realizacji inwestycji | Załącznik 3. Określenie kryteriów oceny ofert dla zamówień na projektowanie | Załącznik 4. Zestawienie pytań pomocnych przy planowaniu inwestycji

Zespół:

Tomasz Latawiec

mgr inż. Rafał Bałdyś, członek zarządu Związku Pracodawców Branży Usług Inżynierskich

mgr inż. Michał Skorupski, MBA, współzałożyciel Związku Pracodawców Branży Usług Inżynierskich, członek SIDiR

Związek Pracodawców Branży Usług Inżynierskich
www.zpbui.pl
www.biktl.com.pl

Część 3. Dobre praktyki w procedurze wyboru wykonawcy na realizację robót budowlanych udzielanych w systemie zamówień publicznych | Załącznik 7. Propozycje zmian legislacyjnych

Zespół:

Jarosław Sroka, radca prawny, ekspert w zakresie prawa zamówień publicznych, koncesji na roboty budowlane i usługi oraz PPP, wiceprezes Związku Pracodawców Branży Infrastruktury

Eva-Maria Maciążek, Rechtsanwältin

Aleksandra Rau, aplikantka adwokacka, specjalistka w zakresie prawa zamówień publicznych

Kancelaria BSJP Brockhuis Jurczak Prusak Sp. K
www.bsjp.pl

Część 4. Zlecenie i wykonawstwo robót budowlanych | Załącznik 5. Standardy zlecenia i wykonawstwa robót budowlanych w Polsce przygotowane na podstawie VOB/B | Załącznik 6. Tabela alokacji czynników ryzyka według standardów zlecenia i wykonawstwa robót budowlanych w Polsce

Zespół:

mgr inż. Michał Skorupski, MBA, współzałożyciel Związku Pracodawców Branży Usług Inżynierskich, członek SIDiR

Zrinka Perčić, prawnik, specjalista w zakresie umów w zamówieniach publicznych

Konsultanci DHV POLSKA Sp. z o.o., grupa RoyalHaskoning DHV

www.rhdhv.com
www.czp.com.pl

SŁOWO WSTĘPNE

Oddajemy w Państwa ręce Katalog Standardów Realizacji Inwestycji Infrastrukturalnych, w którym zebraliśmy podstawowe zasady, jakimi powinni kierować się inwestorzy planujący realizację przedsięwzięć budowlanych, zwłaszcza o dużej skali. Na potrzeby niniejszego opracowania przez infrastrukturę rozumiemy wszelkie przedsięwzięcia budowlane, które wymagają złożonego przygotowania technicznego i organizacyjnego. Pomimo że przedstawione standardy mogą oczywiście być wykorzystywane w prostszych inwestycjach, to w przypadku większych i bardziej złożonych przedsięwzięć ich zastosowanie pozwoli uniknąć bardzo kosztownych błędów. Przygotowując niniejsze opracowanie, myśleliśmy o takich przedsięwzięciach infrastrukturalnych jak autostrady, linie kolejowe, porty, dworce kolejowe, lotniska czy wielkie instalacje przemysłowe. W tych przypadkach błędy popełnione na wcześniejszych etapach mszczą się szczególnie bezlitośnie, najczęściej wywołują bowiem nieodwracalne skutki.

Wstępna wersja materiału, na podstawie której dokonano opracowania Katalogu Standardów była konsultowana w szerokim gronie ekspertów, zarówno ze strony wykonawców, jak i inwestorów. Dzięki temu powstał materiał uwzględniający, w sposób zrównoważony, słuszne oczekiwania i interesy wszystkich stron. Kierowało nami podejście realistyczne – nie zamierzamy nikogo przekonywać, że wszyscy zaangażowani w proces inwestycyjny będą zawsze gotowi pracować dla wspólnego dobra, ponieważ motywacje poszczególnych uczestników tego procesu są różne. Wierzymy jednak, że możliwe jest takie ułożenie współpracy, aby uwzględniła ona uzasadnione, słuszne interesy stron i pozwoliła na efektywne wykonanie zadania.

Przygotowując Katalog Standardów, postawiliśmy sobie za cel sformułowanie, w przystępny sposób, podstawowych prawideł, którymi powinni kierować się inwestorzy, aby prowadzona przez nich inwestycja była zrealizowana zgodnie z zasadami sztuki. Proces inwestycyjny jest bardzo poważnym wyzwaniem nie tylko dla nich, ale również dla wykonawców. Niezależnie od skali przygotowań, po prostu nie da się wszystkiego przewidzieć – inwestycje tego typu to podręcznikowy wręcz przykład „operacji na żywym organizmie”. Dlatego tak ważne jest odpowiednie podejście do procesu realizacji inwestycji wszystkich jego uczestników. To pozwoli na racjonalne wyważenie ryzyka i podział obowiązków pomiędzy strony.

W przeciwieństwie do innych opracowań poświęconych problematyce organizacji procesu inwestycyjnego, Katalog Standardów Realizacji Inwestycji Infrastrukturalnych nie powiela powszechnie przyjętych na świecie zasad, ale dostosowuje je do polskich realiów, zwłaszcza obowiązującego prawa. Za podstawowy wzór przyjęliśmy niemieckie uregulowanie w rozporządzeniu VOB/B¹. Niemieckie osiągnięcia w tej dziedzinie są szczególnie użyteczne, ze względu na bliskość kultury, doświadczenie licznej grupy polskich specjalistów na tamtejszym rynku oraz – chociaż niekiedy trudno w to uwierzyć, patrząc na praktykę – znaczne podobieństwo ram prawnych.

Pierwsza część opracowania przedstawia zasady poprawnego, skutecznego przygotowania i realizacji procesu inwestycyjnego. Etap przygotowania jest częstokroć zaniewany. Doraźne, codzienne zmaganie się z ograniczeniami biurokratycznymi odbiera często szansę, aby spojrzeć na inwestycję z szerszej perspektywy. Dlatego często spotykamy się z dokumentami, które tylko z nazwy odpowiadają dokumentom wypracowanym na świecie. Co nie mniej ważne, wysiłek włożony w ich przygotowanie nie jest należycie wykorzystywany.

Druga część opracowania zawiera rekomendacje w zakresie wyboru i umowy z projektantem. Procedura i przesłanki wyboru projektanta mają swoje szczególne cechy, jak każde zamówienie na usługi intelektualne. W tej części omówione zostały wybrane, najważniejsze aspekty zlecenia takich usług. Sformułowaliśmy trzy podstawowe standardy, których stosowanie jest warunkiem zlecenia usług projektowych wysokiej jakości. Zastosowanie się do tych standardów pozwoli na uniknięcie chybionych decyzji, które niejednokrotnie są przyczyną znaczącego wzrostu kosztów na etapie realizacji inwestycji oraz niejednokrotnie generowania ich przez wiele kolejnych lat.

Dwie pierwsze części opracowania uzupełniają Załączniki 1–4. W pierwszym załączniku przedstawione zostały zasady zarządzania projektem zgodnie z zasadami Zarządzania Cyklem Projektu/Programu – P/PCM. Załącznik 2 zawiera z kolei syntetyczną prezentację stosowanych na świecie modeli realizacji inwestycji. Kluczowe znaczenie dla poprawnego wyboru projektanta mają kryteria oceny ofert. Propozycje kryterium, którymi mogą kierować się inwestorzy, zawiera Załącznik 3. W kolejnym, czwartym załączniku przygotowanym do tej części Katalogu Standardów, autorzy zamieścili „ściągakę” dla inwestorów. Odpowiadając na zawarte w niej pytania, inwestor będzie mógł łatwo zorientować się, w jaki sposób ma zaplanować i przeprowadzić projekt.

W trzeciej części opracowania zawarliśmy katalog dobrych standardów działania dla zamawiających w zakresie wyboru wykonawców zamówienia publicznego, bazujących na istniejących regulacjach prawnych, których stosowanie przyczyniłoby się do usprawnienia istniejących procedur i wzrostu wzajemnego zaufania pomiędzy podmiotami prywatnymi i publicznymi. W tej części Katalogu, w przystępny i zwięzły sposób, przedstawione zostały zasady, którymi należy kierować się przy wyborze wykonawcy. Poszczególne standardy dotyczą kolejnych etapów wyboru wykonawców. Trzeba podkreślić, że proces wyboru wykonawców rozpoczyna się już na etapie przygotowania postępowania. Od treści dokumentacji przetargowej zależą przecież przygotowania wykonawców do ubiegania się o zamówienie publiczne.

¹ Niem. Allgemeine Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen (VOB/B).

Czwarta część Katalogu jest poświęcona zagadnieniom związanym ze zlecaniem i wykonawstwem robót budowlanych. W tej części opracowania zawarte zostały zasady poprawnego, efektywnego modelu układania współpracy pomiędzy zamawiającym a wykonawcą robót budowlanych. Kierując się tymi standardami, możliwe będzie przygotowanie zrównoważonej umowy o roboty budowlane i możliwie bezproblemowe przeprowadzenie procesu budowlanego. Uzupełnieniem tej części opracowania jest Załącznik 5, w którym zawarto – zaadaptowane do polskich warunków – niemieckie rozporządzenie VOB/B. Należy podkreślić, że przedstawiony zestaw zasad nie jest zwykłym tłumaczeniem niemieckiego rozporządzenia. W stosunku do pierwowzoru wprowadzono zmiany podyktowane wymogami języka polskiego, w tym języka prawnego. Ponieważ materiał w załączniku nie jest aktem wykonawczym do ustawy, stanowi zespół samodzielnych zasad prowadzenia inwestycji. W związku z tym struktura i podział opracowania są odmienne od niemieckiego pierwowzoru. Adaptacja niemieckich rozwiązań prawnych musi uwzględniać prawo polskie, stąd pewne różnice. Modyfikacje dotyczą jednak głównie tych rozwiązań, których nie da się pogodzić z prawem polskim.

Ważną pomocą przy formułowaniu warunków umów o roboty budowlane będzie również materiał zawarty w Załączniku 6, który zawiera Tabelę alokacji czynników ryzyka według Standardów Zlecenia i Wykonawstwa robót budowlanych w Polsce. Znając poprawny podział czynników ryzyka pomiędzy uczestnikami procesu budowlanego, można zaprojektować skuteczne umowy, czyli umowy gwarantujące możliwie szybką realizację i efektywność kosztową budowy, bez uszczerbku dla jakości wykonanych prac.

Pomimo podobieństwa systemów prawnych – polskiego i niemieckiego – nie wszystkie standardy wynikające z VOB i dorobku międzynarodowego mogą być przeniesione na grunt polski. Przeszkodą w stosowaniu tych standardów są niekiedy polskie przepisy. Dlatego w Załączniku 7 zebraliśmy postulaty zmian w polskim prawie zamówień publicznych.

Znajomość całego materiału pozwoli bez trudu odczytać przyczyny sformułowania i cel, któremu służą poszczególne standardy. Dlatego, zachęcając do lektury całego opracowania, uważamy, że w codziennej praktyce najbardziej przydatny może okazać się Załącznik 5, w którym zebraliśmy Katalog Standardów Realizacji Inwestycji w możliwie zwartej formie.

SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ 1.	PRZYGOTOWANIE I REALIZACJA INWESTYCJI.....	12
CZĘŚĆ 2.	WYBÓR I UMOWA Z PROJEKTANTEM.....	18
CZĘŚĆ 3.	DOBRE PRAKTYKI W PROCEDURZE WYBORU WYKONAWCY NA REALIZACJĘ ROBÓT BUDOWLANYCH UDZIELANYCH W SYSTEMIE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH.....	22
CZĘŚĆ 4.	ZLECANIE I WYKONAWSTWO ROBÓT BUDOWLANYCH.....	28
CZĘŚĆ 5.	ZAŁĄCZNIKI.....	34
ZAŁĄCZNIK 1.	ZARZĄDZANIE PROJEKTEM ZGODNIE Z REGUŁAMI ZARZĄDZANIA CYKLEM PROJEKTU/PROGRAMU – P/PCM.....	35
ZAŁĄCZNIK 2.	MODELE REALIZACJI INWESTYCJI.....	37
ZAŁĄCZNIK 3.	OKREŚLENIE KRYTERIÓW OCENY OFERT DLA ZAMÓWIEŃ NA PROJEKTOWANIE.....	41
ZAŁĄCZNIK 4.	ZESTAWIENIE PYTAŃ POMOCNYCH PRZY PLANOWANIU INWESTYCJI.....	43
ZAŁĄCZNIK 5.	STANDARDY ZLECANIA I WYKONAWSTWA ROBÓT BUDOWLANYCH W POLSCE PRZYGOTOWANE NA PODSTAWIE VOB/B.....	44
ZAŁĄCZNIK 6.	TABELA ALOKACJI CZYNNIKÓW RYZYKA WEDŁUG STANDARDÓW ZLECANIA I WYKONAWSTWA ROBÓT BUDOWLANYCH W POLSCE.....	57
ZAŁĄCZNIK 7.	PROPOZYCJE ZMIAN LEGISLACYJNYCH.....	63

KATALOG STANDARDÓW REALIZACJI INWESTYCJI INFRASTRUKTURALNYCH

STANDARD I

Strony powinny darzyć się wzajemnym szacunkiem i mieć zrozumienie dla prezentowanych przez siebie stanowisk. Działania stron muszą być nacechowane dobrą wiarą w dążeniu do osiągnięcia celu inwestycji. Umowa zawarta pomiędzy stronami powinna równomiernie rozkładać ryzyko realizacji inwestycji oraz określać racjonalne zasady rozjemstwa w sporach.

STANDARD II

Projekty infrastrukturalne powinny być zarządzane zgodnie z dostępnymi metodykami zarządzania projektami, na przykład ze znanym w Polsce i rekomendowanym przez KE narzędziem: metodyką Zarządzania Cyklem Projektu/Programu – P/PCM.

STANDARD III

Planując inwestycję, należy założyć rezerwę inwestycyjną na nieprzewidziane koszty dodatkowe w wysokości 15% wartości kontraktowej inwestycji oraz założyć, że koszty te wystąpią.

STANDARD IV

Planując inwestycję, należy przeznaczyć odpowiednie środki na przygotowanie inwestycji i opracowanie wysokiej jakości dokumentacji przedsięwzięcia. Tylko wysokiej jakości dokumentacja projektowa uprawdopodobnia, że koszty, jakość i czas wykonania inwestycji nie będą znacząco różniły się od zakładanych.

STANDARD V

Planowanie terminów wykonania inwestycji powinno się odbywać w szczególności na podstawie fachowych analiz i wymogów technicznych.

STANDARD VI

Studium wykonalności powinno stanowić fundament dla konkretnych i ostatecznych decyzji inwestycyjnych.

STANDARD VII

Wyboru oferty na projektowanie powinno się dokonywać na podstawie oceny stosunku jakości do ceny usługi. Waga ceny w kryteriach oceny ofert nie powinna przekraczać 30%.

STANDARD VIII

Zamawiający powinni z należytą starannością formułować wzór umowy z projektantem, ponieważ określa on jakość ich wzajemnych relacji na przestrzeni kilku lat. Zamawiający w szczególności powinni zadbać o równomierne rozłożenie pomiędzy strony czynników ryzyka związanych z realizacją zamówienia.

STANDARD IX

W umowie z projektantem należy przewidzieć warunki i tryb zmiany umowy na wypadek wystąpienia nieprzewidzianych okoliczności, które mogą stanowić podstawę do zmiany wysokości wynagrodzenia i terminu realizacji projektu.

STANDARD X

A. Zamawiający winien wszczynać postępowanie w sprawie zamówienia publicznego dopiero wówczas, gdy wszystkie zgody i pozwolenia publiczno-prawne wymagane dla realizacji zamówienia są niezmiennie, ostateczne i definitywne.

- B. Zamawiający winien wszczynać postępowanie w sprawie zamówienia publicznego dopiero wówczas, gdy ma zapewnione pełne finansowanie całego zamówienia.

STANDARD XI

Dokumentacja przetargowa (SIWZ, Specyfikacja techniczna, opis przedmiotu zamówienia, dokumentacja projektowa itp.) musi być tak przygotowana, aby na jej podstawie możliwe było prawidłowe ustalenie przez wykonawców wszystkich elementów cenotwórczych oraz obliczenie ceny wskazanej w ofercie. Zamawiający ma obowiązek przekazać wszystkie informacje wpływające na wycenę oferty.

STANDARD XII

- A. Zamawiający powinien przeznaczyć na badanie dokumentacji przetargowej przez wykonawców czas odpowiedni do wielkości i złożoności zamówienia. Termin na złożenie oferty powinien być przynajmniej dwukrotnie dłuższy niż ustawowy termin minimalny, aby możliwym było wyjaśnienie wątpliwości co do treści SIWZ.
- B. Po zaakceptowaniu przez zamawiającego dokumentacji projektowej przygotowanej przez projektanta, projektant zwolniony jest z odpowiedzialności za niedostosowanie projektu do warunków na budowie, chyba że dopuścił się naruszenia staranności zawodowej.
- C. Wykonawcy nie mogą powoływać się na błędy w dokumentacji, jeżeli – uwzględniając staranność wymaganą od profesjonalistów – mogli je wykryć i zgłosić zamawiającemu na etapie badania dokumentacji.
- D. Błędy i niekompletność informacji zawartych w dokumentacji przetargowej (błędy projektowe w zamówieniach na wykonanie robót budowlanych), których wykonawcy nie mogli wykryć, badając dokumentację przed rozpoczęciem robót, obciążają zamawiającego.

STANDARD XIII

- A. Prawa i obowiązki stron wynikające z Umowy winny charakteryzować się równowagą świadczeń każdej ze stron i równowagą ponoszonego ryzyka.
- B. Istotne dla stron postanowienia, które zostaną wprowadzone do treści zawieranej umowy lub wzory umowy, winny przewidywać górną granicę odpowiedzialności wykonawcy/zamawiającego za nienależyte wykonanie kontraktu, obejmującą także należne kary umowne, przykładowo na poziomie 25% wartości kontraktu.
- C. Wprowadzone do treści zawieranej umowy istotne dla stron postanowienia, stanowiące część Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia lub wzory umowy, przy skomplikowanych, długotrwałych zamówieniach, winny przewidywać mechanizm waloryzacji wynagrodzenia.

STANDARD XIV

- A. Zamawiający, w procesie weryfikowania zdolności wykonawcy do należytego wykonania udzielanego mu zamówienia, w szczególności jego rzetelności, kwalifikacji, efektywności i doświadczenia (art. 22 ust. 5 PZP) winien określić odpowiednie kryteria w sposób przejrzysty, dokładnie zdefiniowany, obiektywny, bez zbytecznego formalizmu, z utrzymaniem właściwej miary.
- B. W przypadku polegania na zasobach podmiotu trzeciego (art. 26 ust. 2b PZP) w zakresie wiedzy i doświadczenia, zamawiający nie powinien poprzestać na lakonicznym, pisemnym zobowiązaniu do oddania własnych zasobów przez dany podmiot trzeci, ale gruntownie zbadać, czy sposób udostępniania wymaganego zasobu, zakres posiadanych zasobów, udział podmiotu w realizacji zamówienia dają rzeczywistą rękojmię należytego wykonania zamówienia.

STANDARD XV

Zamawiający, wyznaczając termin na złożenie wyjaśnień lub uzupełnienie wniosku o dopuszczenie do udziału w postępowaniu przez wykonawcę ubiegającego się o udzielenie zamówienia, winien wyznaczyć termin odpowiednio długi, uwzględniając okoliczności faktyczne.

STANDARD XVI

W przypadku gdy zamawiający zażąda od wykonawców uczestniczących w procedurze zmierzającej do udzielenia zamówienia publicznego, w szczególności dialogu konkurencyjnym lub dialogu technicznym, opracowania szczegółowych projektów, planów, rysunków, obliczeń lub innych dokumentów, winien zapewnić odpowiednią refundację kosztów za ich wykonanie, w sposób jednolity dla wszystkich przedsiębiorców, którzy przedstawili żądany dokument/opracowanie w terminie.

STANDARD XVII

Zamawiający winien stosować, oprócz kryterium cenowego, także kryterium wysokości kosztów eksploatacyjnych na etapie korzystania z obiektu i wpływu na środowisko (oszczędności w korzystaniu z energii elektrycznej, zielony certyfikat), przyznając im także stosowną wagę.

STANDARD XVIII

W umowie z wykonawcą należy przewidzieć warunki i tryb zmiany umowy na wypadek wystąpienia nieprzewidzianych okoliczności, które mogą stanowić podstawę do zmiany wysokości wynagrodzenia i terminu realizacji zamówienia.

STANDARD XIX

- A. Opis przedmiotu zamówienia publicznego zawarty w specyfikacji istotnych warunków zamówienia, a zwłaszcza w opisie robót w umowie o zamówienie publiczne, jest wiążący dla zamawiającego. Wykonawcy nie są zobowiązani do wykonywania dodatkowych prac w ramach pierwotnie uzgodnionego wynagrodzenia ryczałtowego.
- B. Umowa powinna umożliwiać wykonanie wszystkich niezbędnych prac, bez konieczności jej zmiany, czyli powinna zawierać postanowienia na wypadek konieczności wykonania prac pierwotnie nieprzewidzianych.

STANDARD XX

Wynagrodzenie powinno być obliczane na podstawie faktycznie wykonanych robót. Wynagrodzenie ryczałtowe może się odnosić tylko do części robót, w przypadku których ryzyko zmian jest nieznaczne.

STANDARD XXI

Wykonawca w modelu „zaprojektuj i wybuduj” winien projektować z odpowiednim wyprzedzeniem.



CZEŚĆ

1

PRZYGOTOWANIE I REALIZACJA INWESTYCJI

STANDARD I

Strony powinny darzyć się wzajemnym szacunkiem i mieć zrozumienie dla prezentowanych przez siebie stanowisk. Działania stron muszą być nacechowane dobrą wiarą w dążeniu do osiągnięcia celu inwestycji. Umowa zawarta pomiędzy stronami powinna równomiernie rozkładać ryzyko realizacji inwestycji oraz określać racjonalne zasady rozjemstwa w sporach.

Współpraca pomiędzy zamawiającym a wykonawcami powinna być zorientowana na cel, którym jest realizacja inwestycji. Strony zaangażowane w wykonanie zadania inwestycyjnego muszą ze sobą współpracować. Każdemu przypada bowiem inna rola, dlatego harmonijna współpraca jest tak ważna dla powodzenia każdego przedsięwzięcia. Podstawowym standardem w procesie inwestycyjnym jest zatem wzajemny szacunek i zrozumienie stanowiska drugiej strony. W szczególności umowa powinna odpowiednio i równomiernie rozkładać ryzyko oraz określać zasady rozjemstwa na wypadek sporów. Zastąpienie dyskusji i polubownego rozstrzygnięcia sporów kierowaniem spraw do sądu generuje jedynie dodatkowe koszty i wydłuża czas realizacji przedsięwzięcia. Bez względu na to, kto finalnie ponosi koszty roszczeń, tak określoną relacją strony przyczyniają się do powstania opóźnień i eskalacji konfliktu, ze stratą dla wszystkich zaangażowanych stron.

Choć powyższe prawdy wydają się oczywiste, praktyka pokazuje jednak, że są one powszechnie ignorowane, zarówno przez zamawiających publicznych i prywatnych, jak i wykonawców. Faktyczny brak szacunku i współpracy pomiędzy stronami, wzajemna nieufność lub wręcz świadome utrudnianie wykonania zamówienia nie służą osiągnięciu celów określonych w umowie.

STANDARD II

Projekty infrastrukturalne powinny być zarządzane zgodnie z dostępnymi metodykami zarządzania projektami, na przykład ze znanym w Polsce i rekomendowanym przez KE narzędziem: **metodyką Zarządzania Cyklem Projektu/Programu – P/PCM**.

Diagnoza obecnej sytuacji, dotycząca efektywności wydatkowania środków pomocowych z Unii Europejskiej w ramach perspektywy budżetowej 2007–2013, zmusza do refleksji, że problemy związane z realizacją programów (np. Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko – POiŚ) mają źródło w niestosowaniu powszechnych na zachodzie Europy zasad zarządzania projektami. Mimo że dokumenty programowe, takie jak np. ww. POiŚ, opisują mechanizmy i zasady, na jakich poszczególne programy i projekty są wdrażane, nie zostały one ujęte w żaden system ani metodykę. W efekcie rozmyciu ulega relacja pomiędzy celem ogólnym, szczegółowym i produktem projektu, na znaczeniu tracą wskaźniki osiągnięcia celu, i co najbardziej niepokojące, ewaluacja projektu nie stanowi punktu wyjścia do planowania kolejnych inwestycji. W ocenie autorów niniejszej części Katalogu Standardów istnieje możliwość usprawnienia systemu wydatkowania

środków publicznych poprzez wykorzystanie jednego, z kilku stosowanych obecnie na świecie, mechanizmów zarządzania programem/projektem.

Niestosowanie lub niewłaściwe stosowanie narzędzi w procesie planowania strategicznego i na poziomie indywidualnych projektów zawsze generuje koszty, w tym społeczne i środowiskowe.

W niniejszym dokumencie proponujemy rozwiązanie systemowe, wykorzystujące metodykę Zarządzania Cyklem Projektu/Programu – P/PCM (ang. Programme/Project Cycle Management). Project Cycle Management (PCM) jest zespołem technik, narzędzi, praktyk i koncepcji, które umożliwiają urzędnikom i kierownikom projektu świadome sterowanie projektem i/lub programem, na każdym etapie jego realizacji.

PCM może być traktowany jako system, dzięki któremu:

- planowany projekt wspiera ogólne cele zdefiniowane w narodowej polityce i strategii; planowany projekt właściwie wpisuje się w uzgodnioną strategię i rzeczywiste problemy grup docelowych i/lub beneficjentów;
- projekt jest wykonalny w takim znaczeniu, że jego cele są realnie możliwe do osiągnięcia w ramach określonego otoczenia prawnego i możliwości instytucji wdrażającej;
- korzyści wygenerowane przez projekt będą trwałe.

Na potrzeby niniejszej publikacji autorzy ograniczą się jedynie do opisu tych elementów PCM, które mają kluczowe znaczenie dla Katalogu Standardów Realizacji Inwestycji². Informacje dotyczące reguł PCM i podejścia z wykorzystaniem matrycy logicznej zostały zamieszczone w Załączniku 1 do Katalogu Standardów.

STANDARD III

Planując inwestycję, należy założyć rezerwę inwestycyjną na nieprzewidziane koszty dodatkowe w wysokości 15% wartości kontraktowej inwestycji oraz założyć, że koszty te wystąpią.

Projekt może być lepszy bądź gorszy, ale nigdy nie będzie idealny. Tak jak nie ma inwestycji, która zamknie się dokładną kwotą oszacowaną przez projektanta. Bardzo często zamawiający publiczni oczekują, że projektant wyczerpująco opíše wszystko, co ma zostać wykonane, a wykonawca zmaterializuje te oczekiwania za kwotę określoną w umowie. Gdy jednak okazuje się, że w projekcie nie uwzględniono pewnych elementów, których wykonanie jest niezbędne do ukończenia całości, a wykonawca nie wycenił ich przy składaniu oferty, wówczas zamawiający za wszelką cenę stara się przerzucić koszty wykonania dodatkowych prac na wykonawcę lub obciążyć nimi projektanta. Zamawiający postrzegają dodatkowe wydatki na projekt jako aberrację, złamanie dyscypliny finansów publicznych i niegospodarność. Tymczasem okazuje się, że jest

² W języku polskim ukazało się kilka publikacji dotyczących PCM, ostatnia w 2007 roku, zatytułowana „Przewodnik metodyczny – zarządzanie cyklem projektu”, wydana przez Fundację „Fundusz Współpracy”. Wcześniejsze publikacje (2003 wydawca: Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, 2004 wydawca: Ministerstwo Gospodarki i Pracy), które są tłumaczeniami publikacji Komisji Europejskiej również w wyczerpujący sposób opisują podstawowe narzędzia, procedury i dokumenty stosowane w PCM.

zupełnie odwrotnie. Zmienność kosztów w trakcie realizacji inwestycji jest normą w budownictwie (zarówno in plus, jak i in minus), a próba sądowego dowodzenia, że jest inaczej, naraża tylko inwestora na dodatkowe koszty.

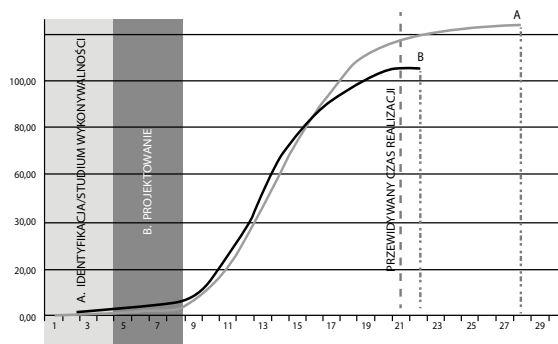
Praktyka inżynierska oraz badania naukowe przeprowadzone na świecie³ dowodzą, że wzrost wartości realizacji inwestycji jest zjawiskiem powszechnym nawet wówczas, kiedy dochowa się najwyższej staranności po stronie inwestora i wykonawcy. Z punktu widzenia inwestora istotne jest jednak uwzględnienie takiej prawidłowości oraz dochowanie maksymalnej staranności w fazie przygotowania projektu. I tak na przykład dla zadań realizowanych na terenie zurbanizowanym (np. budowa w mieście nowej kanalizacji czy dróg) należy założyć, że dodatkowe koszty będą wyższe od kosztów inwestycji realizowanej na terenie niezurbanizowanym. Określenie marginesu na dodatkowe roboty jest trudne, zależy bowiem bezpośrednio od jakości dokumentacji projektowej – im gorsza, tym większą rezerwę finansową trzeba założyć.

Międzynarodowe warunki kontraktowe (np. FIDIC) umożliwiają takie rozwiązania na podstawie tzw. kwoty tymczasowej. Nie ma sprawdzonych metod w stu procentach zabezpieczających przed wzrostem kosztów realizacji. Koszty te można jednak skutecznie zmniejszyć, dobrze przygotowując inwestycję i projekt.

STANDARD IV

Planując inwestycję, należy przeznaczyć odpowiednie środki na przygotowanie inwestycji i opracowanie wysokiej jakości dokumentacji przedsięwzięcia. Tylko wysokiej jakości dokumentacja projektowa uprawdopodobnia, że koszty, jakość i czas wykonania inwestycji nie będą znacząco różniły się od zakładanych.

Prawdopodobieństwo, że planowana inwestycja okaże się droższa niż pierwotnie zakładano, wynosi ponad 90%. To, o ile wzrośnie koszt realizacji inwestycji, zależy wyłącznie od sposobu, w jaki zostanie ona przygotowana. Im lepiej, tym wzrost kosztów będzie mniejszy. Jeżeli poczynimy oszczędności, na przykład w fazie projektowania, może to skutkować pojawieniem się dodatkowych kosztów w fazie realizacji. Kosztów sięgających nawet połowy zakładanego budżetu inwestycji lub wartości umowy podpisanej z wykonawcą.



Ilustracja1. Wykres zależności wydatków ponoszonych przez inwestora (kwartalnie) dla dwóch porównywalnych inwestycji. Na osi rzędnych oznaczono wydatki w procentach wartości podpisanej umowy, osi rzędnych wyznacza kwartały. Źródło: opracowanie własne na podstawie ww. badań.

Powyższy wykres ilustruje zaangażowanie finansowe inwestora od chwili opracowania dokumentów programowych – w tym studium wykonalności, poprzez fazę projektowania i okres realizacji do chwili wydania Świadectwa Przejścia, czyli zasadniczego ukończenia inwestycji. Na osi rzędnych oznaczono wydatki w procentach wartości podpisanej umowy, osi rzędnych wyznacza kwartały. W przypadku pierwszej inwestycji (krzywa A) można zauważyć, że na fazę przygotowania i projektowania przeznaczono łącznie ok. 3,5% kosztów inwestycji. W efekcie jednak w trakcie realizacji robót zauważamy, że znacząco rosną koszty realizacji robót oraz że wydłużył się czas potrzebny na ich ukończenie. W efekcie realizacja tej inwestycji kosztowała inwestora dodatkowe środki i czas, którego wydłużenie również może oznaczać straty finansowe. W drugim przypadku (krzywa B) inwestor zaangażował większe środki na przygotowanie inwestycji, w tym również na opracowanie projektu, co pozwoliło na wykonanie inwestycji mniej więcej w zakładanym budżecie i terminie. Wprawdzie również w tym przypadku koszty realizacji okazały się wyższe od zakładanych, a realizację zakończono po terminie, jednakże dodatkowe koszty z tym związane, jak np. kary umowne, koszty pośrednie nieterminowego ukończenia itp., są znikome.

Choć różnice początkowego zaangażowania w projektowanie wydają się niewielkie w relacji do budżetu projektu, to jednak jego konsekwencje na późniejszym etapie są już wyraźnie zauważalne (123% zakładanych kosztów vs. 105% zakładanych kosztów). Oznacza to, że jeśli inwestycja miała kosztować 100 milionów złotych, to mniej staranny inwestor wydałby o 18 milionów złotych więcej, tylko dlatego, że „zaoszczędził” ok. 1 milion na etapie projektowania.

Jak pokazuje praktyka, każdorazowe zwiększenie nakładów na projektowanie o 50 tysięcy, oznacza zmniejszenie wydatków w trakcie realizacji o 1 milion. Zasadę tę każdy inwestor powinien traktować jako nadrzędną, a każdą ofertę na projektowanie, skalkulowaną na poziomie poniżej 2% wartości kontraktu, powinien traktować jako niedoszacowaną.

Relacja pomiędzy jakością projektu a ceną za jego opracowanie sprawdza się tylko do pewnego poziomu wynagradzania konsultanta czy projektanta. Istnieje bo-

3 Pramen P. Shrestha, Ph.D., P.E., „Wpływ kosztów projektowania na efektywność budowy autostrad” (2009), Pramen P. Shrestha, Ph.D., P.E., i Nirajan Mani, „Wpływ kosztów projektowania na efektywność realizacji robót w systemie DBB” (2012), Douglas D. Gransberg, P.E., Carla Lopez del Puerto; i Daniel Humphrey, „Zależność pomiędzy wzrostem kosztu realizacji od wynagrodzenia projektanta dla projektów transportowych” (2007).

wiem granica wynagrodzenia, powyżej której podniesienie wydatków nie przekłada się na podniesienie jakości opracowywanej dokumentacji. Szacuje się, że granica ta to ok. 10–15% wartości projektu. Biorąc jednak pod uwagę powyższe, należy zwrócić uwagę na fakt, że obecnie w Polsce zamówienia na projektowanie osiągają nierzadko poziom poniżej 1% tej wartości.

STANDARD V

Planowanie terminów wykonania inwestycji powinno się odbywać w szczególności na podstawie fachowych analiz i wymogów technicznych.

Harmonogram realizacji projektu i robót należy przygotować zgodnie z wiedzą techniczną i odpowiednio do zakresu robót oraz z uwzględnieniem warunków sezonu budowlanego. Warto tu zwrócić uwagę, że inwestycja i tak powstanie w technologicznie możliwym czasie, a nie czasie, jaki założył na jej realizację zamawiający.

Jednym z czynników wpływających na dotrzymanie terminu realizacji projektu jest również jakość dokumentacji projektowej, przekazanej wykonawcy przez inwestora. Badania przeprowadzone na świecie wykazały, że pomiędzy 70 a 80% wszystkich koniecznych zmian w trakcie realizacji robót miało swoje źródła w niewłaściwie przygotowanej dokumentacji projektowej. Źle lub słabo przygotowana dokumentacja projektowa wymusza konieczność przeprowadzenia dodatkowych prac projektowych już w trakcie prowadzenia robót. Wpływa to wydłużenie terminu wykonania oraz zwiększa koszty inwestycji.

Jakość dokumentów strategicznych i planistycznych jest zatem kluczowa dla powodzenia inwestycji. Można przedstawić siedem kryteriów, których dotrzymanie zapewni wysoki standard opracowywanych dokumentów. Zalicza się do nich:

- **przydatność danych**, które są komentowane i służą dalszym rozważaniom; dane niewykorzystane w analizach należy traktować jako zbędne,
- **wewnętrzna spójność**, gwarantująca, że wprowadzone wstępne założenia są przestrzegane w całym opracowaniu,
- **nieoczywistość**, sprawdzająca, czy wnioski i zalecenia zawarte w opracowaniu wnoszą dodatkową wartość w postaci nowej wiedzy,
- **czytelność**, pozwalająca określić, czy forma i przejrzystość opracowania pomagają w korzystaniu z niego,
- **proporcjonalność nakładu pracy**, wskazująca na konieczność zachowania proporcji wkładu pracy pomiędzy poszczególnymi częściami opracowania (mniejszy w przypadku części pomocniczych; większy w przypadku części zasadniczych),
- **praktyczna użyteczność (tzw. kryterium narzędziowe)**, określająca, że dokumenty planistyczne powinny być użytkowane przez jednostki samorządowe w codziennej pracy; dokumenty te powinny więc jasno wskazywać kierunki oraz zasady działania,
- **oczywistość i zdrowy rozsądek**, dokumenty planistyczne powinny być wolne od oczywistych pomyłek, przeoczeń czy przekłamań.

STANDARD VI

Studium wykonalności powinno stanowić fundament dla konkretnych i ostatecznych decyzji inwestycyjnych.

Studium wykonalności stanowi fundament dla konkretnych i ostatecznych decyzji biznesowych. Podczas przygotowywania studium wykonalności zazwyczaj nieznane są wszystkie szczegóły rozwiązań technicznych, a także uwarunkowań realizacji projektu inwestycyjnego. W fazie tworzenia studium wykonalności nie stanowi to jednak problemu, ponieważ jego celem jest potwierdzenie bądź zaprzeczenie celowości realizacji rozpatrywanego projektu inwestycyjnego.

Kompletne studium wykonalności odpowiada m.in. na pytania dotyczące funkcjonowania przedsięwzięcia, potrzebnej kadry, koniecznych nakładów, optymalnego czasu rozpoczęcia oraz zwrotu kapitału. Studium wykonalności zawiera więc dane niezbędne do podjęcia decyzji inwestycyjnej. Wskazuje, na ile jest to realne, najlepsze z możliwych do zastosowania rozwiązań technicznych i technologicznych, organizacyjnych, finansowo-ekonomicznych oraz ekologicznych. Uzasadnia wybór opcji, której realizacja doprowadzi do rozwiązania problemów zdiagnozowanych w fazie identyfikacji. W ramach studium wykonalności należy także przeprowadzić analizę rozwiązań alternatywnych. Każdy z wariantów realizacji inwestycji powinien być zbadany pod kątem wykonalności. Dzięki temu możliwy będzie wybór najlepszego – spośród analizowanych – wariantu realizacji danego projektu inwestycyjnego.

W ramach wariantowania projektu należy skupić się na alternatywnych rozwiązaniach technologicznych, lokalizacyjnych, a także organizacyjnych w zakresie prowadzenia i eksploatacji inwestycji. W każdym studium wykonalności, poza wariantami inwestycyjnymi, należy również rozpatrzyć wariant bezinwestycyjny. Jest on wariantem bazowym, ponieważ to do niego będą porównywane wszystkie warianty inwestycyjne. Obliczenia społeczno-ekonomicznych oraz finansowych wskaźników projektu inwestycyjnego należy przeprowadzić, analizując różnice między wariantami inwestycyjnymi a wariantem bezinwestycyjnym.

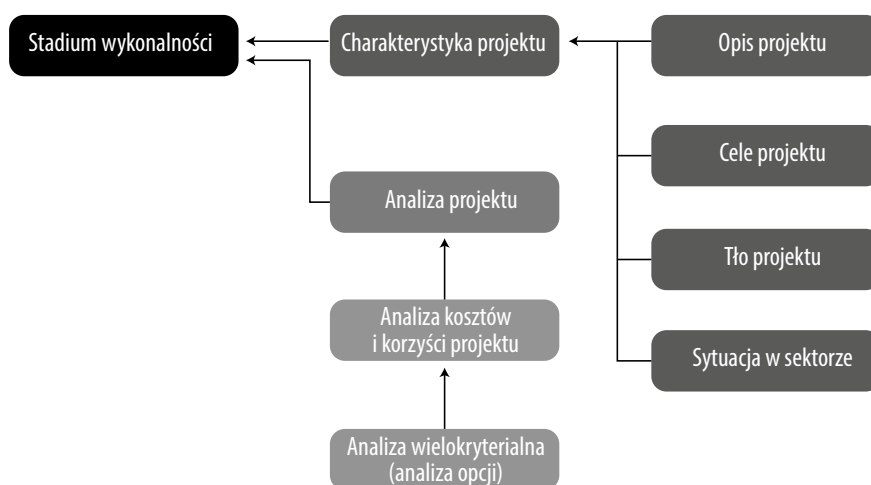
Warto zauważyć, że bardzo często koszty związane z przygotowaniem studium wykonalności są na tyle duże, że skutecznie zniechęcają do dokonania odpowiednich i rzetelnych badań oraz oceny projektu w fazie przedinwestycyjnej. Należy jednak zaznaczyć, że właściwie przeprowadzona w studium wykonalności analiza przedinwestycyjna może przyczynić się do zaoszczędzenia w przyszłości części wydatków na realizację i eksploatację źle ukierunkowanej inwestycji. Właściwie przygotowane studium wykonalności powinno prowadzić jednocześnie do jak najsprawniejszej realizacji projektu oraz do zminimalizowania ryzyka podjęcia niewłaściwej decyzji, której konsekwencje mogą być odczuwalne zarówno w fazie realizacyjnej, jak i eksploatacyjnej.

Należy również pamiętać, że studium wykonalności, które wykazuje bezzasadność realizacji inwestycji, również stanowi dużą wartość, ponieważ zapobiega złej alokacji zasobów. Jest to o tyle ważne, że – jak wynika z szacunków – tylko jedno na pięć przedsięwzięć komercyjnych jest opłacalne.

Aby za pomocą studium wykonalności móc przeprowadzić niezależną analizę projektu inwestycyjnego, niezbędne

są wytyczne, które zapewnią obiektywizm badań. Są one również konieczne, aby móc porównać przedsięwzięcia z tej samej branży. Aby dokument stanowił cenny materiał służący decyzji inwestorskiej, musi trzymać się meritum, jakim jest analiza wykonalności przedsięwzięcia.

Zawartość typowego studium wykonalności ilustruje poniższy diagram.



Ilustracja 2. Zawartość typowego Studium Wykonalności

Najczęściej popełniane błędy na etapie wykonania studium wykonalności:

Popelniany bład	Konsekwencje
Traktowanie studium wykonalności jako „zła koniecznego” do „pozyskania dotacji”	Wielu inwestorów traktuje studium wykonalności (SW) jedynie jako formalny dokument, który należy przedłożyć, aby otrzymać dotację. Takie podejście, które traktuje SW wtórnie do postawionego celu, jest z zasady błędne, bowiem powoduje, że autorzy SW przygotowują analizy w taki sposób, aby spełniały minimalne wymogi określone kryteriami danego programu pomocowego. Rzeczywistość weryfikuje takie podejście (vide: Aquaparki), generując niezakładane koszty, które jednak przy rzetelnej analizie mogłyby zostać zidentyfikowane.
Dokumentacja wyjściowa do studium wykonalności nieaktualna lub nierzetelna	Błędy zawarte w tych dokumentach przekładają się na błędne analizy ekonomiczne i/lub środowiskowe. Opracowane na ich podstawie dokumenty planistyczne nie oddają faktycznych okoliczności realizacji inwestycji. Często błędy te identyfikowane są już po podjęciu decyzji o realizacji i alokacji środków na realizację. W efekcie zrealizowana inwestycja nie przynosi efektów zdefiniowanych w SW i naraża inwestora lub donora środków na straty.
Nierzetelna analiza wariantów realizacji	Bardzo często inwestorzy nie poświęcają należytej uwagi analizie rozwiązań alternatywnych. W swoich SW celowo rozważają warianty w sposób oczywisty mniej korzystne, aby uzasadnić przyjęcie rozwiązania założonego na samym wstępie. W efekcie do realizacji kieruje się wariant, który nie został wyczerpująco przeanalizowany pod względem opłacalności lub zasadności.
Brak świadomości, że studium wykonalności jest podstawowym dokumentem, na podstawie którego dokonuje się ewaluacji projektu.	Wielu inwestorów po uzyskaniu wsparcia lub dofinansowania zapomina (często na skutek zmian personalnych) o celach i rezultatach opisanych w SW. To powoduje, że bardzo często wprowadzają istotne zmiany do zakresu inwestycji, bądź celu, któremu ma służyć. To sprawia, że analizy zawarte w SW nie odnoszą się do faktycznych działań inwestora.



CZĘŚĆ

2

WYBÓR I UMOWA Z PROJEKTANTEM

Jedną z kluczowych decyzji, mających znaczący wpływ na powodzenie procesu inwestycyjnego, jest wybór projektanta. Mając na uwadze stosunkowo niewielkie nakłady finansowe przeznaczane na usługi intelektualne w porównaniu do całości kosztów inwestycji oraz fakt, że to właśnie te usługi determinują jakość posiadanych przez inwestora dokumentów, wybór wykonawcy tych usług powinien zostać przeprowadzony bardzo starannie.

Autorzy niniejszej części Katalogu Standardów przygotowali także rekomendacje dla dwóch najczęściej wybieranych metod realizacji inwestycji, które zostały przedstawione w Załączniku 2.

STANDARD VII

Wyboru oferty na projektowanie powinno się dokonywać na podstawie oceny stosunku jakości do ceny usługi. Waga ceny w kryteriach oceny ofert nie powinna przekraczać 30%.

Zamawiającym najłatwiej jest posługiwać się ceną jako jedynym kryterium wyboru oferty. Zastosowanie innych kryteriów wymagałoby nie tylko większego zaangażowania w przygotowanie postępowania, ale również fachowej wiedzy w trakcie procedury oceny ofert i ewentualnej procedury odwoławczej. Wielu zamawiających uzasadnia ponadto, że stosując kryterium najniższej ceny, unikają kłopotów związanych z kontrolą społeczną (przez media) oraz ze strony instytucji takich jak CBA, NIK czy CBS. Ze względu na silne ustawowe ograniczenie środków ochrony prawnej, wykonawcy mają niewielką szansę negocjowania warunków umowy, w praktyce więc w większości umów ryzyko związane z realizacją zamówienia przenoszone jest na wykonawcę usługi. Z tego względu wykonawcy są zmuszani do konkurencji jedynie ceną. Najtańszy projektant wykonuje projekt najtańszymi zasobami, angażując możliwie najmniejsze środki na wykonanie zadania. Nierzetelnie przeprowadza badania geologiczne, wykonuje nierzetelną mapę do celów projektowych, opracowuje na tej podstawie projekt, który wykonuje najtańszymi posiadanymi zasobami. Nie można się zatem dziwić, że wybrany na takiej podstawie wykonawca robót rozpoczyna realizację od roszczeń w stosunku do inwestora, powołując się na liczne błędy zawarte w dokumentacji projektowej.

Co do zasady, przy wyborze wykonawcy usług intelektualnych należy unikać stosowania kryterium najniższej ceny. Wyboru oferty na projektowanie powinno się dokonywać na podstawie oceny stosunku jakości do ceny usługi. Standardem powinien być wybór wykonawców usług intelektualnych na podstawie następujących wag kryteriów oceny ofert: dla usług związanych z przygotowaniem inwestycji, tj. opracowaniem studiów wykonalności, analiz i wniosków o dofinansowanie oraz prace projektowe lub koncepcje i PFU: 70–80% wagi powinny stanowić kryteria techniczne, 20–30% – cena; dla usług związanych z nadzorem nad realizacją inwestycji: 50–60% wagi – kryteria techniczne, 40–50% – cena.

Zastosowanie technicznych kryteriów z wysoką wagą uprawdopodobni, że otrzymane oferty będą zawierały rzetelną wycenę ryzyka oraz dodatkowo zmniejszą presję cenową na korzyść „presji technicznej”. W tym modelu wyko-

nanicy zobligowani są do konkurencji jakością złożonej przez siebie oferty technicznej. Tym samym podmioty, które nie są w stanie przygotować rzetelnej oferty technicznej (z powodu braku doświadczenia lub braku zasobów), nie będą brały udziału w takich postępowaniach lub nie będą w stanie uzyskać maksymalnej punktacji. Pomimo że proponowane rozwiązanie przypisujące znacznie większą wagę ocenie technicznej nie było stosowane od czasu wprowadzenia Ustawy Prawo zamówień publicznych, to jednak warto zaznaczyć, że rozwiązania takie były stosowane przed rokiem 2005, tj. wówczas, kiedy obowiązywały zasady kontraktowania narzucone przez Komisję Europejską w ramach tzw. procedury PRAG⁴.

Z zaproponowanym modelem wiążą się pewne trudności dotyczące takiego opisu oceny poszczególnych kryteriów, który pozwoli na równe traktowanie wykonawców, przy jednoczesnej minimalizacji subiektywnej oceny oferty. W przypadku usług intelektualnych zadanie to jest szczególnie trudne, bowiem wymyka się ilościowej ocenie. Z kolei z drugiej strony, ocena złożonej oferty technicznej na zasadzie 0/1 nie pomoże w jej rzetelnym wyborze. Rozwiązanie tej kwestii oraz szczegółowy opis modelu wyboru dostawców usług intelektualnych dla prac projektowych zostały przedstawione w Załączniku 3 do Katalogu Standardów.

STANDARD VIII

Zamawiający powinni z należytą starannością formułować wzór umowy z projektantem, ponieważ określa on jakość ich wzajemnych relacji na przestrzeni kilku lat. Zamawiający w szczególności powinni zadbać o równomierne rozłożenie pomiędzy strony czynników ryzyka związanych z realizacją zamówienia.

W ocenie ekspertów z branży inżynierskiej kwestie umów na usługi intelektualne wymagają znaczącej rewizji. Z powodów opisanych powyżej, głównie jednak z braku dostatecznych kompetencji, zamawiający często tak formułują umowy, aby ryzyko związane z realizacją zamówienia obciążało wyłącznie wykonawcę. Takie postępowanie należy ocenić jako krótkowzroczne i nieodpowiedzialne. Sztandarowymi przykładami złych praktyk stały się zapisy umów wymagające, aby wykonawca „wykonał wszelkie inne polecenia zamawiającego konieczne do wykonania zamówienia” lub konieczność uwzględnienia w cenie oferty „możliwości zmian w prawie krajowym lub UE w trakcie wykonywania usługi”. Jest to jasny przykład tego, jak zamawiający, chcąc uniknąć niewątpliwie kosztownych konsekwencji takich okoliczności, świadomie obciąża nimi wykonawcę. Zamawiający nie mogą przewidzieć takich okoliczności, jednocześnie wymaga, aby przewidział je i wycenił wykonawca. Choć w sposób oczywisty jest to niemożliwe, to jednak większość stosowanych obecnie umów zawiera takie zapisy.

Przy formułowaniu zapisów umowy zamawiający powinni zadbać o równomierne rozłożenie pomiędzy strony czynników ryzyka związanych z realizacją zamówienia. Przy założeniu, że wybrano do realizacji rzetelnie wycenioną ofer-

⁴ Procedura PRAG (ang. Practical Guide to contract procedures for European Union external actions, czyli „Praktyczny Podręcznik procedur kontraktowych dedykowanych do działań zewnętrznych Unii Europejskiej”).

tę, maleje presja wykonawcy, aby szukać dodatkowego wynagrodzenia w ramach już zawartej umowy, co jest obecnie normą. Stosowanie przez zamawiających takich postanowień umownych, w połączeniu z najniższą ceną jako kryterium wyboru oferty, sprawia, że umowa nie gwarantuje należytego wykonania zamówienia.

STANDARD IX

W umowie z projektantem należy przewidzieć warunki i tryb zmiany umowy na wypadek wystąpienia nieprzewidzianych okoliczności, które mogą stanowić podstawę do zmiany wysokości wynagrodzenia i terminu realizacji projektu.

W umowach o sporządzenie projektu niezwykle istotne jest określenie okoliczności zmiany wynagrodzenia i czasu na ukończenie projektu. Zamawiający powinien te okoliczności opisać rozszerzająco, czyli w myśl art. 144 Ustawy Prawo zamówień publicznych uwzględnić wszelkie możliwe do wystąpienia okoliczności zmiany wynagrodzenia i terminu realizacji. Zwiększy to odpowiedzialność zamawiającego za projekt w związku z faktem, że przejmie on na siebie część ryzyka. Choć zamawiający mogą być temu niechętni, to jednak jest to warunek konieczny powodzenia realizacji zamówienia. Przy określaniu tych okoliczności zamawiający powinni kierować się zasadą: „jeśli nie jestem w stanie przewidzieć i oszacować poszczególnych czynników ryzyka, wykonawca też nie będzie tego potrafił”.

Podstawę do sformułowania okoliczności uzasadniających zmianę wysokości wynagrodzenia lub terminu realizacji umowy powinny stanowić jak najdokładniej określone czynniki, które mogą mieć wpływ na zmianę kosztów lub czasu realizacji. Typowym i niedopuszczalnym zapisem jest uwzględnienie przez zamawiającego zmiany wynagrodzenia jedynie w przypadku zmiany przepisów o podatku VAT („W pozostałych przypadkach zmian przepisów prawa wykonawca nie jest uprawniony do zwiększenia wynagrodzenia”). Przerzucanie podobnych czynników ryzyka na wykonawcę sprawia, że trudno przewidzieć wysokość jego wynagrodzenia za wykonaną pracę. Co do zasady takie podejście stoi w sprzeczności z zasadami współżycia społecznego.

Podstawą do określenia terminu realizacji zamówienia powinny być fachowe analizy techniczne, uwzględniające wszystkie okoliczności wykonania prac projektowych. Zamawiający, analizując czynniki ryzyka związane z terminem wykonania, powinien ze szczególną starannością przeanalizować ścieżkę krytyczną, czyli wykonać symulację maksymalnych opóźnień dla poszczególnych etapów realizacji projektu. Dla przykładu, zamawiający często zlecają projektowanie inwestycji, dla której posiadają decyzję środowiskową, wiedząc, że będzie ona wymagała przeprowadzenia ponownej oceny wpływu inwestycji na środowisko przy jednoczesnym czasie na ukończenie projektu krótszym niż czas, w którym administracyjne zgody i pozwolenia są możliwe do uzyskania. Jeśli zamawiający wiedział o takiej okoliczności, powinien być uwzględnić ją w Specyfikacji istotnych warunków zamówienia, opisać i dać wykonawcom szansę wyceny takich prac. Jeśli jednak nie wiedział (przy zachowaniu należytej staranności), wówczas powinien przewidzieć dodatkowe wy-

grodzenia dla wykonawcy, który nie wycenił takiego zakresu w swojej ofercie, wydłużając jednocześnie czas na ukończenie projektu.

Jednym z czynników ryzyka, którego wykonawca nie jest w stanie oszacować, jest rezygnacja z części zamówienia. Zamawiający często, z powodów opisanych wyżej (m.in. braku należytej świadomości dotyczącej tego, co zleca), zastrzegają sobie możliwość rezygnacji z dowolnej części zamówienia oraz prawo do jednostronnego określenia kwoty, o jaką wynagrodzenie wykonawcy ulega zmniejszeniu. Takie podejście w sposób oczywisty jest sprzeczne z ideą ryczałtu oraz zasadami współżycia społecznego. Jeśli zamawiający wie, co zamawia, nie istnieje ryzyko związane z koniecznością rezygnacji z jakiegokolwiek części zamówienia. Jeżeli jednak obiektywnie zasadne i technicznie uzasadnione jest wystąpienie takiej okoliczności, zamawiający powinien określić je oraz przewidzieć wynagrodzenie dla wykonawcy z tego tytułu. Ponadto musi zostać określony limit takiego zakresu rezygnacji (np. 10%), powyżej którego wykonawca miałby prawo do odstąpienia od umowy z winy zamawiającego. Z tych powodów proponowane podejście nakłada na inwestora większą odpowiedzialność za sukces projektu. Niekiedy zamawiający zastrzegają sobie prawo do zawieszenia wykonywania umowy. Jest to kolejne ryzyko, którego wykonawca nie jest w stanie oszacować. Zamawiający również często, i z tych samych powodów co powyżej, zastrzegają sobie prawo do zawieszenia wykonywania usługi, przy czym nie przewidują zwrotu kosztów takiego przestoju wykonawcy. Co do zasady podejście takie jest błędne. Inwestor powinien albo nie zakładać zawieszania wykonania zamówienia, albo przewidzieć koszty wynagrodzenia wykonawcy w okresie wstrzymania prac. Kwestie te ponownie związane są z gotowością zamawiającego do realizacji zamówienia i rzetelnym szacowaniem czynników ryzyka.

Podobnie negatywnie należy ocenić jednostronne prawo zamawiającego do wydania polecenia zmiany w umowie (ryzyko niemożliwe do oszacowania przez wykonawcę). Wadliwe przygotowanie zamówienia powoduje zastrzeżenie w umowie możliwości wydawania polecenia zmian w stosunku do zakresu, czasu wykonania, technologii itp. Ze względu na brak możliwości przewidzenia takich okoliczności takie postanowienia nie powinny być stosowane.



3

CZĘŚĆ

DOBRE PRAKTYKI W PROCEDURZE WYBORU WYKONAWCY NA REALIZACJĘ ROBÓT BUDOWLANYCH UDZIELANYCH W SYSTEMIE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

Postulowane dobre praktyki przy przygotowaniu i przeprowadzaniu podstawowych procedur w sprawie udzielenia zamówienia publicznego na podstawie obowiązujących przepisów Ustawy z dnia 29 stycznia 2004 – Prawo zamówień publicznych:

STANDARD X

A. Zamawiający winien wszczynać postępowanie w sprawie zamówienia publicznego dopiero wówczas, gdy wszystkie zgody i pozwolenia publiczno-prawne wymagane dla realizacji zamówienia są niezmiennie, ostateczne i definitywne.

Zamawiający winien wszczynać postępowanie w sprawie zamówienia publicznego dopiero wówczas, gdy wszystkie dokumenty (zgody i pozwolenia publiczno-prawne, zatwierdzone projekty budowlane w zamówieniach na wykonanie robót budowlanych itp.) wymagane dla realizacji zamówienia są niezmiennie, ostateczne i definitywnie ukończone (pełna i ostateczna dokumentacja projektowa, prawomocne decyzje administracyjne). Wykonawca powinien rozpocząć realizację we wskazanych terminach na podstawie w pełni wiążących i ostatecznych dokumentów i informacji, znanych mu w momencie przygotowywania oferty.

Celem niniejszego standardu jest doprowadzenie do sytuacji, w której dokumentacja związana z planowaną inwestycją, którą zamawiający udostępnia wykonawcom, jest pełna i ostateczna. Odpowiednie przygotowanie dokumentacji prowadzi do uniknięcia powstawania dodatkowego ryzyka po stronie wykonawcy, wynikającego z ewentualnych, wydawanych na późniejszym etapie decyzji (przykładowo decyzji o uwarunkowaniach środowiskowych). Dodatkowo, taka regulacja wpłynęłaby na terminowość realizacji inwestycji.

Obecnie wykonawcy zmuszani są często do podpisywania oświadczeń, w których potwierdzają, że zapoznali się z dokumentacją przetargową i nie wnoszą do niej żadnych zastrzeżeń. W praktyce jednak zdarza się, że dokumentacja taka jest niepełna, czego nie można ustalić w trakcie procedury wyboru wykonawcy. Przykładowo, zamawiający zlecił wykonanie inwestycji, dla której posiadał decyzję środowiskową, wiedząc, że może ona być zmieniona ze względu na konieczność przeprowadzenia ponownej oceny wpływu inwestycji na środowisko.

Konsekwencją tego jest dokonywanie przez wykonawców błędnych założeń co do terminów realizacji zamówienia, potrzebnej ilości materiałów budowlanych, jakie muszą zostać użyte, bądź wymaganej siły roboczej. Wszystkie te elementy mają charakter cenotwórczy i wpływają na termin realizacji danej inwestycji. Konsekwencjami niepełnej dokumentacji są zatem opóźnienia w realizacji inwestycji, wzrost kosztów inwestycji, a także zatory w płatnościach. Ryzyko to w sposób nieadekwatny ponoszą wykonawcy. Wystąpienie ww. ryzyka można zminimalizować, gdyby zamawiający, przystępując do realizacji inwestycji, posługiwał się kompletną, dokładną i w pełni wiążącą (niezmienną) dokumentacją niezbędną dla realizacji danej inwestycji.

STANDARD X

B. Zamawiający winien wszczynać postępowanie w sprawie zamówienia publicznego dopiero wówczas, gdy ma zapewnione pełne finansowanie całego zamówienia.

Przygotowanie oferty przez wykonawców, w szczególności w inwestycjach infrastrukturalnych, jest czynnością generującą znaczące koszty. W związku z powyższym ważnym jest, aby wykonawca angażujący w przygotowanie oferty swoje zasoby ludzkie oraz środki finansowe miał gwarancję, że zamawiający zrealizuje zamówienie w pełnym zakresie, i w tym celu zabezpieczył stosowne środki finansowe. Również ze względu na metodologię wyceny oferty istotnym jest, aby zamówienie było w przyszłości realizowane w pełnym zakresie, tak aby zamawiający w trakcie realizacji nie mógł zmniejszyć zakresu zamówienia, a tym samym zmniejszyć ustalonego wynagrodzenia jednostronną decyzją, motywowaną brakiem środków finansowych. W związku z powyższym niedopuszczalne winno być unieważnianie procedury lub odstępowanie od umowy w całości lub w części bądź też ograniczanie zakresu przedmiotu zamówienia już po jego udzieleniu, ze względu na brak środków finansowych lub zmianę planów po stronie zamawiającego.

W praktyce znane są jednak przypadki, kiedy to zamawiający rozpoczął procedurę udzielania zamówienia publicznego poprzez opublikowanie ogłoszenia, na podstawie którego wykonawcy przygotowali oferty, a tym samym ponieśli związane z tym koszty. Następnie zamawiający zwlekał z dokonaniem wyboru najkorzystniejszej oferty, aż w końcu finalnie unieważnił cały przetarg, wskazując, iż wystąpiła istotna zmiana okoliczności powodująca, że prowadzenie postępowania lub wykonanie zamówienia nie leży w interesie publicznym, gdyż zamawiający utracił wystarczające środki na realizację zamówienia. Zdarza się także, że zamawiający zastrzegają sobie w umowach w sprawie zamówienia publicznego jednostronne prawo do zmniejszenia zakresu inwestycji w trakcie jej realizacji (już po wyborze wykonawcy) bez odszkodowania. Przyczyną tego zapisu jest właśnie brak gwarancji posiadania środków na realizację całego zamówienia jeszcze przed jego rozpoczęciem. Tego typu praktyki godzą w uzasadniony interes wykonawcy i naruszają zasadę zaufania do racjonalności działań zamawiającego.

STANDARD XI

Dokumentacja przetargowa (SIWZ, Specyfikacja techniczna, opis przedmiotu zamówienia, dokumentacja projektowa itp.) musi być tak przygotowana, aby na jej podstawie możliwe było prawidłowe ustalenie przez wykonawców wszystkich elementów cenotwórczych oraz obliczenie ceny wskazanej w ofercie. Zamawiający ma obowiązek przekazać wszystkie informacje wpływające na wycenę oferty.

Dokumentacja przetargowa (SIWZ, Specyfikacja techniczna, opis przedmiotu zamówienia, dokumentacja projektowa itp.) musi być tak przygotowana, aby na jej podstawie

możliwe było prawidłowe obliczenie przez wykonawców cen wskazanych w ofercie. Zamawiający winien określić i wymienić wszystkie okoliczności, które mają wpływ na ustalenie cen (m.in. warunki placu budowy istotne dla wykonania robót, charakterystyka gruntu i stosunki wodne itp.).

Nie wolno narzucać wykonawcy żadnego nadzwyczajnego ryzyka związanego z okolicznościami lub zdarzeniami, których nie można oszacować w chwili sporządzania oferty.

Wykonawcy, przygotowując ofertę w przetargu, opierają się na dokumentacji przekazanej przez zamawiającego. W związku z powyższym niezmiernie istotnym jest, aby ta dokumentacja była kompletna, rzetelna, wiarygodna, gdyż informacje w niej zawarte stanowią podstawę do wyliczenia cen wskazanych w ofercie. W tym celu niezbędne jest wskazanie przez zamawiającego wszystkich elementów, mających wpływ na kształtowanie się ceny. Niedopuszczalne powinno być również przeliczenie na wykonawcę nadzwyczajnego ryzyka, którego nie można było oszacować w chwili sporządzania oferty.

STANDARD XII

A. Zamawiający powinien przeznaczyć na badanie dokumentacji przetargowej przez wykonawców czas odpowiedni do wielkości i złożoności zamówienia. Termin na złożenie oferty powinien być przynajmniej dwukrotnie dłuższy niż ustawowy termin minimalny, aby możliwym było wyjaśnienie wątpliwości co do treści SIWZ.

B. Po zaakceptowaniu przez zamawiającego dokumentacji projektowej przygotowanej przez projektanta, projektant zwolniony jest z odpowiedzialności za niedostosowanie projektu do warunków na budowie, chyba że dopuścił się naruszenia staranności zawodowej.

C. Wykonawcy nie mogą powoływać się na błędy w dokumentacji, jeżeli – uwzględniając staranność wymaganą od profesjonalistów – mogli je wykryć i zgłosić zamawiającemu na etapie badania dokumentacji.

D. Błędy i niekompletność informacji zawartych w dokumentacji przetargowej (błędy projektowe w zamówieniach na wykonanie robót budowlanych), których wykonawcy nie mogli wykryć, badając dokumentację przed rozpoczęciem robót, obciążają zamawiającego.

Proces budowlany wymaga pogłębionej współpracy wszystkich jego uczestników. Powodzenie każdego kolejnego etapu inwestycji zależy od jakości działań na etapie wcześniejszym. Podstawową zasadą powinno być rozłożenie odpowiedzialności według wkładu w przedsięwzięcie oraz możliwości wpływu na efekt prac. Pierwszy krok zależy od zamawiającego. Zamawiający nie może oczekiwać wysokiej jakości prac projektowych, gdy przeznaczył zbyt mało czasu na przygotowanie oferty. W obecnym stanie prawnym czas na przygotowanie oferty to w praktyce połowa terminu na skła-

danie ofert. Zgodnie bowiem z art. 38 ust. 1 Prawa zamówień publicznych zamawiający jest zobowiązany do odpowiedzi jedynie na te pytania wykonawców do specyfikacji istotnych warunków zamówienia, które wpłynęły do niego do upływu połowy terminu na składanie ofert. Prawidłowe, staranne przygotowanie oferty wymaga wyjaśnienia wszystkich kwestii wątpliwych. Dlatego termin na składanie ofert powinien być dwukrotnie dłuższy od czasu potrzebnego na zbadanie dokumentacji postępowania.

Jeżeli wykonawcy dysponowali odpowiednim czasem na zbadanie dokumentacji, to zamawiający ma prawo oczekiwać, że wykonawcy znają warunki postępowania, a zatem złożone oferty są przygotowane świadomie i starannie. Po zaakceptowaniu dokumentacji projektowej przygotowanej przez projektanta, projektant powinien być zwolniony z odpowiedzialności za niepełne dostosowanie projektu do warunków na budowie. Wykonawca, który zaakceptował projekt, powinien być związany swoją akceptacją. Wyjątkami są oczywiście dwie sytuacje:

- gdy projektant uchybił staranności zawodowej,
- gdy błędy w dokumentacji nie mogły być – przy zachowaniu standardu staranności zawodowej – wykryte przez wykonawcę.

W pierwszym przypadku odpowiedzialność za błędy obarczy oczywiście projektanta. W drugim przypadku konieczne będzie polubowne rozwiązanie zaistniałego problemu. Co do zasady takie błędy powinny obciążać zamawiającego, to zamawiający dostarcza bowiem projekt wykonawcy.

STANDARD XIII

A. Prawa i obowiązki stron wynikające z Umowy winny charakteryzować się równowagą świadczeń każdej ze stron i równowagą ponoszonego ryzyka.

Istotne dla stron postanowienia, stanowiące część SIWZ, które zostaną wprowadzone do treści zawieranej umowy lub wzory umowy, winny być tak skonstruowane, aby prawa i obowiązki stron wynikające z nich charakteryzowały się równowagą świadczeń każdej ze stron i równowagą ponoszonego ryzyka (kary umowne, prawa do odstąpienia od umowy, kwestia zasad i trybów płatności, zabezpieczenia itp.).

Obecnie na rynku zamówień publicznych wzory umów, których treść przygotowuje publicznego zamawiającego, cechują się brakiem równowagi praw i obowiązków stron. Wykonawcy w praktyce nie mają wpływu na treść wzorca umownego, gdyż w podstawowych trybach udzielania zamówień publicznych postanowienia umowne nie podlegają negocjacji. Wykonawcy mogą zatem albo zaakceptować przedstawiony wzór umowy w ramach składania własnej oferty, albo nie zaakceptować go i w konsekwencji zrezygnować z uczestnictwa w przetargu. Koniecznym jest nałożenie na zamawiającego obowiązku kształtowania treści wzorów umowy w taki sposób, aby prawa i obowiązki stron wynikające z nich charakteryzowały się równowagą świadczeń każdej ze stron i równowagą ponoszonego ryzyka. W przeciwnym razie dochodzić będzie, jak to się dzieje obecnie, do rażącej dysproporcji pomiędzy prawami i obowiąz-

kami wykonawców, które ze względu na warunki rynkowe, nie mogą być niwelowane w drodze podwyższenia ceny, co znowu prowadzić będzie do bankructwa wykonawców realizujących – często strategiczne dla państwa – zamówienia.

STANDARD XIII

B. Istotne dla stron postanowienia, które zostaną wprowadzone do treści zawieranej umowy lub wzory umowy, winny przewidywać górną granicę odpowiedzialności wykonawcy/zamawiającego za nienależyte wykonanie kontraktu, obejmującą także należne kary umowne, przykładowo na poziomie 25% wartości kontraktu.

Brak określenia górnej granicy odpowiedzialności wykonawcy/zamawiającego z tytułu nienależytego wykonania kontraktu, w połączeniu z przenoszeniem na wykonawcę wszelkiego, w tym niedającego się oszacować w momencie składania ofert ryzyka, powoduje powstanie istotnej niepewności co do oszacowania łącznej odpowiedzialności wykonawcy za dane zamówienie. W praktyce prowadzi to do niewypłacalności i konieczności ogłoszenia upadłości wykonawcy, czego częstym skutkiem jest powstanie niewypłacalności dalszych podwykonawców z danej branży. W konsekwencji ma to negatywne konsekwencje społeczne (bezrobocie itp.). Jednym z rozwiązań tego problemu jest wprowadzenie do umowy o udzielenie zamówienia publicznego górnej granicy odpowiedzialności wykonawcy/zamawiającego za ewentualne nienależyte wykonanie umowy.

STANDARD XIII

C. Wprowadzone do treści zawieranej umowy istotne dla stron postanowienia, stanowiące część Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia lub wzory umowy, przy skomplikowanych, długotrwałych zamówieniach, winny przewidywać mechanizm waloryzacji wynagrodzenia.

Umowy w sprawie zamówienia publicznego, w szczególności dotyczące projektów infrastrukturalnych, realizowane są często przez kilka lat. Od dnia złożenia oferty w procedurze udzielenia zamówienia publicznego do chwili zakończenia realizacji tego zamówienia upływa dużo czasu. Taka sytuacja powoduje, że cena oferowana przez wykonawcę w chwili składania oferty w dniu rozpoczęcia realizacji zamówienia publicznego może znacząco odbiegać nawet od realiów rynkowych. W związku z powyższym koniecznym wydaje się wprowadzenie mechanizmu waloryzacji wynagrodzenia, który choć w części może minimalizować ryzyko zmian cen występujących na rynku.

STANDARD XIV

A. Zamawiający, w procesie weryfikowania zdolności wykonawcy do należytego wykonania udzielanego mu zamówienia, w szczególności jego rzetelności, kwalifikacji, efektywności i doświadczenia (art. 22 ust. 5 PZP) winien określić odpowiednie kryteria

w sposób przejrzysty, dokładnie zdefiniowany, obiektywny, bez zbytego formalizmu, z utrzymaniem właściwej miary.

Zamawiający, w procesie weryfikowania zdolności wykonawcy do należytego wykonania udzielanego mu zamówienia, w szczególności jego rzetelności, kwalifikacji, efektywności i doświadczenia (art. 22 ust. 5 Prawa zamówień publicznych), winien określić odpowiednie kryteria w sposób przejrzysty, dokładnie zdefiniowany, obiektywny, bez zbytego formalizmu, z utrzymaniem właściwej miary; przykładowo: „za rzetelnego będzie uchodził taki wykonawca, który wykonał należycie w okresie ostatnich pięciu lat przed wszczęciem postępowania co najmniej 80% realizowanych przez siebie robót odpowiadających zakresem i charakterem robotom stanowiącym przedmiot zamówienia”.

Celem tego standardu jest skłonienie zamawiającego, aby nie poprzestawał na automatycznym wymaganiu przedstawienia zestawienia wszystkich wykonywanych robót, bez względu na ich charakter, czy też nie eliminował wykonawców za nieproporcjonalne przewinienia: (przykładowo zbudowanie szkoły w przeszłości nie oznacza, że wykonawca należycie wykona drogę ekspresową). Zamawiający winien także ważyć przyczyny nienależytego wykonania umowy w przeszłości, oceniać skalę takiego zjawiska z przeszłości. Przykładowo, pojedyncze, nienależyte wykonanie odcinka drogi powiatowej, przy prawidłowym wykonaniu znaczącej liczby odcinków dróg krajowych i autostrad, nie może mieć decydującego znaczenia dla oceny nierzetelności danego wykonawcy. Ponieważ przepis jest nowy, konieczne jest racjonalne zachowanie zamawiających, wyznaczające dobre praktyki na przyszłość.

STANDARD XIV

B. W przypadku polegania na zasobach podmiotu trzeciego (art. 26 ust. 2b Prawa zamówień publicznych) w zakresie wiedzy i doświadczenia, zamawiający nie powinien poprzestać na lakonicznym, pisemnym zobowiązaniu do oddania własnych zasobów przez dany podmiot trzeci, ale gruntownie zbadać, czy sposób udostępniania wymaganego zasobu, zakres posiadanych zasobów, udział podmiotu w realizacji zamówienia dają rzeczywistą rękojmnię należytego wykonania zamówienia.

W przypadku polegania na zasobach podmiotu trzeciego (art. 26 ust. 2b Prawa zamówień publicznych) w zakresie wiedzy i doświadczenia zamawiający nie powinien poprzestać na lakonicznym, pisemnym zobowiązaniu do oddania własnych zasobów przez dany podmiot trzeci, ale gruntownie zbadać, czy sposób udostępniania wymaganego zasobu, zakres posiadanych zasobów, udział podmiotu w realizacji zamówienia dają faktycznie rzeczywistą rękojmnię należytego wykonania zamówienia.

Celem standardu jest wyeliminowanie lub co najmniej zminimalizowanie występowania zjawiska, w którym wykonawca, niemający żadnego doświadczenia w realizacji danego rodzaju zamówienia, uzyskuje zamówienie, spełniając warunek posiadania odpowiedniej wiedzy i doświadczenia

tylko na podstawie zasobów udzielonych w ramach krótkiego, lakonicznie brzmiącego zobowiązania lub na podstawie zobowiązania do prowadzenia szkoleń lub przekazania know-how bez definiowania, jak ma to się odbywać.

STANDARD XV

Zamawiający, wyznaczając termin na złożenie wyjaśnień lub uzupełnienie wniosku o dopuszczenie do udziału w postępowaniu przez wykonawcę ubiegającego się o udzielenie zamówienia, winien wyznaczyć termin odpowiednio długi, uwzględniając okoliczności faktyczne.

Niejednokrotnie w praktyce wykonawcy spotkali się z sytuacją, w której zamawiający wysyłał wezwanie i żądanie uzyskania dodatkowych informacji w piątek, w godzinach wieczornych oczekując, że wykonawca przedstawi pełne i wyczerpujące wyjaśnienia (przykładowo co do sposobu kalkulacji cen, oceny czynników ryzyka, sposobu wykonania zamówienia itp.) w terminie trzech dni. W związku z powyższym celem niniejszej regulacji jest uniknięcie sytuacji, w których zamawiający wyznacza nieproporcjonalnie krótki termin, w którym to wykonawca nie jest w stanie przygotować pełnych i precyzyjnych wyjaśnień.

Zamawiający dokonując czynności, od której stronie przysługuje środek ochrony prawnej, w szczególności zawiadamiając o wyborze najkorzystniejszej oferty, winien unikać informowania o swojej czynności wykonawców w dniu poprzedzającym okresy szczególnie wrażliwe, jak np. tzw. długie weekendy i święta; pozwoli to na uniknięcie sytuacji, w której zamiast np. 10 dni na przygotowanie odwołania, wykonawca ma w rzeczywistości połowę albo jeszcze mniej tego czasu.

Celem niniejszego standardu jest uniknięcie sytuacji, w której wykonawcy ogranicza się de facto możliwość skorzystania ze środków ochrony prawnej. Zamawiający, informując o czynności przykładowo w dniu 20 grudnia (przypadającym w piątek) w godzinach popołudniowych, ma świadomość, że wykonawcy pozostają na przygotowanie odwołania de facto tylko dwa dni robocze – 27 i 28 grudnia. Sytuacja kształtuje się analogicznie w przypadku większości tzw. długich weekendów. Takie działania zamawiającego prowadzą faktycznie do ograniczenia ustawowych praw wykonawców.

STANDARD XVI

W przypadku gdy zamawiający zażąda od wykonawców uczestniczących w procedurze zmierzającej do udzielenia zamówienia publicznego, w szczególności dialogu konkurencyjnym lub dialogu technicznym, opracowania szczegółowych projektów, planów, rysunków, obliczeń lub innych dokumentów, winien zapewnić odpowiednią refundację kosztów za ich wykonanie, w sposób jednolity dla wszystkich przedsiębiorców, którzy przedstawili żądany dokument/opracowanie w terminie.

Celem niniejszego standardu jest zapewnienie, aby nakłady finansowe poniesione przez wykonawców w związku

z opracowaniem szczegółowych projektów, planów, rysunków, obliczeń lub innych dokumentów wymaganych przez zamawiającego, zostały zrekompensowane przez zamawiającego. Takie rozwiązanie wydaje się być słuszne i sprawiedliwe, gdyż nie można wymagać, aby podmiot ubiegający się o udzielenie zamówienia publicznego ponosił nieracjonalne i nieuzasadnione wydatki.

STANDARD XVII

Zamawiający winien stosować, oprócz kryterium cenowego, także kryterium wysokości kosztów eksploatacyjnych na etapie korzystania z obiektu i wpływu na środowisko (oszczędności w korzystaniu z energii elektrycznej, zielony certyfikat), przyznając im także stosowną wagę.

W przypadku zamówień, których produktem końcowym jest wytworzenie lub dostawa rzeczy eksploatowanej przez zamawiającego na przestrzeni wielu lat, gdzie koszty eksploatacji obciążają zamawiającego, pożądanym jest, aby dążono do optymalizacji kosztów eksploatacji na etapie korzystania oraz minimalizacji negatywnego wpływu tej rzeczy na środowisko. W związku z powyższym słusznym jest premiowanie przez zamawiającego dodatkowymi punktami oszczędności, jakie zamawiający uzyskiwałby na przestrzeni lat w związku z energooszczędnością danego produktu (zielone certyfikaty), jak również pozytywnego wpływu tego produktu na środowisko.

STANDARD XVIII

W umowie z wykonawcą należy przewidzieć warunki i tryb zmiany umowy na wypadek wystąpienia nieprzewidzianych okoliczności, które mogą stanowić podstawę do zmiany wysokości wynagrodzenia i terminu realizacji zamówienia.

Istotne dla stron postanowienia, stanowiące część SIWZ, które zostaną wprowadzone do treści zawieranej umowy lub wzory umowy, winny przewidywać okoliczności umożliwiające dokonanie zmiany zawartej umowy, w szczególności w zakresie wynagrodzenia wykonawcy i terminu realizacji inwestycji (art. 144 Ustawy Prawo zamówień publicznych). Podstawę do sformułowania powyższych okoliczności uzasadniających zmianę wysokości wynagrodzenia lub terminu realizacji umowy powinny stanowić nie tylko zmiany ustawowe (zmiana stawki podatku VAT), ale także wszystkie te czynniki, które mogą mieć wpływ na zmianę kosztów lub czasu realizacji inwestycji, w tym w szczególności te, które winny leżeć w sferze ryzyka zamawiającego (przykładowo: zmiany w dokumentacji technicznej spowodowane błędami projektowymi lub zmianami w wydanych decyzjach i pozwoleniach administracyjno-prawnych).



4

CZĘŚĆ

ZLECANIE I WYKONAWSTWO ROBÓT BUDOWLANYCH

STANDARD XIX

A. Opis przedmiotu zamówienia publicznego zawarty w specyfikacji istotnych warunków zamówienia, a zwłaszcza w opisie robót w umowie o zamówienie publiczne, jest wiążący dla zamawiającego. Wykonawcy nie są zobowiązani do wykonywania dodatkowych prac w ramach pierwotnie uzgodnionego wynagrodzenia ryczałtowego.

B. Umowa powinna umożliwiać wykonanie wszystkich niezbędnych prac, bez konieczności jej zmiany, czyli powinna zawierać postanowienia na wypadek konieczności wykonania prac pierwotnie nieprzewidzianych.

Zakres robót

Strony związane są Opiszem robót wynikającym z dostarczonej przez zamawiającego dokumentacji. Jeżeli zamawiający dostarcza jakąś informację, należy uznać ją za wiążącą. Niekiedy lepiej nie dostarczać żadnej informacji, zamiast informacji „niewiążącej” lub „do celów informacyjnych”. Jeżeli możliwy jest szczegółowy opis za pomocą projektu wykonawczego (szczegółowego) i specyfikacji – należy go stosować. W przeciwnym wypadku powinno się szczegółowo opisać funkcję i oczekiwany efekt danych robót.

Część robót może być opisana specyfikacją i projektem, a część funkcjonalnie. Opis funkcjonalny dotyczy zwłaszcza robót, w których opis specyfikacji i projektu wprowadzałby marki urządzeń lub systemów. Nie ma zatem przeszkód, aby na przykład w zaprojektowanym przez zamawiającego obiekcie użyteczności publicznej, opisanym za pośrednictwem projektu technicznego wykonawczego i specyfikacji technicznych, wprowadzić funkcjonalny opis systemów BMS, wind czy schodów ruchomych. Ważne, aby w opisie nie powielać informacji, a gdyby do tego jednak doszło, aby wyraźnie wskazać, który dokument jest nadrzędny do ustalenia zobowiązania. Należy założyć, że bardziej szczegółowe dokumenty są nadrzędne w stosunku do mniej szczegółowych. Zatem gdy równocześnie dysponujemy programem funkcjonalno-użytkowym (PFU) i opisem technicznym oraz projektem, na przykład systemu klimatyzacji, wykonawca powinien być uprawniony do posłużenia się projektem – bo on na pewno szczegółowo opisuje oczekiwania zamawiającego.

Wiele nieporozumień wynika z faktu załączania do dokumentacji równocześnie projektu budowlanego i projektu wykonawczego. Co do zasady projekt wykonawczy jest bardziej szczegółowy i służy wykonawstwu – jeżeli jest więc dostarczony, wykonawca powinien być uprawniony do posługiwania się właśnie nim w całości. Nie można oczekiwać, by wykonawca jednocześnie był związany projektem wykonawczym i sprzecznym z nim w jakimś zakresie projektem budowlanym. Wykonawca jednak w każdej sytuacji musi zgłosić fakt rozbieżności i dać zamawiającemu wybór – na przykład polecenia zmiany w zakresie dostosowania zobowiązania do projektu budowlanego.

W zakresie, w jakim opisujemy zamówienie w umowie, wprowadzamy zmiany. Zatem w zamówieniu opisanym funkcjonalnie (PFU) zmiana już zaprojektowanego przez wykonawcę elementu na inny przez niego projektowany, ale zgodny z PFU, nie jest żadną zmianą. Zmianą w tym przypadku będzie nowy opis funkcjonalny elementu. Dla przykładu, jeśli PFU nie opisało wymogu estetyki dla słupa oświetleniowego, to wykonawca – mimo że zaprojektował słup o określonym kształcie i uzyskał akceptację tego projektu – nie musi „ubiegać się o zmianę” tylko po to, aby wykonać słup innego kształtu. Może to zrobić wprost, a zamawiający nie ma prawa odmówić akceptacji nowego projektu, o ile zmieniony projekt nadal spełnia wymogi PFU (w tym przykładzie – brak wymogów). Jednakże w inwestycjach, gdzie zamawiający dostarcza projekt, wniosek wykonawcy o zmianę należy rozpatrywać w takim trybie. Standardy nie odnoszą się do sytuacji, gdy to wykonawca wnioskuje o zmianę, jednakże roztropnie jest przewidzieć w umowie taką sytuację. Należy w takich sytuacjach pamiętać, że za każdą zmianą, postulowaną zarówno przez zamawiającego, jak i przez wykonawcę, powinna stać analiza wpływu na cenę (wynagrodzenie) i terminy wykonawstwa.

W znakomitej większości sytuacji, które mają miejsce na budowie, dobrze sporządzone umowy nie wymagają podpisywania aneksów. Zmiana terminów czy zmiana ceny jest już zaprojektowana w umowie. Ważne, aby umowa odnosiła się do podstaw takich zmian. Jest to zgodne z zasadą polskiego kodeksu cywilnego, aby wynagrodzenie można było opisać poprzez sposób jego obliczenia. Żaden przepis nie zabrania wprowadzenia regulowanych i korygowanych terminów umownych. Dążenie zamawiających do podpisywania aneksów „potwierdzających” każdą zmianę jest szkodliwe dla nich samych, ponieważ stawia wykonawcę w lepszej pozycji negocjacyjnej. Oczywiście są granice elastyczności umów. Przy budowie basenu nie można zmianą wprowadzić żądania wybudowania dodatkowo jeszcze szkoły czy drogi.

Dobrze sporządzona umowa i zamówienie są tak opisane, aby nie było w ogóle konieczne zawieranie umów dodatkowych czy uzupełniających w znaczeniu polskiego Prawa zamówień publicznych. Wystarczy, jeśli umowa będzie zawierać informację, że dotyczy na przykład szkoły, według projektu i specyfikacji wraz z dołączonymi do tych dokumentów wykazem zmian, które okażą się konieczne, aby zamawiający uzyskał pozwolenie na użytkowanie, przy czym zmiany zostaną rozliczone w umowie na podstawie mechanizmów tam opisanych.

Co do zasady formę umowy powinno dobierać się do posiadanej dokumentacji i do zakresu ryzyka, które strony gotowe są na siebie wziąć, biorąc pod uwagę możliwości i łatwość wprowadzania ewentualnych zmian. I tak:

- dla obiektów, w których liczy się aspekt estetyczny, mających charakter indywidualny, gdzie istnieje przypuszczenie, że zamawiający będzie ingerował w dokumentację w miarę postępu budowy – należy stosować wyłącznie umowy typu tradycyjnego, z projektowaniem po stronie zamawiającego i dające się prawidłowo rozliczyć – a więc z opisanym szczegółowo mechanizmem zmian (muzea, galerie, teatry, budynki reprezentacyjne, dworce, budynki lotnisk);

– dla obiektów typowych lub przemysłowych, gdzie zamawiającemu zależy na funkcji użytkowej, a nie na cechach indywidualnych, można stosować projektowanie po stronie wykonawcy (oczyszczalnie ścieków, składowiska odpadów, instalacje przemysłowe); wówczas wynagrodzenie można określić ryczałtem, choć podlegającym nadal korektom z uwagi na ryzyko pozostające przy zamawiającym.

STANDARD XX

Wynagrodzenie powinno być obliczane na podstawie faktycznie wykonanych robót. Wynagrodzenie ryczałtowe może się odnosić tylko do części robót, w przypadku których ryzyko zmian jest nieznaczne.

Wynagrodzenie

Należy uznać, że stawki określone w umowie są prawem i obowiązkiem stron. Niekiedy jednak zmiany czy sytuacje wynikające z materializacji określonego ryzyka powodują, że stawki stają się nieadekwatne do zamówienia. Znaczne zwiększenie lub zmniejszenie jakiejś ilości przedmiaru może całkowicie wypaczyć zasadność ustalonej stawki. Dla przykładu, kilkukrotne zwiększenie ilości mas ziemnych do wymiany w inwestycji drogowej, projektowanej przez zamawiającego z ryzykiem po jego stronie powoduje, że materiał nie da się pozyskać z lokalnych źródeł. Materiał trzeba wozić z lokalizacji znajdujących się w znacznej odległości od terenu budowy, wobec tego zasadne jest oczekiwanie podniesienia stawki. Właściwie sporządzona umowa powinna odnosić się do tego typu sytuacji, ustanawiając wzór automatycznej korekty stawek. Pod tym względem ze wszechmiar godne polecenia są wzory FIDIC. Autorzy Katalog Standardów proponują wzór dla ustalenia cen i stawek za roboty, których w umowie nie wyszczególniono w ogóle, a okazały się konieczne do realizacji.

Rozliczenia i płatności

Zamawiający nie może uzależniać płatności okresowych za wykonywane roboty w całości od przedstawienia pozytywnych wyników wszystkich przewidzianych badań. Należy wziąć pod uwagę, że niektóre z tych badań trwają wiele miesięcy – np. nasiąkliwość, mrozoodporność betonu. Niekiedy wręcz pomiary dla danej roboty są miarodajne po upływie dłuższego czasu, np. szorstkość nawierzchni, osiadanie, emisje urządzeń po rozruchu technologicznym.

Zasadą jest, że płatności okresowe pokrywają wartość robót zgodnie z cenami i stawkami, ale mogą być pomniejszane o wartości odzwierciedlające ryzyko nieosiągnięcia danych parametrów.

W tym miejscu Katalog Standardów zajmuje się kwestią zgłaszania uprawnień (żądań) do dodatkowych płatności. Przyjęte w Polsce słowo „roszczenie” kojarzy się wprost ze sporem. Należy tu wyraźnie oddzielić uprawnienie, czyli wynikające z realizacji umowy żądanie realizacji płatności przez jedną

ze stron, od roszczenia rozumianego domyślnie jako dążenie do bezpodstawnego wzbogacenia się kosztem drugiej strony. Podobnie jak rekomendowane do stosowania warunki umowy FIDIC, standardy niemieckie VOB, na których opiera się niniejszy Katalog Standardów, wprowadzają terminy prekluzyjne na zgłaszanie roszczeń. Służy to przede wszystkim szybkiemu rozpoznaniu sytuacji stron pod kątem przyszłych, możliwych kwot koniecznych do zapłacenia drugiej stronie, a zatem pozwala skalkulować potencjalne potrzeby finansowania. To niezwykle ważne w branży operującej dużymi kwotami na niskich marżach. Zaleca się zatem, aby w umowach stosować prekluzyjne terminy na zgłaszanie uprawnień, żądań, roszczeń, pod rygorem nieodwołalnego zrzeczenia się danego roszczenia. Co prawda w doktrynie sądy myślą terminy przedawnienia roszczeń z terminami prekluzyjnymi na zgłoszenie żądania zapłaty, ale – skoro prekluzja stosowana jest w umowach budowlanych większości krajów świata – autorzy niniejszej części Katalogu Standardów sądzą, że standard ten powinien być w długim okresie utrzymany.

STANDARD XXI

Wykonawca w modelu „zaprojektuj i wybuduj” winien projektować z odpowiednim wyprzedzeniem.

Projektowanie

Warto podkreślić, że istotą zlecenia robót z projektowaniem przez wykonawcę jest wykorzystanie możliwości integracji pionowej procesu. Wykonawca projektuje pod własne możliwości i zaplecze logistyczne. Błędem jest oczekiwanie w umowach najpierw zaprojektowania, potem dokonywania procesu odbioru dokumentacji, a następnie egzekwowanie ściśle tej odebranej dokumentacji. Projektowanie, tak dalece, jak to możliwe, powinno odbywać się na bieżąco, z rozsądnym wyprzedzeniem. Należy pamiętać, że największą wartość inwestycji dostarcza projektant w chwili projektowania, a nie wykonawca, realizując projekt. Skracanie ponad miarę terminów projektowania działa na niekorzyść zamawiającego.

Terminy i korekty terminów

Podobnie jak w przypadku wynagrodzenia, cen i stawek, terminy powinny podlegać korektom w sytuacjach, za które wykonawca nie odpowiada automatycznie z umowy. Zmiana terminu w umowie powinna także automatycznie świadczyć o tym, że wykonawca nie ponosi ryzyka za okoliczność powodującą zmianę terminu.

Podział ryzyka

Projektowanie umowy i SIWZ powinno się rozpocząć od podziału ryzyka. Załączone do Katalogu Standardów Tabele alokacji czynników ryzyka (Załącznik 6) są wzorami, które dla każdej inwestycji powinny być rozbudowywane/analizowane. Dane ryzyko powinno zostać przypisane tej stronie, która jest mu w stanie podołać lepiej. Nie można w umowie prze-

rzucac odpowiedzialności za własne postanowienia, decyzje i działania na drugą stronę, zwłaszcza jeżeli druga strona nie mogła w pełni rozpoznać zakresu postanowień, decyzji i działań pierwszej ze stron. Za całkowicie naganne należy uznać wpisywanie po stronie ryzyka wykonawcy błędów w wytycznych zamawiającego, czy wadliwości dostarczonych przez niego projektów, opisów czy oczekowań. Należy bowiem przyjąć za oczywiste, że zamawiający miał wiele czasu, często lat, na przygotowanie inwestycji i skoro on nie dostrzegł nieprawidłowości, to tym bardziej nie dostrzeże jej nawet najbardziej profesjonalny wykonawca stający do przetargu i mający do dyspozycji kilka tygodni na zapoznanie się z dokumentami.

Co do zasady nie powinno się oczekiwać od wykonawcy odpowiedzialności za sprawy i okoliczności, które od niego nie zależą. Umowa nie powinna być umową przeniesienia ryzyka, tylko umową o roboty budowlane lub roboty z projektowaniem. Odpowiednio do tego, wykonawcy nie są zakładami ubezpieczeniowymi, tylko firmami integrującymi proces budowlany dla zamawiającego.

Dobrze przygotowana umowa nie będzie zawierała zobowiązania wykonawcy do wykonywania „innych poleceń kierownika projektu” ani „wszystkich pozostałych robót niezbędnych do ukończenia obiektu”, bez ustalenia mechanizmu korekty wynagrodzenia i terminów z tego wynikających. Wstawianie tego typu klauzul, przy zastrzeżeniu wynagrodzenia ryczałtowego, jest nieprofesjonalne i świadczy o nieprzygotowaniu zamówienia.

Rozwiązanie umowy

Polskie prawo operuje pojęciem odstąpienia, które dotkawkowo nie może być cofnięte. Odstąpienie jest zatem ostateczną formą zakończenia inwestycji, czego należy w miarę możliwości unikać. Należy przyjąć zasadę, że odstąpienie od umowy jest także, albo przede wszystkim, porażką zamawiającego, który nieumiejętnie wybrał wykonawcę – albo nie dopasował go do zadania, albo obarczył zbyt dużą odpowiedzialnością i ryzykiem.

Odstąpienie w polskim prawie jest narzędziem, które można zastosować po uprzednim wezwaniu do zaprzestania naruszeń w umowie. Co do zasady jednak nie wolno stosować szantażu, biorąc za pretekst do odstąpienia nieistotne dla realizacji umowy naruszenia.

Odpowiedzialność cywilna i ubezpieczenia

Ważne jest, aby wykonawców dobierać do zamówień tak, aby posiadali zdolność do ubezpieczenia swoich działań, a zatem aby faktycznie byli w stanie ponieść ciężar odpowiedzialności w przypadku zdarzeń losowych. W przypadku niektórych zamówień możliwość ubezpieczenia robót na ustaloną kwotę i posiadanie polisy ubezpieczeniowej odpowiedzialności cywilnej powinno być najistotniejszym wyznacznikiem zdolności podmiotu do uczestnictwa w przetargu. Ważne, aby polisy ubezpieczeniowe zachowały ważność w całym okresie gwarancji.

Szczególnie istotne jest to w przypadku projektów typu „Design and Build”, gdzie ochroną ubezpieczeniową (jak i samą gwarancją) musi być objęte wykonanie, zgodnie z przeznaczeniem w PFU (tzw. fit-to-purpose insurance).

Z punktu widzenia kosztów polis ubezpieczeniowych wskazane jest, aby zamawiający dopuszczali polisy z udziałem własnym lub franszyzą redukcyjną na poziomie do kilkudziesięciu tysięcy euro.

Co do zasady stroną ubezpieczającą roboty powinien pozostać wykonawca, chyba że na tym samym placu budowy zatrudnionych jest kilku wykonawców.

Kary umowne

W umowach należy ustanawiać limity kar umownych. Trzeba uwzględnić, że interes wykonawcy do ukończenia inwestycji w terminie jest należycie motywowany karami tylko do wysokości zysku z kontraktu. Jeżeli kary przekraczają ten zysk i wykonawca musi dopłacić do przedsięwzięcia, zaczyna mieć motywację do odstąpienia od umowy i/lub do obrony własnego interesu za wszelką cenę, często podstępem.

Sposób nakładania kar i ich wysokość muszą być skorelowane z zagrożeniem realną szkodą po stronie zamawiającego. Kary nakładane w zamówieniach publicznych, tam gdzie np. opóźnienie nie rodzi żadnej szkody albo niekiedy jest wręcz na rękę zamawiającemu (choćby ze względu na brak możliwości zapłaty), są wielce nieetyczne. Stosowanie takich mechanizmów wypacza w długim okresie rynek i w żaden sposób nie służy interesowi publicznemu, rozumianemu oczywiście szerzej niż interes jednostki zamawiającej.

Autorzy tej części Katalogu Standardów proponują zatem, aby kary były de facto górną granicą kary. Jeśliby wykonawca w umowie wykazał że szkody nie było albo była mniejsza niż kary, to umowa powinna automatycznie kary zmniejszyć do wysokości tej szkody.

Odbiór i gwarancja

Zasadą powinno być, iż odbiór stanowi potwierdzenie, że skoro roboty są wykonane na tyle poprawnie, że można je użytkować, to są też wykonane na tyle poprawnie, że można za nie zapłacić. Odbiór powinien być momentem przejścia odpowiedzialności za teren robót i za utrzymanie robót z powrotem przez zamawiającego. Odbiór powinien też rozpoczynać bieg okresu gwarancyjnego. Niewłaściwy jest zwyczaj uzależnienia biegu terminu gwarancji od zdarzeń późniejszych niż odbiór od wykonawcy robót, które zamawiający już użytkuje. Niedopuszczalne jest użytkowanie robót lub jakiejś ich integralnej części z uzależnieniem daty formalnego odbioru od zdarzeń, na które wykonawca nie ma wpływu. Stawia to wykonawców w niepewności co do długości ich zobowiązania i uniemożliwia rozsądne zarządzanie finansami, gdyż wymusza to na wykonawcach przedłużanie, na nieznanym okresie, terminów ważności gwarancji dobrego wykonania.

Zabezpieczenia należytego wykonania umowy

Zaleca się, aby umowy wyraźnie określały, co będzie rozumiane jako niewykonanie zamówienia, a co jako nienależyte wykonanie zamówienia. Zatrzymywanie gwarancji zdarza się w Polsce zbyt często. Często jest sankcją nieproporcjonalną do faktycznego zawinienia wykonawcy i z reguły idzie w parze z nałożeniem kary za odstąpienie z przyczyn leżących po stronie wykonawcy. Jako standard należy uznać, że zamawiający nie może zarabiać na zabezpieczeniu dobrego wykonania.

Rozstrzygnięcie sporów

W interesie publicznym (rozumianym szerzej niż interes zamawiającego) jest, aby spór był rozpatrzony jak najszybciej, gdyż tylko wówczas jego koszty nie eskalują. Jeśli strony pragną eksperckiego wsparcia, powinny zdecydować się na komisje rozjemcze. Jeżeli stronom zależy na obiektywizmie rozstrzygnięcia, powinny zdecydować się na sądy polubowne – arbitrażowe np. przy ICC, KIG lub SIDiR. Sąd polubowny będzie zawsze uważniej rozpatrywał sprawę merytorycznie i mniej zwracał uwagę na poprawność formalną pozwu i pism procesowych. Sądy polubowne mogą kierować się zasadą słuszności i są bardziej sprawiedliwe dla wykonawcy.



5

CZĘŚĆ

ZAŁĄCZNIKI

ZAŁĄCZNIK 1. ZARZĄDZANIE PROJEKTEM ZGODNIE Z REGUŁAMI ZARZĄDZANIA CYKLEM PROJEKTU/PROGRAMU – P/PCM

Reguły PCM i podejście z wykorzystaniem matrycy logicznej.

Osiągnięcie celów wymaganych metodyką PCM powinno uwzględniać:

- czynne uczestnictwo interesariuszy;
- stosowanie zasad matrycy logicznej (ang. LFA – Logical Framework Approach) oraz innych narzędzi do przeprowadzania ocen i analiz (włączając analizę interesariuszy, analizy problemów/niedoborów, celów i strategii);
- wdrożenie kluczowych kryteriów oceny jakości na każdym etapie cyklu życia projektu;
- opracowanie, dla każdego etapu realizacji, dobrej jakości kluczowych dokumentów, opartych na przyjętych standardach i definicjach.

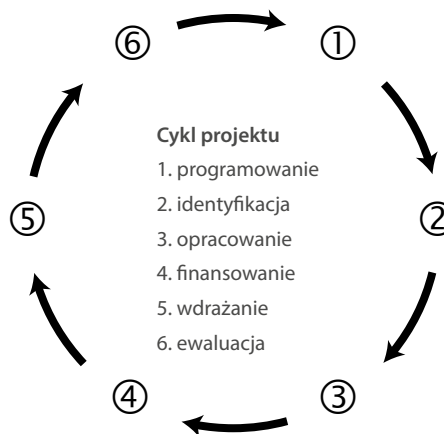
LFA⁵, czyli podejście z wykorzystaniem matrycy logicznej, jest narzędziem analitycznym i wspierającym zarządzanie, wykorzystywanym przez większość donorów środków pomocowych i partnerów po stronie beneficjenta. LFA zostało zaprojektowane w celu rozwiązania trzech problematycznych kwestii o podstawowym znaczeniu, a mianowicie:

- zbyt ogólnikowego planowania, bez jasno określonych celów, które mogłyby zostać wykorzystane do monitorowania i oceny sukcesu (lub porażki) projektu;
- niejasnego przypisania obowiązków w zakresie zarządzania;
- częstej bezproduktywnej ewaluacji, ponieważ nie było wspólnego stanowiska co do tego, co faktycznie było celem projektu.

⁵ Autorzy będą posługiwali się powszechnie stosowanym skrótem LFA na określenie „podejścia z wykorzystaniem matrycy logicznej”. LFA zostało opracowane pod koniec lat 60. na potrzeby Amerykańskiej Agencji U.S.AID w celu usprawnienia jej działań planistycznych i ewaluacyjnych.

Podstawowe etapy PCM

Cykl rozpoczyna się od uzgodnienia strategii. W jej wyniku powstaje pomysł na konkretne działanie. Pomysł ten jest następnie rozwijany, wdrażany oraz ewaluowany. Ewaluacja odbywa się pod kątem zastosowania uzyskanych doświadczeń w przyszłych projektach. W PCM wyróżniono 6 faz cyklu.



Ilustracja 3. Fazy PCM

Powyższy cykl jest determinowany trzema zasadniczymi regułami:

1. Kryteria podejmowania decyzji i procedury zdefiniowano dla każdej z faz;
2. Fazy w cyklu są następcze – każda faza powinna zostać ukończona przed rozpoczęciem kolejnej, aby ta mogła się zakończyć sukcesem;
3. Nowy cykl programowania i identyfikacji przygotowuje się na podstawie wyników z monitoringu i ewaluacji, które są częścią procesu gromadzenia informacji zwrotnej oraz wiedzy nabytej przez administrację (institutional learning).

Programowanie: W rozpatrywanym modelu Programowanie może być rozumiane jako wypełnianie zadań opisanych na przykład w NSRO (Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia) lub innych dokumentach, określających ogólne zasady wydatkowania środków pomocowych. W tej fazie zapadają decyzje, w jakich dziedzinach konieczna jest interwencja państwa i środków pomocowych Unii Europejskiej (np. Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko, Kapitał Ludzki itp.). Jako interwencję w tym przypadku rozumie się wspomoczenie określonych, społecznie pożądaných, działań, które w normalnych warunkach prawdopodobnie nie byłyby realizowane.

Identyfikacja: Na tym etapie analizowane są problemy i potrzeby możliwych partnerów lub interesariuszy, którzy będą bezpośrednio korzystać z efektów projektu. Analizuje się również pomysły na projekty lub inne działania. Pomysły te są wstępnie badane pod kątem ich wykonalności i opłacalności. Kluczowym elementem fazy identyfikacji powinno być wykorzystanie doświadczeń, zdobytych przy realizacji wcześniejszych projektów.

Opracowanie: W tej fazie konieczne jest przestudiowanie wszystkich znaczących aspektów pomysłu. Badana jest pla-

nowana logika działań, szczegółowo określana idea projektu. Podstawowymi warunkami są: zgodność z wyznaczonym obszarem interwencji i opłacalność projektu, zarówno pod względem finansowym, jak i ekonomicznym (opłacalność ekonomiczna dotyczy sensowności przedsięwzięcia w ujęciu finansowym, z punktu widzenia alokowania zasobów społeczeństwa w ten, a nie inny sposób). Na tym etapie przeprowadzane są wszelkie potrzebne analizy finansowe i środowiskowe. Należy także opracować szczegółowe harmonogramy wdrażania, matrycę logiczną wraz ze wskaźnikami oczekiwanych wyników i oddziaływań oraz harmonogram wykorzystania zasobów.

Finansowanie: Propozycja finansowa (karta projektu) zostaje przygotowana i rozważona przez odpowiednie komisje (zarówno krajowe, jak i zagraniczne). Na tej podstawie zostaje podjęta decyzja o finansowaniu projektu.

Wdrażanie: Zaplanowane działania realizowane są poprzez kontrakty na usługi, dostawy lub roboty budowlane. Równolegle prowadzony jest monitoring projektu. Oceniany jest wówczas postęp w realizacji, co umożliwia dostosowanie projektu do zmieniających się okoliczności.

Ewaluacja: Ewaluacja jest szacowaniem – zarówno systematycznym, jak i możliwie obiektywnym, trwającego lub zakończonego projektu, programu lub polityki, ich konstrukcji, wdrażania i rezultatów. Celem jest ustalenie, czy były (są) to działania odpowiednie i czy cele zostały osiągnięte, jaka jest ich wydajność i efektywność pod względem wkładu w rozwój, jaka jest trwałość projektu i wpływ rezultatów na sytuację grupy docelowej, czyli końcowego, faktycznego beneficjenta projektu.

Spośród wymienionych etapów, kluczowa jest faza opracowania, która polega na ocenie projektu inwestycyjnego pod względem wykonalności. Należy pamiętać, że pojęcie „wykonalności” odnosi się nie tylko do kwestii inżynierijno-technicznych projektu inwestycyjnego, ale w wielu przypadkach dotyczy również aspektów ekonomicznych, marketingu, organizacji projektu, zarządzania nim, warunków z zakresu ochrony środowiska itp. W początkowym stadium etapu rozważane są kwestie, które pozwalają na ocenę sensowności i zasadności podejmowania inwestycji oraz określenie prawdopodobieństwa, że projekt inwestycyjny zaspokoi potrzeby beneficjentów. Dokumentem, który ma za zadanie charakterystykę tych kwestii, jest studium wykonalności. Końcowym rezultatem fazy opracowania jest dokumentacja

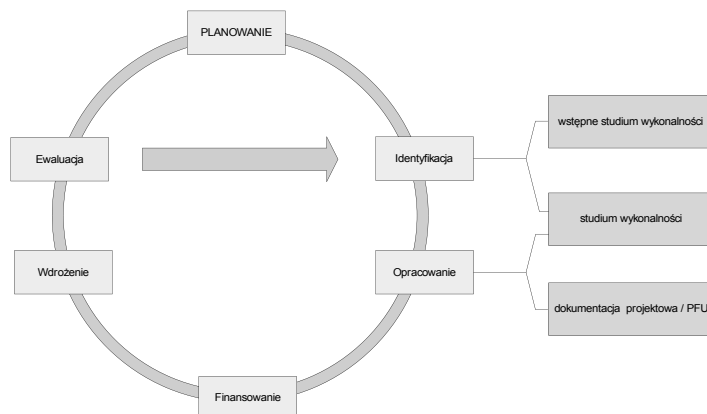
projektowa. Uproszczony schemat całego cyklu projektu wraz z umiejscowieniem w nim studium wykonalności został przedstawiony na poniższym rysunku.

Zgodnie z definicją Komisji Europejskiej (1997 r.) studium wykonalności stanowi analizę proponowanego projektu inwestycyjnego, która ma ustalić, czy inwestycja jest na tyle atrakcyjna, aby uzasadniać prowadzenie dalszych szczegółowych prac przygotowawczych.

Niekiedy, zwłaszcza gdy zarysowana jest jedynie ogólna koncepcja projektu inwestycyjnego, sporządzane jest również wstępne studium wykonalności, przeprowadzane w fazie identyfikacji. Ma ono na celu zapewnienie, że wszystkie znaczące problemy dla danej inwestycji zostały zidentyfikowane, a rozwiązania alternatywne ocenione. Jest ono podstawą do pierwszej oceny merytoryczno-technicznej projektu inwestycyjnego. Wstępne studium wykonalności jest formą przejściową do przygotowania pełnego studium wykonalności. Możliwe jest ujęcie opracowania obu dokumentów w ramach jednego zlecenia. Wybrany wykonawca, po przygotowaniu wstępnego studium wykonalności, przekazuje je inwestorowi, a gdy ten podejmuje decyzję o kontynuowaniu analiz, wykonawca przystępuje do uszczegółowienia treści studium.

Sukces lub porażka projektu inwestycyjnego zależy w dużej mierze od właściwego przeprowadzenia i rzeczowej analizy wyników badań przeprowadzonych w studium wykonalności. To właśnie jego rolą jest dostarczenie wszelkich niezbędnych informacji i analiz służących podjęciu decyzji inwestycyjnej. Ich zakres jest szeroki i zawiera m.in. uwarunkowania techniczne, ekonomiczne, finansowe oraz związane ze środowiskiem naturalnym i strukturą organizacyjną inwestora. Wyniki tych analiz mają kluczowe znaczenie dla realizacji inwestycji i jej późniejszej eksploatacji. Studium wykonalności pozwala bowiem na odpowiednie zagospodarowanie posiadanych zasobów, ograniczając ich niewłaściwe wykorzystanie na wszystkich etapach realizacji i eksploatacji projektu.

Istotna rola studium wykonalności w procesie planowania projektu inwestycyjnego jest niezaprzeczalna. Wpływ mają na to nie tylko przedstawione merytoryczne zalety tego dokumentu, ale również jego analityczna forma, pozwalająca na ocenę aspektów przedsięwzięcia od identyfikacji istniejących problemów do wyboru najkorzystniejszego ich rozwiązania.



Ilustracja 4. Studium wykonalności w fazach PCM.

ZAŁĄCZNIK 2. MODELE REALIZACJI INWESTYCJI

W tej części Katalogu Standardów autorzy przedstawiają rekomendacje dla dwóch najczęściej wybieranych metod realizacji inwestycji: umowy obmiarowej (DBB) oraz projektowania z budową (D&B). W przypadku metody DBB od projektanta najczęściej, oprócz przygotowania projektu budowlanego, projektu wykonawczego oraz uzyskania pozwolenia na budowę, wymaga się również przygotowania części technicznej dokumentacji przetargowej, tj. Opisu Przedmiotu Zamówienia, czyli Specyfikacji Technicznych Wykonania i Odbioru Robót (STWiORB).

Jeśli inwestor zdecyduje się na realizację projektu w schemacie D&B, wówczas od wykonawcy usługi wymaga się przygotowania koncepcji programowo przestrzennej i/lub programu funkcjonalno-użytkowego (PFU). Rządziej od projektanta wymaga się również przygotowania części formalnej, na przykład wzoru warunków umowy z wykonawcą i instrukcji dla wykonawców.

Wart podkreślenia jest fakt, że zarówno w pierwszym, jak i drugim przypadku, dokumenty powstające w efekcie prac projektowych (STWiORB/PFU), które opisują przedmiot zamówienia, pozostają w ścisłym związku ze wzorem stosowanej przez inwestora umowy na roboty. Z tego względu autorzy tej części Katalogu rekomendują, aby zakres prac projektanta obejmował również przygotowanie wzoru umowy z przyszłym wykonawcą robót. W ocenie autorów takie rozwiązanie pomaga osiągnąć większą spójność dalszych dokumentów kontraktowych.

Dostępne sposoby realizacji metodami klasycznymi

W przypadku realizacji inwestycji metodami klasycznymi (finansowanie pozyskane przez inwestora) należy rozważyć sposoby realizacyjne, rozpatrując:

1. liczbę etapów/wykonawców dla zadania, z uwzględnieniem dostępnego finansowania i podaży rynku,
2. czynniki ryzyka po stronie wykonawcy i zamawiającego,
3. jakość i szczegółowość dostępnej bądź koniecznej do opracowania dokumentacji i możliwość wprowadzania zmian w czasie realizacji.

Najprostszym i pozornie najbardziej efektywnym sposobem na realizację inwestycji jest zlecenie całości realizacji jednemu wykonawcy, wybranemu w jednym przetargu na podstawie poprawnej i zamkniętej dokumentacji projektowej. Często jednak dokumentacja projektowa zawiera błędy, w trakcie realizacji projektu zmieniają się warunki i wymagania użytkowników i przede wszystkim – nie zawsze rozsądne jest zaciąganie zobowiązań na gigantyczne kwoty. Podpisanie jednej umowy realizacyjnej z jednym partnerem może uzależniać od potencjału tego jednego wykonawcy. W przypadku największych projektów, a więc kiedy wymagania potencjału technicznego i finansowego wykonawcy preferują ograniczone grono największych podmiotów, może dojść do sytuacji faktycznego braku konkurencji lub próby zмовы konkurencyjnej ze strony wykonawców. Przyczyną tego jest koszt złożenia oferty i waga przedsięwzięcia dla firm. Niedoszacowanie

ceny oferty w przypadku największych projektów może decydować o upadłości wykonawcy. Jest więc możliwe, że zainteresowani wykonawcy będą mieć interes w poszukiwaniu porozumienia w sprawie cen ofert. Rozpoznanie podaży rynku i własnych możliwości finansowych jest jednym z podstawowych obowiązków zamawiającego, przygotowującego realizację inwestycji. W zależności od wyników takiej analizy powstaje podział inwestycji/projektu na etapy i harmonogram dyrektywny. W ostatnim czasie mamy do czynienia zarówno z przypadkami komasowania zadań w jednej umowie (Metro Warszawskie – 2. linia, wielomiliardowy kontrakt „zaprojektuj i wybuduj” z jednym konsorcjum), jak i dzieleniem przedsięwzięć na części po to, aby dopuścić większą konkurencję (Autostrada A2 Stryków–Knotopa 90 km – 5 kontraktów „Design and Build” w ramach jednego projektu). Sztuką jest taki podział inwestycji na etapy, który uwzględni osiągnięcie korzyści z każdego kolejnego realizowanego etapu.

Strony umów zawsze dążą do zabezpieczenia swoich interesów. Najprostszym wyjściem dla inwestora i pozornie najefektywniejszym jest przerzucanie całości ryzyka na podmiot realizacyjny. Niechęć do przyjmowania na siebie jakiegokolwiek ryzyka przez zamawiających skutkuje narzucaniem umów ryczałtowych z ceną stałą, niezależnie od sytuacji, jakie mogą wystąpić podczas realizacji. Pamiętać jednakże należy, że pojęcie ryczału odnosi się zawsze do podstawy ryczału. Nie ma zatem żadnej możliwości przeniesienia na wykonawcę przez zamawiającego ryzyka niedookreślenia oczekiwań lub przekazania dokumentacji projektowej, która de facto nie spełnia oczekiwań zamawiającego. Nie ma praktycznej możliwości przeniesienia całości ryzyka na wykonawców. Autorzy niniejszej części Katalogu Standardów sugerują zatem aktywne podejście przygotowujących realizację do analizy ryzyka realizacyjnego. Kształt relacji inwestor – wykonawcy, odzwierciedlony w umowie, będzie zależał od gotowości inwestora do akceptacji ryzyka i elastyczności co do ceny końcowej. Ogólnie mówiąc, im większa elastyczność co do ceny końcowej, tym bardziej można sobie pozwolić na umowę typu FIDIC (tzw. kontrakt negocjowalny w trakcie realizacji). Istotą kontraktów FIDIC i im podobnych jest bowiem określanie ceny końcowej i terminu na ukończenie inwestycji w czasie trwania umowy, z uwzględnieniem wyników zdarzeń występujących w czasie realizacji umowy. W zamian za zmniejszenie ryzyka podczas składania ofert wykonawcy mogą obniżyć oczekiwania cenowe. Stosowanie kontraktów negocjowanych zmniejsza też koszty obsługi prawnej i napięcia podczas budowy.

Im większy zamiar ingerencji zamawiającego w przedmiot zamówienia podczas realizacji, tym bardziej realizacja powinna opierać się na kontrakcie obmiarowym typu FIDIC lub na umowach pakietowych na poszczególne elementy obiektów. Umowy ryczałtowe nie są dobrym narzędziem zarządzania projektem, którego zakres może się zmieniać w trakcie realizacji inwestycji – trudno wycenić się zmiany i oceniać ich wpływ na czas trwania umowy.

Nie ma dokumentacji wykonanych perfekcyjnie. Zamawiający, zlecając roboty budowlane, powinien założyć, że dokumentacja projektowa, którą z reguły przygotowuje (lub

program funkcjonalno-użytkowy), są niedoskonałe. Stąd też forma umowy, którą należy zastosować, musi odzwierciedlać przewidywaną jakość, zakres, kompletność i szczegółowość posiadanego opisu przedmiotu zamówienia. W przypadku przewidywania konieczności doprojektowania lub licznych poprawek dokumentacji należy bezwzględnie stosować kontrakty obmiarowe typu Czerwony FIDIC, które umożliwiają sprawne zarządzanie wprowadzaniem zmian zakresu. W przypadku prawidłowo i szczegółowo wykonanej dokumentacji projektowej zamawiający może postanowić zawierać kontrakty ryczałtowe, mając jednak świadomość, że w przypadku natrafienia na problem techniczny natychmiast powstanie spór trudno rozwiązywalny na gruncie polskiego prawa. Nie należy zakładać, że skoro wykonawca w czasie przetargu nie wychwytił błędów projektowej dokumentacji dostarczonej do wyceny przez zamawiającego, to musi ponieść wszystkie tego konsekwencje. Zamawiający powinien być przygotowany, aby ponieść konsekwencje. Paradygmat pojęcia ryczałtu prowadzi do funkcjonującej obecnie interpretacji, w której za błąd zamawiającego konsekwencje ma ponieść działający w dobrej wierze wykonawca. Dobrym wyjściem jest zastępowanie szczegółowo opracowywanych dokumentacji projektowych programami funkcjonalno-użytkowymi. Paradoksalnie, często mniejsza ilość informacji przetargowej jest korzystniejsza dla określenia ceny umowy i uniknięcia sporów. W przypadku wyboru modelu, w którym zamawiający zleca projektantowi samodzielne wykonanie szczegółowej dokumentacji projektowej spełniającej wymogi prawne w zamówieniach publicznych, najistotniejszym zadaniem zamawiającego jest określenie kompletnych wytycznych do projektowania.

Wytyczne dla projektanta muszą opisać przewidywany przez zamawiającego program budynku/obiektu. Zamawiający wraz z docelowym użytkownikiem obiektu definiują ostatecznie obiekt już na etapie wyboru projektanta. Decyzje o umieszczeniu bądź nieumieszczeniu w SIWZ bądź regulaminie konkursu jakiegoś wymogu mają skutki bardzo trudne do zmiany na etapie realizacji. Wytyczne dla projektanta powinny zawierać informacje i przewidywania dostępne zamawiającemu, wynikające z doświadczenia przyszłego użytkownika obiektu i wynikające z potrzeby publicznej. Na przykładzie budynku biurowego obejmować one będą:

- przewidywany sposób pracy w budynku, liczbę osób w poszczególnych departamentach, godziny pracy, godziny wejść i wyjść;
- przepływ osób, towarów, przesyłek, określenie funkcji recepcyjnych, gości, kontroli dostępu, sposobu obsługi interesantów;
- wytyczne co do przewidywanych kosztów eksploatacji i sposobów utrzymania;
- wytyczne co do funkcji budynku, np. archiwów, stołówek, przechowywania danych, miejsc parkingowych, wielkości i liczby sal konferencyjnych.

Zamawiający określa więc wytyczne z punktu widzenia użytkowego, będąc specjalistą w dziedzinie, dla której budynek jest projektowany. Natomiast nie musi i niekiedy nie powinien próbować definiować wytycznych w obszarach, w których lepsze kompetencje posiada projektant.

Sposoby realizacji metodami klasycznymi (gdym finansowanie zapewnia zamawiający):

Umowa obmiarowa – metoda stosowana w Polsce najczęściej (ang. Design-Bid-Build – DBB, czyli projektowanie-przetarg- wykonanie).

Podstawowa forma umowy realizacyjnej w Polsce. Dokumentację projektową przygotowuje i przekazuje do wykonania zamawiający. Wykonawca wycenia orientacyjną liczbę robót każdej pozycji przedmiaru robót, mając świadomość możliwych różnic obmiaru w stosunku do przedmiaru. Cena oferty jest równa sumie iloczynów pozycji przedmiaru robót i cen jednostkowych. Kontrakt obmiarowy charakteryzuje się stosunkowo dużą łatwością wprowadzania zmian projektowych i robót zamiennych. Umowa powinna precyzować sposób ustalania nowych stawek cenowych i być rozliczana z faktycznie wykonanego zakresu w danym okresie, przeważnie miesięcznie. Rola nadzorcza po stronie zamawiającego musi zatem obejmować określanie faktycznego zaawansowania poszczególnych pozycji przedmiaru. Niekiedy wymaga to zaangażowania zespołów geodezyjnych do obmiaru robót po stronie zamawiającego. Podstawowym czynnikiem określającym skuteczność przyjęcia tej metody realizacji jest jakość dokumentacji projektowej posiadanej przez inwestora. Im jest ona lepsza, tym mniej zmian kosztów i terminów realizacji można się spodziewać. Z tego względu umowa obmiarowa najbardziej uzasadnia wykorzystanie najniższej ceny jako kryterium wyboru wykonawcy.

Budowa z projektowaniem (ang. Design and Build) – metoda stosowana coraz częściej.

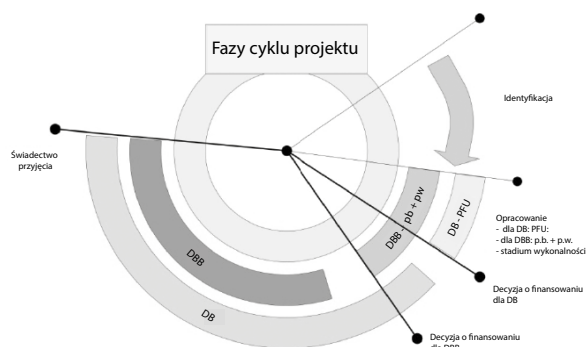
Budowa z projektowaniem (także występujące nazwy: zaprojektuj i wybuduj, zaprojektuj i zbuduj, D&B).

Wariant umowy ryczałtowej, popularny obecnie w Polsce. Zamawiający przygotowuje program funkcjonalno-użytkowy (PFU), na podstawie którego wykonawca zaprojektuje obiekt i zrealizuje go za cenę ryczałtową. Budowa z projektowaniem nie nadaje się do stosowania w wariantach kontraktu obmiarowego ani innej formy opartej na faktycznie wykonanych pracach. Wykonawca nie ma wówczas żadnej motywacji do dokonywania jakichkolwiek optymalizacji kosztów. W przygotowaniu programu funkcjonalno-użytkowego inwestor/zamawiający przekazuje wykonawcy informacje, jaki efekt ma uzyskać, projektując, a nie jakie konkretnie rozwiązania techniczne ma zastosować (chyba że są one narzucone np. decyzjami środowiskowymi lub innymi wymogami). Odpowiednie określenie tych wymogów w PFU jest niezmiernie ważne, gdyż nie tylko wpływa na koszty projektowania, ale i na koszty samej realizacji, a więc na poprawność kalkulacji ceny ofertowej. Wpływ błędów w określeniu wymagań do projektowania jest więc finansowo około stukrotnie większy niż w przypadku formułowania wymogów do umowy na projektowanie.

Płatności dokonuje się na rzecz wykonawcy z reguły po zrealizowaniu kolejnych etapów lub – często stosowane w Polsce – co miesiąc, na podstawie oszacowania zaawansowania, jako zaliczkę na poczet ceny ryczałtowej. Podobnie jak w przypadku umowy obmiarowej, dla powodzenia tego schematu realizacji kluczowa jest jakość PFU przekazanego wykonawcy przez inwestora. Niedookreślenie zakresu lub

zawarcie zapisów wzajemnie sprzecznych może dać wykonawcy powody do uzasadnionych roszczeń. Z tego względu realizację inwestycji w tym modelu rekomendujemy wyłącznie bardzo doświadczonym i świadomym zamawiającym. Badanie przeprowadzone na świecie w tym zakresie ujawniły, że jedną z głównych wad tego modelu jest niska jakość wykonanych robót w porównaniu do tradycyjnych metod⁶.

W odniesieniu do tych dwóch najczęściej stosowanych metod realizacji należy zwrócić szczególną uwagę na porównanie etapów, które niestety są głównym motywem inwestorów do stosowania schematu realizacji DB. Często bowiem głównym powodem, dla którego wybiera się metodę DBB, jest brak posiadanej przez inwestora dokumentacji projektowej przy jednoczesnej presji na termin oddania inwestycji. Porównanie to zostało przedstawione na ilustracji 5.



Ilustracja 5. Zestawienie metod realizacji DBB i DB w odniesieniu do faz PCM i etapów realizacji inwestycji.

Jak wynika z ilustracji, dla realizacji w systemie „zaprojektuj i wybuduj” decyzję o realizacji (w przypadku współfinansowania projektu) można podjąć wcześniej, ponieważ dokumentem niezbędnym do podjęcia realizacji jest PPU. W przypadku schematu DBB realizację możemy rozpocząć dopiero po uzyskaniu pozwolenia na budowę oraz zakończeniu procedury wyboru wykonawcy robót. Choć nie powinno to być zasadą, to jednak inwestorzy, zamiast względami technicznymi, bardzo często kierują się presją czasową, wybierając schemat DB.

Umowa ryczałtowa

Najstarsza forma umowy budowlanej, wywodząca się jeszcze z XVIII-wiecznych projektów inżynierskich Europy Zachodniej. Za ustaloną z góry kwotą wykonawca podejmuje się wykonać wszystkie wyspecyfikowane prace bądź zaprojektować i wykonać obiekt spełniający cel opisany w programie funkcjonalno-użytkowym. Płatność nie zależy od faktycznego nakładu pracy. Umowa precyzuje ryzyko, które wykonawca powinien był wycenić w cenie ofertowej.

Bardzo dużo umów publicznych zawieranych w Polsce jest umowami ryczałtowymi, nawet jeśli wykonawca wycenił przedmiar robót (podał stawki i ceny dla pozycji przedmiaru). Bierze się to stąd, że instytucje finansujące niechętnie ponoszą ryzyko zmiany ceny i wywierają presję na zamawiających, aby ceny w umowach były sztywne. Jest to o tyle

zrozumiałe, że instytucje finansujące kalkulują swoje ryzyko na podstawie przewidywań kosztu końcowego inwestycji i w stosunku do tych czynników ryzyka kalkulują koszt pieniądza. W związku z tym zamawiający często, w umowach opartych na przedmiarze robót, umieszczają postanowienia precyzujące, że cena łączna uważana jest za cenę pokrywającą także wszystkie niewymienione pozycje robót i wszystkie zdarzenia podczas realizacji. Wówczas stawki cenowe pozycji przedmiaru w umowach ryczałtowych należy rozumieć jako informację do stosowania w przypadku zastosowania zamiennika, rezygnacji z elementu robót albo wprowadzania nowego elementu robót w ewentualnej robocie dodatkowej. Stawki te mogą służyć również jako podstawa do oszacowania zawansowania prac i realizacji płatności pośrednich na rzecz wykonawcy.

Oczywiście w powyższym podejściu „uryczałtowania” umowy opartej na przedmiarze robót kryje się pułapka interpretacyjna. Dla przykładu, jeśli wykonawca wycenił 100 000 metrów sześciennych robót ziemnych, a musi wykonać 110 000 metrów sześciennych, to zapewne mieści się to w jego „ryczałcie”. Jeśli jednak musi wykonać 300 000 metrów sześciennych, to czy jest to już zmiana podstawy ryczałtu czy może ryzyko umowy po stronie wykonawcy? W związku z powyższym zaleca się, aby nawet umowy ryczałtowe zawierały klauzule dopuszczające zmianę (korektę) ceny i podawały sposób takiej korekty.

Zarządzanie kontraktem

Pakietowanie robót. Zawieranie szeregu umów przeważnie w podziale na pakiety branżowe. Najczęściej autorem projektu obiektu jest jedna pracownia projektowa. W przypadku zespołu obiektów często koncepcję wykonuje jeden podmiot projektowy, a projekty budowlane i wykonawcze – osobne podmioty dla poszczególnych obiektów. Ze względu na duży nakład pracy administracyjnej i konieczność profesjonalnej koordynacji wykonawców, projekt najczęściej prowadzi zewnętrzny kierownik kontraktu.

Zaletą tego systemu jest możliwość sprawowania bezpośredniej kontroli nad każdym z zakontraktowanych wykonawców, zamiast kontroli pośredniej podwykonawców zatrudnionych przez generalnego wykonawcę. Zmniejsza się też ryzyko wynikające z solidarnej odpowiedzialności inwestora za płatności wykonawcy dla podwykonawców (art. 647 § 5 Kodeksu cywilnego). Inwestor ma teoretycznie pozycję dominującą nad każdym z bezpośrednich wykonawców, z którym rozlicza się osobno za wykonane prace. Jednak wielką wadą tego systemu jest przejęcie przez inwestora wszelkiego ryzyka wynikającego z koordynacji styków branż: kto powinien wykonać roboty następujące po robotach instalacyjnych; kto odpowiada za ostateczne wykończenie i za konieczność ewentualnych robót powtórzonych? Jak rozliczyć opóźnienie wykonawcy spowodowane wyłącznie opóźnieniem innego wykonawcy? Tak naprawdę zamawiający bierze na siebie rolę generalnego wykonawcy. Z tego względu ten rodzaj realizacji stosowany jest głównie przez inwestorów prywatnych, którzy mogą pozwolić sobie na większą swobodę w doborze wykonawców i określaniu wzajemnych stosunków. W praktyce ta metoda realizacji nie jest w Polsce stosowana przez inwestorów publicznych.

⁶ Dlaczego jakość robót w metodzie „zaprojektuj i wybuduj” nie jest satysfakcjonująca: Badania w Queensland. Balson, Davis, Gray, Xia Bo (2012) – Queensland University of Technology.

Zwrot kosztów z marżą

Pewną ekstremalną formą obmiaru, likwidującego wszelkie ryzyko wykonawcy, jest umowa tzw. Cost Plus, czyli zwrotu kosztów z marżą. Nie jest ona stosowana w Polsce w zamówieniach publicznych, występuje za to powszechnie w krajach anglosaskich. W tej formule wykonawca otrzymuje zwrot kosztów wykonanych robót plus z góry określoną marżę, najczęściej obejmującą procent od poniesionych kosztów plus wynagrodzenie stałe. Koszty zwracane są na podstawie audytowanych na bieżąco wydatków, rachunków i faktur. Oczywiście model ten wymaga pełnego zaufania do wykonawcy i pełnej przejrzystości ksiąg wykonawcy.

Umowa na zaprojektowanie, wykonanie i przekazanie pod klucz (ang. Engineering, Procurement, Contracting, Turnkey – EPC Turnkey lub EPC).

Ten model zakłada zgrubne określenie przez zamawiającego oczekiwań w sprawie przedmiotu zamówienia, pozostawiając największą dowolność po stronie wykonawcy. Wykonawca ma za zadanie opracować dokumentację spełniającą wymogi zamawiającego, mając do dyspozycji bardzo ograniczone dane wyjściowe. O ile więc w typowym „zaprojektuj i wybuduj” wykonawca powinien mieć do dyspozycji projekt koncepcyjny, decyzję środowiskową, warunki zabudowy czy wstępne uzgodnienia z gestorami sieci, projekt typu EPC pozostawi po stronie wykonawcy rozpoznanie warunków gruntowo-wodnych, uzyskanie decyzji, zgód, warunków technicznych, a nawet pozyskanie nieruchomości. Z jednej strony więc EPC jest bardzo ryzykownym przedsięwzięciem dla wykonawcy i wymagającym pełnego zaangażowania intelektualnego i logistycznego, ale z drugiej pozwala osiągnąć największe korzyści. Kontrakty typu EPC są typowe dla zamawiających/inwestorów, którzy nie dysponują własnym zapleczem intelektualnym zdolnym projektować inwestycje, ani nie mają rozwiniętych służb inżynierskich. Płatności w tym modelu dokonywane są z reguły po osiągnięciu danego etapu inwestycji, z tym że w związku z dużymi kosztami ponoszonymi przez wykonawcę w związku z pozyskaniem finansowania, po wejściu na budowę przyjęte jest wypłacanie zaliczek.

Inne modele realizacyjne obejmują kontrakty z elementem odroczonej płatności lub płatności przesuniętej na okres użytkowania. Są one zbliżone filozofią do PPP o tyle, że wymagają wieloletniej współpracy między stronami umów, a więc tym samym zwiększonej rozwagi przy doborze partnerów i rzeczywistej partnerskiej współpracy. Wyróżniamy:

Zaprojektuj, wybuduj i zarządzaj (ang. Design Build and Operate – DBO): wykonawca ma nie tylko zaprojektować i wybudować instalacje/obiekty zgodnie z wymogami zamawiającego (program funkcjonalno-użytkowy), ale również przez określony czas obsługiwać wybudowane urządzenia. Jest to bardzo dobry sposób pozwalający sprawdzić poprawność zaprojektowanych i wybudowanych rozwiązań. Poza tym minimalizuje się ryzyko przerzucania kosztów budowy na okres użytkowania – wykonawca ma motywację do minimalizacji kosztów obsługi (przebiegów, serwisu urządzeń) po oddaniu obiektów do użytku. Zaletą tego systemu jest niewątpliwie odroczone płatność, a wadą to, że wykonawca musi zaangażować finansowanie własne (bankowe)

na dłużej, co w konsekwencji podnosi koszty zamawiającego o koszt pieniądza.

Wybuduj i zarządzaj (ang. Build and Operate): można wyobrazić sobie model, w którym dokumentacja obiektu (systemu) jest przygotowana przez zamawiającego, a wykonawca buduje obiekt i obsługuje go przez określony w umowie czas, w związku z czym część płatności jest odroczone w czasie na czas użytkowania po wybudowaniu. W przeciwieństwie jednak do modelu DBO, brak tu korzyści płynących z faktu zaprojektowania systemu przez wyspecjalizowanego wykonawcę i brak motywatora ekonomicznego do optymalizacji. Za to eliminuje się ryzyko wbudowania przez wykonawcę urządzeń i materiałów tanich w zakupie, ale kosztownych w eksploatacji.

Można oczywiście, pod konkretną potrzebę publiczną, zaprojektować modele pośrednie między wzorcowym PPP a umowami klasycznymi, tzn. modele, w których część ryzyka finansowego i ryzyka przychodów pozostaje po stronie wykonawcy – byłyby więc to koncesje z dopłatą (opłatami za udostępnienie) lub model, w którym koncesjonariusz otrzymuje częściowe „wynagrodzenie” za doprowadzenie do wybudowania obiektu spełniającego cel publiczny, a następnie pozostaje jego operatorem i ponosi ryzyko komercyjne popytu.

Przedstawione powyżej modele realizacji mają fundamentalny wpływ na organizację własną zamawiającego, sposób i kolejność działań mających na celu przygotowywanie inwestycji do realizacji oraz sposób prowadzenia zamówień publicznych na opracowania koncepcyjne, projektowe, doradcze i działania zarządcze i kontrolne. Na tym etapie należy podkreślić, że inaczej zamawia się przygotowanie inwestycji do realizacji w umowie realizacyjnej obmiarowej, a inaczej, jeżeli pozostawia się swobodę projektowania po stronie wykonawcy. Nie bez przyczyny z tego samego powodu stosowne rozporządzenie rozdziela opracowanie dokumentacji projektowej od programu funkcjonalno-użytkowego. Również warunki dla sprawowania nadzoru czy dla zewnętrznego zarządcy inwestycji są inne i powinno to znaleźć odzwierciedlenie w SIWZ na zarządzanie i nadzór projektu.

Pozostaje zauważyć, że z tej bogatej palety możliwości organizacji inwestycji w Polsce szeroko wykorzystywane są kontrakty zamknięte, z ceną ryczałtową, z tendencją do przerzucania większości lub całego możliwego ryzyka na wykonawców robót oraz z tendencją do stosowania modelu „zaprojektuj i wybuduj”.

ZAŁĄCZNIK 3. OKREŚLENIE KRYTERIÓW OCENY OFERT DLA ZAMÓWIEŃ NA PROJEKTOWANIE

1. Cena: waga 30%
2. Metodyka wykonania zamówienia: waga 70%

Ad 1. Kryterium: Cena

Podkryterium C1

Cena za całość zamówienia rozumiana jako maksymalna przewidywana przez wykonawcę liczba osobodni na kontrakcie i stawek za te osobodni oraz ewentualnie innych kosztów wykazanych przez zamawiającego w SIWZ.

Liczbę osobodni proponuje oferent, dlatego też oferowane przez niego zaangażowanie personelu staje się wiążące, a w przypadku zawarcia umowy wszystkie składniki jego oferty stają się automatycznie zobowiązaniami kontraktowymi.

Liczba punktów C1(x): za najtańszą ofertę – 100 podpunktów, za najdroższą – 0 podpunktów, pozostałe – punktacja rozdzielona proporcjonalnie do liczby ofert ważnych niepodlegających odrzuceniu. Dotyczy sytuacji, gdy przewidujemy złożenie co najmniej kilku ofert (na podstawie wcześniejszego rozeznania rynku).

Na przykład złożono 11 ofert. Najtańsza otrzymuje 100 podpunktów, druga – 90, trzecia – 80, czwarta – 70, piąta – 60, szósta – 50, siódma – 40, ósma – 30, dziewiąta – 20, dziesiąta – 10, jedenasta – 0 podpunktów.

W ten sposób zmniejsza się „opłacalność” konkurowania bardzo niskimi cenami, czyli maleje wspomniana wyżej presja cenowa.

Gdy na podstawie rozeznania rynku przewidujemy otrzymanie trzech lub mniejszej liczby ofert, bardziej opłaca się zastosować punktację według poniższego wzoru:

$$C1(x) = \frac{C1_{\min}}{C1(x)} \times 100\%$$

Podkryterium C2

Najniższa cena średniej ważonej stawek poszczególnych kategorii personelu według wzoru:

$$C2(x) = [C(x)a*Da + C(x)b*Db + C(x)c*Dc + C(x)d*Dd + \dots] / (Da+Db+Dc+Dd\dots)$$

Dla przykładu:

	Funkcja w kontrakcie (wymogi opisane w warunkach udziału w postępowaniu)	Stawka dzienna [PLN] C(x)	Liczba dni – D
1.	Kierownik projektu	1000	300
2.	Projektant drogowy	800	300
3.	Projektant kolejowy	600	100
4.	Asystenci	200	300
	Łącznie		1000

Przy czym SIWZ określa minimalne wartości dla każdej z kategorii, np. kierownik projektu – 300 dni, projektant drogowy – 300 dni, projektant kolejowy – 600 dni, asystenci – 200 dni. Wykonawca określa w ofercie rzeczywistą liczbę osobodni, która w jego ocenie jest niezbędna do wykonania zamówienia zgodnie z zaproponowaną przez siebie metodyką wykonania usługi.

$$C2(x) = [1000*300 + 800*300 + 600*100 + 200*300] / (300+300+100+300) = 660\ 000 / 1000 = 660 \text{ zł/dzień}$$

Liczba punktów kryterium C2(x) liczone jest wówczas ze wzoru:

$$\text{Oferta z najtańszą średnią ważoną dostaje } C2_{\min} / C2_{\min} \times 100\% = 100 \text{ podpunktów.}$$

$$\text{Oferta ze średnią – przykładowo – dwa razy większą dostaje } C2_{\min} / (2 \times C2_{\min}) \times 100\% = 50 \text{ podpunktów.}$$

W ten sposób premiuje się proponowanie przez wykonawców większej liczby osobodni
łączna punktacja w kryterium ceny:

$$C(x) = C1(x)*50\% + C2(x)*50\%.$$

Ad 2. Metodyka wykonania zamówienia

Wykonawca sam projektuje sposób wykonania usługi. Poniekąd już sam fakt, że może podać więcej osobodni niż minimum wymagane w SIWZ, powoduje, że ocenia się jego zaangażowanie ludzkie poprzez cenę (podkryterium C2). Założenie jest takie, że zamawiający w OPZ określa, co chce, aby było zaprojektowane, jakie kryteria ma spełniać wykonawca, wskazuje również termin końcowy (np. trasa od punktu XY do punktu ZQ o parametrach funkcjonalnych określonych w punktach od 1 do n + warunki brzegowe, warunki dla wartości dokumentacji itp.). Natomiast oferent, jako profesjonalista, w ofercie opisuje metodykę realizacji – proponuje podział na etapy, zakres poszczególnych etapów, terminy tychże, finansowanie, odbiory itp. Krótko mówiąc, oferent opisuje metodykę realizacji. Metodyka ta jest oceniana metodą ekspercką.

W metodyce powinny być oceniane:

M1 – zrozumienie przedmiotu zamówienia rozumiane jako zapoznanie się z przedmiotem kontraktu – analiza dostępnej dokumentacji zamawiającego, lokalizacji projektu, warunków lokalnych z dostępnych publicznie źródeł

M1.1 – wymienienie interesariuszy kontraktu, opis ich ról i motywacji;

M1.2 – wymienienie i analiza ryzyka dla kluczowych interesariuszy (co najmniej: wykonawcy projektu, zamawiającego i innych stron zaangażowanych);

M1.3 – analiza dokumentacji kontraktowej (specyfikacji, materiałów wyjściowych itp.), uwagi i propozycje dla zamawiającego;

M1.4 – analiza lokalizacji, warunków, wizja lokalna, uwagi i propozycje dla zamawiającego.

M2 – metodyka wykonania usług

M2.1 – skład zespołu, w tym osoby wymagane ponad minimum zamawiającego;

M2.2 – organizacja zespołu, w tym linie raportowania, podział ze względu na lokalizację, branże i zmiany, zapewnienie zmienników;

M2.3 – proponowane narzędzia do zarządzania: system zarządzania dokumentami (ang. document management system), narzędzia kontroli postępu prac projektowych, proponowane harmonogramy spotkań z inwestorem, wyposażenie zespołu w sprzęt, komunikację itp.;

M2.4 – proponowany system zapewnienia jakości własnej pracy;

M2.5 – proponowany system organizacji prac związanych z pozyskiwaniem uzgodnień, zgód i zezwoleń;

M2.6 – zasady obiegu dokumentów, rozliczania i odbiorów dokumentacji projektowej;

M2.7 – raportowanie;

M2.8 – inne propozycje.

Założenie jest takie, że zamawiający zgrubnie wymienia oczekiwane rezultaty, sposób pracy określa zaś oferent w proponowanej przez siebie metodyce.

W każdym z podkryteriów (M1.1 do M2.8) każdy z członków komisji przetargowej przydzielałby punktację częściową w następujący sposób:

10 pkt – najbardziej rzetelna analiza, najlepiej opracowana propozycja, najbardziej logiczny wywód oferenta

0 pkt – najgorsza analiza, najgorsza propozycja i nielogiczny wywód.

Oferty pomiędzy 10 a 0 otrzymywałyby proporcjonalnie punkty częściowe.

Wszystkie punkty częściowe wówczas się sumuje. Ostatecznie za pierwsze miejsce przyznaje się (największa liczba podpunktów) 100 punktów w kategorii Metodyka, za ostatnie 0 punktów, a oferentom pomiędzy – proporcjonalnie punkty od 100 do 0.

Alternatywnie według zasady:

$m(x) = M(x)/M_{max} * 100\%$ - wówczas punktacja za Metodykę będzie miała rozkład bardziej płaski.

Ewentualnie każdy z członków komisji przetargowej w każdym z podkryteriów przyznawałby miejsca od pierwszego do ostatniego, z pisemnym uzasadnieniem w druku oceny ofert. Taki model oceny zakłada, że każdy z członków komisji ma doświadczenie w branży i umie dokonywać takich

ocen (metoda ekspercka). Wówczas w fazie oceny ofert należałoby robić tabele dla każdej z podkategorii.

Dla przykładu (tabela dla jednej z podkategorii): 6 oferentów, 5 ekspertów w komisji przetargowej

Ekspert → Firma ↓	Nr 1	Nr 2	Nr 3	Nr 4	Nr 5	Wynikowo
A	2	1	3	2	2	2
B	1	4	4	3	2	2,8
C	3	3	2	1	4	2,6
D	6	5	5	6	6	5,6
E	4	2	1	5	3	3
F	5	6	6	4	5	5,2

Wyniki firm A–F w każdej z podkategorii zostałyby również zestawione, co pozwoli na sformułowanie „listy rankingowej ofert”.

Dalej, jak w poprzednim wariantcie oceny metodyki, ostateczna punktacja oferty liczona byłaby według wzoru:

$$P(x) = C(x)*30\% + M(x)*70\%.$$

Zamówienie byłoby wówczas zlecane oferentowi, który w wyniku oceny oferty uzyskał największą liczbę punktów, czyli zaproponował najkorzystniejszy stosunek jakości do ceny usługi.

ZAŁĄCZNIK 4. ZESTAWIENIE PYTAŃ POMOCNYCH PRZY PLANOWANIU INWESTYCJI

Ważne jest, aby zamawiający, zanim podejmie decyzję o realizacji zamówienia, umiał odpowiedzieć na następujące pytania:

Jeżeli inwestor w dobrej wierze i zgodnie ze swoją wiedzą może na wszystkie pytania odpowiedzieć twierdząco, wówczas może sformułować rzetelny opis przedmiotu zamówienia oraz umowę, która równoważy świadczenia stron, prawa, obowiązki i ryzyko. Jeżeli jednak inwestor nie odpowie twierdząco na co najmniej jedno pytanie, wówczas musi się liczyć z konsekwencjami własnych błędów lub niedociągnięć.

	Pytanie	Dlaczego jest to ważne
1	Czy wiem, co chcę zamówić?	Inwestor powinien mieć dokładnie określony cel i przedmiot inwestycji. Jeżeli nie jest w stanie odpowiedzieć na pytanie pierwsze twierdząco, wówczas powinien powrócić do fazy opracowania studium wykonalności.
2	Czy umiem to opisać?	Prawidłowe sformułowanie opisu przedmiotu zamówienia to kluczowy czynnik sukcesu, ponieważ określa, co faktycznie jest do zrobienia i łączy to z ofertą wykonawcy. Opis winien być możliwie kompletny pod względem czynników generujących koszty. Wymaganie od wykonawcy zakresów lub czynności, które nie odnoszą się do pozycji w cenniku lub nie dają się ująć w żadnej z kategorii kosztów, jest błędem.
3	Czy to, co opisałem, da się wykonać na podstawie posiadanych przez mnie danych /dokumentów ? Czy wszystkie opracowania, które zamierzam udostępnić wykonawcy, są aktualne/rzetelne? Czy zidentyfikowałem dane/ dokumenty, które mogą zawierać błędy?	Równie ważne jak prawidłowy opis przedmiotu zamówienia jest jakość i ilość posiadanych przez inwestora danych i/lub liczba dokumentów, które zamierza udostępnić wykonawcy celem zrealizowania usługi. Inwestorzy często zlecają prace projektowe, choć wiedzą, że posiadane przez nich dokumenty (np. dane statystyczne, lub badania geologiczne) są nieaktualne, niekompletne lub niezetelne. Jeżeli zachodzi prawdopodobieństwo, że inwestor nie może na te pytania odpowiedzieć twierdząco, wówczas winien ponownie zlecić przygotowanie tych dokumentów lub (jeśli to możliwe) włączyć ich wykonanie do przedmiotowego zamówienia z uwzględnieniem pytania 2.
4	Czy wymagany przez mnie termin realizacji jest realny?	Choć większość zamawiających odpowiedziałaby na to pytanie twierdząco, praktyka pokazuje, że jedynie niewielki procent zamówień na projektowanie kończy się w pożądanym terminie. Ponieważ projekt i tak powstanie w terminie, który będzie możliwy z technicznego punktu widzenia (zakładając należytą staranność stron), dyktowanie niewykonalnych terminów realizacji projektu przy jednoczesnym zastosowaniu kryterium najniższej ceny, promuje tylko ryzykantów i/lub niezetelne oferty. Często zamawiający wymagają dotrzymania nierealnych terminów, te bowiem wynikają z wcześniejszych zobowiązań zamawiającego, których niedotrzymanie grozi np. utratą dotacji UE. Bez względu na powody takich działań, w takim przypadku ryzyko nieterminowej realizacji obciąża wykonawcę, choć w żaden sposób nie przyspieszy to ukończenia prac. Jeśli inwestor nie może odpowiedzieć na to pytanie twierdząco i nie ma też możliwości urzeczywistnienia tego terminu, wówczas taki inwestor powinien dokładnie przeanalizować scenariusze swoich działań, w których wykonawca projektu odda go w terminie późniejszym, czyli takim, który jest technicznie uzasadniony.
5	Czy mam wystarczające środki na realizację inwestycji?	Zamawiający winien wszczynać postępowanie w sprawie zamówienia publicznego dopiero wówczas, gdy ma zapewnione pełne finansowanie całego zamówienia. Nie może dochodzić do unieważniania procedur lub odstępowania od umowy w całości lub w części lub ograniczenia zakresu przedmiotu zamówienia już po jego udzieleniu ze względu na brak środków finansowych po stronie zamawiającego.
6	Czy rzetelnie zidentyfikowałem czynniki ryzyka realizacji zamówienia? Czy ryzyko da się wycenić? Czy jestem gotów ponieść konsekwencje błędów wynikających z okoliczności, za które biorę odpowiedzialność?	Identyfikacja ryzyka związanego z realizacją ma znaczący wpływ na cenę zamówienia. Im bardziej szczegółowo opiszemy czynniki ryzyka, tym bardziej porównywalne będą oferty, a cena ofertowa rzetelna. Aby to osiągnąć, ryzyko musi być równo rozłożone pomiędzy strony umowy zgodnie z ich kompetencjami. Choć większość zamawiających udzieliłaby twierdzącej odpowiedzi na to pytanie, to faktyczna weryfikacja następuje dopiero w trakcie realizacji usługi. Niedopuszczalne jest określanie czynników ryzyka, których nie można wycenić, typu: „wykonawca powinien uwzględnić ewentualne zmiany w prawie budowlanym, tj. opracowanie projektowe ma być zgodne z obowiązującym stanem prawnym na dzień oddania projektu”. Jeśli zamawiający zada sobie trud i spróbuje sam wycenić przygotowany przez siebie cennik, uwzględniając zidentyfikowane czynniki ryzyka i nie będzie mógł na to pytanie odpowiedzieć twierdząco, wówczas wykonawca również nie będzie tego w stanie zrobić. Jeśli odpowiedź inwestora będzie przecząca, wówczas należy przewidzieć konsekwencje sporów z wykonawcą projektu oraz ich wpływ na jakość i termin oddania projektu. Spory dotyczące zakresu prac koniecznych do wykonania nie są dobrym motywatorem dla wykonawcy, stąd ich szkodliwy wpływ na realizację zamówienia. Z drugiej jednak strony, jeśli roszczenia wykonawcy są zasadne, to i tak obciążą budżet inwestora.
7	Czy posiadam kompetentny personel do przeprowadzenia procedury realizacji zamówienia?	Wybór wykonawcy zamówienia publicznego, szczególnie zaś zamówienia na usługę intelektualną, taką jak projektowanie, wymaga wykorzystania eksperckiego systemu oceny ofert. Oznacza to, że osoby oddelegowane do komisji przetargowej powinny posiadać dostateczne kompetencje w zakresie przedmiotu zamówienia oraz posiadać możliwość obiektywnej oceny technicznej złożonych ofert (w przypadku gdy stosujemy inne niż tylko cena kryteria wyboru ofert). Jeśli zamawiający nie posiada wykwalifikowanego personelu, usługę technicznej oceny ofert winien zlecić zewnętrznemu podmiotowi, który oddeleguje swoich ekspertów jako członków komisji lub biegłych.

ZAŁĄCZNIK 5. STANDARDY ZLECANIA I WYKONAWSTWA ROBÓT BUDOWLANYCH W POLSCE PRZYGOTOWANE NA PODSTAWIE VOB/B

Załącznik 5 do niniejszego opracowania przedstawia zaadaptowany do polskich warunków zbiór zasad oparty na VOB/B. Niemieckie przepisy stanowią bardzo użyteczny przykład zbioru zasad, jakimi powinni kierować się zamawiający publiczni, zlecający realizację inwestycji budowlanej. Można przyjąć, że stanowią zbiór szczegółowych standardów zlecenia i wykonawstwa robót budowlanych. Zamieściliśmy je w formie regulaminu postępowania w niniejszym załączniku do Katalogu Standardów Realizacji Inwestycji Infrastrukturalnych.

Niektóre ze sformułowanych zasad mają charakter bardziej ogólny, inne są na tyle szczegółowe, że mogą stanowić wzór postanowienia umowy o roboty budowlane. Poszczególne standardy są odzwierciedleniem bardziej szczegółowych zasad, najczęściej odnoszą się do zbioru rozwiązań regulujących poszczególne zagadnienia z zakresu zlecenia i wykonawstwa. Przedstawiony zbiór dobrych praktyk powinien być w najpełniejszym stopniu przeniesiony do praktyki umownej polskich zamawiających. Dlatego zachęcamy do zapoznania się z całością „polskiego” VOB/B.

§ 1 Zasady ogólne zlecenia robót budowlanych

(1) Rodzaj i zakres wykonywanych robót ustala się w drodze umowy zawartej w wyniku przyjęcia oferty wykonawcy przez zamawiającego. Za część umowy uważa się również dokumentację i wyceniony przedmiar oraz wszelkie pisemne wytyczne zamawiającego, które łącznie stanowią podstawę dla sporządzenia ostatecznej oferty wykonawcy.

(2) Nie wolno narzucać wykonawcy żadnego nadzwyczajnego ryzyka związanego z okolicznościami lub zdarzeniami, na które rzetelny i doświadczony wykonawca nie miałby wpływu, bądź których oddziaływanie na ceny i terminy rzetelny i doświadczony wykonawca nie mógłby oszacować z wyprzedzeniem.

(3) 1. Zamawiający zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian w Opisie robót. Zmiany muszą uwzględniać ograniczenia modyfikacji SIWZ w Prawie zamówień publicznych.

2. Umowa powinna zawierać postanowienia na wypadek konieczności wykonania robót niewyspecyfikowanych, które przewidują zmianę opisu robót, ceny i terminu wykonania. Wykonawca jest zobowiązany do wykonania robót niewyspecyfikowanych (zmian, poleceń zamawiającego), które są niezbędne do realizacji robót określonych w umowie.

3. Nie powinno się zobowiązywać wykonawcy do wykonania robót wykraczających poza jego przedmiot działalności. Roboty nieobjęte działalnością wykonawcy mogą zostać przeniesione na wykonawcę wyłącznie za jego zgodą. Jednocześnie, jeżeli polecenie lub zmiana wprowadza nowe lub zmienione roboty lub prowadzi do zaniechania pewnej części robót w taki sposób, że zamówienie będzie znacząco odbiegać od pierwotnych zamiarów stron umowy, wykonawca może odmówić ich realizacji. Dla oceny znaczenia poleceń

lub zmian nie ma znaczenia ich istotność według prawa budowlanego.

(4) W braku szczegółowych ustaleń umownych należy przyjąć, że zmiana przekraczająca wartościowo 20% początkowej wartości umowy wymaga aneksu do umowy (z zastrzeżeniem ograniczeń przewidzianych w art. 144 Ustawy – Prawo zamówień publicznych) lub udzielenia nowego zamówienia publicznego uzupełniającego lub dodatkowego.

(5) 1. Wszystkie dokumenty, które zostały przygotowane i przekazane przez zamawiającego do wyceny przez wykonawcę, należy traktować jako wiążące. Wykonawca ma prawo na nich polegać.

2. Zamawiający nie może być zwolniony z odpowiedzialności za poprawność dokumentów, które przygotował na potrzeby wyceny. Jednakże wykonawca musi niezwłocznie poinformować o zauważonym błędzie. Jednocześnie wykonawca jest zobowiązany do sprawdzenia poprawności opisu robót przed przystąpieniem do ich wykonywania. W razie błędów w dokumentacji, pociągających za sobą dodatkowe koszty, wykonawca ma prawo do żądania zmiany ceny uzgodnionej w umowie.

§ 2 Rodzaj i zakres robót

(1) 1. Roboty powinny być opisane jednoznacznie i na tyle wyczerpująco, z podaniem wszystkich istotnych okoliczności, aby rzetelny i doświadczony wykonawca, składając ofertę, mógł obliczyć swoje ceny w sposób bezpieczny i prawidłowy, polegając na podanych przez zamawiającego informacjach jako wiarygodnych i kompletnych, bez szeroko zakrojonych prac przygotowawczych. W tym zakresie zamawiający nie ma prawa oczekiwać, że wykonawca powinien był dokonać weryfikacji dokumentacji przed złożeniem oferty i uwzględnić w cenach umownych błędy bądź niedopatrzania zamawiającego.

2. Opis robót powinien być dostarczony wykonawcy z należyтым wyprzedzeniem (odpowiednim do wielkości i złożoności robót).

3. Roboty, rozliczane według stawek godzinowych, powinny być uwzględniane w opisie robót wyłącznie w absolutnie niezbędnym zakresie.

4. Warunki placu budowy istotne dla wykonania robót, np. charakterystyka gruntu i stosunki wodne, powinny być opisane w taki sposób, aby opis ten wystarczył wykonawcy do oceny ich wpływu na obiekt budowlany i wykonanie robót budowlanych.

§ 3 Wynagrodzenie

(1) 1. Wynagrodzenie oparte jest na cenie jednostkowej.

2. Wynagrodzenie ryczałtowe może być zastosowane tylko wówczas, gdy ryzyko zmiany zakresu robót nie przekracza 20%.

3. Wynagrodzenie jest obliczane według określonych w umowie cen jednostkowych i faktycznie wykonanych robót, jeżeli nie uzgodniono innego sposobu obliczania (np. w formie ryczałtu, według stawek godzinowych, według kosztów własnych).

(2) Podstawą wyliczenia wynagrodzenia są uzgodnione ceny jednostkowe za wszelkie prace i czynności wynikające z opisu robót, za wykonanie zmian i poleceń zmian oraz wykonanie działań wynikających z wystąpienia nadzwyczajnych działań wynikających ze ziszczenia się ryzyka. Jeżeli żadne roboty częściowe nie zostały wyspecyfikowane, uzgodnione ceny jednostkowe mają zastosowanie do wszelkich prac i czynności wynikających z umowy. W przypadku braku odmiennych postanowień umowy, ceny są cenami netto i uwzględniają w szczególności:

- a. zakup nowych materiałów,
- b. dostawę na budowę z załadunkiem, wyładunkiem i wbudowaniem,
- c. prace przygotowawcze, zasadnicze i pomocnicze,
- d. koordynację i nadzór własny wykonawcy,
- e. badania jakości,
- f. czynności odbioru,
- g. rozruch obiektu,
- h. szkolenie pracowników zamawiającego.

(3) Umowa winna przewidywać mechanizm korygowania cen. Korekta poszczególnych cen, jak i ceny łącznej, powinna być przewidziana w umowie i nie powinna wymagać jej zmiany, chyba że zmiana cen przekracza 20% pierwotnej wartości umowy.

Zmiany i ustalenia nowych cen, w przypadku braku innych postanowień umowy, powinny być przeprowadzane w dobrej wierze, w drodze wspólnych ustaleń zamawiającego z wykonawcą. Obie strony mają obowiązek dążyć do porozumienia. W przypadku rozbieżności stanowisk obowiązuje tymczasowo zmiana ustalona przez zamawiającego. W zakresie rozbieżności strony wchodzi w spór przed komisją rozjemczą.

(4) 1. Jeżeli wymagane są roboty, które nie zostały przewidziane w umowie, wykonawca ma prawo do dodatkowego wynagrodzenia. Musi jednak poinformować zamawiającego o skorzystaniu z tego prawa, zanim rozpocznie wykonywanie robót.

2. Dodatkowe wynagrodzenie określa się według zasad ustalania cen z tytułu robót objętych umową, uwzględniając jednakże szczególne koszty wymaganych robót. W miarę możliwości wynagrodzenie dodatkowe należy określić przed rozpoczęciem wykonywania. W braku innych postanowień umowy podstawą ustalenia nowej ceny $C(n)$ są:

- a. jednostkowa cena umowna roboty częściowej technicznie najbardziej zbliżonej do roboty nieprzewidzianej $C(u)$
- b. rynkowe koszty cząstkowe roboty częściowej technicznie najbardziej zbliżonej do roboty nieprzewidzianej $K(u)$
- c. rynkowe koszty cząstkowe roboty nieprzewidzianej $K(n)$ wg wzoru:
$$C(n) = [C(u)/K(u)] * K(n)$$

(5) 1. W przypadku gdy wykonana ilość robót lub robót

częściowych ujętych w cenie jednostkowej nie odbiega od zakresu przewidzianego w umowie o ponad 10%, obowiązuje cena jednostkowa określona w umowie.

2. W przypadku gdy wielkość faktycznie wykonanych robót częściowych odbiega od wielkości przyjętej w przedmiarze o ponad 10%, na żądanie jednej ze stron należy ustalić nową cenę jednostkową, uwzględniającą dodatkowe lub mniejsze koszty. Dostosowanie wynagrodzenia może również nastąpić w inny sposób, na przykład w drodze wyrównania z innymi pozycjami przedmiaru. Zmiany wynagrodzenia powinny uwzględniać:

- a. zmianę kosztów urządzenia budowy oraz kosztów ogólnych i pośrednich przypadających na zmienioną wielkość robót;
- b. faktyczny koszt pozyskania zmienionej ilości materiałów i robocizny.

3. Jeżeli od robót lub robót częściowych objętych jedną ceną jednostkową zależne są inne roboty, dla których ustalono kwotę ryczałtową, wówczas wraz ze zmianą ceny jednostkowej wymagana jest również odpowiednia zmiana kwoty ryczałtowej.

(6) Jeżeli zamawiający przejmuje obowiązek wykonawcy (np. dostawę materiałów budowlanych) wówczas wykonawcy należy się uzgodnione wynagrodzenie pomniejszone o:

- a. koszty, które wykonawca zaoszczędził, nie wykonując tych robót;
- b. korzyści, jakie wykonawcy osiągnął lub, działając w dobrej wierze, mógł osiągnąć, wykorzystując uwolnione zasoby w innym celu (np. pracownicy, maszyny).

(7) Jeżeli wskutek zmian opisu robót lub innych poleceń zamawiającego zmianie ulegną koszty będące podstawą ceny za roboty przewidziane w umowie, wówczas należy ustalić nową cenę z uwzględnieniem podwyższonych lub pomniejszonych kosztów. Ustalenia należy dokonać przed wykonaniem tych robót objętych zmianą lub poleceniem.

(8) 1. Jeżeli jako wynagrodzenie z tytułu robót uzgodniono kwotę ryczałtową, wówczas umowa powinna określać podstawę ryczałtu z wyszczególnieniem okoliczności, których wystąpienie nie zmienia wynagrodzenia, i okoliczności, które powodują korektę wynagrodzenia oraz ustalić sposób takiej korekty. Okoliczności te muszą pozostać w związku z Opisem robót. O ile nie zawarto odmiennych postanowień umowy, wynagrodzenie ryczałtowe pozostaje niezmiennie. Wynagrodzenie może jednak ulec zmianie, jeżeli wartość wykonanych robót odbiega od robót wskazanych w opisie o więcej niż 50%.

2. Tryb uzgodnienia cen jednostkowych ma zastosowanie również w przypadku uzgodnienia kwoty ryczałtowej, nawet w przypadku części robót.

(9) 1. Wykonawcy nie przysługuje wynagrodzenie za roboty wykonane bez zlecenia lub w sposób odbiegający od zlecenia, jeśli nie zaakceptował ich zamawiający. Wykonawca jest zobowiązany do ich usunięcia na żądanie zamawiającego. Zamawiający wyznaczy odpowiedni termin na usunięcie. Po bezskutecznym upływie terminu może usunąć roboty na koszt wykonawcy.

2. Wykonawca ma jednak prawo do wynagrodzenia, jeżeli zamawiający zaakceptuje takie roboty w terminie późniejszym; umowa powinna określać taki termin i sposób powiadomienia zamawiającego o potrzebie wykonania takich robót. Wynagrodzenie przysługuje wykonawcy również w przypadku, gdy roboty były niezbędne do spełnienia warunków umowy, odpowiadały domniemanej woli zamawiającego i zostały mu niezwłocznie zgłoszone. Jeżeli wykonawcy przysługuje wynagrodzenie, stosuje się odpowiednio podstawy do obliczeń dla robót zmienionych lub dodatkowych (por. ust. 4).

3. Zastosowanie mają przepisy Kodeksu cywilnego dotyczące prowadzenia cudzych spraw bez zlecenia.

(10) Roboty rozliczane według stawki godzinowej są objęte wynagrodzeniem wyłącznie wówczas, gdy zostały wyraźnie uzgodnione przed ich rozpoczęciem (§ 15).

§ 4 Dokumentacja

(1) Na potrzeby interpretacji umowy powinno się ustalić gradację ważności dokumentów składających się na umowę. W razie rozbieżności w treści poszczególnych dokumentów rozstrzygające powinny być dokumenty o większym stopniu szczegółowości.

(2) Zbiór dokumentów na potrzeby zlecenia i wykonania robót budowlanych

1. Opis robót – Dokumentacja:

a. Dokumentacja do pozwolenia na budowę

b. Wyceniony przedmiar, podający ceny jednostkowe robót

c. Dokumentacja rysunkowa wykonawcza: rzuty, przekroje i detale

d. Specyfikacje techniczne uszczegóławiające informacje rysunkowe

e. Wytyczne Techniczne Zamawiającego – o ile sporządzono – opis szczególnie istotnych metod, warunków wykonania, technik, materiałów itp., przyjęty do wyceny

f. Wytyczne Użytkowe – o ile sporządzono – opis oczekiwanych minimalnych parametrów użytkowych, wydajności, parametrów funkcjonalnych do uzyskania przez wykonawcę wszelkimi metodami na podstawie projektu wykonawcy; jeżeli sporządzono Wytyczne Użytkowe, to powinno uznać się, że jest wyraźnym zamiarem stron, aby wykonawca projektował jakąś robotę częściową bądź całe roboty. Wówczas podpunkty a, c, d i e są w zakresie projektowania sporządzane przez wykonawcę.

Jeżeli jednak Opis robót przygotowany przez zamawiającego zawiera jednocześnie Wytyczne Użytkowe, Wytyczne Techniczne Zamawiającego i pozostałe podpunkty, to uznaje się, że Wytyczne Użytkowe nie są wiążące.

2. Szczegółowe warunki umowy.

3. Ewentualne dodatkowe warunki umowy.

4. Ewentualne dodatkowe techniczne warunki umowy.

5. Ogólne warunki umów dla wykonawstwa robót budow-

lanych, jeżeli zamawiający przewidział je w specyfikacji istotnych warunków zamówienia.

(3) Dokumenty niezbędne do realizacji prac powinny zostać przekazane wykonawcy nieodpłatnie i w odpowiednim terminie.

(4) 1. Rysunki, obliczenia, weryfikacje obliczeń lub inne dokumenty, które wykonawca jest zobowiązany opracować na mocy umowy, zwyczaju handlowego bądź na wyraźne żądanie zamawiającego, powinny zostać dostarczone zamawiającemu w odpowiednim terminie tak, aby umożliwić rozsądną weryfikację lub wniesienie uwag przez zamawiającego.

2. Zamawiający nie może wymagać rysunków, obliczeń ani innych materiałów, do których zapewnienia wykonawca nie jest zobowiązany na mocy pierwotnej umowy lub zwyczaju handlowego. Obowiązek musi wynikać ze zmiany umowy lub nowej umowy.

3. W przypadku zlecenia wykonawcy sprawdzenia obliczeń technicznych, które nie zostały sporządzone przez wykonawcę, koszty pokrywa zamawiający.

(5) 1. Dokumenty wymienione w ust. 4 nie mogą być publikowane, powielane, modyfikowane ani wykorzystywane bez zgody ich autora do jakichkolwiek innych celów niż uzgodnione.

2. Zamawiający posiada prawo do korzystania z programów do przetwarzania danych z uzgodnionymi cechami w niezmienionej formie na określonych w umowie urządzeniach. Zamawiający może sporządzić dwie kopie w celu zabezpieczenia danych. Kopie te muszą zawierać wszelkie oznaczenia identyfikacyjne. Na żądanie należy wskazać miejsce przechowywania kopii.

3. Wykonawca zachowuje prawo do wykorzystywania, powielania, przetwarzania materiałów i programów do przetwarzania danych, bez uszczerbku dla prawa do korzystania przysługującego zamawiającemu.

§ 5 Przygotowanie terenu budowy

(1) Do zamawiającego należy wyznaczenie granic terenu, który zostanie udostępniony wykonawcy, oraz podanie układu odniesienia do wytyczenia; wytyczenie głównych osi obiektów budowlanych oraz utworzenie niezbędnych punktów niwelacyjnych w bezpośrednim pobliżu obiektów budowlanych należy do wykonawcy.

(2) Jeżeli zamawiający udostępni pomiary geodezyjne i wytyczenia, to są one miarodajne dla wykonawcy; tak samo inne materiały przekazane dla celów wykonawstwa, są miarodajne dla wykonawcy. Wykonawca jest jednak zobowiązany do sprawdzenia ich pod kątem ewentualnych niezgodności i poinformowania zamawiającego o wykrytych lub przypuszczalnych brakach, o ile umowa nie stanowi wyraźnie inaczej.

(3) W razie konieczności, przed rozpoczęciem prac należy określić stan dróg i powierzchni terenu, rowów odpływowych i przewodów odpływowych, a ponadto obiektów budowlanych w obszarze budowy, w formie protokołu, który wymaga zaakceptowania przez strony.

(4) Zamawiający jest zobowiązany do uzyskania prawa do dysponowania terenem na cele budowlane i niezbędnych zezwoleń i pozwoleń publicznoprawnych – np. wynikających z Prawa budowlanego, Prawa o ruchu drogowym, Prawa wodnego, Prawa ochrony środowiska i przepisów o ocenie oddziaływania na środowisko, przepisów w zakresie ochrony zabytków i dóbr kultury, przepisów w zakresie obronności. Nie można umową przenieść na wykonawcę ani wykonawców ryzyka związanego z uzyskaniem prawa do terenu lub niezbędnych zezwoleń i pozwoleń publicznoprawnych, z wyjątkiem tylko takich spraw i takiego zakresu, na który wykonawca ma lub może mieć wpływ na podstawie umowy, na przykład projektując jakąś robotę częściową lub całe roboty.

§ 6 Wykonanie robót

(1) 1. Zamawiający jest zobowiązany do regulowania współpracy różnych wykonawców. W miarę możliwości powinien też powołać kierownika budowy.

2. Jeżeli budowę realizuje jeden wykonawca (generalny wykonawca), powyższe obowiązki obciążają tego wykonawcę.

3. Jeżeli na terenie budowy, na podstawie umów z zamawiającym, działa więcej wykonawców, w braku wyraźnych postanowień umowy uznaje się, że obowiązki kierownika budowy pełni osoba ze strony zamawiającego. Zamawiający może umownie ustanowić na stanowisku kierownika budowy osobę z personelu jednego z wykonawców, jednakże w tym przypadku

- a. umowy z wszystkimi wykonawcami powinny to przewidywać,
- b. wystąpienie okoliczności, na które wykonawca wyznaczający kierownika budowy nie ma wpływu, stanowi ryzyko zamawiającego i tego ryzyka nie można umową przenieść na takiego wykonawcę.

(2) Zamawiający ma prawo do nadzorowania wykonywania robót w sposób zgodny z umową. W tym zakresie przysługuje mu dostęp do miejsc pracy, warsztatów i pomieszczeń magazynowych, w których realizowane są roboty objęte umową lub ich części bądź składowane są określone materiały i elementy konstrukcyjne. Na żądanie należy przedstawić zamawiającemu do wglądu rysunki wykonawcze lub inne dokumenty wykonawcze oraz wyniki kontroli jakości oraz udzielić niezbędnych informacji, o ile nie oznacza to ujawnienia tajemnicy handlowej. Zamawiający jest zobowiązany do zachowania poufności w odniesieniu do informacji i dokumentów określonych jako tajemnica handlowa.

(3) 1. Zamawiający ma prawo do wydania poleceń, które są niezbędne do wykonania robót w sposób zgodny z umową. Polecenia są zasadniczo wydawane wyłącznie wykonawcy lub jego przedstawicielowi wyznaczonemu do kierowania robotami, z wyjątkiem wystąpienia niebezpieczeństwa dla życia, zdrowia lub majątku wielkiej wartości. Zamawiający powinien zostać za każdym razem poinformowany przez wykonawcę, kto został wyznaczony jako przedstawiciel wykonawcy do kierowania danymi robotami. Polecenia powinny być wydawane pisemnie lub niezwłocznie pisemnie potwierdzone na wezwanie wykonawcy.

2. Jeżeli wykonawca uzna polecenia zamawiającego za nieuzasadnione lub bezcelowe, wówczas powinien niezwłocznie zgłosić swoje wątpliwości pisemnie, jednak wykonać polecenia na żądanie, o ile nie jest to sprzeczne z przepisami prawa lub decyzjami administracyjnymi. Jeżeli spowoduje to wykonywanie robót w sposób niewynikający z umowy lub nieuzasadnione utrudnienia, zamawiający ponosi dodatkowe koszty.

(4) Wykonawca jest zobowiązany do wykonania robót na własną odpowiedzialność zgodnie z umową. Jest przy tym zobowiązany do przestrzegania przyjętych zasad technicznych, przepisów prawa oraz wiążących rozstrzygnięć organów władzy publicznej. Jest samodzielnie odpowiedzialny za kierowanie realizacją robót objętych umową i za dbałość o porządek w swoim miejscu pracy.

(5) Wykonawca ponosi wyłączną odpowiedzialność za dopełnienie wobec swoich pracowników lub podwykonawców obowiązków związanych z ubezpieczeniem społecznym, chorobowym i wypadkowym.

(6) 1. W razie wątpliwości wykonawcy co do przewidzianego sposobu wykonania (również z powodu zabezpieczenia przed ryzykiem wypadku), co do jakości materiałów, dokumentacji lub elementów konstrukcyjnych dostarczonych przez zamawiającego lub co do robót innych wykonawców, wykonawca jest zobowiązany do niezwłocznego powiadomienia zamawiającego o swoich wątpliwościach na piśmie z uzasadnieniem, w miarę możliwości jeszcze przed rozpoczęciem prac. Zamawiający pozostaje jednak odpowiedzialny za swoje informacje, zarządzenia, polecenia lub dostawy. Wykonawca powinien odpowiadać za skutki niepowiadomienia zamawiającego o takich błędach w takim zakresie, w jakim doświadczony wykonawca powinien takie błędy wykryć.

2. Nie można umową ograniczyć możliwości zgłaszania przez wykonawcę wątpliwości, dostrzeżonych błędów lub niedociągnięć i nie można umową przenieść odpowiedzialności na wykonawcę za informacje dostarczane przez zamawiającego – w tym dokumentację, zarządzenia lub polecenia.

(7) O ile nie uzgodniono inaczej, na potrzeby wykonania budowy zamawiający nieodpłatnie udostępni wykonawcy:

- a. dostępne mu stanowiska magazynowe i robocze na budowie,
- b. istniejące drogi dojazdowe i bocznicę,
- c. istniejące przyłącza wody i energii elektrycznej. Koszty zużycia oraz urządzenia pomiarowego lub licznika ponosi wykonawca; w przypadku kilku wykonawców koszty są pokrywane przez nich proporcjonalnie.

(8) 1. Wykonawca jest zobowiązany do zapewnienia, do czasu odbioru, ochrony przed uszkodzeniem i kradzieżą wykonywanych przez siebie robót i przedmiotów przekazanych mu do wykonawstwa. Na żądanie zamawiającego jest zobowiązany do zabezpieczenia ich przed szkodami spowodowanymi przez działanie warunków zimowych i wód gruntowych, a ponadto do usuwania śniegu i oblodzenia.

2. Jeżeli zobowiązanie wynikające z poprzedniego punktu nie wynika z umowy, wynagrodzenie ustala się na zasadach

ustalonych dla wynagrodzenia za wykonanie robót niespecyfikowanych w opisie.

(9) Materiały lub elementy konstrukcyjne, które nie spełniają warunków umowy lub nie są zgodne z próbkami, powinny zostać usunięte z terenu budowy na polecenie zamawiającego w wyznaczonym przez niego rozsądnym terminie. W przeciwnym razie mogą zostać usunięte na koszt wykonawcy lub sprzedane na jego rachunek.

(10) 1. Wykonawca jest zobowiązany na własny koszt do dokonania naprawy robót, które zostaną uznane za wadliwe lub niezgodne z umową już w trakcie realizacji.

2. Jeżeli wykonawca jest odpowiedzialny za wadę lub niezgodność z umową, wówczas jest również zobowiązany do naprawienia wynikającej z tego szkody. Jeżeli wykonawca nie dopełni obowiązku usunięcia wady, wówczas zamawiający może wyznaczyć odpowiedni termin na usunięcie wady i oświadczyć, że odstąpi od umowy po bezskutecznym upływie tego terminu

(11) 1. Wykonawca jest zobowiązany do osobistego wykonania robót. Wykonawca może dokonać ich powierzenia podwykonawcy wyłącznie po uzyskaniu pisemnej zgody zamawiającego.

2. Udzielenie zgody nie jest niezbędne w przypadku robót, które nie stanowią przedmiotu działalności wykonawcy. Jeżeli wykonawca powierzy, bez zgody zamawiającego, wykonanie robót osobie trzeciej, mimo że stanowią one przedmiot jego działalności, zamawiający może wyznaczyć odpowiedni termin na przejęcie tych robót przez wykonawcę i oświadczyć, że po bezskutecznym upływie tego terminu odstąpi od umowy.

3. W przypadku przekazania robót budowlanych podwykonawcom wykonawca jest zobowiązany do zastosowania niniejszych Standardów zlecenia i wykonawstwa robót budowlanych w Polsce (Katalog Standardów).

4. Wykonawca na żądanie zamawiającego jest zobowiązany przekazać zamawiającemu informacje o podwykonawcach.

5. Zamawiający i wykonawca ponoszą solidarną odpowiedzialność za zobowiązania finansowe wobec podwykonawców. Wykonawca przed zawarciem umowy z podwykonawcą przekaże zamawiającemu projekt umowy z danym podwykonawcą. Projekt umowy zawierać będzie w szczególności wynagrodzenie, sposób jego naliczania, sposoby płatności, warunki odbioru robót podwykonawcy oraz środki zaradcze (kary) w stosunkach między wykonawcą a podwykonawcą. Zamawiający może odmówić zgody na zawarcie przedłożonej umowy, jeżeli postanowienia umowy będą w rażącej dysproporcji do analogicznych postanowień między zamawiającym a wykonawcą w zakresie objętym podwykonawstwem, chyba że dysproporcja ta będzie zrównoważona w innym zakresie podwykonawstwa lub nie będzie zagrożeniem, że suma zobowiązań wykonawcy z umów podwykonawczych przewyższy wartość umowy między zamawiającym a wykonawcą.

6. Zamawiający będzie dokonywał płatności na rzecz wykonawcy za umowny okres rozliczeniowy nie wcześniej niż po otrzymaniu oświadczeń podwykonawców o tym, że ich do-

tychczasowe należności od wykonawcy zostały należycie zapokojone. Spory co do prawidłowości wywiązania się przez wykonawcę z należności wobec podwykonawców podlegają procedurze rozstrzygnięcia sporów przewidzianej w umowie.

(12) Niezależnie od obowiązków przewidzianych obowiązującym prawem, jeżeli podczas wykonywania robót na terenie budowy zostaną odkryte przedmioty o wartości historycznej, artystycznej lub naukowej, wówczas wykonawca jest zobowiązany do zgłoszenia znaleziska zamawiającemu przed jakimikolwiek dalszymi odkryciami lub wprowadzaniem zmian oraz do dostarczenia przedmiotów zamawiającemu według szczegółowych wytycznych. Wynagrodzenie z tytułu ewentualnych kosztów dodatkowych podlega postanowieniom określonym na potrzeby ustalania wynagrodzenia za roboty niewyszczególnione.

(13) Jeżeli jakaś część robót zostanie wycofana w związku z realizacją nadzoru przez zamawiającego, stan tej części robót powinien zostać ustalony wspólnie pisemnie przez zamawiającego i wykonawcę na żądanie.

§ 7 Terminy wykonania

(1) Wykonawstwo powinno zostać rozpoczęte, odpowiednio kontynuowane i ukończone w terminach umownych według wiążących terminów (terminów umownych). Poszczególne terminy ujęte w harmonogramie robót budowlanych są uważane za terminy umowne wyłącznie wówczas, gdy zostało to wyraźnie uzgodnione w treści umowy. Umowa powinna przewidywać takie terminy wykonawstwa, aby:

- a. wykonawca miał czas na przygotowanie i mobilizację koniecznych zasobów, przeprowadzenie procedur administracyjnych, do których jest zobowiązany (dopełnienie zgłoszeń, uzyskanie zgód, pozwoleń, uzgodnień itp.), pozwalających na prowadzenie robót w sposób rozsądnie minimalizujący ryzyko bezpieczeństwa i z poszanowaniem pracy innych oraz zachowaniem dobrej jakości;
- b. zamawiający miał możliwość pozyskania środków na przewidywane płatności, przygotował się do przejęcia robót lub ich części, w tym na przykład zatrudnił odpowiedni personel, który przejmie odpowiedzialność za gotowe roboty.

(2) 1. Termin mobilizacji nie powinien być krótszy niż 21 dni od wejścia umowy w życie. Jeżeli nie uzgodniono żadnego terminu rozpoczęcia wykonawstwa, zamawiający jest zobowiązany do udzielenia na żądanie wykonawcy informacji o przewidywanym terminie rozpoczęcia robót.

2. Wykonawca jest zobowiązany do rozpoczęcia prac w terminie 12 dni roboczych od daty otrzymania wezwania. Zamawiający powinien zostać poinformowany o rozpoczęciu wykonawstwa.

(3) W przypadku gdy siły robocze, urządzenia, rusztowania, materiały lub elementy konstrukcyjne wykonawcy są w takim stopniu niewystarczające, że brak możliwości dotrzymania terminów jest oczywisty, wykonawca musi na żądanie zamawiającego niezwłocznie podjąć środki zaradcze.

(4) W razie opóźnienia wykonawcy w zakresie rozpoczęcia

wykonania, ukończenia lub usunięcia wad bądź niepodjęcia środków zaradczych zamawiający może, nie odstępując od umowy, żądać odszkodowania lub wyznaczyć wykonawcy rozsądny termin na realizację warunków umowy, a po bezskutecznym upływie tego terminu od umowy odstąpić.

§ 8 Zmiany terminów, przeszkody w wykonywaniu robót i przerwy w realizacji

(1) W przypadku gdy wykonawca uzna, że wystąpiły przeszkody w prawidłowym wykonaniu robót, wówczas jest zobowiązany do niezwłocznego zgłoszenia na piśmie tego faktu zamawiającemu. Jeśli strony nie ustalą w umowie inaczej, zgłoszenie takie powinno nastąpić nie później niż 7 dni po powzięciu wiedzy o wystąpieniu przeszkód. W razie zaniechania przekazania informacji wykonawcy przysługuje prawo do uwzględnienia okoliczności stanowiących przeszkody jedynie wówczas, gdy dany fakt i jego działanie utrudniające były znane zamawiającemu.

(2) 1. Zmiany terminów nie wymagają wprowadzania zmian do umowy. Umowa powinna przewidywać tryb zmiany terminów.

2. Jeżeli konieczność zmiany terminu jest wynikiem znaczącej zmiany opisu robót wprowadzonej przez zamawiającego, w braku innych postanowień umowy, nowe terminy powinny być ustalone przez strony. Strony mają obowiązek dążyć do porozumienia. W przypadku rozbieżności stanowisk tymczasowo obowiązuje zmiana lub ustalenie zamawiającego, a w zakresie rozbieżności strony wchodzi w spór podlegający rozstrzygnięciu w trybie przewidzianym w umowie.

(3) Wykonawca jest zobowiązany do podjęcia wszelkich uzasadnionych, możliwych działań w celu umożliwienia dalszego prowadzenia robót. Po ustaniu przeszkód wykonawca jest zobowiązany do niezwłocznego podjęcia robót, które nie wymagają dokonywania dodatkowych ustaleń z zamawiającym.

(4) 1. Terminy wykonania zostaną przedłużone, jeżeli przeszkoda jest spowodowana:

- a. okolicznościami, których wystąpienie stanowi ryzyko obciążające zamawiającego,
- b. strajkiem w zakładzie wykonawcy lub w zakładzie pracującym bezpośrednio na jego rzecz,
- c. siłą wyższą lub innymi okolicznościami o nieodwracalnych skutkach dla wykonawcy.

2. Oddziaływanie czynników atmosferycznych w czasie wykonywania robót, z którymi normalnie należy się liczyć przy składaniu oferty, nie są uważane za przeszkodę.

3. Wydawanie poleceń przez zamawiającego, wprowadzających znaczące zmiany w stosunku do opisu robót, wykonawca ma prawo traktować jak przeszkodę w normalnej pracy i żądać zmiany terminów.

(5) Przedłużenie terminów oblicza się, uwzględniając czas trwania przeszkody, w szczególności:

- a. czas potrzebny na ponowną mobilizację;

b. wpływ przesunięcia robót na mniej korzystną porę roku;

c. wpływ, jaki wykonawca miał lub mógł mieć na wystąpienie i stopień utrudnień wywołanych przeszkodami;

d. wpływ przeszkody dotyczącej części robót na całość robót;

e. wpływ poleceń zamawiającego zmieniających opis robót.

(6) 1. Jeżeli można przewidzieć, że roboty zostaną przerwane na dłuższy czas, ale nie zostaną trwale uniemożliwione, wykonane roboty powinny zostać rozliczone według cen umownych. Należy ponadto wykonawcy zwrócić koszty poniesione na poczet robót, które były zawarte w cenach umownych, a nie zostały wykonane. Do zwrotu kosztów stosuje się ceny umowne.

2. W przypadku przerwy utrzymującej się dłużej niż 3 miesiące, każda ze stron może odstąpić od umowy ze skutkiem natychmiastowym. Jeżeli przerwa nie wynika z winy wykonawcy, należy zwrócić kosztów opróżnienia placu budowy, o ile koszty te nie są już ujęte w wynagrodzeniu z tytułu wykonanych już robót.

(7) 1. W przypadku gdy jedna ze stron jest odpowiedzialna za wystąpienie przeszkód, druga strona ma prawo do odszkodowania za wyrządzone tym szkody. Wykonawcy przysługuje odszkodowanie, jeżeli zawiadomił zamawiającego o przeszkodzie lub przeszkoda była znana zamawiającemu.

2. Jeżeli wystąpienie szkód było następstwem umyślnego działania lub rażącego niedbalstwa, należy się także odszkodowanie za utracone zyski.

(8) W przypadku przerw utrzymujących się przez okres dłuższy niż 3 miesiące, każda ze stron może odstąpić od umowy bez dodatkowego terminu wypowiedzenia. Rozliczenie podlega postanowieniom określonym w ust. 6 i 7.

§ 9 Podział ryzyka

(1) Umowa powinna wskazywać podział ryzyka między stronami. Zaleca się dołączenie do umowy tabeli alokacji czynników ryzyka.

Jeżeli jakieś ryzyko nie zostało w umowie wskazane jako leżące po stronie wykonawcy, uznaje się, że obciąża zamawiającego, chyba że wykonawca ma bezpośredni wpływ na wystąpienie danego ryzyka.

(2) 1. Jeżeli roboty wykonane w całości lub częściowo ulegną uszkodzeniu lub zniszczeniu przed odbiorem wskutek siły wyższej, działań wojennych, zamieszek lub innych okoliczności, za które wykonawca nie ponosi odpowiedzialności, wówczas z tytułu wykonanych części robót przysługuje mu zwrot kosztów.

2. W pozostałym zakresie nie stosuje się wzajemnego obowiązku odszkodowawczego.

(3) 1. Do robót wykonanych w całości lub częściowo należą wszystkie roboty bezpośrednio związane z obiektem budowlanym, wchodzące w jego skład, niezależnie od stopnia ich ukończenia.

2. Do robót wykonanych w całości lub częściowo nie należą:

- a. materiały i elementy konstrukcyjne, które nie zostały jeszcze wbudowane,
- b. wyposażenie budowy i wytyczenia,
- c. konstrukcje pomocnicze i rusztowania, nawet jeżeli zostały zapewnione samodzielnie lub w ramach robót specjalnych.

§ 10 Rozwiązanie umowy przez zamawiającego

(1) 1. Zamawiający może odstąpić od umowy w każdej chwili aż do ukończenia robót, z zachowaniem terminu wskazanego w umowie. Odstąpienie wymaga formy pisemnej.

2. Wykonawca ma prawo do otrzymania uzgodnionego wynagrodzenia. Musi jednak wyrazić zgodę na zaliczenie tego, co zaoszczędzi na kosztach wskutek rozwiązania umowy lub, działając w dobrej wierze, pozyska poprzez inne wykorzystanie zasobów swoich pracowników i swojej firmy.

(2) 1. Zamawiający może odstąpić od umowy, jeżeli wykonawca zawiesi swoje płatności, złoży wniosek o wszczęcie postępowania upadłościowego lub innego podobnego postępowania, a takie postępowanie zostanie otwarte lub wniosek o jego otwarcie zostanie odrzucony z powodu braku środków na pokrycie kosztów tego postępowania.

2. Wykonane roboty powinny zostać rozliczone jak przy przeszkodzie według § 8 (6 i 7). Zamawiający może żądać odszkodowania z tytułu niewykonania pozostałej części robót.

(3) 1. Zamawiający może odstąpić od umowy, jeżeli wyznaczony termin dodatkowy na wykonanie robót zgodnie z umową upłynął bezskutecznie. Umowa może także przewidywać szczególne przypadki, kiedy niedochowanie warunków umowy może skutkować wezwaniem do zaprzestania zaniechań lub naruszeń w określonym terminie pod rygorem odstąpienia od umowy.

2. Odstąpienie od umowy może zostać ograniczone do części robót objętych umową, stanowiącej odrębną całość. Zaleca się, aby takie części robót były wyraźnie w umowie wymienione. Zamawiający nie może zagrozić odstąpieniem ani odstąpić od umowy, powołując się na takie zaniechania lub naruszenia wykonawcy, które mają niewielkie znaczenie dla realizacji wykonania umowy.

(4) 1. Po odstąpieniu od umowy zamawiający ma prawo zlecić na koszt wykonawcy wykonanie części robót, która nie została jeszcze ukończona, osobie trzeciej, zachowując jednak roszczenia odszkodowawcze z tytułu dalszych szkód. Ma również prawo do rezygnacji z dalszego wykonania i do dochodzenia odszkodowania z tytułu niewykonania robót, jeżeli nie jest już zainteresowany wykonaniem z przyczyn, które doprowadziły do odstąpienia od umowy.

2. Do dalszego wykonywania robót zamawiający może, za stosownym wynagrodzeniem, wykorzystać urządzenia, rusztowania, inne wyposażenie znajdujące się na budowie oraz dostarczone materiały i elementy konstrukcyjne.

3. Zamawiający jest zobowiązany do przesłania wykonawcy zestawienia powstałych (poniesionych i przewidywanych)

kosztów dodatkowych oraz informacji o swoich pozostałych roszczeniach w terminie określonym w umowie, a jeśli umowa nie określa takiego terminu – najpóźniej w ciągu 12 dni roboczych po rozliczeniu z osobą trzecią.

(5) Zamawiający może odstąpić od umowy w każdej chwili, jeżeli poweźmie uzasadnione podejrzenie, że wykonawca dla celów przetargu zawarł porozumienie stanowiące niedopuszczalne ograniczenie konkurencji. W razie nieuzasadnionego odstąpienia od umowy zamawiający zobowiązany jest do naprawienia szkody wyrządzonej wykonawcy tym odstąpieniem.

(6) Jeżeli w ciągu 12 dni roboczych od poznania przyczyny dającej podstawę do odstąpienia zamawiający nie odstąpi od umowy, oznaczać to będzie, że zrzekł się takiego prawa.

(7) Wykonawca może zażądać obmiaru i odbioru wykonanych przez siebie robót bezpośrednio po odstąpieniu od umowy. W takim przypadku jest zobowiązany do niezwłocznego przedstawienia nadającej się do weryfikacji faktury dotyczącej wykonanych robót.

(8) Kara umowna potrącana z tytułu zwłoki, obliczana według czasu trwania zwłoki, może być dochodzona wyłącznie za okres do dnia odstąpienia od umowy.

§ 11 Rozwiązanie umowy przez wykonawcę

(1) Wykonawca ma prawo do odstąpienia od umowy:

a. jeżeli zamawiający zaniechał wykonania czynności stanowiącej jego istotny obowiązek i wskutek tego uniemożliwia zleceniobiorcy wykonywanie robót. Zaleca się, aby umowa wyraźnie wymieniała takie istotne obowiązki, które stanowią podstawę naruszenia i mogą prowadzić do odstąpienia od umowy przez wykonawcę;

b. jeżeli zamawiający nie uścił należytej płatności po upływie terminu wskazanego do uregulowania zaległych należności lub w inny sposób dopuścił się zwłoki (np. nieprzekazanie decyzji środowiskowej, nie udostępnienie terenu budowy itp.)

Odstąpienie wymaga formy pisemnej.

(2) 1. Odstąpienie przez wykonawcę jest dopuszczalne, gdy zgłosi zamawiającemu jego naruszenie umowy, opiszemy wpływ zaniechań lub naruszeń zamawiającego na roboty, wyznaczy zamawiającemu rozsądny termin na dopełnienie warunków umowy i oświadczy, że po bezskutecznym upływie tego terminu od umowy odstąpi.

2. Wykonawca nie może zagrozić odstąpieniem od umowy, powołując się na takie zaniechania i naruszenia obowiązków umownych przez zamawiającego, które mają niewielkie znaczenie dla realizacji umowy.

(3) Wykonane roboty należy rozliczyć według cen umownych. Ponadto wykonawca ma prawo do odpowiedniego odszkodowania.

§ 12 Odpowiedzialność stron umowy

(1) Strony umowy przyjmują wobec siebie odpowiedzialność za własne działania i działania swoich ustawowych

przedstawicieli oraz osób, z których usług korzystają w celu wypełnienia swoich zobowiązań.

(2) 1. Gdy w związku z wykonywanymi robotami dojdzie do wyrządzenia szkody osobom trzecim, za które obie strony umowy ponoszą odpowiedzialność, strony umowy powinny dojść do porozumienia odnośnie do udziału w naprawieniu szkody (udział powinien odpowiadać przyczynieniu się do jej powstania). Jeżeli szkoda osoby trzeciej jest skutkiem działania, które zamawiający polecił wykonawcy, a wykonawca poinformował go o ryzyku związanym z poleceniem, zamawiający ponosi wyłączną odpowiedzialność za tę szkodę.

2. Wykonawca ponosi odpowiedzialność za szkodę, jeżeli jest objęta jego zawodowym ubezpieczeniem od odpowiedzialności cywilnej lub mogłaby być objęta takim ubezpieczeniem przy zastosowaniu standardowych składek i dodatków do składek ubezpieczeniowych.

(3) Jeżeli wykonawca jest zobowiązany do zapewnienia wypłaty odszkodowania osobie trzeciej za szkody wyrządzone:

- a. wejściem na jej na grunt bez upoważnienia;
- b. uszkodzeniem sąsiednich działek budowlanych, z powodu pobrania lub składowania ziemi bądź innych przedmiotów poza miejscami wskazanymi przez zamawiającego;
- c. na skutek zablokowania dróg lub cieków wodnych bez uzyskania odpowiedniej zgody;

- wykonawca ponosi odpowiedzialność, a zamawiający jest zwolniony z odpowiedzialności.

(4) Wykonawca ponosi odpowiedzialność za naruszenie praw własności przemysłowej we wzajemnych relacjach stron umowy, jeżeli zaoferował metodę postępowania lub wykorzystanie przedmiotów objętych ochroną bądź jeżeli zamawiający, zalecając ich wykorzystanie, wskazał na prawa własności przemysłowej.

(5) Jeżeli jedna ze stron umowy jest w stosunku do drugiej zwolniona z obowiązku udziału w naprawieniu szkody wyrządzonej osobom trzecim, zwolnienie takie stosuje się również na korzyść jej przedstawicieli ustawowych i wykonawców, o ile nie działali umyślnie lub nie dopuścili się rażącego niedbalstwa.

(6) 1. W przypadku dochodzenia odszkodowania przez osobę trzecią od jednej ze stron umowy, za które odpowiedzialna jest druga strona umowy, wówczas pierwsza strona umowy może żądać, aby druga strona umowy zwolniła ją z odpowiedzialności wobec osoby trzeciej.

2. Strona zwolniona z odpowiedzialności nie może uznać ani zaspokoić roszczenia osoby trzeciej, dopóki nie zapewni wcześniej drugiej stronie umowy możliwości zajęcia stanowiska.

§ 13 Kary umowne i premia za wcześniejsze wykonanie robót

(1) 1. Kary umowne za uchybienie terminów umownych należy przewidywać wyłącznie, gdy mogą spowodować znaczne szkody.

2. Kara powinna być utrzymana w odpowiednich granicach. Łączna wysokość zagrożenia karami powinna być ograniczona do 15% wartości umowy.

3. Wynagrodzenie za przyspieszenie robót (premie) przewiduje się tylko w sytuacji, gdy ukończenie robót przed upływem terminów umownych przynosi znaczne korzyści.

(2) Jeżeli kara umowna została uzgodniona na wypadek niedopełnienia zobowiązań wykonawcy w terminie, wówczas staje się wymagalna, gdy wykonawca dopuści się opóźnienia z przyczyn, których ryzyko ponosi zgodnie z umową.

Ciężar dowodu, że opóźnienie nastąpiło z takich przyczyn obciążających wykonawcę, spoczywa na zamawiającym.

(3) Jeżeli kara umowna jest naliczana dziennie, wlicza się wyłącznie dni robocze. Jeżeli jest mierzona według tygodnia, każdy dzień roboczy jest liczony jako 1/7 tygodnia.

(4) Jeżeli zamawiający dokonał odbioru robót, może żądać kary wyłącznie wówczas, jeżeli zastrzegł to przy odbiorze.

(5) 1. Kara umowna stanowi sankcję za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań niepieniężnych, wymierzaną w miejsce odszkodowania. Kara za opóźnienie z przyczyn leżących po stronie wykonawcy nie powinna przekraczać 5% wartości zamówienia z tytułu pojedynczego przypadku (łączna wysokość kar umownych nie większa niż 15%). Przy czym jeżeli wykonawca wykaże, że faktyczna szkoda zamawiającego jest mniejsza, zamawiający naliczy niższą karę.

2. Umowa może przewidywać, że zamawiający ma prawo dochodzić odszkodowania przewyższającego wartość naliczonych kar umownych.

(6) Umowa może przewidywać kary umowne z tytułu odstąpienia od umowy przez jedną ze stron z przyczyn leżących po drugiej stronie. W tym przypadku zagrożenie karą umowną powinno być takie samo dla każdej ze stron.

(8) Umowa może, w szczególnych przypadkach, przewidywać inne przypadki niewypełnienia warunków umowy przez wykonawcę, które podlegają karom umownym. W przypadku jednak gdy niewypełnienie warunków umowy nie wyrządziło szkody, zamawiający powinien odstąpić od egzekwowania tych kar, z wyjątkiem kar dotyczących niestosowania przepisów i ustaleń w zakresie bezpieczeństwa pracy lub ochrony przeciwpożarowej.

(9) Niedopuszczalne jest zagrożenie odstąpieniem od umowy tylko z tego powodu, że wysokość naliczonych kar umownych osiągnęła określony poziom.

§ 14 Odbiór

(1) Jeżeli po ukończeniu – w razie potrzeby również przed upływem uzgodnionego terminu wykonania – wykonawca zażąda przeprowadzenia odbioru robót, zamawiający jest zobowiązany do jego przeprowadzenia w terminie 12 dni roboczych, chyba że uzgodniono inny termin. Wcześniejszy odbiór nie oznacza, że zamawiający ma obowiązek wcześniejszej niż uzgodniona w umowie zapłaty za te roboty.

(2) Odbiór odbywa się na żądanie jednej ze stron umowy. Każda strona może wezwać rzeczoznawcę (biegłego)

na własny koszt. Ustalenia należy zaprotokołować na piśmie w drodze wspólnych ustaleń. W protokole należy ująć ewentualne zastrzeżenia co do znanych wad i kar umownych, a także informacje o ewentualnym sprzeciwie wykonawcy. Każda ze stron otrzymuje jeden egzemplarz protokołu.

(3) Odbiór może odbyć się pod nieobecność drugiej strony, jeżeli jego termin był uzgodniony lub strona wystosowała żądanie, podając termin odbioru z wystarczającym wyprzedzeniem. Wykonawca powinien zostać jak najszybciej poinformowany o wyniku odbioru.

(4) Na żądanie należy przeprowadzić specjalny szczegółowy odbiór części robót, stanowiącej odrębną całość.

(5) W przypadku istotnych znaczących wad robót można odmówić przeprowadzenia odbioru do czasu ich usunięcia.

(6) 1. Jeżeli odbiór nie jest wymagany, roboty będą uważane za odebrane po upływie 12 dni roboczych od pisemnego powiadomienia wykonawcy o ukończeniu robót.

2. Jeżeli odbiór nie został przeprowadzony, a zamawiający rozpoczął użytkowanie robót lub części robót, wówczas uważa się, że odbiór nastąpił po upływie 6 dni roboczych od rozpoczęcia użytkowania, o ile nie uzgodniono inaczej. Przejęcie części lub całości robót w celu prowadzenia robót przez innego wykonawcę z powodu rozwiązania umowy nie jest uważane za odbiór.

3. W przypadku prowadzenia robót przez więcej niż jednego wykonawcę na tej samej budowlanie, przejście przez zamawiającego robót wykonawcy w celu dalszego wykonywania przez innego wykonawcę nie oznacza uznania przez zamawiającego jakości robót za właściwą, ale skutkuje przejściem odpowiedzialności i ryzyka za te roboty przez zamawiającego. Umowa może w tym przypadku określać odmienny podział odpowiedzialności za takie roboty z tym, że nie można uzależnić płatności dla wykonawcy od ukończenia robót przez innego wykonawcę w taki sposób, który w istocie pozostawia wykonawcę w niepewności co do daty płatności i ostatecznego odbioru.

4. Zamawiający może zgłaszać zastrzeżenia z tytułu znanych wad lub z tytułu kar umownych najpóźniej w terminach wskazanych w akapitach 1 i 2.

(7) Z chwilą odbioru ryzyko utrzymania lub utraty robót przechodzi na zamawiającego, o ile zamawiający nie ponosi go już na innej podstawie.

§ 15 Gwarancja

(1) 1. Wykonawca jest zobowiązany do udostępnienia zamawiającemu swoich robót w chwili odbioru w stanie wolnym od wad fizycznych. Roboty są wolne od wad fizycznych w chwili odbioru, jeżeli posiadają uzgodnione właściwości i są zgodne z przyjętymi zasadami techniki.

2. Jeżeli właściwości nie zostały uzgodnione, domniemywa się, że roboty w chwili odbioru są wolne od wad fizycznych, gdy:

- a. nadają się do użytkowania określonego w umowie;
- b. nadają się do standardowego użytkowania i wykazują

właściwości, które są zwyczajowe dla dzieł tego samego rodzaju i których zamawiający może oczekiwać w zależności od rodzaju robót.

(2) W przypadku robót, których właściwości ocenia się na podstawie właściwości próbki, właściwości próbki uważa się za uzgodnione, jeżeli odstępstwa według zwyczaju handlowego nie są nieistotne. Dotyczy to również próbek, które zostały uznane po zawarciu umowy.

(3) Jeżeli wada wynika z opisu robót lub z poleceń zamawiającego, dostarczonych lub zaleconych przez niego materiałów, elementów konstrukcyjnych bądź właściwości wcześniejszych robót innego wykonawcy, wykonawca ponosi odpowiedzialność tylko w takim zakresie, w jakim nie powiadomił o tym zamawiającego.

(4) 1. Jeżeli w umowie nie uzgodniono terminu gwarancji, w przypadku budowlania trwa ona 3 lata.

2. Termin gwarancji dla instalacji maszynowych i elektrotechnicznych (elektronicznych), w przypadku których konserwacja ma wpływ na bezpieczeństwo i funkcjonalność, a nie uzgodniono inaczej, wynosi 2 lata. Jeżeli obowiązek wykonywania prac konserwacyjnych został przeniesiony na wykonawcę, termin 2-letni ma zastosowanie również w przypadku, gdy dla innych robót uzgodniono inny termin gwarancji.

3. Bieg terminu gwarancji rozpoczyna się z chwilą objęcia robót przez zamawiającego. Umowa może określać odmienny bieg terminu gwarancji za roboty częściowe z tym, że nie może pozostawiać wykonawcy w niepewności co do długości gwarancji.

(5) 1. Wykonawca jest zobowiązany do usunięcia na własny koszt wszelkich wad, które powstały w trakcie okresu gwarancji i wynikają z robót niezgodnych z umową, jeżeli zamawiający zażąda tego przed upływem terminu gwarancji. Po odbiorze robót polegających na usunięciu wad, dla tych robót rozpoczyna się nowy okres gwarancji.

2. Jeżeli wykonawca nie spełni żądania usunięcia wad w odpowiednim terminie wyznaczonym przez zamawiającego, zamawiający może zlecić usunięcie wad osobie trzeciej na koszt wykonawcy.

(6) Jeżeli usunięcie wad nie jest odpowiednie dla zamawiającego lub jest niemożliwe bądź wymagałoby nieproporcjonalnie wysokich nakładów, i z tego względu wykonawca odmówi ich usunięcia, zamawiający może zmniejszyć wynagrodzenie w drodze oświadczenia wystosowanego do wykonawcy.

(7) 1. W przypadku wad zawinionych wykonawca odpowiada za szkody polegające na zagrożeniu życia, zdrowia lub odniesieniu obrażeń.

2. W przypadku wad spowodowanych działaniem umyślnym lub rażącym niedbalstwem wykonawca odpowiada za wszelkie szkody.

3. W pozostałych przypadkach zamawiającemu przysługuje odszkodowanie z tytułu zawinionych szkód w obiektach budowlanych, do których utworzenia, utrzymania lub zmodernizowania służą dane roboty.

4. Wykonawca jest ponadto zobowiązany do naprawienia

szkody wynikłej z zawinionej wady, wyłącznie w następujących przypadkach:

- a. jeżeli wada polega na naruszeniu przyjętych zasad techniki,
- b. jeżeli wada polega na braku właściwości uzgodnionych w umowie,
- c. jeżeli dana szkoda jest objęta ubezpieczeniem wykonawcy od odpowiedzialności cywilnej lub zgodnie z umową miała być objęta przez niego takim ubezpieczeniem.

(8). Postanowienia dotyczące gwarancji nie wyłączają przepisów ustawowych w zakresie rękojmi. Istnieje możliwość uzgodnienia ograniczenia lub rozszerzenia odpowiedzialności gwarancyjnej wykonawcy.

§ 16 Rozliczenia

(1) 1. Wykonawca jest zobowiązany do rozliczania swoich robót w sposób możliwy do zweryfikowania. Jest zobowiązany do wystawiania faktur w przejrzysty sposób i przestrzegania kolejności pozycji oraz stosowania nazw określonych w umowie i dokumentacji.

2. W celu potwierdzenia rodzaju i zakresu robót wykonawca powinien przed wystawieniem faktury dostarczyć niezbędne dokumenty uzasadniające: obliczenia ilości, rysunki i inne dokumenty. Zmiany i uzupełnienia umowy powinny zostać szczególnie wskazane w rozliczeniu; na żądanie zamawiającego należy rozliczyć je oddzielnie.

(2) 1. Ustalenia niezbędne do rozliczeń zaleca się przeprowadzać w następujący sposób:

- a. Stosownie do postępu robót cyklicznie, na koniec okresu obrachunkowego, wykonawca przygotowuje na podstawie własnego obmiaru lub oszacowania obliczenia ilości, rysunki i inne dokumenty uzasadniające;
- b. należy przy tym przestrzegać postanowień umowy dotyczących rozliczeń, zawartych w innych dokumentach umowy, w szczególności dokumentacji. Metody obmiaru lub oszacowania, podstawy płatności, elementy robót do uwzględnienia w płatności powinny być opisane w dokumentacji.
- c. zaleca się dokonywanie miesięcznych rozliczeń prowadzonych robót, nawet jeśli roboty te dotyczą na początku umowy tylko prac projektowych.
- d. zaleca się przyjmować, że:

■ przy stosowaniu obmiaru całe należne rozliczenie za prace przygotowawcze, roboty tymczasowe, nadzór własny wykonawcy, koszty ogólne i tym podobne ujęte jest w jednostkach obmiarowych, chyba że przedmiar przygotowany przez zamawiającego zawiera wyraźnie takie osobne pozycje do wyceny;

■ przy stosowaniu oszacowania należne rozliczenie obejmuje zaawansowanie procentowe liczone według rzeczywistego nakładu pracy danej pozycji od kosztów opracowań, przygotowania robót, rusztowań, szalunków i tym podobnych, chyba że wykazy płatności przygoto-

wane przez zamawiającego zawierają takie osobne pozycje do wyceny;

■ wykonawca sporządza rozliczenie uwzględniając wszystkie roboty wykonane, nawet jeżeli dostarczenie niektórych wyników badań jakości lub osiągnięcie normalnie oczekiwanych parametrów użytkowych nastąpi z powodów technicznych później (ale bez zbędnej zwłoki).

2. Dokumenty służące rozliczeniu są dostarczane z wyprzedzeniem wystarczającym do ich sprawdzenia przez zamawiającego. W braku szczegółowych ustaleń zalecany czas na sprawdzenie to 7 dni dla rozliczenia częściowego (miesięcznego) i 30 dni dla rozliczenia końcowego. Brak zwrotu rozliczenia przez zamawiającego lub niewniesienie pisemnych uwag w określonym terminie oznacza jego akceptację.

3. Zamawiający ma prawo dokonywać potrąceń w pozycjach obciążonych ryzykiem wyników badań jakości lub ryzykiem nieosiągnięcia oczekiwanych parametrów użytkowych. Potrącenia te nie powinny przekraczać 10% pozycji rozliczeniowej, chyba że uzasadnione jest przypuszczenie, że wykonana część robót niewymaganych badań nie przejdzie pomyślnie lub nie osiągnie wymaganych parametrów. Szczegółowe ustalenia dokumentacji mogą wskazywać inne warunki w tym zakresie.

4. Rozbieżności powinny być omawiane przez strony umowy w dobrej wierze.

5. W braku uzgodnienia rozliczeń przejściowych zamawiający ustala wartość bezsporną robót. Ustalenie zamawiającego jest podstawą wystawienia faktury przez wykonawcę. W pozostałym zakresie strony prowadzą spór. Spór ten nie może być przyczyną przerwania robót, chyba że kwota sporu jest na tyle wysoka, że zagraża normalnej działalności wykonawcy.

(3) Terminy rozliczeń i płatności powinny być dostosowane do terminów wykonania i wielkości robót. Łączny czas od ukończenia danych robót do składania i sprawdzenia rozliczeń miesięcznych, uzgodnień stron i płatności powinien wynosić nie więcej niż 6 tygodni. Analogicznie terminy dla rozliczeń końcowych nie powinny przekraczać 3 miesięcy.

(4) Jeżeli wykonawca opóźnia bez uzasadnienia lub odmawia dostarczenia możliwego do zweryfikowania i uzasadnionego rozliczenia, zamawiający może sporządzić je samodzielnie na koszt wykonawcy.

§ 17 Prace rozliczane według stawek godzinowych

(1) 1. Prace rozliczane według stawek godzinowych są rozliczane zgodnie z postanowieniami umowy.

2. Jeżeli umowa nie zawiera postanowień co do wynagrodzenia według stawek godzinowych, stosuje się standardowe wynagrodzenie według warunków miejscowych.

3. Jeżeli nie ma możliwości jego ustalenia, wynagrodzenie obejmuje nakłady wykonawcy na koszty robocizny i uposażenia na budowie, koszty wynagrodzeń i innych wydatków związanych z wynagrodzeniem na budowie, koszty materiałów na budowie, koszty wyposażenia, urządzeń, maszyn i instalacji maszynowych na budowie, koszty przewozu,

transportu i załadunku, składki na ubezpieczenia społeczne i koszty specjalne, powstałe przy ekonomicznym prowadzeniu działalności, z odpowiednimi narzutami na koszty pośrednie i zysk (łącznie z ogólnym ryzykiem przedsiębiorcy), powiększone o podatek VAT.

(2) Jeżeli zamawiający wymaga nadzorowania prac rozliczanych według stawek godzinowych przez brygadzystę lub innego nadzorcę lub jeżeli nadzór jest wymagany na podstawie stosownych przepisów dotyczących zapobiegania wypadkom, zastosowanie mają postanowienia ust. 1.

(3) 1. Zamawiający powinien zostać poinformowany przez wykonawcę o wykonywaniu prac rozliczanych według stawek godzinowych przed ich rozpoczęciem. W zależności od zwyczaju handlowego wykonawca powinien przedstawiać codzienne lub cotygodniowe listy (zestawienia prac rozliczanych godzinowo) dotyczące przepracowanych godzin i związanych z tym nakładów na materiały, zapewnienia wyposażenia, urządzeń, maszyn i instalacji maszynowych, robót w zakresie przewozu, transportu i załadunku oraz ewentualnych kosztów dodatkowych, które podlegają oddzielnemu wynagrodzeniu, o ile nie uzgodniono inaczej.

2. Zamawiający jest zobowiązany do niezwłocznego zwrotu poświadczonego przez siebie zestawienia prac rozliczanych godzinowo, najpóźniej w ciągu 6 dni roboczych od jego dostarczenia. Zestawienia prac rozliczanych godzinowo, które nie zostaną potwierdzone w terminie, są uważane za zaakceptowane.

3. Zamawiający może pisemnie zgłosić zastrzeżenia na zestawieniach prac lub w oddzielnym dokumencie. W takim przypadku rozliczeniu podlega kwota bezsporna, w pozostałym zakresie strony prowadzą spór.

(4) Rozliczenia prac wykonywanych według stawek godzinowych powinny być dostarczane przez wykonawcę niezwłocznie po zakończeniu takich prac, jednak nie rzadziej niż co około 4 tygodnie.

(5) Gdy prace rozliczane godzinowo zostały uzgodnione, a mimo to istnieją wątpliwości co do zakresu prac rozliczanych godzinowo z powodu braku terminowego przedstawienia zestawienia prac rozliczanych godzinowo, strony mogą uzgodnić wynagrodzenia z tytułu wskazanych robót, które mogą zostać potwierdzone, przy czym wynagrodzenie takie jest ustalane, uwzględniając ekonomicznie uzasadnione nakłady czasu pracy i zużycia materiałów, zapewnienia wyposażenia, urządzeń, maszyn i instalacji maszynowych, prac przewozowych, transportowych i ładunkowych oraz ewentualnych kosztów specjalnych.

§ 18 Płatności

(1) 1. Płatności częściowe powinny być przewidziane w możliwie krótkich odstępach czasu lub w uzgodnionych terminach, w wysokości równej wartości każdorazowo udowodnionych robót, zgodnych z umową, łącznie z podatkiem VAT, przypadającym dla takich płatności. Zaleca się stosowanie płatności miesięcznych.

2. Za roboty podlegające płatności uważa się również samodzielne, niewbudowane elementy konstrukcyjne wy-

konane i udostępnione dla celów wymaganych robót oraz materiały i elementy konstrukcyjne dostarczone na miejsce budowy, jeżeli prawo własności w stosunku do nich zostało przeniesione na zamawiającego na podstawie jego decyzji lub jeżeli wykonawca ustanowił odpowiednie zabezpieczenie na rzecz zamawiającego.

3. Dopuszczalne jest potrącanie wierzytelności wzajemnych. Inne potrącenia są dopuszczalne wyłącznie w przypadkach przewidzianych w umowie i przepisach prawnych. Zamawiający nie może potrącać kar umownych z płatności, jeżeli okoliczności powodujące naliczenie kar umownych będą uzasadnione wątpliwościami lub powodują spór co do tego czym ryzykiem było ich wystąpienie.

4. Należności z tytułu płatności częściowych są wymagalne w terminie do 30 dni od daty doręczenia zestawienia i faktury VAT.

5. Płatności częściowe nie mają wpływu na odpowiedzialność zamawiającego, w szczególności nie są uważane za odbiór części robót.

(2) 1. Płatności zaliczkowe mogą zostać uzgodnione również po zawarciu umowy. W tym zakresie wykonawca powinien przedstawić zamawiającemu wystarczające zabezpieczenie. O ile nie uzgodniono inaczej, płatności zaliczkowe podlegają oprocentowaniu w wysokości 3% powyżej stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego.

2. Płatności zaliczkowe powinny być zaliczane na poczet najwcześniej wystawionych i doręczonych faktur, o ile te służą do rozliczania robót z tytułu których płatności zaliczkowe zostały uiszczone. Jeżeli płatności zaliczkowe służyły ogólnie do finansowania całości robót, zaliczki powinny być zwracane zamawiającemu w ciągu jednej czwartej czasu przewidywanego na ukończenie robót, w równych ratach poprzez odliczenie kwot należnych w płatnościach miesięcznych.

(3) 1. Należność z tytułu płatności końcowej jest wymagalna niezwłocznie po sprawdzeniu i zatwierdzeniu przedstawionej przez wykonawcę faktury końcowej, najpóźniej w terminie 2 miesięcy od daty doręczenia. W razie sporów dotyczących płatności końcowej i opóźnienia jej realizacji, zamawiający musi niezwłocznie wypłacić bezsporną kwotę w formie płatności częściowej.

2. Uzgodnienie rozliczenia końcowego i wykonanie płatności końcowej bez zgłoszenia pisemnych zastrzeżeń oznacza zrzeczenie się późniejszych roszczeń przez obie strony umowy.

3. Ostateczna pisemna odmowa dalszych płatności ze strony zamawiającego ze wskazaniem wykonanych płatności jest równoznaczna z płatnością końcową.

4. Żądania zapłaty, które zostały wcześniej zgłoszone przez stronę, ale nie zostały rozpatrzone przez drugą stronę, zostają uznane przez obie strony za niebyłe, jeżeli nie zostaną ponownie pisemnie zgłoszone. Strona, która ponownie nie zgłosiła pisemnego żądania, zrzeka się roszczeń w tym zakresie.

5. Zgłoszenie, o którym mowa powyżej, należy dostarczyć w terminie 30 dni od daty doręczenia zwrotu sprawdzonego rozliczenia końcowego. Zgłoszenie uznaje się za niebyłe, jeżeli w ciągu kolejnych 30 dni nie zostanie złożone szczegółowe wyjaśnienie podstawy żądania kwot.

6. Powyższe terminy prekluzyjne nie obowiązują w przypadku żądania korygowania faktur i płatności w wyniku błędów w obmiarach, obliczeniach i transmisji.

(4) Części robót, stanowiące odrębną całość, mogą być ostatecznie zatwierdzone i opłacone po odbiorze częściowym, bez względu na ukończenie pozostałych robót.

(5) 1. Wszelkie płatności powinny być w miarę możliwości przyspieszane w stosunku do terminów zastrzeżonych w umowie.

2. Nieuzgodnione odliczenia z tytułu skonta są niedopuszczalne.

3. Jeżeli zamawiający nie uiści płatności w terminie, wykonawca może wyznaczyć mu odpowiedni termin dodatkowy. Nie uchybiając innym prawom wykonawcy, jeżeli zamawiający nie zapłaci również w terminie dodatkowym, wykonawcy przysługują odsetki w wysokości dwukrotności stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego od zakończenia terminu dodatkowego. Wykonawca może dochodzić naprawienia szkód w większym wymiarze, jakie poniósł w wyniku opóźnienia.

4. Jeżeli zamawiający nie uiści należnej bezspornej kwoty w terminie 2 miesiące od daty doręczenia faktury końcowej, wykonawcy – niezależnie od innych uprawnień ustawowych i umownych – przysługują od tej kwoty odsetki w wysokości trzykrotności stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego. To uprawnienie nie wyłącza odszkodowania z tytułu opóźnienia płatności.

5. W przypadkach określonych w akapitach 3 i 4 wykonawca może wstrzymać prace do chwili otrzymania płatności, jeżeli uprzednio wyznaczony termin dodatkowy upłynął bezskutecznie.

(6) 1. Zamawiający ma prawo do dokonywania płatności na rzecz wierzycieli wykonawcy, co będzie uznane za spełnienie zobowiązań wobec wykonawcy, jeżeli wierzyciele uczestniczą w wykonywaniu robót wykonawcy objętych umową, na podstawie zawartej z nim umowy o świadczenie usług, umowy o roboty budowlane lub umowy o dzieło i z powodu opóźnienia w płatności należnej od wykonawcy zasadnie odmawiają kontynuowania swoich świadczeń, a bezpośrednia płatność zapewni kontynuację.

2. Wykonawca jest zobowiązany do oświadczenia, na żądanie zamawiającego i w wyznaczonym przez niego terminie, czy i w jakim zakresie uznaje żądania swoich wierzycieli, a jeżeli nie, to jakie zastrzeżenia ma do wykonywanych przez nich robót lub usług. Jeżeli oświadczenie nie zostanie złożone w terminie, uznaje się, że wierzyciele w pełni wykonali swoje zobowiązania i ich wierzytelność wymagalna powinna być pokryta w całości.

§ 19 Zabezpieczenia

(1) 1. Wymagana wielkość zabezpieczeń powinna być dostosowana do każdej umowy indywidualnie, uwzględniając faktyczne ryzyko niewykonania umowy. Łączna wielkość zabezpieczeń nie powinna przekroczyć limitu określonego w przepisach prawa.

2. Zabezpieczenie służy do zabezpieczenia należytego wykonania robót, tzn. w sposób zgodny z umową oraz do zabezpieczenia zobowiązań wykonawcy z tytułu gwarancji.

3. Zabezpieczenie może być realizowane tylko w stopniu zaspokajającym zasadne roszczenia zamawiającego. Niedopuszczalne jest realizowanie kwot zabezpieczeń z tytułu nieosiągnięcia przez wykonane roboty parametrów lub cech, które nie były wyraźnie opisane w dokumentacji. Zabezpieczenie może pokrywać także kary umowne.

(2) W zamówieniach niepodlegających prawu zamówień publicznych preferowane są depozyty gotówki na koncie zamawiającego bądź gwarancje bankowe.

(3) Wykonawca zamówień podlegających Prawu zamówień publicznych ma prawo wyboru spośród różnych rodzajów zabezpieczeń; może również zastąpić jedno zabezpieczenie innym zabezpieczeniem.

(4) Przyjmuje się, że odbiór stanowi potwierdzenie, że zobowiązanie wykonawcy zawarte w umowie zostało zrealizowane właściwie i umożliwia wykorzystanie robót do zamierzonego celu w takim stopniu, że uprawnia wykonawcę do zwrotu zabezpieczenia wykonania, z wyjątkiem:

a. sum koniecznych do zabezpieczenia zobowiązań gwarancyjnych,

b. sum na pokrycie roszczeń zamawiającego z tytułu wykonania umowy, które nie są objęte ustanowionym zabezpieczeniem gwarancji.

(5) Jeżeli zabezpieczenie ma formę depozytu gotówkowego, odsetki przysługują wykonawcy.

(6) 1. Jeżeli zamawiający może, zgodnie z umową, otrzymać zabezpieczenie w formie zatrzymania części płatności, może każdorazowo zmniejszyć płatność najwyżej o 10% kwoty brutto faktury VAT aż do osiągnięcia uzgodnionej sumy zabezpieczenia. Odsetki z tytułu zatrzymania jakichkolwiek kwot tytułem zabezpieczenia przysługują wykonawcy.

2. Zamawiający wypłaca kwoty wstrzymane najpóźniej następnego dnia roboczego po odbiorze robót, pozostawiając uzgodnione kwoty tytułem zabezpieczenia okresu gwarancji.

3. Jeżeli zamawiający nie wypłaci zatrzymanej kwoty w terminie, wykonawca może wyznaczyć mu odpowiedni termin dodatkowy. Po bezskutecznym upływie tego terminu wykonawca może od umowy odstąpić.

(7) Wykonawca jest zobowiązany do dostarczenia zabezpieczenia w uzgodnionej w umowie formie lub brzmieniu w ciągu 20 dni roboczych od daty zawarcia umowy, o ile nie uzgodniono inaczej. W razie niedopełnienia tego obowiązku zamawiający ma prawo do zatrzymania kwoty w wysokości uzgodnionego zabezpieczenia z należności przysługującej wykonawcy.

(8) 1. Zamawiający jest zobowiązany do zwrócenia wykonawcy niewykorzystanego zabezpieczenia w uzgodnionym terminie, najpóźniej po odbiorze i ustanowieniu zabezpieczenia gwarancji. Zamawiający ma prawo zrealizować gwarancję z dokumentu, jeżeli jej termin ważności upływa, a roboty nie są ukończone i odebrane oraz – mimo wezwania – wykonawca na co najmniej jeden dzień przed upływem terminu

ważności nie dostarczył dokumentu przedłużającego zabezpieczenie.

2. Zamawiający może zrealizować gwarancję, także jeżeli roboty są ukończone, odebrane i upływa termin dokumentu zabezpieczenia, ale wykonawca nie złożył zabezpieczenia okresu gwarancyjnego.

3. Zamawiający jest zobowiązany do zwrócenia wykonawcy niewykorzystanego zabezpieczenia okresu gwarancji następnego dnia po upływie gwarancji, o ile nie uzgodniono innego terminu zwrotu. Jeżeli jednak dochodzone przez zamawiającego roszczenia gwarancyjne do tego czasu nie zostaną jeszcze zaspokojone, ma prawo do zatrzymania odpowiedniej części zabezpieczenia. Podobnie, jeżeli termin gwarancji został wydłużony, zamawiający ma prawo oczekiwać przedłużenia ważności dokumentu zabezpieczenia okresu gwarancji na co najmniej jeden dzień przed upływem jego ważności – pod rygorem zrealizowania kwoty gwarancji.

§ 20 Rozstrzygnięcie sporów

(1) Umowa powinna ustalać procedurę mającą na celu rozstrzygnięcie sporu. Zaleca się wprowadzenie procedury rozjemstwa mającej następujące cechy:

- a. W ciągu 14 dni po podpisaniu umowy każda ze stron wyznacza jednego rozjemcę w umowie. Rozjemcą musi być osoba o nieskazitelnej reputacji i nie może być związana ze stroną w okresie 3 lat przed podjęciem się rozjemstwa. Musi dysponować podstawową wiedzą z zakresu umów stosowanych w budownictwie.
- b. Rozjemca jednej strony może być kwestionowany przez stronę drugą jedynie w zakresie jak wyżej, pisemnie, z rozsądnym uzasadnieniem. Ciężar dowodu spoczywa na stronie kwestionującej.
- c. Uznanie rozjemców przez strony oznacza zgodę na procedurę rozjemstwa w sporach. Nieuznanie przez którąś ze stron rozjemcy drugiej strony powoduje pominięcie dalszej procedury.
- d. Rozjemcy między sobą uzgadniają trzeciego rozjemcę, powołując tym samym komisję rozjemczą.
- e. Komisja rozjemcza działa na wniosek dowolnej ze stron w przypadku sporu, którego strony nie zakończyły polubownie wcześniej. Strony będą traktować rozstrzygnięcia lub zalecenia komisji rozjemczej jako opinię, jednakże tymczasowo stosują się do nich podczas realizacji robót. Nie mają one charakteru wyroku ani innego orzeczenia sądu polubownego w rozumieniu Kodeksu postępowania cywilnego. Stronie niezadowolonej z rozstrzygnięcia przysługuje prawo do wniesienia powództwa do sądu powszechnego lub, jeżeli przewiduje to umowa, sądu polubownego.

(2) W razie wystąpienia różnicy zdań:

- a. co do właściwości materiałów i elementów konstrukcyjnych, dla których dostępne są powszechnie obowiązujące procedury testowe,

b. co do dopuszczalności i niezawodności maszyn zastosowanych do testów lub zastosowanych procedur testowych,

- każda ze stron umowy może, po uprzednim powiadomieniu drugiej strony umowy, zlecić przeprowadzenie badania materiałowo-technicznego przez instytut państwowy lub posiadający państwową akredytację. Wynik takiego badania ma charakter wiążący. Koszty badania pokrywa strona przegrająca sprawę.

(3) Spory nie upoważniają wykonawcy do wstrzymania prac.

(4) Umowa powinna wyraźnie wskazywać właściwość sądu. W braku takich ustaleń właściwym powinien być sąd powszechny, właściwy dla siedziby zamawiającego.

ZAŁĄCZNIK 6. TABELA ALOKACJI CZYNNIKÓW RYZYKA WEDŁUG STANDARDÓW ZLECANIA I WYKONAWSTWA ROBÓT BUDOWLANYCH W POLSCE

Przykład 1

Roboty inżynierskie liniowe, projekt dostarczany przez zamawiającego.

Lp.	Zamawiający	Wykonawca
Kompletność dokumentacji dla potrzeb wyceny	x	
Kompletność dokumentacji dla potrzeb budowy	x	
Szczegółowość dokumentacji dla potrzeb wyceny	x	
Szczegółowość dokumentacji dla potrzeb budowy	x	
Poprawność dokumentacji dla potrzeb wyceny	x	
Poprawność dokumentacji dla potrzeb budowy	x	
Poprawność dokumentacji do celów użytkowania	x	
Ilości w przedmiarze lub wykazie	x	
Dostępność gruntów na cele budowlane	x	
Przydatność gruntów na cele budowlane	x	
Dostępność terenu na cele organizacji budowy		x
Dostępność dojazdu i dróg transportu		x
Utrzymanie dróg dojazdu i transportu w dobrym stanie		x
Zapewnienie źródeł poboru wody i energii, o ile nie wskazano w umowie wyraźnie obowiązku po stronie wykonawcy	x	
Rozpoznanie geologiczne i hydrologiczne	x	
Rozpoznanie geotechniczne do celów wyceny	x	
Rozpoznanie geotechniczne do celów budowy	x	
Dostęp do materiałów sypkich w określonej odległości		x
Dostęp do materiałów sypkich i masowych dla robót nieprzewidzianych na etapie przetargu	x	
Koszty bezpośrednie budowy		x
Koszty ogólnego zarządu on-site		x
Koszty ogólnego zarządu off-site		x
Zmiana prawa: ustaw, rozporządzeń, wiążących normatywów	x	
Zatrudnienie, dobór kadr i nadzoru technicznego, zachowania personelu wykonawcy		x
Przestrzeganie zasad jakościowych według dokumentacji		x
Przestrzeganie zasad sztuki		x
Przestrzeganie prawa		x
Utrzymanie porządku na budowie		x
Zabezpieczenie środowiska naturalnego według postanowień dokumentacji		x
Poprawność docelowych rozwiązań środowiskowych według decyzji środowiskowej	x	
Poprawność wykonania rozwiązań środowiskowych		x

Wybór dostawców		x
Wybór podwykonawców		x
Wybór metod i technologii budowy (o ile nie określono w dokumentacji)		x
Niekorzystne warunki atmosferyczne		x
Wyjątkowo niekorzystne warunki atmosferyczne	x	
Niekorzystne warunki hydrologiczne (stan gruntu, np. nawodnienie)		x
Możliwość zrzutu wód opadowych	x	
Poprawność wykonania odwodnienia tymczasowego i docelowego		x
Poprawność rozpoznania archeologicznego, sieciowego, saperskiego lub przyrodniczego	x	
Prześój z powodu błędnego rozpoznania archeologicznego, sieciowego, saperskiego lub przyrodniczego	x	
Prześój z powodu normalnych skutków poprawnie zidentyfikowanych przeszkód		x
Inflacja i konieczna adjustacja cen	x	
Zmiana cen jednostkowych wywołana wydłużeniem umowy z przyczyn leżących po stronie zamawiającego	x	
Wybór nadzoru inwestorskiego (inżyniera, kierownika projektu)	x	
Działania nadzoru zgodne z umową		x
Działania nadzoru wykraczające poza delegację w umowie	x	
Wydanie poleceń przez nadzór, o ile wykonano je zgodnie z ich treścią/Opisem	x	
Roszczenia stron trzecich do projektu	x	
Roszczenia stron trzecich w związku z wyborem metod i budową		x
Siła wyższa, wojna, zamieszki	x	
Przejęcie robót przez zamawiającego mimo braku odbioru	x	
Skutki użytkowania przez zamawiającego mimo braku odbioru	x	
Nieodebranie robót i nieprzejęcie do użytkowania przez zamawiającego wobec ich niezgodności z Opisem		x
Utrzymywanie i ochrona nieodebranych robót		x
Utracone korzyści zamawiającego z powodu nieodebrania robót	x	
Ujawnienie się istotnych wad niedostrzeżonych przy odbiorze		x
Ujawnienie się nieistotnych wad pominiętych przy odbiorze	x	

Przykład 2

Roboty inżynierskie liniowe, projekt dostarczany przez wykonawcę (Design and Build).

Lp.	Zamawiający	Wykonawca
Kompletność dokumentacji (PFU) dla potrzeb wyceny i ustalenia zobowiązania wykonawcy	x	
Kompletność dokumentacji dla potrzeb budowy		x
Szczegółowość dokumentacji (PFU) dla potrzeb wyceny i ustalenia zobowiązania wykonawcy	x	
Szczegółowość dokumentacji dla potrzeb budowy		x
Poprawność dokumentacji (PFU) dla potrzeb wyceny i ustalenia zobowiązania wykonawcy	x	
Poprawność dokumentacji dla potrzeb budowy		x
Poprawność opisu funkcji użytkowych, pomiar ruchu	x	
Poprawność odzwierciedlenia opisu funkcji w projekcie i robotach		x
Ilości w przedmiarze lub wykazie, jeżeli nie podano przez zamawiającego		x
Dostępność gruntów na cele budowlane	x	
Przydatność gruntów na cele budowlane, o ile nie podano w PFU, że grunty przydatne		x
Dostępność terenu na cele organizacji budowy		x
Dostępność dojazdu i dróg transportu		x
Utrzymanie dróg dojazdu i transportu w dobrym stanie		x
Zapewnienie źródeł poboru wody i energii		x
Rozpoznanie geologiczne i hydrologiczne	x	
Rozpoznanie geotechniczne do celów wyceny	x	
Rozpoznanie geotechniczne do celów budowy		x
Dostęp do materiałów sypkich w określonej odległości		x
Dostęp do materiałów sypkich i masowych dla robót nieprzewidzianych na etapie przetargu		x
Koszty bezpośrednie budowy		x
Koszty ogólnego zarządu on-site		x
Koszty ogólnego zarządu off-site		x
Zmiana prawa: ustaw, rozporządzeń, wiążących normatywów	x	
Zatrudnienie, dobór kadr i nadzoru technicznego, zachowania personelu wykonawcy		x
Przestrzeganie zasad jakościowych według dokumentacji		x
Przestrzeganie zasad sztuki		x
Przestrzeganie prawa		x
Utrzymanie porządku na budowie		x
Zabezpieczenie środowiska naturalnego według postanowień dokumentacji		x
Poprawność docelowych rozwiązań środowiskowych według decyzji środowiskowej	x	
Poprawność wykonania rozwiązań środowiskowych		x
Wybór dostawców		x
Wybór podwykonawców		x
Wybór metod i technologii budowy (o ile nie określono w dokumentacji)		x
Niekorzystne warunki atmosferyczne		x
Wyjątkowo niekorzystne warunki atmosferyczne	x	

Niekorzystne warunki hydrologiczne (stan gruntu, np. nawodnienie)		x
Możliwość zrzutu wód opadowych	x	
Poprawność wykonania odwodnienia tymczasowego i docelowego		x
Poprawność rozpoznania archeologicznego, sieciowego, saperskiego lub przyrodniczego w PFU/wytycznych	x	
Przestój z powodu błędnego rozpoznania archeologicznego, sieciowego, saperskiego lub przyrodniczego	x	
Przestój z powodu normalnych skutków poprawnie zidentyfikowanych przeszkód w PFU/wytycznych		x
Inflacja i konieczna adjustacja cen	x	
Zmiana cen w wykazach wywołana wydłużeniem umowy z przyczyn po stronie zamawiającego	x	
Wybór nadzoru inwestorskiego (inżyniera, kierownika projektu)	x	
Działania nadzoru zgodne z umową		x
Działania nadzoru wykraczające poza delegację w umowie	x	
Wydanie poleceń przez nadzór, o ile wykonano je zgodnie z ich treścią	x	
Odpowiedniość projektu wykonawcy w reakcji na polecenie nadzoru projektowania i wykonania		x
Wykonywanie robót według opisów szczegółowych/dokumentacji /specyfikacji dostarczonej przez zamawiającego	x	
Roszczenia stron trzecich do projektu w zakresie rozwiązań funkcjonalnych	x	
Roszczenia stron trzecich do projektu		x
Roszczenia stron trzecich w związku z wyborem metod i budową		x
Siła wyższa, wojna, zamieszki	x	
Przejęcie robót przez zamawiającego mimo braku odbioru	x	
Skutki użytkowania przez zamawiającego mimo braku odbioru	x	
Nieodebranie robót i nieprzejęcie do użytkowania przez zamawiającego wobec ich niezgodności z Opisem/PFU		x
Utrzymywanie i ochrona nieodebranych robót		x
Utracone korzyści zamawiającego z powodu nieodebrania robót	x	
Ujawnienie się istotnych wad niedostrzeżonych przy odbiorze, o ile wady nie dotyczą opisu funkcji		x
Ujawnienie się nieistotnych wad pominiętych przy odbiorze	x	

Przykład 3

Roboty instalacyjno-budowlane, np. oczyszczalnia ścieków, projekt dostarczany przez wykonawcę (Design and Build).

Lp.	Zamawiający	Wykonawca
Kompletność dokumentacji (PFU) dla potrzeb wyceny i ustalenia zobowiązania wykonawcy	x	
Kompletność dokumentacji dla potrzeb budowy		x
Szczegółowość dokumentacji (PFU) dla potrzeb wyceny i ustalenia zobowiązania wykonawcy	x	
Szczegółowość dokumentacji dla potrzeb budowy		x
Poprawność dokumentacji (PFU) dla potrzeb wyceny i ustalenia zobowiązania wykonawcy	x	
Poprawność dokumentacji dla potrzeb budowy		x
Poprawność opisu funkcji użytkowych – ryzyko efektu przy poprawnym projekcie i wykonaniu	x	
Poprawność odzwierciedlenia opisu funkcji w projekcie i robotach		x
Dobór urządzeń, maszyn, orurowania, o ile w Opisie/PFU nie wskazano wyraźnie		x
Ilości w przedmiarze lub wykazie, jeżeli nie podano przez zamawiającego		x
Dostępność gruntów na cele budowlane	x	
Przydatność gruntów na cele budowlane, o ile nie podano w PFU, że grunty przydatne		x
Dostępność terenu na cele organizacji budowy		x
Dostępność dojazdu i dróg transportu		x
Utrzymanie dróg dojazdu i transportu w dobrym stanie		x
Zapewnienie źródeł poboru wody i energii		x
Rozpoznanie geologiczne i hydrologiczne	x	
Rozpoznanie geotechniczne do celów wyceny	x	
Rozpoznanie geotechniczne do celów budowy		x
Koszty bezpośrednie budowy		x
Koszty ogólnego zarządu on-site		x
Koszty ogólnego zarządu off-site		x
Zmiana prawa: ustaw, rozporządzeń, wiążących normatywów	x	
Zatrudnienie, dobór kadr i nadzoru technicznego, zachowania personelu wykonawcy		x
Przestrzeganie zasad jakościowych według dokumentacji		x
Przestrzeganie zasad sztuki		x
Przestrzeganie prawa i regulacji inwestora podanych w Opisie/PFU		x
Utrzymanie porządku na budowie		x
Zabezpieczenie środowiska naturalnego według postanowień dokumentacji		x
Poprawność docelowych rozwiązań środowiskowych według decyzji środowiskowej	x	
Poprawność wykonania rozwiązań środowiskowych		x
Wybór dostawców		x
Wybór podwykonawców		x
Wybór metod i technologii budowy (o ile nie określono w dokumentacji)		x
Niekorzystne warunki atmosferyczne		x
Wyjątkowo niekorzystne warunki atmosferyczne	x	

Niekorzystne warunki hydrologiczne (stan gruntu, np. nawodnienie)		x
Możliwość zrzutu wód	x	
Poprawność wykonania odwodnienia tymczasowego i docelowego		x
Poprawność rozpoznania archeologicznego, sieciowego, saperskiego lub przyrodniczego w PFU/wytocznych	x	
Przestój z powodu błędnego rozpoznania archeologicznego, sieciowego, saperskiego lub przyrodniczego	x	
Przestój z powodu normalnych skutków poprawnie zidentyfikowanych przeszkód w PFU/etycznych		x
Inflacja i konieczna adjustacja cen	x	
Zmiana cen w wykazach wywołana wydłużeniem umowy z przyczyn po stronie zamawiającego	x	
Wybór nadzoru inwestorskiego (inżyniera, kierownika projektu)	x	
Działania nadzoru zgodne z umową		x
Działania nadzoru wykraczające poza delegację w umowie	x	
Wydanie poleceń przez nadzór, o ile wykonano je zgodnie z ich treścią	x	
Odpowiedniość projektu wykonawcy w reakcji na polecenie nadzoru projektowania i wykonania		x
Wykonywanie robót według opisów szczegółowych/dokumentacji /specyfikacji dostarczonej przez zamawiającego	x	
Roszczenia stron trzecich do projektu w zakresie rozwiązań funkcjonalnych	x	
Roszczenia stron trzecich do projektu		x
Roszczenia stron trzecich w związku z wyborem metod i budową		x
Siła wyższa, wojna, zamieszki	x	
Przejęcie robót przez zamawiającego mimo braku odbioru	x	
Skutki użytkowania przez zamawiającego mimo braku odbioru	x	
Nieodebranie robót i nieprzejęcie do użytkowania przez zamawiającego wobec ich niezgodności z Opisem/PFU		x
Utrzymywanie i ochrona nieodebranych robót		x
Utracone korzyści zamawiającego z powodu nieodebrania robót	x	
Ujawnienie się istotnych wad niedostrzeżonych przy odbiorze, o ile wady nie dotyczą opisu funkcji		x
Ujawnienie się nieistotnych wad pominiętych przy odbiorze	x	

ZAŁĄCZNIK 7. PROPOZYCJE ZMIAN LEGISLACYJNYCH

Katalog Standardów Realizacji Inwestycji Infrastrukturalnych, jako dokument stosowany dobrowolnie przez wykonawców i zamawiających, nie rozwiąże w pełni problemów związanych ze stosowaniem prawa zamówień publicznych (PZP). W związku z powyższym niezbędnym jest wprowadzenie pewnych zmian do obecnego brzmienia przepisów PZP.

Poniżej przedstawione zostają postulowane zmiany dotyczące przygotowania i przeprowadzania podstawowych procedur w sprawie udzielenia zamówienia publicznego w przepisach Ustawy z dnia 29 stycznia 2004 – Prawo zamówień publicznych:

Zobowiązanie do zapłaty kary umownej jako przesłanka wykluczenia

Zmiana art. 24 ust 1 pkt 1 PZP poprzez wykreślenie „zobowiązania do zapłaty kary umownej” jako przesłanki do wykluczenia wykonawców z przyszłych postępowań.

Nowelizacja jest konieczna ze względu na nadmierną restrykcyjność przepisu i nieadekwatność sankcji wynikającej z tego przepisu dla wykonawców w stosunku do przewinienia, jakiego dopuścił się wykonawca. Obecna sankcja nie musi być bowiem związana z wystąpieniem szkody, nie musi być także uwarunkowana działaniami wykonawcy podjętymi w warunkach winy umyślnej wykonawcy lub rażącego niedbalstwa. Wykonawca może odpowiadać, a w praktyce wielu umów w sprawach zamówień publicznych faktycznie odpowiada, za okoliczności obiektywnie od niego niezależne, obciążone obowiązkiem zapłaty kary umownej. Zapis ten budzi także wątpliwość co do zgodności z prawem europejskim.

Rozwiązanie, odstąpienie lub wypowiedzenie umowy uprzednio zawartej z danym wykonawcą jako przesłanka wykluczenia

Zmiana art. 24 ust. 1 pkt 1a) PZP poprzez doprecyzowanie, że wykluczenie wykonawcy może nastąpić tylko wówczas, gdy do rozwiązania, odstąpienia lub wypowiedzenia uprzednio zawartej z danym wykonawcą umowy doszło z winy umyślnej wykonawcy lub jego rażącego niedbalstwa.

Celem tej zmiany jest doprecyzowanie przyczyn wykluczenia wykonawcy. Nowelizacja jest konieczna ze względu na nadmierną restrykcyjność przepisu, potwierdzoną w orzecznictwie sądów polskich i europejskich.

Odstąpienie od wykluczenia wykonawcy

Zmiana art. 24 PZP poprzez wskazanie, że możliwe jest odstąpienie od wykluczenia wykonawcy, mimo wypełnienia przesłanek wykluczenia, gdy leży to w interesie publicznym,

a roboty danego typu nie mogą zostać odpowiednio wykonane przez inne podmioty lub gdy z uwagi na szczególne okoliczności w danym przypadku naruszenie przepisów prawa w zakresie wykluczeń nie kwestionuje wiarygodności przedsiębiorcy.

Celem tej regulacji jest dopuszczenie do sytuacji, w której możliwe byłoby odstąpienie od wykluczenia wykonawcy, mimo spełnienia się przesłanek wykluczenia, gdy leży to w interesie publicznym, a roboty danego typu nie mogą zostać odpowiednio wykonane przez inne podmioty lub gdy z uwagi na szczególne okoliczności w danym przypadku naruszenie przepisów prawa w zakresie wykluczeń nie kwestionuje wiarygodności przedsiębiorcy. Głównie chodzi o sytuacje, gdy w ramach procedury doszło do drobnych i nieusuwalnych błędów formalnych w ramach procedury uzupełnienia dokumentów, (zaświadczenia z KRK itp.).

Dopuszczalna zmiana konsorcjantów

Zmiana przepisów PZP poprzez dopuszczenie zmiany członków konsorcjum w czasie trwania procedury, jeśli możliwe jest wykazanie, że konsorcjum w zmienionym składzie daje rękojmię należytego wykonania zamówienia.

Celem tej zmiany jest uelastycznienie procedury udzielenia zamówienia poprzez dopuszczenie zmiany członków konsorcjum w czasie trwania procedury, jeśli możliwe jest wykazanie, że konsorcjum w zmienionym składzie daje rękojmię należytego wykonania zamówienia. W praktyce jest to ważne w przypadku m.in. ogłoszenia upadłości jednego z konsorcjantów w trakcie trwania procedury przetargowej.

Równowaga stron w umowie w sprawie zamówienia publicznego jako obowiązek zamawiającego

Zmiana art. 36 ust. 1 pkt 16 PZP poprzez dopisanie, że wzory umowy winny być tak skonstruowane, aby prawa i obowiązki stron wynikające z nich charakteryzowały się równowagą świadczeń każdej ze stron i równowagą ponoszonego ryzyka; niedopuszczalne byłoby narzucanie wykonawcy nadzwyczajnego ryzyka związanego z okolicznościami lub zdarzeniami, których nie można oszacować w chwili sporządzenia oferty.

Celem tej regulacji jest stworzenie takiej sytuacji prawnej, która zmusiłaby zamawiających do konstruowania umów, które charakteryzowałyby się równowagą świadczeń każdej ze stron i równowagą ponoszonego ryzyka. Niedopuszczalne miałyby być narzucanie wykonawcy nadzwyczajnego ryzyka związanego z okolicznościami lub zdarzeniami, których nie można oszacować w chwili sporządzania oferty. Postanowienie tego typu w PZP dawałoby możliwość weryfikacji zapisów w ramach postępowania odwoławczego przed KIO. W orzecznictwie KIO, w związku ze stosowaniem tak doprecyzowanego przepisu, doszłoby z biegiem lat do ustalenia właściwej miary i właściwych zasad opisywania wzajemnych praw i obowiązków stron. Ponieważ w procedurach przetargowych nie można swobodnie negocjować treści umów, taki zapis zagwarantowałby minimum ochrony wykonawcom w tym względzie.

Zmiana zasad prekwalfikacji podmiotów „pożyczających doświadczenie” w postępowaniach dwuetapowych

Zmiana przepisów PZP dotyczących zasad prekwalfikacji w „postępowaniach dwuetapowych” polegająca na preferowaniu wykonawców posiadających własne doświadczenie w stosunku do tych, którzy spełniają warunki podmiotowe na podstawie wiedzy i doświadczenia „pożyczonego” od podmiotu trzeciego.

Zamawiający, ustalając kryteria dokonywania oceny spełniania warunków podmiotowych przez wykonawców w „postępowaniach dwuetapowych” (przetarg ograniczony, dialog konkurencyjny, negocjacje z ogłoszeniem), nie powinien przyznawać dodatkowych punktów podmiotom „pożyczającym” zasoby od podmiotu trzeciego (art. 26 ust. 2b PZP) w stosunku do podmiotów działających z wykorzystaniem własnego doświadczenia i potencjału. Powinien preferować tych drugich.

W praktyce udzielania zamówień publicznych często zdarza się, że wykonawcy posługują się doświadczeniem (nierzadko kilku) podmiotów trzecich w celu uzyskania jak największej liczby punktów koniecznych do zakwalifikowania do drugiego etapu postępowania w sprawie zamówienia publicznego, umożliwiającego złożenie oferty w postępowaniu, w szczególności prowadzonym w formie przetargu ograniczonego czy też dialogu konkurencyjnego. Nie sposób jednak uznać, że wykonawca, który nie posiada własnej wiedzy i doświadczenia, w konsekwencji czego zmuszony jest do skorzystania z doświadczenia podmiotu trzeciego, daje taką samą rękojmię należytego wykonania zamówienia co wykonawca, który zdobył sam wymaganą wiedzę i doświadczenie. Zamawiający winien zatem premiować tych wykonawców, którzy są w stanie wykazać się własną wiedzą i doświadczeniem w realizowaniu podobnych zamówień w przeszłości. Art. 26 ust. 2b PZP nie powinien służyć do maksymalizacji otrzymanej punktacji za wykazanie się „cudzą” wiedzą i doświadczeniem w celu uzyskania jak najwyższej oceny spełniania warunków udziału w postępowaniu. Tym bardziej, że zarówno w przetargu ograniczonym, jak i dialogu konkurencyjnym chodzi właśnie o to, by ofertę mogli składać właśnie tylko ci wykonawcy, którzy dają w najwyższym stopniu rękojmię należytego wykonania umowy. Wykonawcy winni móc się powoływać na zasoby podmiotu trzeciego tylko w celu wykazania spełniania warunków minimalnych udziału w postępowaniu, nie zaś do „zawyżania” punktacji celem zajęcia wyższego miejsca w rankingu wykonawców.

Istniejące przepisy w powyższym zakresie budzą rozbieżności w orzecznictwie. Podczas gdy w części orzeczeń stwierdzono, że korzystanie z „pożyczonego zasobu” może potwierdzać tylko spełnianie warunków minimalnych udziału w postępowaniu (zob. KIO 331/12, KIO 333/12, KIO 1563/12), istnieją odmienne stanowiska, które dopuszczają także wykorzystywanie „pożyczonego doświadczenia” na potrzeby uzyskania dodatkowej punktacji w celu zajęcia lepszej pozycji w rankingu wykonawców (zob. KIO 223/12, KIO 248/12, KIO 261/12). Aby jednoznacznie przesądzić powyższą kwestię w kierunku

wskazanym w uzasadnieniu, należy doprecyzować stosowne przepisy PZP.

Wyjaśnienia SIWZ w drodze sesji „online”

Zmiana w przepisach PZP stwarzająca możliwości przeprowadzenia sesji pytań „online” za pomocą środków elektronicznych.

Proponowany instrument ułatwiłby komunikację między zamawiającym a wykonawcą poprzez jej przyspieszenie, zapewniłby także na bieżąco możliwość doprecyzowania pytań przez wykonawcę i pozwoliłby na szybką reakcję wykonawcy na nieprecyzyjną odpowiedź zamawiającego.

Zniesienie sankcji utraty wadium w przypadku nieuzupełnienia wniosku/oferty

Zmiana przepisów PZP poprzez wykreślenie art. 46 ust. 4a PZP dotyczącego zatrzymania wadium w przypadku nieuzupełnienia wniosku o dopuszczeniu do udziału w postępowaniu lub oferty.

Powyższy przepis ma zbyt represyjny charakter. W świetle obowiązującego orzecznictwa KIO jest w praktyce już przepisem martwym.

Modyfikacja systemów wydawania zaświadczeń z KRK, ZUS, US

Modyfikacja w systemach wydawania zaświadczeń z KRK, urzędu skarbowego i ZUS-u tak, aby można było uzyskać zaświadczenia potwierdzające brak zaległości w płatnościach lub niekaralność w okresie wcześniejszym niż data sporządzenia danego zaświadczenia.

Częstym problemem w procesie udzielania zamówienia jest uzyskiwanie odpowiednich zaświadczeń aktualnych na konkretną datę sprzed wydania zaświadczenia. W tym celu koniecznym jest modyfikacja systemu wydawania zaświadczeń, aby były one aktualne na konkretną datę, a nie tylko na datę wystawienia danego zaświadczenia.

Konfederacja Lewiatan to reprezentatywna organizacja pracodawców, która zabiega o konkurencyjność polskiej gospodarki i sukces polskich przedsiębiorstw. Konfederacja zrzesza ponad sześćdziesiąt związków branżowych i regionalnych oraz kilkudziesięciu członków indywidualnych, reprezentując łącznie blisko cztery tysiące firm, które zatrudniają ponad siedemset tysięcy pracowników.

Od momentu powstania w 1999 roku, Lewiatan zaopiniował ponad dwa i pół tysiąca projektów ustaw i rozporządzeń dotyczących różnych obszarów gospodarki. Opracował także wiele własnych projektów legislacyjnych. Konfederacja stawia na wysoką jakość ekspertyzy prawnej i ekonomicznej. Tworzą ją eksperci biura we współpracy ze specjalistami z firm członkowskich. Konfederacja jako jedyna polska organizacja pracodawców prowadzi biuro w Brukseli i jest członkiem BUSINESSEUROPE – największej organizacji pracodawców w Unii Europejskiej.

Lewiatan posiada tytuł partnera społecznego. Reprezentuje więc pracodawców w Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych, ma także prawo do:

- opiniowania założeń i projektów aktów prawnych w zakresie praw i interesów związków pracodawców,
- opiniowania dokumentów konsultacyjnych Unii Europejskiej, w szczególności białych ksiąg, zielonych ksiąg i komunikatów, a także projektów aktów prawnych Unii Europejskiej w zakresie objętym zadaniami związków pracodawców,
- występowania z wnioskami o wydanie lub zmianę ustawy albo innego aktu prawnego w zakresie spraw objętych zadaniami organizacji pracodawców.

Konfederacja opracowuje własne reprezentatywne badania kondycji firm z sektora MSP, bada również m.in. innowacyjność polskich przedsiębiorstw. W wydawanej corocznie „Czarnej liście barier” wskazuje największe bariery w prowadzeniu biznesu w Polsce.

Związek Pracodawców Branży Infrastruktury powstał w listopadzie 2011 roku i w tym samym czasie wstąpił do Konfederacji Lewiatan. W przeciwieństwie do istniejących od dawna wąskich organizacji branżowych, w strukturach ZPBI współpracują przedsiębiorcy reprezentujący szerokie spektrum działalności związanych z sektorem infrastruktury. Wśród członków Związku znajdują się firmy budowlane, wydobywcze i spedycyjne, lotnicze, biura projektowe, kancelarie prawne, firmy świadczące usługi z zakresu gospodarki odpadami i recyklingu czy producenci taboru szynowego. Taka struktura członkowska umożliwia przygotowanie wyważonych propozycji rozwiązań problemów sektora z uwzględnieniem szerokiej perspektywy pomiotów w nim uczestniczących.

Związek dba o wypracowanie wspólnych stanowisk przedsiębiorców, ochronę ich praw i reprezentowanie interesów wobec organów władzy i administracji państwowej oraz aktywne uczestnictwo w procesie legislacyjnym. Związek przekazuje swoim członkom, środowiskom opiniotwórczym, a także politykom ocenę sytuacji gospodarczej oraz propozycje korzystnych dla sektora i całej gospodarki rozwiązań prawnych. Obecnie prace Związku koncentrują się nad zagadnieniami związanymi z prawem zamówień publicznych, partnerstwem publiczno-prywatnym oraz rozwojem infrastruktury drogowej i kolejowej w naszym kraju.

Przedstawiciele Związku uczestniczą także w pracach Rady Infrastruktury, które koncentrują się na legislacji dotyczącej infrastruktury, w tym przede wszystkim na opiniowaniu projektów aktów prawnych przygotowanych przez rząd i parlament oraz przygotowaniu własnych projektów rozwiązań legislacyjnych.

Egzemplarz bezpłatny



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



POLSKA KONFEDERACJA
PRACODAWCÓW PRYWATNYCH
LEWIATAN

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego