



Raport o sporach budowlanych w Polsce 2020

ze szczególnym uwzględnieniem
wpływu pandemii spowodowanej
koronawirusem

2020

Wstęp

O RAPORCIE

Szanowni Państwo,

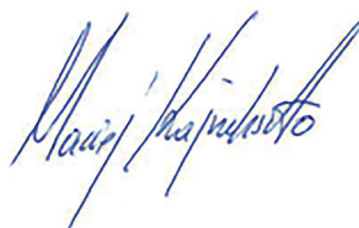
Mamy przyjemność po raz kolejny przedstawić Państwu Raport CAS dotyczący problematyki sporów budowlanych w Polsce. Prowadzone przez nas już trzeci rok badania pozwoliły na określenie trendów, za pomocą których możemy porównać i uwidocznić zmiany dotyczące prowadzenia sporów w budownictwie. Poza cyklicznym monitorowaniem głównych parametrów sporów, w tej edycji raportu specjalną uwagę skierowaliśmy na określenie wpływu pandemii spowodowanej wirusem SARS-CoV-2 (koronawirus) na realizację projektów budowlanych w Polsce.

Dodatkowo zapytaliśmy o ogólne postrzeganie kondycji rynku budowlanego, jak również w ramach pytania otwartego zapytaliśmy o wyzwania czekające branżę w roku 2021.

W Raporcie znajdą Państwo szczegółowe podsumowanie wyników ankiety, ich porównania do lat ubiegłych oraz komentarze Profesjonalistów działających na rynku budowlanym w ramach kancelarii prawnych lub firm zajmujących się realizacją projektów budowlanych. Raport podsumowaliśmy wnioskami oraz opiniami naszych Ekspertów na temat kluczowych ustaleń Raportu.

Bardzo dziękujemy za udział w ankiecie naszym respondentom, bez których ten raport nie mógłby powstać. Cieszymy się, że Państwa doświadczenia zawodowe jako Profesjonalistów ponownie przyczyniły się do stworzenia obrazu tematyki sporów w branży budowlanej w Polsce.

Zapraszamy do lektury.



Maciej Kajrukszto
Partner Zarządzający CAS

Ostatnie lata były dla Polski okresem dynamicznego wzrostu gospodarczego. W roku 2017 polska gospodarka zanotowała przyspieszenie, a PKB wzrósł o 4,8% względem roku poprzedniego, osiągając 1,98 biliona zł, i przekraczając poziom 51,5 tys. zł w przeliczeniu na 1 mieszkańca. W roku 2018 zauważalny był dalszy wzrost PKB (o 5,1% względem roku poprzedniego), zaś w roku 2019, pomimo spadków dynamiki odnotowywanych w IV kwartale, udało się zachować tendencję wzrostową.

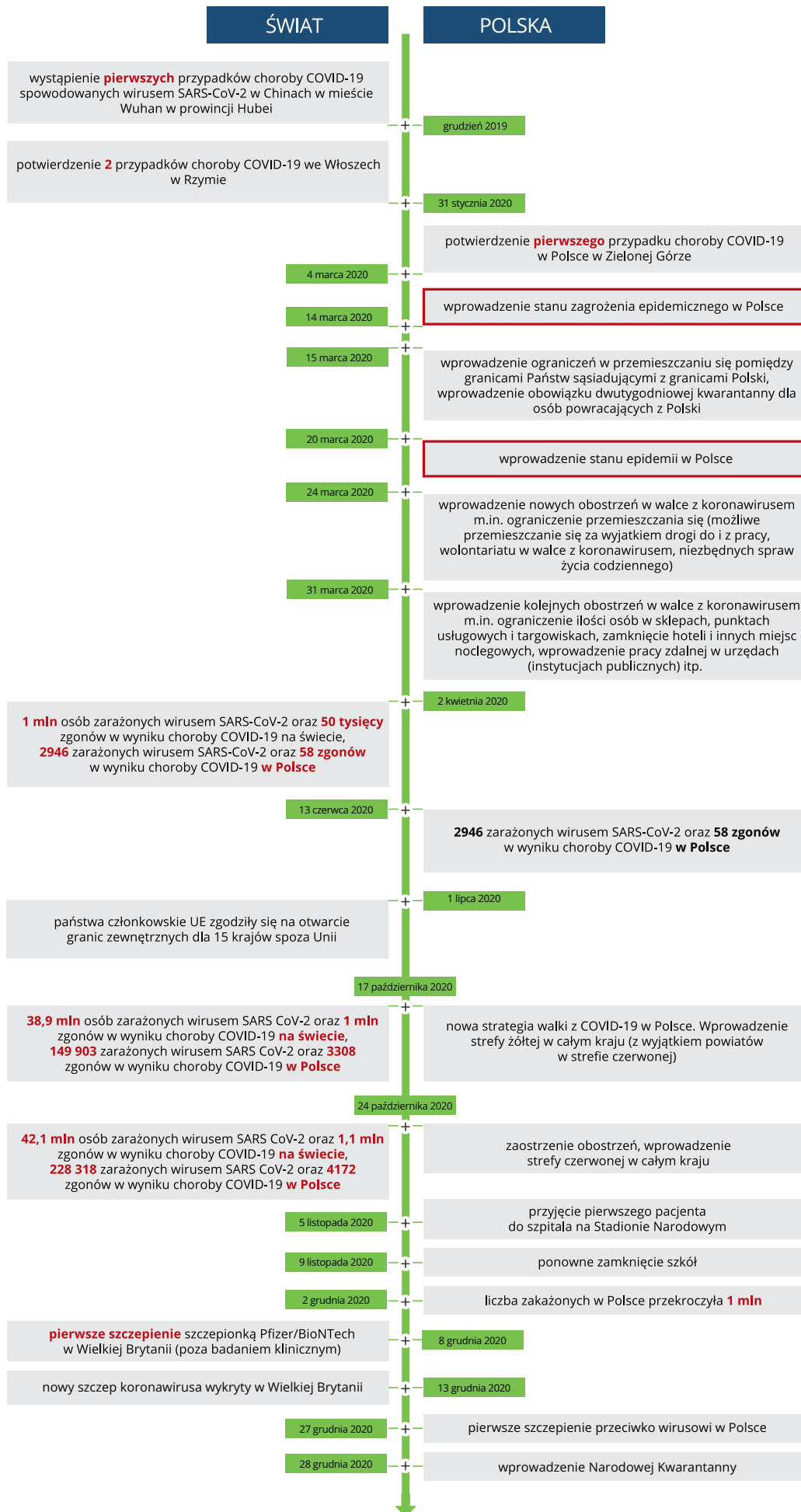
Rok 2020 w gospodarce niewątpliwie upłynął pod znakiem pandemii wywołanej koronawirusem, oraz kryzysu spowodowanego ograniczeniami w wielu dziedzinach życia, wprowadzanymi przez rządy państw jako działania ochronne przed epidemią. Długofalowy wpływ na gospodarkę, w tym na sytuację branży budowlanej, będzie zapewne odczuwalny przez długi okres.

Pomimo tego, że trendy wzrostowe w budownictwie wyhamowały, a branża negatywnie odczuła skutki pandemii, w szczególności odnotowując spadki inwestycji samorządowych i w segmencie prywatnym (obiekty handlowe, hotele, biura, obiekty przemysłowe), to jednak na tle całej gospodarki budownictwo trzyma się wyjątkowo mocno.

Ze względu na duże rozdrobnienie i dużą różnorodność rynku budownictwa, sytuacja branży nie ma i nie będzie miała jednakowego wpływu na wszystkich jego uczestników.

Jak zwykle motorem rozwoju budownictwa będzie utrzymanie i dalsze wzrosty inwestycji infrastrukturalnych finansowanych ze środków publicznych i funduszy europejskich. Na szczęście zakończyło się zamieszanie wokół unijnego budżetu i Funduszu Odbudowy, a Polska ma zapewnione środki na realizację programu inwestycji infrastrukturalnych. Te zaś w obecnej sytuacji są kluczowe dla całej gospodarki, zapewniając stabilne działanie dla całej sieci przedsiębiorstw związanych z budownictwem oraz utrzymanie wielu miejsc pracy.

Niniejszy Raport dotyczy okresu, w którym nakładają się na siebie realizacja projektów rozpoczętych w okresie boomu inwestycyjnego, spadki inwestycji prywatnych i związana z nimi niepewność na rynku, utrudnienia w realizacji wynikające z reżimu sanitarnego związanego z pandemią koronawirusa, a także zmiany organizacyjne dotyczące działalności we wszystkich niemal dziedzinach.



KLUCZOWE USTALENIA

Raport CAS ponownie potwierdził, że powstałe spory pomiędzy stronami procesu inwestycyjnego tak jak w latach ubiegłych nie są rozwiązywane z obawy przed odpowiedzialnością za podejmowane decyzje.



*Podstawową przyczyną powstawania sporów pozostaje **wzrost kosztów realizacji**, jednak powstałe spory w dalszym ciągu nie są rozwiązywane z **obawy przed odpowiedzialnością za podejmowane decyzje**.*



Nie zmieniło się przekonanie o bierności stron procesu inwestycyjnego, które wolą raczej przeczekać spór a następnie w poszukiwaniu ostatecznych rozwiązań spotkać się przed sądem, choć wcale nie uznają takiej strategii za skuteczną. Zwraca jednak uwagę wzrost popularności negocjacji i metod ADR przy spadku znaczenia sądów w rozwiązywaniu sporów. Czy jest to początek pozytywnego trendu czy tylko wpływ sytuacji wywołanej pandemią (to znaczy z jednej strony ograniczenia dostępności i zmiany funkcjonowania sądów, a z drugiej pojawienia się nowych, nieznanych wcześniej okoliczności, dotyczących wszystkich stron procesu inwestycyjnego, wymagających wypracowania nowych strategii postępowania), okaże się w kolejnym roku.

Wpływ pandemii na realizację projektów budowlanych jest oceniany jako znaczny, ale jednak z większym optymizmem niż na początku pandemii po wprowadzeniu lockdownu w marcu 2020. Specjaliści odnotowali, że branża radzi sobie stosunkowo dobrze, szczególnie w porównaniu z tymi branżami, które kryzys wywołany pandemią odczuwają bardzo dotkliwie. Obiektywne pogorszenie sytuacji gospodarczej paradoksalnie sprawiło, że **sytuacja budownictwa postrzegana jest dużo lepiej niż w ubiegłym roku**.

Oczekiwane są opóźnienia i wzrost kosztów realizacji na poziomie średnio 10%.



Z powodu realizacji w warunkach pandemii specjaliści oczekują wzrostu kosztów realizacji projektów na poziomie średnio 10%.



Wpływ pandemii na realizację projektów jest bardzo szeroki, jednak największe problemy wynikają według specjalistów z opóźnień po stronie urzędów i organów administracji – co potwierdza ogólne przekonanie o tym, że budownictwo dobrze radzi sobie w warunkach obecnego kryzysu, nawet znacznie lepiej niż służby państwa!

Mimo, że strony wykazują się zrozumieniem w obecnej sytuacji i deklarują dobrą wolę i współdziałanie, to powszechne jest przekonanie, że wzrośnie liczba sporów, a część z nich skończy się dopiero przed sądem.

Specjaliści podkreślają, że nowa sytuacja wymaga wprowadzenia adekwatnych rozwiązań, ograniczających jej negatywny wpływ. Wśród nich wymieniane są zarówno zmiany organizacyjne uwzględniające wymagania sanitarne, jak i rządowe programy pomocy systemowej czy zmiany w prawie. Specjaliści za szczególnie istotne uznali konieczność zacieśnienia współpracy i wzajemnego wsparcia pomiędzy stronami procesu inwestycyjnego z uwzględnieniem zwiększenia elastyczności w dostosowaniu się do zmieniających się warunków oraz modyfikację harmonogramów inwestycji i łańcuchów dostaw ze zwiększeniem użycia lokalnych i krajowych zasobów.

Jednak głównym wyzwaniem dla branży będzie przetrwanie „dołka” związanego z okresowym spadkiem zamówień, gdzie wpływ pandemii (spadek inwestycji prywatnych) nałoży się na lukę pomiędzy unijnymi perspektywami. Specjaliści spodziewają się najpierw wojny cenowej o nowe zamówienia, a potem ponownego wzrostu kosztów w związku z realizacją ambitnych założeń inwestycyjnych państwa.

RESPONDENCI I METODOLOGIA

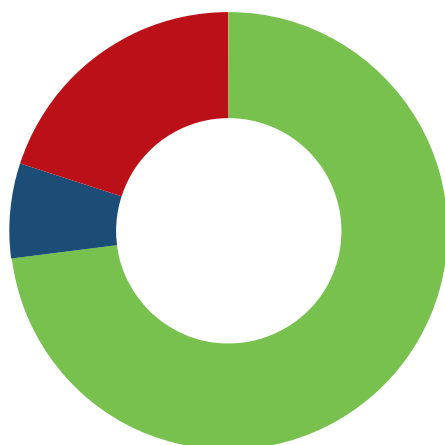
Naszą ankietę rozestaliśmy do Profesjonalistów z branży, zajmujących się realizacją inwestycji budowlanych, zarządzaniem projektami, obsługą sporów pomiędzy stronami procesu inwestycyjnego, a także organizacji branżowych które dzięki swojej uprzejmości podzieliły się przedmiotową ankietą ze swoimi członkami. Byli wśród nich prawnicy, inżynierowie doradcy, a także zarządzająca kadra techniczna, finansowa i administracyjna, grupująca zarówno przedstawicieli inwestorów jak i wykonawców. Rozestaliśmy łącznie ponad 700 ankiet wśród naszych Klientów i naszej sieci kontaktów zawodowych.




W celu dotarcia do szerszego grona osób zainteresowanych ankietą została udostępniona na naszej stronie internetowej, jak również poprzez serwis społecznościowy LinkedIn.

Ankieta została przeprowadzona w grudniu 2020 r. W ciągu około dwóch tygodni udało nam się zgromadzić 84 odpowiedzi, które analizujemy w Raporcie.

Otrzymane odpowiedzi pozwoliły nam nakreślić obraz reprezentatywny dla całej branży, pomimo istotnych czasem różnic pomiędzy poszczególnymi grupami respondentów.

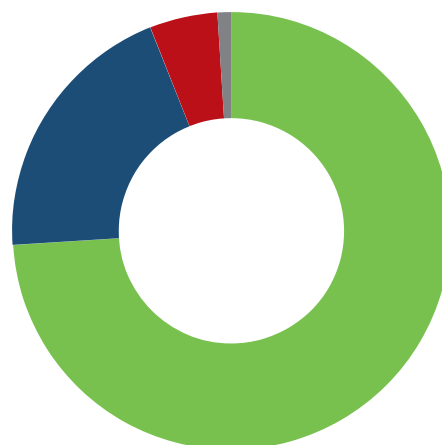
Którą stronę najczęściej reprezentujesz w trakcie budowlanego procesu inwestycyjnego?







	Wykonawcę	73%
	Zamawiającego / Inżyniera Kontraktu	7%
	Reprezentuję różne strony umowy	20%

Nasi respondenci w większości reprezentują wykonawców umów o roboty budowlane. 20% reprezentuje różne strony umowy. Z osób, które odpowiedziały na naszą ankietę w tym roku, 7% reprezentowało Inżyniera Kontraktu lub zamawiającego.

Jakie wykształcenie posiadasz?



	Techniczne	74%
	Prawnicze	20%
	Ekonomiczne	5%
	Administracyjne	1%

Odpowiedzi na zadane pytania w ankiecie otrzymaliśmy głównie od osób z wykształceniem technicznym. Osoby te stanowią około ¾ ogółu respondentów. Kolejną istotną grupę respondentów tworzą osoby z wykształceniem prawnym, mające na co dzień styczność ze sporami budowlanymi. Grupa ta liczy 20% z wszystkich ankietowanych osób.

Ze względu na duże rozbieżności w odpowiedziach dotyczących wartości bezwzględnych, podawanych przez respondentów, a także pewne przesunięcia w składzie próby, wynikające ze zmniejszenia udziału prawników w grupie ankietowanych w stosunku do poprzednich ankiet, w tym roku zrezygnowaliśmy z publikowania wartości bezwzględnych w zakresie średniej wartości oraz długości trwania sporu.

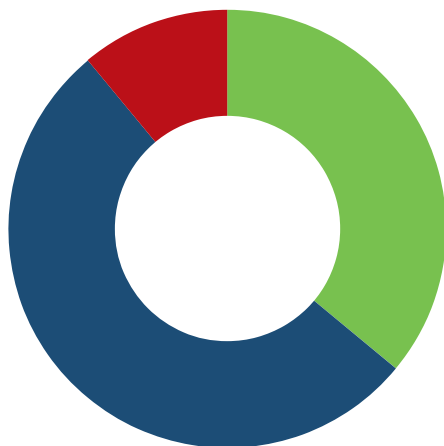
Wyniki ankiety

Poniżej przedstawiamy wyniki ankiety CAS dotyczącej problematyki sporów budowlanych w Polsce z uwzględnieniem oceny wpływu pandemii COVID-19, spowodowanej wirusem SARS-CoV-2 na realizację projektów budowlanych w Polsce. Temat sporów jest niezwykle istotny, a nam szczególnie bliski, bowiem spotykamy się z nim na co dzień w naszej działalności. Tak jak w latach ubiegłych, kilka dodatkowych pytań poświęciliśmy tematyce aktualnych kluczowych problemów, istotnych z punktu widzenia realizacji kontraktów budowlanych i potencjalnych sporów. W tym roku jest to oczywiście temat pandemii COVID-19. Po raz pierwszy pytania dotyczące jej wpływu na działalność w budownictwie zadaliśmy na początku pandemii w marcu 2020 r.

Spory

Wartość i długość sporu w budownictwie

Jak oceniasz zmianę średniej wartości sporu w branży budowlanej w roku 2020 w stosunku do roku poprzedniego (2019)?



Wzrosła	36%
Nie zmieniła się	53%
Zmałała	11%

53% respondentów odpowiedziało, że średnia wartość sporów w roku 2020 nie zmieniła się. Według oceny 36% osób ankietowanych średnia wartość sporu wzrosła, zaś według 11% - zmalała.

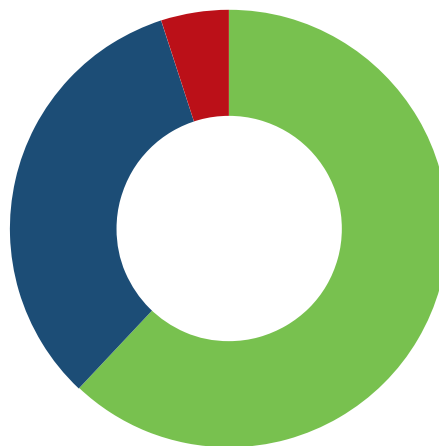
Wartości bezwzględne sporów, podawane przez naszych respondentów, były niższe w stosunku do poprzednich ankiet, jednak z uwagi na duże rozbieżności w tym zakresie, ze względów metodologicznych zrezygnowaliśmy z publikacji tych wartości.

Pytani o tendencje dotyczące zmiany wartości sporów, nasi respondenci ocenili, że średnia wartość sporu budowlanego w roku 2020 raczej się nie zmieniła, jednak oczekuje się jej wzrostów w kolejnym roku.

Oznacza to, że branża znajduje się w fazie wyczekiwania i ostrożnie patrzy w przyszłość, przewidując, że problem dużych wartości sporów budowlanych wzrośnie w najbliższym czasie.

Strony zaangażowane w realizację projektów nadal borykają się z problemami lat ubiegłych, zaś na obecnym etapie doświadczają wpływu pandemii, który może w przyszłości odbić się na wzroście liczby sporów, jeżeli nie dojdą one

Czy i jakich zmian spodziewasz się w zakresie średniej wartości sporu w branży budowlanej w roku 2021 w stosunku do roku 2020?



Wzrośnie	62%
Nie zmieni się	33%
Zmaleje	5%

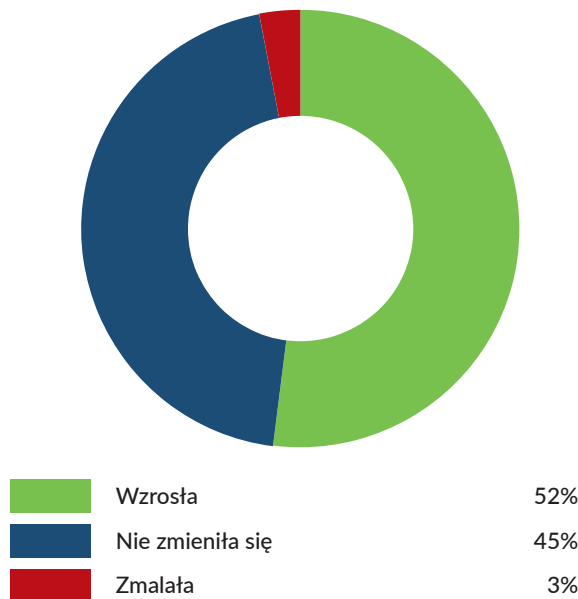
62% ankietowanych spodziewa się wzrostu średniej wartości sporów budowlanych, a tylko 5% uważa, że wartość ta zmaleje. 33% respondentów uważa, że średnia wartość sporu nie zmieni się.

do porozumienia bądź nie doczekamy się rozwiązań systemowych w zakresie określenia skutków tego wpływu.

Rynek budowlany spodziewa się, że *średnia wartość sporu budowlanego będzie wzrastać.*

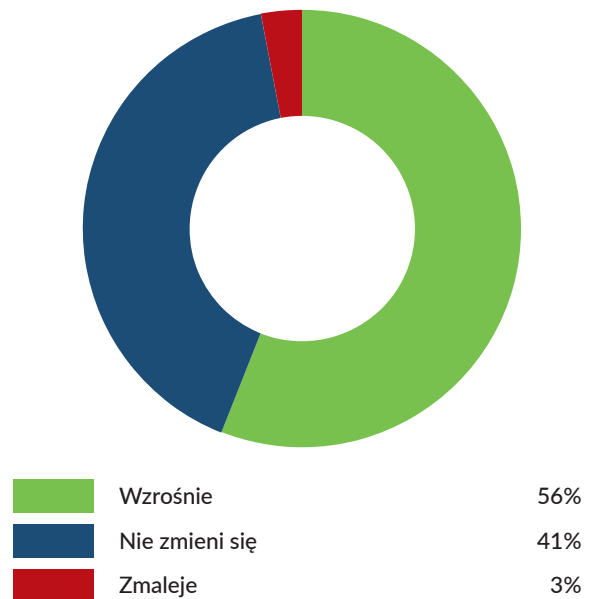
Również bezwzględne długości procedowania sporów, podawane przez naszych respondentów, były niższe w stosunku do poprzednich ankiet, jednak z uwagi na duże rozbieżności w tym zakresie, zmianę składu grupy respondentów oraz specyficzne „zawieszenie” sporów w okresie pandemii, ze względów metodologicznych zrezygnowaliśmy z publikacji tych wartości.

Jak oceniasz zmianę średniej długości trwania sporu w branży budowlanej w roku 2020 w stosunku do roku poprzedniego (2019)?



52% respondentów odpowiedziało, że średnia długość trwania sporu w roku 2020 wzrosła, a tylko 3%, że zmalała. Według oceny 45% osób ankietowanych, średnia długość trwania sporu nie uległa zmianie.

Czy i jakich zmian spodziewasz się w zakresie średniej długości trwania sporu w branży budowlanej roku 2021 w stosunku do roku 2020?



56% osób ankietowanych spodziewa się wzrostu średniej długości trwania sporu budowlanego, a tylko 3% uważa, że wartość ta zmaleje. 41% respondentów nie spodziewa się zmian średniej długości trwania sporu.

W odniesieniu do trendów zmiany długości sporów, nasi respondenci tak jak w latach ubiegłych zaobserwowali wzrosty średniej długości trwania sporu budowlanego i spodziewają się ich dalszych wzrostów w kolejnym roku 2021. Nieco zmniejszyła się liczba osób, które nie odnotowały zmian w tym zakresie.

Naszym zdaniem na odpowiedzi respondentów wpływ ma faza wyczekiwania – z jednej strony rozstrzygnięcia istniejących sporów opóźniły się ze względu na przerwy i zmiany organizacji pracy zarówno stron sporów jak i instytucji rozstrzygających (np. sądów), – a z drugiej strony skutki wpływu pandemii na realizację projektów w wielu przypadkach nie zostały określone a strony takich inwestycji oczekują na wprowadzenie narzędzi systemowych tak dla złagodzenia skutków jak i rozstrzygnięć w przypadku konieczności zmian warunków kontraktowych.

Rynek budowlany w Polsce nie spodziewa się, żeby spory w branży budowlanej miały być rozwiązywane szybciej. Profesjonaliści raczej prognozują *dalszy wzrost* średniej długości trwania sporów w 2021 roku.

Przyczyny powstawania sporów w branży budowlanej

Jakie są główne przyczyny powstawania sporów w branży budowlanej?

	2019	2020		
1 Wzrost kosztu realizacji umowy	(85%)	64%		↓
2 Odmienne warunki zastane na placu budowy	(51%)	62%		↑
3 Brak podejmowania lub opóźnienie w podejmowaniu kluczowych decyzji	(63%)	58%		↓
4 Błędy i / lub pominięcia w dokumentacji przekazanej przez Zamawiającego (formuła "wybuduj")	(29%)	58%		↑
5 Niepełne informacje dotyczące projektu lub opis wymagań Zamawiającego (formuła "zaprojektuj i wybuduj")	(44%)	44%		→
6 Wystąpienie siły wyższej (NOWE)	nd.	24%		↑
7 Zamawiający / Wykonawca / Podwykonawca nie rozumie i / lub nie przestrzega zobowiązań umownych	(20%)	19%		↓
8 Niekorzystne warunki pogodowe	(17%)	17%		→
9 Zmiany w prawie (NOWE)	nd.	16%		↑
10 Brak lub nieterminowe płatności	(20%)	10%		↓
11 Źle sporządzone lub niekompletne i nieuzasadnione roszczenia	(9%)	8%		↓
12 Nieprawidłowe administrowanie umową	(22%)	8%		↓

Zapytaliśmy specjalistów o przyczyny sporów w branży budowlanej. Jako główną przyczynę wskazali wzrost kosztów realizacji umowy. 64% respondentów uznała tę przyczynę za jeden z głównych powodów powstawania sporów, co jednak stanowi spadek wobec aż 85% w roku poprzedzającym.

Strony nadal uznają więc, że faktyczne wzrosty kosztów nie są wystarczająco uregulowane w zapisach kontraktu lub że mechanizmy przewidziane na tę okoliczność (np. formuły waloryzacyjne) nie prowadzą do osiągnięcia oczekiwanych przez strony efektów. Jednocześnie jednak daje się zauważyć, że nowo zawarte umowy uwzględniają już zwiększony poziom kosztów, a same wzrosty kosztów uległy zahamowaniu w okresie poprzedzającym wybuch pandemii.

Kolejną przyczyną sporów są odmienne warunki zastane na placu budowy (wzrost do 62% wobec 51% w roku poprzedzającym). Zwraca uwagę wzrost odpowiedzi dotyczących warunków na placu budowy i dokumentacji projektowej Zamawiającego. Jest to o tyle niespodziewane, że te przyczyny zanotowały spadki w poprzedniej ankiecie, które tłumaczyliśmy ogólną poprawą jakości dokumentacji projektowej lub lepszym przygotowaniem przetargów przez zamawiających. Czyżby ta poprawa okazała się na tyle nietrwała, że nie spowodowała spadku liczby sporów z tego powodu?

Brak podejmowania lub opóźnienie w podejmowaniu kluczowych decyzji to kolejna istotna przyczyna sporów w budownictwie. Tym razem wskazywało ją nieco mniej respondentów (58% wobec 63% w roku poprzedzającym), zaś sam proces decyzyjny był istotnie opóźniony z powodu pandemii (czasowe ograniczenia w funkcjonowaniu instytucji). Jednocześnie trwająca faza wyczekiwania, tak na ustalenie wpływu pandemii jak i na konkretne rozwiązania systemowe, wyłaniająca się również z odpowiedzi na inne pytania ankiety, sprawiała, że co prawda podejmowanie decyzji było w tym roku faktycznie utrudnione, jednak nie wynikało z przyczyn leżących bezpośrednio po stronie zaangażowanych.

W tym roku wprowadziliśmy dwie nowe kategorie przyczyn sporów: wystąpienie siły wyższej oraz zmiany w prawie. Choć są to bardzo istotne kategorie kontraktowe, i w naszej praktyce mają swoje stałe miejsce w repertuarze roszczeniowym wykonawców, to jednak znalazły się na odległych miejscach w naszej ankiecie. Może to wynikać z faktu, że obydwie stosowane są w stanach faktycznych opisywanych w innych odpowiedziach. I tak spory spowodowane przez zmiany w prawie w ogromnej większości dotyczą wzrostu kosztów (i to zarówno ze względu na zmiany skutkujące wzrostem wymagań wobec przedmiotu zamówienia, jak i bezpośrednich obciążeń wykonawców), zaś jako siła wyższa kwalifikowane są zazwyczaj nieprzewidziane zdarzenia, do których zaliczają się na przykład ekstremalne zjawiska klimatyczne.

Tradycyjnie już, tak jak w latach poprzednich, nieprzestrzeganie zobowiązań umownych i nieprawidłowe administrowanie umową (odpowiednio 19% i 8%) były wskazywane znacznie rzadziej niż w podobnych badaniach prowadzonych na rynku międzynarodowym i zanotowały dalsze spadki.

Niekorzystne warunki pogodowe rzadko są przyczyną sporów (17%), co świadczy o tym, że strony przez lata praktyki wypracowały mechanizmy pozwalające odpowiednio zaplanować proces budowlany lub w przypadku rzeczywistego wystąpienia wyjątkowo niekorzystnych warunków realizacji – odpowiednio implementować procedury zmiany.

Jednocześnie niekorzystne warunki pogodowe są dla stron bezpieczną bazą dla osiągnięcia porozumienia, w świetle wskazywanego w kolejnym pytaniu strachu przed odpowiedzialnością stron za podjęte decyzje.

Nieterminowe płatności nie są wskazywane jako istotna przyczyna powstawania sporów i zostały zaznaczone jedynie przez 10% respondentów (poprzednio 20%), na co wpływ ma wprowadzenie odpowiednich regulacji i mechanizmów kontroli oraz znaczna profesjonalizacja obrotu gospodarczego, która nastąpiła w ostatnich latach.

Źle sporządzone lub nadmierne roszczenia ponownie znalazły się na końcu listy przyczyn powstawania sporów (8%), co może jednak wynikać z faktu, że większość ankietowanych stanowili bądź przedstawiciele wykonawców bądź też osoby, które reprezentują wykonawców w sporach. Można przypuszczać, że wśród Zamawiających polityka roszczeniowa niektórych wykonawców byłaby wskazywana częściej jako jedna z głównych przyczyn sporów.

*Za główną, choć już nie tak dominującą jak w poprzednich latach, przyczynę sporów w branży budowlanej w 2020 roku nadal uznawany jest **wzrost kosztów realizacji**, zwraca jednak uwagę wzrost udziału przyczyn określanych jako odmienne warunki na placu budowy oraz błędów dokumentacji projektowej Zamawiającego.*

Z jakich powodów spory nie są rozwiązywane na etapie realizacji umowy?

	2019	2020	
1 Obawa przed odpowiedzialnością za podjęte decyzje	86%	79%	—
2 Brak chęci podjęcia działania	34%	41%	↗
3 Rozbieżne postrzeganie celu umowy	44%	39%	↘
4 Niewiedza i brak kwalifikacji	19%	19%	—
5 Działanie w złej wierze	0%	5%	—

Niezależnie od swojej pierwotnej faktycznej przyczyny, spór staje się sporem, gdy strony zaangażowane w realizację przedsięwzięcia nie są w stanie dojść do porozumienia i znaleźć sposobu jego rozwiązania w ramach zawartej umowy. Za główną przyczynę takiego stanu rzeczy już od początku naszej ankiety Profesjoniści uznają w ogromnej większości (79%) obawę stron przed odpowiedzialnością za podjęte decyzje.

Na drugim miejscu znalazł się brak chęci podjęcia działania, wskazywany częściej niż w roku poprzedzającym (41% wobec 34%). Wzrost ten tłumaczymy sobie jednak bardziej wspomnianym już w wielu miejscach niniejszego raportu wyczekiwaniem na unormowanie się sytuacji, ustanie zakłóceń i wprowadzenie narzędzi systemowych.

Trzecie miejsce zajęło rozbieżne postrzeganie celów umowy (39%), czyli swego rodzaju „naturalny” konflikt interesów stron związany z realizacją inwestycji, a choć działania w złej wierze wskazało 5% respondentów, to jednak strony sporów wyraźnie bardziej dostrzegają sytuację swoich kontrahentów w ujęciu systemowym i są mniej skłonni do przypisywania im złych intencji (a raczej rozbieżnych celów).

Niewiedzę i brak kwalifikacji wskazało 19% pytanych.

Nadal powszechne jest przekonanie o bierności stron i niepodejmowaniu działań, mających na celu unikanie, a następnie rozwiązywanie sporów. Na drodze do porozumienia stoi bowiem obawa, że mogłoby ono być połączone z odpowiedzialnością rozumianą jako przypisanie winy i wyciągnięcie konsekwencji wobec tych, którzy do niego doprowadzili lub chociaż na nie pozwolili, nawet jeżeli uznawali rozwiązanie sporu na drodze porozumienia za właściwe.

Z drugiej strony, Profesjoniści nadal przyznają, że odpowiedzialne za taki stan rzeczy są kwestie systemowe i naturalne rozbieżności interesów, nie zaś faktyczne działania czy intencje stron.



Obawa przed odpowiedzialnością za podjęte decyzje – wciąż jest najczęściej wskazywanym powodem, przez który spory nie są rozwiązywane na etapie realizacji umowy.



Wskazywane przyczyny sporów korelują też wyraźnie ze wskazanymi metodami ich rozwiązywania.

Metody rozwiązywania sporów w branży budowlanej



Jakie są najpopularniejsze metody rozwiązywania sporów?

	2019	2020			
1 Metoda 'poczekamy-zobaczymy'	68%	67%			
2 Negocjacja stron	39%	50%			
3 Sąd powszechny	71%	45%			
4 Mediacje	3%	6%			
5 Arbitraż	3%	6%			
6 Rozjemstwo	0%	6%			

Odpowiadając na pytanie o najpopularniejsze metody rozwiązywania i rozstrzygnięcia sporów zdecydowana większość respondentów wybrała metodę „poczekamy-zobaczymy” (67%). Wskazało ją prawie tyle samo respondentów, co przed rokiem (68%). W porównaniu z ubiegłym rokiem jednak wyraźnie stracił sąd powszechny. Wskazywany w poprzednim badaniu na pierwszym miejscu, w tym roku uzyskał dopiero trzeci wynik, notując spadek o 26 pp. (z 71% do 45%).

Taki spadek popularności instytucji sądu w rozwiązywaniu sporów jest dla nas zaskakujący. W normalnych warunkach mógłby on wskazywać na wzrost skuteczności innych metod (co jest raczej mało prawdopodobne, zważywszy na to, że nadal króluje metoda przeczekania sporu, nieprowadząca przecież do skutecznych rozwiązań) lub ogólny spadek autorytetu sądu. Jednakże w warunkach pandemii mieliśmy do czynienia po pierwsze ze znacznym ograniczeniem dostępności sądów, a po drugie z wyczekiwaniem na wprowadzenie rozwiązań systemowych, i wydaje się, że to właśnie ten fakt miał największy wpływ na spadek popularności postępowania sądowego jako metody rozwiązywania sporów w budownictwie.

W związku ze spadkiem w przypadku postępowania sądowego, na drugim miejscu znalazły się negocjacje, notując wzrost z 39% do 50%. Pozostałe odpowiedzi jak mediacje, arbitraż i rozjemstwo wskazało jedynie po 6% ankietowanych, co i tak stanowi wzrost w porównaniu z poprzednim badaniem. W dalszym ciągu są to jednak wartości marginalne.

W rozwiązywaniu konkretnego sporu najpopularniejsze strategie stosowane są łącznie, to znaczy, że strony próbują najpierw „przeczekać” spór, czasem przechodząc nawet do konkretnych negocjacji, a na koniec przekazują odpowiedzialność za jego rozstrzygnięcie sądom powszechnym. Taka strategia staje się tym bardziej zrozumiała, gdy weźmie się pod uwagę wskazywane przyczyny powstawania sporów. Sytuację w odniesieniu do sporów na rynku budowlanym charakteryzuje bowiem specyficzne wzajemne zrozumienie – to znaczy, że naturalny konflikt interesów w konkretnym otoczeniu prawnym (odpowiedzialność) obiektywnie nie pozwala na osiągnięcie, a nawet dążenie do porozumienia, zaś jedyną szansą zakończenia sporu jest jego niezależne rozstrzygnięcie (za które nie da się „obwinić” żadnej ze stron).



Poczekamy zobaczymy, ponegocjujemy, ale i tak rozstrzygnie sąd to nadal najpopularniejsze podejście do rozwiązywania sporów w budownictwie.





Prof. dr hab. Przemysław Drapała

– partner w kancelarii JDP Drapała & Partners kierujący 30-osobowym Zespołem Postępowań Sądowych i Arbitrażowych i Zespołem Infrastruktury.

„Badanie potwierdza zauważalną tendencję wzrostu wartości, a także liczby sporów sądowych i arbitrażowych dotyczących inwestycji budowlanych i infrastrukturalnych. Będzie ona kontynuowana w 2021 r. zwłaszcza w odniesieniu do inwestycji realizowanych w reżimie prawa zamówień publicznych. Pojawią się dwa nowe czynniki. Po pierwsze, pandemia przyczyniła się do wzrostu kosztów realizacji niektórych projektów, co przy braku efektywnych mechanizmów zapewniających odpowiednie dostosowanie wynagrodzenia w umowach między zamawiającym publicznym a generalnym wykonawcą niestety wpłynie na powstawanie dalszych konfliktów. Po drugie, skutkiem pandemii są także pewne opóźnienia i nieprzewidywalne trudności techniczne

w realizacji inwestycji. Jak dotąd zamawiający publiczni oraz inwestorzy prywatni rzadko zgadzają się na uwzględnienie tych okoliczności i odstąpienia od naliczania kar umownych i stosowania innych sankcji wobec wykonawców. Spory dotyczące kar powstałych w okresie pandemii przybiorą na sile po ustaniu obecnie obowiązującej ochrony wykonawców przed potrącaniem tych kar z wynagrodzenia oraz zaspokajaniem ich z zabezpieczenia należytego wykonania umowy (art. 15 r1 tzw. tarczy 4.0), a zatem po uchyleniu stanu epidemii.

Podstawową metodą rozwiązywania sporów powinny być negocjacje oraz postępowania rozjemcze i mediacyjne. Niestety nadal brakuje regulacji prawnych zapewniających odpowiednią skuteczność tych metod. Ten czynnik i zauważalne od wielu lat obawy przed odpowiedzialnością powodują, iż liczba sporów dotyczących inwestycji budowlanych rozwiązywanych polubownie w tym poprzez ugody jest zdecydowanie za mała. Być może procedury ugodowe wprowadzone w nowym prawie zamówień publicznych obowiązującym od 1 stycznia 2021 r. przyniosą w tym zakresie pozytywne zmiany.”

Jakie są najskuteczniejsze metody rozwiązywania sporów?

	2019	2020				
1 Negocjacja stron	78%	85%				—
2 Mediacje	29%	38%				↑
3 Sąd powszechny	36%	18%				↓
4 Arbitraż	15%	17%				—
5 Rozjemstwo	14%	10%				—
6 Metoda 'poczekamy-zobaczymy'	5%	1%				—

Na pytanie o najskuteczniejsze metody rozwiązywania sporów większość ankietowanych wskazała negocjacje stron. Ta odpowiedź była wskazywana nawet częściej niż przed rokiem (85% wobec 78%). W dalszej kolejności wskazywano mediacje (które również zanotowały wzrost - z 29% do 38%). Wzrost uznania dla negocjacji i mediacji jako skutecznych metod rozwiązywania sporów tak jak w poprzednim pytaniu wiązał się ze spadkiem postępowania sądowego.

Tak jak w pytaniu powyżej wydaje nam się jednak, że na spadek uznania dla skuteczności postępowania sądowego jako metody rozwiązywania sporów w budownictwie wpływ miała raczej sytuacja związana z ograniczeniem dostępności sądów z powodu pandemii i wyczekiwaniem na wprowadzenie rozwiązań systemowych niż rzeczywisty spadek zaufania do sądów powszechnych, ani nawet wzrost wiary w skuteczność negocjacji.





Arbitraż i rozjemstwo uznano za zdecydowanie mniej skuteczne (odpowiednio 17% i 10%). Co oczywiste, powszechnie stosowana metoda „poczekamy-zobaczymy” nie została uznana za skuteczną w rozwiązywaniu sporów (1%).

Odpowiedzi na pytania dotyczące metod rozwiązywania sporów ukazują jeszcze wyraźniej niż w poprzednich badaniach skrajną dysproporcję pomiędzy tymi, które są najczęściej stosowane i tymi, które są uznawane za skuteczne. Okazuje się bowiem, że strony najczęściej stosują strategię przeczekania sporów, nie mając w najmniejszym stopniu wiary w jej powodzenie (to znaczy oczekują, że spór i tak najprawdopodobniej skończy się w sądzie).

Z drugiej strony, okazuje się, że Profesjonaliści w większości ufają w skuteczność negocjacji, jednakże sami stosują je niezbyt często (lub nie mają takiej możliwości w ogóle, nie mając odpowiedniej autoryzacji od swojej organizacji). Jak wynika z odpowiedzi na poprzednie pytania, ma to związek z powszechnym przekonaniem o „niesięgłości” porozumienia z uwagi na zagrożenie odpowiedzialnością i naturalną rozbieżność stanowisk.

Sektory branży budowlanej a ilość sporów

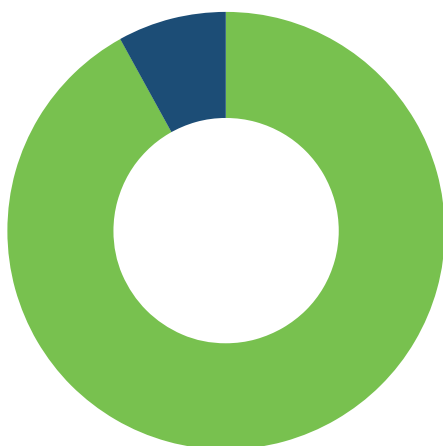
W którym z sektorów branży budowlanej dochodzi do największej liczby sporów w stosunku do realizowanych projektów?

	2019	2020		
1 Budowa infrastruktury drogowej	90%	85%		—
2 Budowa infrastruktury kolejowej	48%	44%		—
3 Budownictwo kubaturowe	32%	29%		—
4 Budowa infrastruktury energetycznej	7%	11%		—

Jak przed rokiem, dwa pierwsze miejsca w największej liczbie sporów przypadły budownictwu infrastruktury transportowej. Potwierdza to, że najbardziej konfliktogenne są głównie duże (długotrwałe) projekty, w których wzrost kosztów realizacji jest bardziej odczuwalny, i które są prowadzone w reżimie ustawy prawo zamówień publicznych. Budowa dróg (85%) i budowa kolei (44%) zanotowały jednak niewielkie spadki w stosunku do roku ubiegłego.

Na trzecim miejscu znalazło się budownictwo kubaturowe, a na czwartym – budowa infrastruktury energetycznej. Jak widać, powszechne jest przekonanie, że w przypadku tych projektów strony bardziej skłonne są dzielić się ryzykiem, a motywatorem do skutecznego rozwiązywania sporów staje się interes ekonomiczny stron (związany z komercyjnym wykorzystaniem budowanych obiektów).

W którym z sektorów występuje większa liczba sporów budowlanych?



Profesjoniści są zgodni (92%), że do większej liczby sporów dochodzi przy realizacji inwestycji w sektorze publicznym.



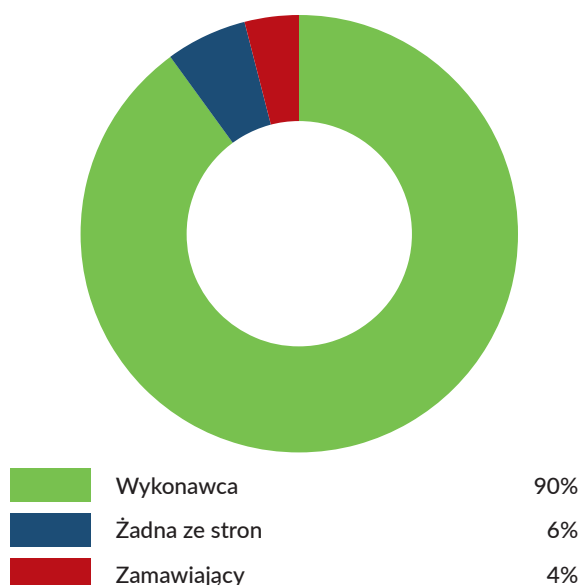
Inwestycje infrastrukturalne są częścią sektora publicznego. Nie dziwi więc ta zbieżność, że inwestycje sektora publicznego są uznawane za generujące więcej sporów niż prywatne, tak jak budownictwo infrastrukturalne bardziej niż kubaturowe.

Może to oznaczać, że budownictwo infrastrukturalne generalnie należy do branż o większym potencjale konfliktowym z powodu skali, większej niepewności (np. co do warunków realizacji), dłuższego czasu trwania lub gorszego przygotowania, a z tego powodu inwestorzy publiczni uznawani są za takich, z którymi trudniej jest dojść do porozumienia.

Patrząc na to z innej perspektywy, można też uznać, że inwestorzy, realizujący zadania ze środków publicznych, podlegają reżimowi regulacji, procedur i planów, które tak ograniczają ich elastyczność, że trudniej jest im podejmować samodzielne decyzje stosownie do zaistniałych okoliczności w realizacji inwestycji. Z kolei inwestorzy komercyjni dążą do uzyskania konkretnego efektu ekonomicznego, który staje się skutecznym motywatorem do osiągnięcia porozumienia i sprawnego zakończenia realizacji.

Rozkład ryzyka między stronami umowy

Która ze Stron obarczona jest nadmiernym ryzykiem związanym z realizacją umowy o roboty budowlane?



Większość respondentów wskazała, że to wykonawcy ponoszą nadmierne ryzyko realizacji umowy o roboty budowlane (90%). Jedyne 4% uznało, że nadmiernym ryzykiem realizacji umowy obciążony jest zamawiający, zaś 6%, że jest ono rozłożone równomiernie.

Wśród Profesjonalistów panuje powszechne przekonanie, że interes zamawiającego jest chroniony lepiej niż interes wykonawcy. Jest to zgodne z zasadą, że lepiej zabezpieczona jest ta strona, która „trzyma” pieniądze. W sposób oczywisty wynika to również z faktu, że to inwestorzy przygotowują teksty umów, a w wielu przypadkach (w tym w reżimie ustawy prawo zamówień publicznych) zapisy tych umów nie podlegają skutecznym negocjacjom, a wykonawcy nie mają prawa i szans na wprowadzenie zapisów chroniących ich interesy.

W warunkach, w których Profesjonaliści wskazują na długotrwałość sporów i raczej wydłużający się czas rozstrzygnięć, przewaga finansowa inwestora ma dodatkowe znaczenie, a strona, która w wyniku sporu doznaje pogorszenia płynności finansowej, obciążona jest dodatkowym ryzykiem.

Typy umów o roboty budowlane a ilość sporów

Umowy oparte o wzorzec FIDIC są uznawane za generujące mniej sporów niż umowy przygotowane indywidualnie.

To znaczy, że Profesjonaliści bardziej doceniają umowy powstałe na podstawie wypracowanych wzorców niż umowy przygotowane na potrzeby konkretnego zadania inwestycyjnego, napisane pod dyktando zamawiających i zabezpieczające głównie interesy jednej ze stron. Asymetria w podziale ryzyka nie jest bowiem czynnikiem eliminującym potencjalne konflikty. W sytuacji braku stabilizacji na rynku, gdy zmiany otoczenia dotyczą tylko jedną stronę umowy, asymetria relacji kontraktowej ma silny potencjał konfliktogenny.

Respondenci większy potencjał konfliktowy dostrzegają w umowach typu „zaprojektuj i wybuduj” raczej niż „wybuduj”. Należy więc skonstatować, że przekazanie wykonawcy ryzyka projektowania wcale nie zabezpiecza inwestora przed ryzykiem występowania sporów podczas realizacji inwestycji, zaś ewentualna zła jakość dokumentacji projektowej dostarczonej przez inwestora wpływa na potencjalne ryzyko sporów w mniejszym stopniu niż niepewność co do zakresu zobowiązania wykonawcy związana z niejasnym opisem w PFU.

Można również stwierdzić, że rzadziej dochodzi do sporów na tych kontraktach, gdzie odpowiedzialność inwestora jest większa.



Marta Wojciechowska

– Radca Prawny, Dyrektor
Biura Prawnego,
Prokurent PORR S.A.

Przedstawione w Raporcie CAS wyniki badania potwierdzają moje osobiste obserwacje rynku sporów budowlanych.

Wykonawcy uważają, że są nadmiernie obciążeni ryzykiem definiowanym w zapisach umownych, zaś przedstawiciele zamawiających utrzymują, że umowy o roboty budowlane sprawiedliwie zarządzają ryzykiem lub że to właśnie oni są nim obciążeni w większym stopniu. Z Raportu CAS wynika, że każda ze stron procesu budowlanego ma swoją własną perspektywę w postrzeganiu tego zagadnienia.

Wydaje się jednak, że to wykonawcy bardziej obiektywnie postrzegają tę kwestię ponieważ problem ten został dostrzeżony już nie tylko przez samych wykonawców. Co więcej, nastąpiła próba wyjścia wykonawcom naprzeciw. Nowa ustawa PZP, która weszła w życie z początkiem bieżącego roku zawiera postanowienia mające na celu zbalansowanie pozycji stron w umowach o roboty budowlane. Wprowadza obowiązek współdziałania zamawiającego i wykonawcy przy wykonaniu umowy, katalog klauzul abuzywnych, czy mechanizm waloryzacji wynagrodzenia. Umowy zawierane w rygorze zamówień publicznych powinny być zatem dostosowane do nowych przepisów i dedykować ryzyka związane z realizacją umowy stronom, które co do zasady mogą takim ryzykiem zarządzać, jak również są odpowiedzialne za działania związane z powstaniem ryzyka lub zapobieganiem mu. Miejmy nadzieję, że w najbliższej przyszłości doprowadzi to choćby do zmniejszenia liczby zgłoszeń w konkursie organizowanym przez SIDiR na „Drakona Inwestycji Budowlanych”, dotyczącym najdłuższego katalogu kar umownych oraz najbardziej niedorzecznej kary umownej zastosowanej w Polsce lub konkurs taki w ogóle nie będzie realizowany ze względu na ich brak.

Przyglądając się bliżej sektorom (prywatnemu i publicznemu) w aspekcie ilości sporów w nich występujących wyniki te dalej nie zaskakują. Zdecydowanie więcej sporów (rozumianych jako nierozwiązanych na etapie budowy) występuje w sektorze publicznym niż w prywatnym. O ile

wykonawcy zawsze zależy na osiągnięciu możliwie szybkiego porozumienia z zamawiającym, niezależnie czy jest to zamawiający publiczny czy prywatny, o tyle motywacja do podjęcia działań lub ich zaniechanie ze strony zamawiających jest inna.

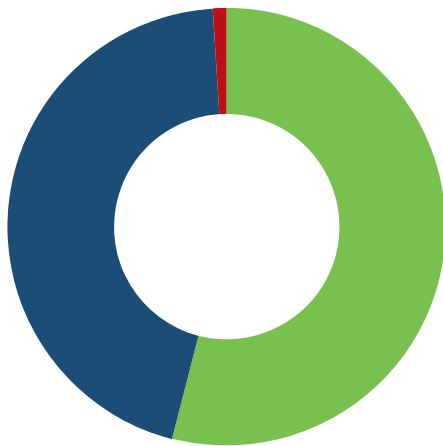
Zamawiający publiczny pomimo, iż musi zdawać sobie sprawę z wysokiego kosztu prowadzenia sporu, niepewności rezultatu i ewentualnych narastających odsetek, czasu i nakładów osobowych niezbędnych do prowadzenia takiego sporu, a wreszcie szkody wyrządzonej na rynku budowlanym, gdzie nie każdy wykonawca jest w stanie czekać latami na uznanie jego słusznych roszczeń przez sąd, to przechodzi nad tymi okolicznościami do porządku dziennego. Wydaje się, że sektor publiczny nadal nieprawidłowo analizuje te kwestie lub pomija ich znaczenie, a bardziej skupia się na odpowiedzialności osobowej związanej z polubownym rozstrzygnięciem sporu i decyzję tę woli pozostawić do rozstrzygnięcia sądu. Działania takie są nieefektywne i powodują daleko idące szkody dla interesu gospodarczego stron sporu.




Sytuacja wygląda nieco inaczej w odniesieniu do zamawiających w sektorze prywatnym. Oceniają oni bardzo wnikliwie wszystkie okoliczności oraz swoje szanse procesowe i przeważnie dążą do polubownego rozstrzygnięcia sporu nie bojąc się podejmowania biznesowych decyzji w tym zakresie.

Ścisła zależność ilości sporów budowlanych od typu umowy oraz samej formuły umowy raczej nie występuje. Bolączką polskich umów opartych na warunkach kontraktowych FIDIC są ich modyfikacje, polegające na tym, że zapisy dające uprawnienia wykonawcy lub nakładające obowiązki na zamawiającego są wykreślane lub niekorzystnie dla wykonawcy modyfikowane. Ewentualnie dodawane są zapisy korzystne wyłącznie dla zamawiającego, co zaburza zbalansowane relacje kontraktowe stron.

Elementami rzeczywiście mającymi wpływ na ilość sporów jest wciąż jakość dokumentacji przetargowej (w tym technicznej), oraz ciężkie do oszacowania ryzyko zmian cen na rynku budowlanych, co jest szczególnie odczuwalne w inwestycjach „projektuj i buduj” gdzie realizacja robót zaczyna się po często długim okresie projektowania. Na efekty wprowadzanych obecnie modeli waloryzacyjnych musimy jeszcze poczekać.

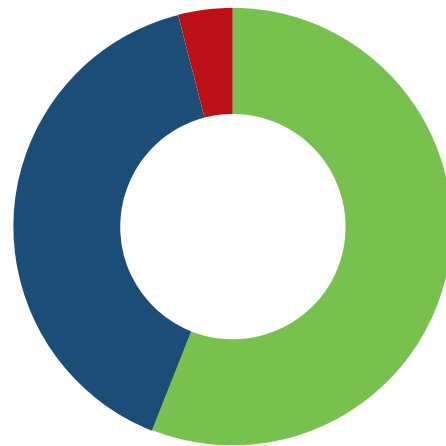
Więcej sporów w branży budowlanej jest w projektach realizowanych w oparciu o umowę typu:






	Indywidualnie przygotowana umowa na roboty budowlane w oparciu o KC	54%
	FIDIC	45%
	Inny typ umowy	1%

Ankietowani są zdania, że większa ilość sporów występuje w projektach realizowanych na podstawie indywidualnie przygotowanej umowy w oparciu o obowiązujące regulacje (54%) niż na podstawie umowy typu FIDIC (45%). Inny typ umowy wskazało 1% osób, co jest wartością pomijalną.

Więcej sporów w branży budowlanej jest w projektach realizowanych w oparciu o umowę w formule:



	Zaprojektuj i wybuduj	56%
	Wybuduj	40%
	EPC / EPCM	4%

Formuła umowy „zaprojektuj i wybuduj” jest postrzegana jako generująca większą ilość sporów (56%) podczas realizacji niż umowa „wybuduj” (40%). Umowę EPC/EPCM wskazało zaledwie 4% ankietowanych.



Stosowanie sprawdzonych wzorców umów i przygotowanie dokumentacji projektowej przez inwestora zmniejszają ryzyko sporów podczas realizacji.



Koszty realizacji umów o roboty budowlane a ich waloryzacja

Tematem, któremu w poprzednich latach poświęciliśmy wyjątkową uwagę, był wzrost kosztów realizacji inwestycji budowlanych. Obecnie jest już wiedzą powszechną i niekwestionowaną, że w latach 2016-2020 doszło do znacznych nadzwyczajnych zmian na rynku budowlanym, skutkujących wzrostem kosztu pozyskania czynników produkcji, co z kolei przełożyło się na wzrost kosztu realizacji inwestycji przez generalnych wykonawców. Stanowi to przedmiot analiz zespołu CAS. Jednak dynamiczna zmiana na rynku nie znajdowała odzwierciedlenia w stosowanych oficjalnie wskaźnikach i modelach waloryzacyjnych.

W umowach podpisywanych od stycznia 2019 roku GDDKiA oraz PKP PLK wpisują do kontraktów nowe zmienione klauzule waloryzacyjne, mające w bardziej adekwatny sposób odzwierciedlać faktyczne zmiany kosztu i dzielić ryzyko tych zmian między zamawiających i wykonawców.

Zapisy dotyczące waloryzacji ceny umownej stały się standardem w realizowanych umowach budowlanych. Większość specjalistów zetknęła się z takimi umowami lub aktualnie pracuje na takich projektach. Niestety skuteczność stosowanych zapisów waloryzacyjnych lub ich adekwatność nadal budzi poważne wątpliwości.







Zapisy waloryzacyjne w realizowanych umowach nie odzwierciedlają rzeczywistego poziomu zmiany cen.



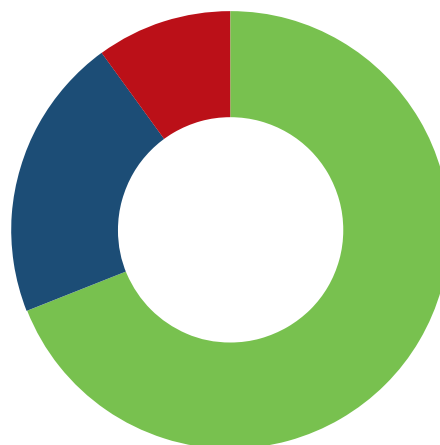
Czy w realizowanych umowach spotykałeś / spotykałeś się z waloryzacją ceny umownej?



	Tak, pracuję na takim projekcie	48%
	Raczej nie realizuję takich projektów	26%
	Nie	14%
	Często realizuję takie projekty	12%

60% grupy ankietowanej w swojej działalności zawodowej realizuje (48%) takie projekty obecnie lub często ma z nimi do czynienia (12%). Tylko 14% ankietowanych nie realizowało projektu zawierającego waloryzację ceny umownej w ogóle, a 26% odpowiedziało, że raczej nie realizuje takich projektów.

Czy obowiązujące w umowach mechanizmy waloryzacyjne odzwierciedlają rzeczywisty poziom zmian cen?



	Nie	69%
	Nie wiem	21%
	Tak	10%

Aż 69% respondentów odpowiedziało, że obowiązujące w umowach mechanizmy waloryzacyjne nie odzwierciedlają rzeczywistego poziomu zmian cen. 21% osób odpowiedziało, że nie ma wiedzy na ten temat, a tylko 10% uważa, że mechanizm waloryzacji odzwierciedla rzeczywisty poziom zmian cen.

W pytaniu dotyczącym przyczyn powstawania sporów w budownictwie, za główną przyczynę uznany został wzrost kosztów realizacji, chociaż wskazała nań mniejsza liczba respondentów niż w latach ubiegłych. Podobnie większość respondentów odpowiedziała, że obowiązujące w umowach mechanizmy waloryzacyjne nie odzwierciedlają rzeczywistego poziomu zmian cen, choć i tu widać tendencję spadkową (69% wobec 83% w roku poprzedzającym).

Strony nadal uznają więc, że faktyczne wzrosty kosztów nie są wystarczająco uregulowane w zapisach kontraktu lub że mechanizmy przewidziane na tę okoliczność (np. formuły waloryzacyjne) nie prowadzą do osiągnięcia oczekiwanych przez strony efektów, jednak daje się zauważyć, że nowo zawarte umowy uwzględniają już zwiększony poziom kosztów, a same wzrosty kosztów uległy zahamowaniu w okresie poprzedzającym wybuch pandemii.

Możliwe też, że część respondentów po prostu uznała, że nowe klauzule oparte na wskaźnikach Głównego Urzędu Statystycznego, obejmujące koszyki waloryzacyjne, w których skład wchodzi ceny paliwa, asfaltu, betonu, stali, kruszyw, oraz średniego wynagrodzenia w branży, a także wskaźnika inflacji konsumenckiej (CPI), będą skuteczniejszym narzędziem adekwatnego dostosowania wartości umowy do zmiany wysokości kosztów. Wprowadzenie nowych zasad było pozytywnym sygnałem dla branży, traktowanym jako uznanie konieczności zmian i przyznanie, że dotychczasowe mechanizmy przewidziane na okoliczność zmian cen (klauzule waloryzacyjne) nie prowadziły do osiągnięcia oczekiwanych przez strony efektów.

Jak będzie rzeczywistość, okaże się wówczas, gdy te projekty uwzględniające „nowe” klauzule waloryzacyjne zostaną zrealizowane i ostatecznie rozliczone.



Tomasz Darowski

– partner w kancelarii DZP, specjalizuje się w inwestycjach infrastrukturalnych, kontraktach zawieranych w związku z takimi inwestycjami i prowadzeniu sporów wynikających z takich kontraktów.

„Większość zamawiających podchodzi ze zrozumieniem do roszczeń czasowych wykonawców uzasadnionych epidemią. Pozytywną rolę odgrywa tu art. 15r Ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, który daje wyraźną podstawę do zmiany umów o zamówienie publiczne w związku z epidemią. Oczywiście taka podstawa istnieje już w Prawie zamówień publicznych więc wprowadzenie wspomnianego art. 15r nie stanowiło istotnej zmian merytorycznej i miało raczej charakter perswazyjny dla co bardziej niechętnych zmianom zamawiających.

Kluczowe są tu jednak dwie inne kwestie. Po pierwsze, łatwo jest zgodzić się, że co do zasady epidemia wpływa

na proces budowlany, trudniej porozumieć się co do tego, jak konkretnie zmienić harmonogram projektu. Wykonawcy czasami zdają się zapominać, że nie wystarczy proste zapewnienie zamawiającego o wpływie epidemii na budowę, a konieczne jest udowodnienie a przynajmniej uprawdopodobnienie tego, jak epidemia wpłynęła na założony harmonogram projektu i jego poszczególne elementy. Co jasne, to tu właśnie może zemścić się zaniechanie bieżącego gromadzenia przez wykonawcę i jego podwykonawców i dostawców dowodów wpływu epidemii na roboty i dostawy. Nie wydaje się jednak, by z drugiej strony uzasadnione było oczekiwanie niektórych zamawiających, by wykonawcy udowodnili im brak dostępności miejsc hotelowych dla personelu przez przedłożenie oświadczeń operatorów hoteli o ich zamknięciu.

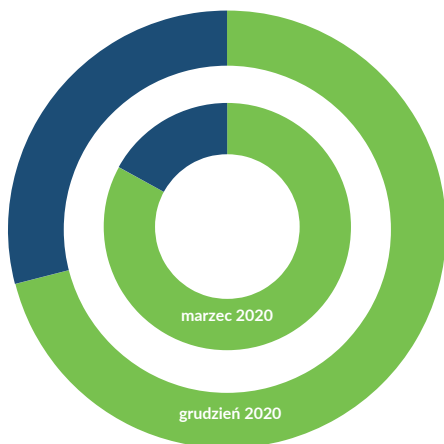
Po drugie zaś, otwartą pozostaje kwestia rekompensaty wykonawcy wzrostu kosztów realizacji projektu, w sytuacji gdy wzrost ten spowodowany jest epidemią. W teorii powinny tu być dostępne roszczenia waloryzacyjne, oparte na tej samej podstawie z Kodeksu cywilnego co roszczenia związane z gwałtownym wzrostem cen. W praktyce jednak będzie to trudna i kosztowna ścieżka.”

Wpływ pandemii

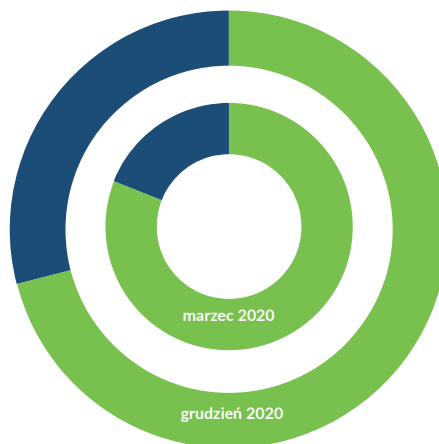
Wpływ pandemii na realizację projektów

Tematem, któremu w tym roku poświęciliśmy dodatkowe pytania w ankiecie, był wpływ pandemii koronawirusa na realizację inwestycji budowlanych. Poniższe pytania zadaliśmy po raz pierwszy na początku pandemii w marcu 2020, 71% Respondentów dostrzega negatywny wpływ pandemii COVID-19 na swoją codzienną pracę.

Czy wystąpienie pandemii spowodowanej wirusem SARS-CoV-2 ma negatywny wpływ na Twoją codzienną pracę?

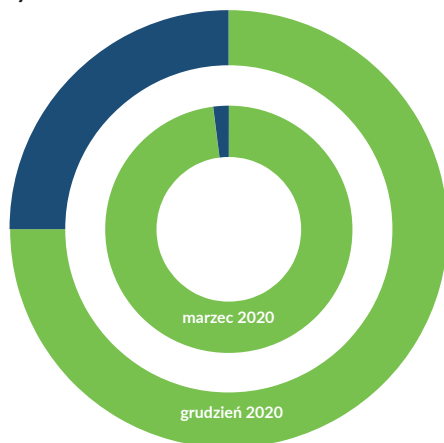


Czy wystąpienie pandemii ma negatywny wpływ na realizowany przez Państwa projekt / projekty?

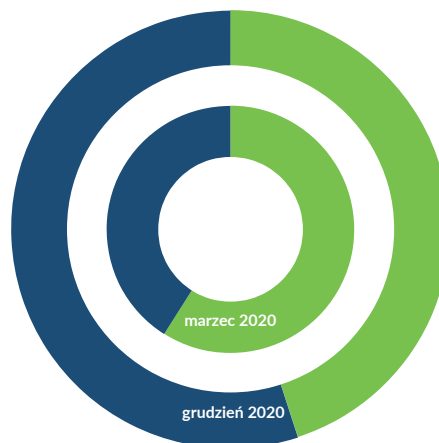


Tyle samo zauważyło negatywny wpływ pandemii na realizowane projekty inwestycyjno-budowlane. Co ciekawe, liczba respondentów dostrzegająca problemy realizacyjne z powodu pandemii spadła na przestrzeni roku. Po pierwszych dwóch tygodniach lockdownu w marcu 2020 odsetek odpowiedzi twierdzących na obydwa pytania wynosił ponad 80%.

Czy w najbliższej przyszłości przewidują Państwo (dalszy) negatywny wpływ lub rozpoczęcie negatywnego wpływu pandemii na realizowany projekt / projekty?











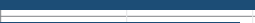







Czy dostrzegasz zagrożenie nieukończenia projektu / projektów?



75% Respondentów oczekuje, że taki wpływ będzie trwał, bądź uwidoczni się w najbliższej przyszłości. Na początku pandemii było to 98%. O ile więc specjaliści w znacznej większości nadal dostrzegają negatywny wpływ pandemii, to jednak obraz sytuacji zdaje się być mniej pesymistyczny niż mogło się wydawać po dwóch tygodniach lockdownu. Pandemia trwa bowiem co prawda dłużej, niż oczekiwało wielu specjalistów, ale branża poradziła sobie z realizacją kontraktów lepiej niż można było oczekiwać.

55% Respondentów nie uważa już, że realizowane przez nich projekty mogą nie zostać dokończone. W marcu 2020 ryzyko nieukończenia projektów dostrzegało jeszcze 59%.

Prosimy o wskazanie jakich obszarów realizacji projektu / projektów dotknął negatywny wpływ wystąpienia pandemii:

	marzec 2020	grudzień 2020		
1 Otrzymywanie pozwoleń/decyzji urzędowych	(60%)	83%		
2 Podwykonawców	(80%)	67%		
3 Kadry zarządzającej/Inżynierskiej	(66%)	58%		
4 Dostępności i dostaw materiałów	(64%)	55%		
5 Realizacja procedur umownych	(49%)	42%		
6 Robocizny własnej	(37%)	38%		
7 Dostępności i dostaw sprzętu	(33%)	35%		
8 Inne	(10%)	7%		

W tym pytaniu Respondenci mieli możliwość wskazania kilku obszarów realizacji, które są ich zdaniem najbardziej dotknięte wpływem pandemii. W dłuższej perspektywie na pierwszym miejscu znalazła się odpowiedź wskazująca na pracę urzędów i administracji (w marcu 2020 na czwartej pozycji). Na otrzymywanie pozwoleń i decyzji urzędowych wskazało 83% respondentów (na początku pandemii 60%).

Świadczy to o tym, że o ile sama branża budowlana poradziła sobie ze skutkami pandemii lepiej niż można było się spodziewać, to zdecydowanie nie można tego powiedzieć o urzędach i organach administracji, których działania dodatkowo hamują przedsięwzięcia inwestycyjne.

67% Respondentów dostrzega wciąż, że sytuacja związana z obostrzeniami z powodu pandemii dotyczy podwykonawców (w marcu 2020 – 80%).

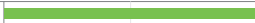










Także większość ankietowanych dostrzega jeszcze negatywny wpływ pandemii COVID-19 na pracę kadry inżynierskiej i zarządzającej (58% spadek z 66%), realizację dostaw i ogólną dostępność materiałów budowlanych (55% spadek z 64%). Także mniej, bo 42% (spadek z 49%) dostrzegło negatywny wpływ pandemii COVID-19 na realizację procedur umownych, takie jak odbiory robót i obieg dokumentów formalnych.

Negatywny wpływ pandemii na własną siłę roboczą i dostępność sprzętu wskazała podobna liczba ankietowanych, co poprzednio (odpowiednio 38% i 35%).

Doświadczenia branży w warunkach pandemii pokazały, że to urzędy i organy administracji najgorzej radzą sobie ze skutkami pandemii i dodatkowo opóźniają realizację projektów inwestycyjnych.

Wpływ na wydłużenie okresu realizacji

Jaki wpływ będzie miała pandemia na okres realizacji projektu / projektów, które realizujesz (jakie może być szacowane opóźnienie):

	marzec 2020	grudzień 2020		
1 1-3 miesięcy	50%	40%		
2 3-6 miesięcy	17%	30%		
3 0,5 - 1 miesiąc	14%	18%		
4 powyżej 6 miesięcy	1%	10%		
5 nie ma wpływu	14%	2%		
6 0-0,5 miesiąca	3%	0%		

Ogromna większość Profesjonalistów uważa, że wpływ pandemii spowoduje opóźnienia w realizacji projektów. Jedynie 10% Respondentów takiego wpływu nie dostrzegła wcale bądź uważa, że opóźnienie będzie mniejsze niż 2 tygodnie.

90% Respondentów uważa, że realizacja projektów opóźni się co najmniej o 2 tygodnie, 88% - że opóźnienie wyniesie co najmniej jeden miesiąc, 48% - że powyżej 3 miesięcy (na początku pandemii było to jeszcze 32%). 18% Profesjonalistów szacuje wpływ pandemii na opóźnienia w realizacji projektów na pół roku lub więcej.

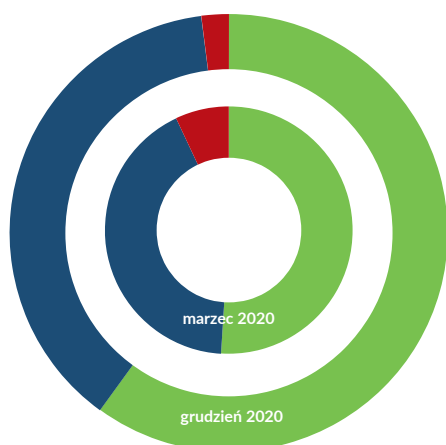


Wraz z wydłużeniem okresu trwania pandemii zwiększyły się również prognozy opóźnień w realizacji projektów inwestycyjnych.

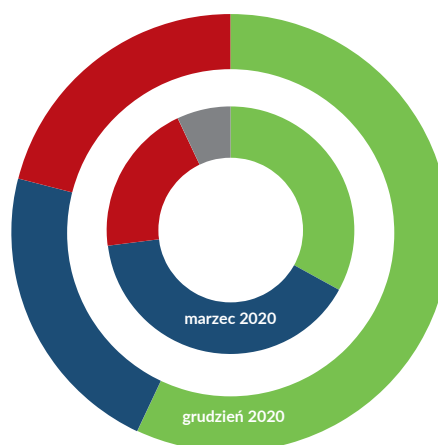


Wpływ na wzrost kosztów realizacji

Czy wpływ pandemii będzie miał odzwierciedlenie we wzroście kosztu realizacji projektu / projektów, który realizujesz (szacowany wzrost kosztu realizacji)?



Jaki wpływ będzie miała pandemia na wzrost kosztu realizacji projektu / projektów?



■	Koszty nieznacznie wzrosną	60%
■	Koszty znacznie wzrosną	38%
■	Nie ma wpływu	2%
■	Koszty realizacji spadną	0%

■	poniżej 10%	57%
■	od 10% poniżej 20%	22%
■	od 20% poniżej 50%	21%
■	50% i więcej	0%

Ogromna większość Profesjonalistów uważa, że wpływ pandemii spowoduje wzrost kosztów realizacji projektów. Jedynie 2% Respondentów takiego wpływu nie dostrzegła (w marcu 2020 było to jeszcze 7%). Żaden z ankietowanych nie uważał, że w wyniku pandemii koszty realizacji projektów mogą się obniżyć.

60% szacowała wzrost kosztów realizacji jako nieznaczny (51% w marcu), 38% (42% w marcu) uważała, że koszty wzrosną znacznie.

Respondenci mieli możliwość podania szacunkowego wzrostu kosztów, jaki ich zdaniem wystąpi wskutek wpływu epidemii COVID-19. Przeanalizowaliśmy te odpowiedzi i okazało się, że średni oczekiwany wzrost kosztów wynosi 10,2% przy medianie 5,5%. W marcu na początku pandemii specjaliści szacowali średnie wzrosty kosztów na poziomie 13,3% przy medianie równej 10%.

Okazuje się więc, że o ile pod koniec roku 2020 już wszyscy specjaliści dostrzegają wpływ pandemii na wzrost kosztów, to jednak procentowe szacunki wzrostów są niższe niż na początku pandemii w marcu. Spodziewany wraz z wybuchem pandemii wzrost kosztów faktycznie więc wystąpił, jednak jego rozmiar okazał się niższy niż oczekiwano.



Średni oczekiwany wzrost kosztów realizacji projektów budowlanych w wyniku pandemii wynosi **10,2%**.



Rafał Waszkiewicz

– radca prawny, partner w kancelarii Sołtysiński Kawecki & Szlęzak. Kieruje praktyką prawa procesowego. Specjalizuje się w postępowaniach przed sądami powszechnymi i arbitrażowymi, w tym sporami dotyczącymi realizacji dużych inwestycji budowlanych oraz infrastrukturalnych.

„Pandemia i związane z nią zjawiska ekonomiczne i społeczne to jednak nowość i badanie jej wpływu na projekty budowlane niejako na gorąco jest obciążone ryzykiem błędu. Więcej zobaczymy z odpowiedniej perspektywy.

Wyniki badania CAS, jak i obserwacje praktyczne prowadzą do optymistycznego wniosku, że rynek budowlany okazał się stosunkowo odporny w starciu z pandemią. Z pewnością wielu wykonawców i wiele budów zmaga się z dodatkowymi trudnościami, a czas realizacji i koszt inwestycji co do zasady rośnie; choć są znane przykłady dużych projektów realizowanych terminowo, a nawet przedterminowo – vide np. niedawne przyspieszenie budowy odcinka autostrady A1, realizowanego przez Budmiex.

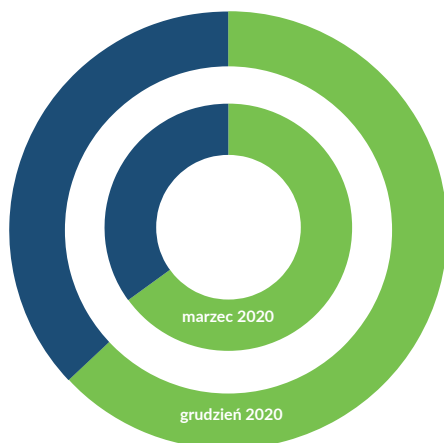
Ankieta CAS wskazywałaby na to, że szczególnie wrażliwe są projekty wymagające dużego zaangażowania administracji – np. projekty D&B, albo wymagające licznych decyzji (np. środowiskowych) i uzgodnień. Wydaje się też, że bardziej narażone były projekty wymagające zastosowania zaawansowanych technologicznie urządzeń – jeśli np. urządzenia takie były niedostępne w czasie zamknięcia fabryk. Natomiast do tej pory nie ujawniły się powszechnie skutki pandemii, uniemożliwiające w ogóle realizację inwestycji budowlanych.

Nowość omawianej sytuacji oraz trudności w powszechnym zastosowaniu tradycyjnie rozumianej koncepcji siły wyższej tam, gdzie wpływ pandemii i związanych z nią zjawisk na konkretną budowę jest rzeczywisty, będzie wymagała od uczestników rynku – stron umów o roboty budowlane – wypracowania adekwatnej i wyważonej reakcji. Już obecnie widać dwa skrajne ryzyka – ryzyko usztywnienia zamawiających i dążenie do ignorowania wpływu pandemii na czas lub koszty projektu tam, gdzie taki wpływ rzeczywiście wystąpił oraz ryzyko powoływania się przez wykonawców na wpływ pandemii na realizację projektów, gdy takiego wpływu w rzeczywistości nie ma. Z pewnością szkodliwe dla każdego projektu jest odwlekanie rozwiązania takich problemów. Zastosowane przez ustawodawcę w ustawach „pandemicznych” nieliczne i ostrożne środki „łagodzące” wpływ pandemii na kontrakty budowlane realizowane ze środków publicznych na pewno nie dają odpowiedzi na wszystkie pytania. Nierozwiązane sytuacje sporne doprowadzą do wypracowania orzecznictwa – jak to się obecnie dzieje w reakcji na gwałtowne zmiany cen materiałów i usług w ubiegłych latach.

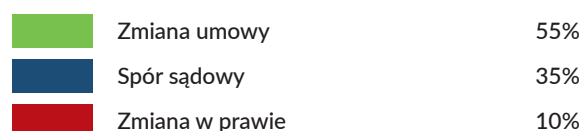
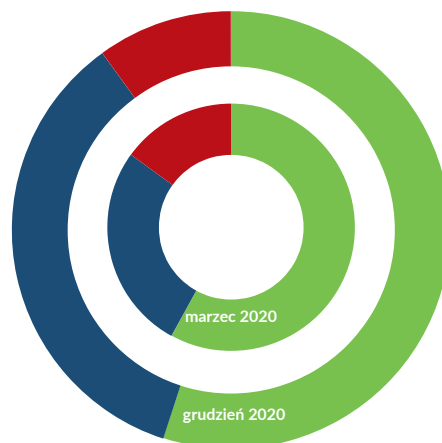
Obok wpływu na czas i koszty realizacji poszczególnych inwestycji budowlanych, pandemia wywoła skutki ekonomiczne, których wpływ na rynek inwestycji budowlanych jest dziś trudny do przewidzenia i opisania. Na przykład nie jest już oczywiste, jakiego rodzaju budynków będziemy potrzebowali, w jakiej mierze inwestycje budowlane będą siłą napędową odbudowy, czy przebudowy gospodarki; nie sposób dziś przewidzieć wpływu pandemii i środków zaradczych na siłę pieniądza, inflację. Jeszcze wiele ciekawych badań i raportów przed nami.”

Nastawienie stron procesu budowlanego

Czy obecnie dostrzegasz wystąpienie dobrej woli, współdziałania i zrozumienia zaistniałej okoliczności związanych z wystąpieniem pandemii w działaniach stron (Zamawiający, Wykonawca, Podwykonawcy, Urzędy) w trakcie realizacji projektu / projektów?



W jaki sposób zostanie usankcjonowany negatywny wpływ wystąpienia pandemii na realizowany projekt / projekty?



Nasi Respondenci tak jak na początku pandemii w większości uważają, że zaangażowane w realizację projektów strony wykazują dobrą wolę współdziałania i zrozumienie zaistniałych okoliczności związanych z negatywnym wpływem pandemii COVID-19 na realizację projektów (63%).

55% Respondentów (58% w marcu 2020) wciąż uważa, że negatywny wpływ tych okoliczności zostanie sformalizowany pomiędzy stronami w formie zmiany umowy, czyli że strony po prostu dojdą do porozumienia w sprawie uwzględnienia tego wpływu w umowie. 10% uważa, że będą konieczne bądź nastąpią zmiany w prawie i negatywny wpływ pandemii zostanie usankcjonowany przez parlament bądź rząd w postaci specjalnych ustaw i rozporządzeń.

Wzrosła liczba Profesjonalistów (35% wobec 27%) uważających, że negatywne skutki pandemii COVID-19 doprowadzą do sporów pomiędzy stronami realizującymi projekty, które nie będą mogły być rozwiązane polubownie i znajdą rozstrzygnięcie dopiero na salach sądowych.

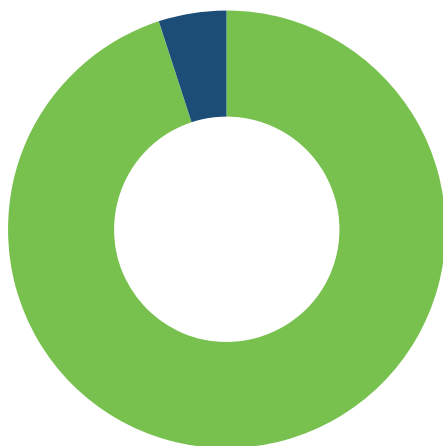


Specjaliści w większości ufają we wzajemną współpracę stron procesu budowlanego w przezwyciężeniu skutków pandemii. Niestety ponad 1/3 nie wierzy już, że problemy związane z pandemią dadzą się rozwiązać poza salą sądową.



Pomimo dobrej woli stron nie da się uniknąć wzrostu liczby sporów w budownictwie. Tak sądzą specjaliści, co wydaje się potwierdzeniem już wyżej wzmiankowanej tezy, że od samego konfliktu dla jego uczestników i decydentów bardziej ryzykowne jest dążenie do polubownego rozwiązania – żeby nie narazić się na odpowiedzialność.

Czy ze względu na wystąpienie pandemii wzrosła liczba sporów?



Ogromna większość respondentów uważa, że ze względu na wystąpienie pandemii, wzrosła liczba sporów pomiędzy stronami procesu inwestycyjnego (95%). Jedyne 5% uznało, że pandemia pozostanie bez wpływu na liczbę sporów w budownictwie.



Artur Chrzanowski

– radca prawny, Dyrektor Działu Prawnego w EIFFAGE Polska.

„Prezentowane wyżej rozkłady głosów kierują moją uwagę w pierwszej kolejności ku solidarnościowej postawie uczestników rynku. Potwierdza się zasada, że im więcej przeciwności spada na nas ze świata zewnętrznego, tym łatwiej o wzajemne zrozumienie i większa potrzeba współpracy by z nimi sobie poradzić. Nie jestem jednak pewien, czy ta solidarność nie kończy się na poziomie deklaracyjnym, skoro niemal wszyscy Respondenci uważają, iż pandemia spowoduje wzrost liczby sporów. Czy zatem nie jest tak, że chcielibyśmy się porozumieć, ale nie potrafimy? Być może. To nawet dość naturalne w przypadku niepewności otoczenia gospodarczego i prawnego, z jaką się mierzymy. Ta niepewność może stanowić pokusę lub wręcz rodzić konieczność przyjęcia postawy „na przeczekanie” – zajmiemy się problemem w lepszych (normalnych) czasach.

Z drugiej strony, zakładany wzrost liczby sporów nie oznacza automatycznie, że muszą one przybrać postać sformalizowaną – negocjacje okazują się bowiem popularniejszą metodą rozwiązywania sporów niż postępowanie sądowe. Dlaczego więc nie rozstrzygać spraw od ręki? Czy ramy czasowe realizacji projektów i koncentracja na terminie nie dają przestrzeni do szybkiego wypracowania porozumień? Interesującym ćwiczeniem będzie nałożenie na aktualne wyniki badań wyników post-pandemicznych – może wyczytamy z nich, czy odkładanie problemów na później ma charakter tymczasowy (tj. ściśle związany z pandemią), czy też strukturalny (stawiam dolary przeciwko orzechom, że to drugie).


Widać też, że w ciągu ostatnich 9 miesięcy 2020 r. o 1/3 stopniała wiara w interwencjonizm Państwa w niwelowanie wpływu pandemii na inwestycje budowlane. Uwzględniając odpowiedzi dotyczące oceny tego wpływu, które (co nie dziwi) w przytłaczającej większości wskazują na negatywne następstwa pandemii dla branży (z negatywną prognozą), można odczytać to jako recenzję skuteczności dotychczasowych działań Państwa – pomocowych lub ustrojowych.”

Perspektywy

Spory i kondycja rynku budowlanego

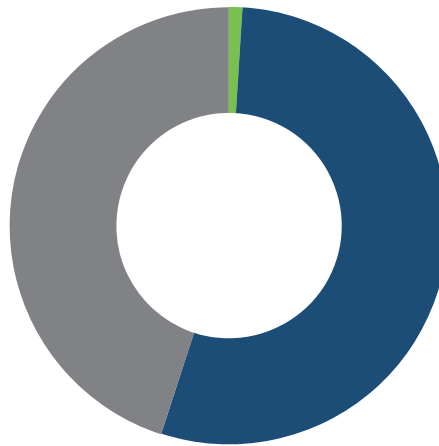
Czy spodziewasz się wzrostu liczby sporów, które będą rozwiązywane polubownie?






	TAK	43%
	NIE	57%

Większość pytaných (57%) nie spodziewa się, że wzrośnie liczba sporów, które będą rozwiązywane polubownie.

Jak oceniasz ogólną kondycję rynku budowlanego?



	Bardzo dobrze	1%
	Dobrze	54%
	Średnio	45%

Nasi respondenci sytuację w branży budowlanej oceniają w większości dobrze (54%) lub średnio (45%). Nikt nie ocenił sytuacji w budownictwie jako złej.



Liczba sporów rozwiązywanych polubownie nie będzie wzrastać.



Pamiętając o ustaleniach Raportu w kwestii przyczyn powstawania i braku rozwiązywania sporów jest bolesną konsekwencją, że obawa przed odpowiedzialnością za podejmowane decyzje dotyczy także branżowych decydentów, co sprowadza się do pozostawienia kwestii spornych, w tym koniecznych rozwiązań w sprawie skutków pandemii, do dyspozycji sądów powszechnych.

Paradoksalnie jednak sytuacja związana z pandemią sprawiła, że specjaliści oceniają sytuację branży budowlanej dużo lepiej niż przed rokiem. Nikt nie ocenił, że sytuacja w budownictwie jest zła, a w warunkach trwającego boomu inwestycyjnego w 2019 roku tak postrzegano ją ponad 20% ankietowanych.

Dobrze i bardzo dobrze oceniło ją 55% respondentów, co oznacza znaczną poprawę (2019 – 36%).



Kondycja rynku budowlanego jest dobra.



Na tle kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią, rozszerzającego się na coraz to nowe gałęzie gospodarki, w sytuacji, kiedy wiele biznesów pozostaje zamkniętych z powodu obostrzeń, sytuacja branży budowlanej jawi się jako oaza stabilności. Budownictwo ma szansę być motorem, który pomoże polskiej gospodarce wyjść z kryzysu po pandemii.



Dr. Rafał Morek

– adwokat, partner w kancelarii DWF, wykładowca na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, współautor FIDIC Golden Principles (2019).

„Raport CAS stanowi unikalny portret kondycji polskiego rynku infrastrukturalnego. Skłania też do autorefleksji na wielu poziomach. Co nas najbardziej trapi? Jakie są najważniejsze systemowe bolączki? Czy różnimy się od naszych sąsiadów i tzw. reszty świata? Dla prawnika specjalizującego się w rozwiązywaniu sporów, jak zawsze, szczególnie ciekawe jest pytanie o główne przyczyny powstawania sporów – w ocenie samych zainteresowanych. Porównanie raportu CAS z podobnymi opracowaniami dotyczącymi praktyki międzynarodowej (np. CRUX INSIGHT, Enginnering and Construction. A Regional Analysis of Causation. Lessons learned from claims and disputes, 2020) prowadzi do wielu interesujących obserwacji.

Po pierwsze, zaskakująco wysoko w „rankingu” (miejsce drugie) znalazły się „odmienne warunki zastane na placu budowy”. Może to świadczyć o problemach dotyczących pośpiechu lub niestarannego przygotowania inwestycji realizowanych na krajowym podwórku. W badaniach CRUXINSIGHT, ziszczenie się analogicznego ryzyka (physical conditions were unforeseen) znalazło się dopiero na miejscu 8.

Po drugie, cieszy fakt, że jako coraz mniejszy problem postrzegamy nieprawidłowe administrowanie umową. Na taką przyczynę sporów wskazało tylko 8% respondentów (spadek z 22% w 2019 r.). Może to świadczyć o tym, że procentują akumulowane od lat doświadczenia i stale rośnie poziom know-how naszych kadr inżynierskich, menedżerskich i prawnych. W rankingu ogólnoświatowym CRUXINSIGHT, problemy rodzaju „contract management i administration failure” jako samodzielna przesłanka powstawania sporów znalazły się na „podium”.

Po trzecie, kolejnym optymistycznym akcentem jest niewielkie znaczenie problemu określanego jako „brak lub nieterminowe płatności” (tylko 10% w 2020 r., spadek z 20% w 2019 r.). W tym przypadku jesteśmy zgodni z trendem ogólnoświatowym. Na rynku jest stosunkowo dużo wolnego pieniądza i problemy z wypłacalnością i płynnością inwestorów nie są dziś największym zmartwieniem.

Ogólnie, wyniki raportu CAS oceniam mimo wszystko optymistycznie. Polski rynek infrastruktury przeszedł próbę ogniwą pandemii COVID-19 w miarę suchą stopą. Życzymy sobie, aby problemy, które się pojawiły i które w dużej mierze udało się przezwyciężyć, zadziałały jak dobra szczepionka i wzmocniły nas na całą dekadę lat 20-tych.”

Negatywny wpływ COVID-19

Analogicznie do badania wpływu pandemii z marca 2020 r., w ramach pytania otwartego poprosiliśmy o wskazanie przykładów negatywnego wpływu pandemii. Otrzymane odpowiedzi sklasyfikowaliśmy wg obszaru wystąpienia zakłócenia. Obszary jakie zidentyfikowaliśmy, których dotyczą zakłócenia to: kadra zarządzająca / inżynierska, robocizna, dostępność i dostawy materiałów, dostępność i dostawy sprzętu, podwykonawcy. Należy zaznaczyć, że wiele ze wskazywanych przez Respondentów zakłóceń powtarzało się. Eksperti CAS ocenili wpływ wystąpienia zakłócenia na projekt / projekty w skali: niski wpływ, umiarkowany wpływ, duży wpływ. Nowe odpowiedzi w stosunku do badania wykonanego w marcu 2020 r. oznaczono w kolumnie liczbą porządkową, dodając określenie „**Nowe**”. Odpowiedzi nieaktualne zostały przekreślone.

Prosimy o wskazanie przykładów zaistnienia negatywnych wpływów wystąpienia pandemii.

LP.	OBSZARY I ZAKŁÓCENIA	OCENA WPŁYWU ZAKŁÓCENIA kwiecień 2020	OCENA WPŁYWU ZAKŁÓCENIA grudzień 2020
I Kadra zarządzająca / inżynierska			
1	Odmowa pracy w biurach (nacisk pracowników na pracę zdalną)		
2	Spadek wydajności spowodowany pracą zdalną		
3	Odmowa relokacji		
4	Nieobecność (kwarantanna, zwolnienia chorobowe, urlopy opiekuńcze, wyjazdy pracowników zagranicznych)		
5	Odmowy spotkań ze strony projektantów		
II Robocizna			
1	Odmowa przystąpienia do pracy		
2	Nieobecność (kwarantanna, zwolnienia chorobowe, urlopy opiekuńcze, wyjazdy pracowników zagranicznych)		
3	Odmowa relokacji		
4	Obowiązkowa kwarantanna dla pracowników z zagranicy		
5	Brak możliwości powrotu pracowników fizycznych z zagranicy		
6	Ograniczenie w dostępności do pracowników		
7	Brak możliwości zaplanowania potencjału robocizny z uwagi na dynamikę sytuacji		
8	Dodatkowe utrudnienia i koszty związane z zabezpieczeniami w środki ochrony indywidualnej		
9 NOWE	Spadek produktywności pracowników		
III Dostępność i dostawy materiałów			
1	Brak materiałów		
2	Wydłużenie czasu dostaw materiałów (wydłużenia z uwagi na utrudnienia w produkcji)		
3	Wzrost kosztów urządzeń z powodu braku ich produkcji na rynku chińskim		
IV Dostępność i dostawy sprzętu			
1	Zmniejszenie potencjału sprzętowego		
V Podwykonawcy			
1	Ograniczenia w dostępie do pracowników fizycznych (obcokrajowców)		
2	Oslabienie sił podwykonawców		
3	Spowolnienie działań		
4	Odmowa realizacji robót		
5	Odmowy spotkań ze strony podwykonawców / dostawców / usługodawców		
6	Zmniejszenie dostępności podwykonawców		
7	Brak możliwości dokończenia robót przez zagranicznych podwykonawców		

LP.	OBSZARY I ZAKŁÓCENIA	OCENA WPŁYWU ZAKŁÓCENIA kwiecień 2020	OCENA WPŁYWU ZAKŁÓCENIA grudzień 2020
VI	Otrzymywanie pozwoleń / decyzji urzędowych		
1	Niedotrzymywanie terminów przez urzędy		
2	Opóźnienia w wydawaniu decyzji przez urzędy w tym pozwoleń na budowę		
3	Odmowa podpisywania umów do czasu zakończenia pandemii		
4	Brak lub opóźnienia w możliwości przeprowadzeniu konsultacji społecznych		
5 NOWE	Opóźnienie w realizacji procedur odbiorowych		
VII	Realizacja procedur umownych		
1	Opóźnienia w odbiorach robót		
2	Brak możliwości odbioru robót		
3	Utrudniony obieg dokumentów kontraktowych		
4	Utrudnienia w dokonaniu inwentaryzacji zrealizowanych robót		
5	Opóźnienia w płatności		
6 NOWE	Większa ilość spotkań i narad spowodowana niezrozumieniem przez kontakt zdalny		
7 NOWE	Opóźnienie w podejmowaniu decyzji		
VIII	Inne		
1	Wstrzymanie trwających projektów		
2	Wstrzymanie nowych przetargów		
3	Redukcja ilości projektów w przyszłości		
4	Wzrost kursu walut obcych (osłabienie polskiej waluty)		
5	Dostosowanie do wymagań GIS w zakresie organizacji pracy		
6	Ograniczona możliwość zakwaterowania pracowników		
7	Dodatkowe koszty ogólne do poniesienia w związku z wydłużeniem okresu realizacji		

LEGENDA

Ocena Ekspertów CAS wpływu wystąpienia zakłóceń

NISKI WPŁYW		
UMIARKOWANY WPŁYW		
DUŻY WPŁYW		

Jak widać z powyższej tabeli wpływ pandemii jest nadal widoczny w wielu obszarach realizacji projektów budowlanych. Oczywistym jest, że w ramach jednego projektu może wystąpić jedno lub więcej zakłóceń. Trudna do określenia jest interferencja poszczególnych zakłóceń i ich wpływ na projekt.

Zauważalne jest zwiększenie utrudnień związanych z pracą urzędów i wydawaniem decyzji. Z badania wynika, że terminy urzędowe nie są dotrzymywane zarówno w zakresie wydawania decyzji umożliwiających rozpoczęcie realizacji robót jak również w zakresie procedur odbiorowych. Profesjonaliści nadal wskazują, że pandemia powoduje zmniejszenie liczby realizowanych projektów. Zmniejszenie to widoczne jest na rynku głównie w sektorze prywatnym, realizującym obiekty kubaturowe.



Mariusz Rymarz

– radca prawny, kierownik Działu Prawnego Mota-Engil Central Europe S.A., zajmuje się sporami w budownictwie od kilkunastu lat.

„Pomimo faktu, że ogólnie pojęta branża budowlana nie została dotknięta efektami pandemii COVID-19 w tak znaczącym stopniu jak inne branże, niewątpliwie wystąpił szereg negatywnych skutków pandemii, które wpływają na działalność branży. O ile w przypadku inwestycji publicznych wstrzymywanie projektów (zarówno trwających jak i nowych) nie jest powszechne, o tyle w przypadku inwestycji prywatnych wstrzymywanie ich realizacji (czy też rozpoczęcia) jest odczuwane i zauważane przez całą branżę.

Realnym problemem są również nie dające się przewidzieć nieobecności pracowników (spowodowane okolicznościami związanymi z pandemią, takimi jak kwarantanny, urlopy opiekuńcze, zwolnienia chorobowe czy wyjazdy pracowników zagranicznych), które w istotny sposób utrudniają planowanie robót i ich realizację.

W tym kontekście – w zakresie umów w sprawie zamówienia publicznego – pozytywnie (aczkolwiek nie bez kilku krytycznych uwag co do szczegółowych rozwiązań) należy ocenić rozwiązania przewidziane w art. 15r. i art. 15r1. Ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19,

innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych.

Niestety zauważalny jest również negatywny wpływ pandemii na czas trwania sporów w budownictwie. Reforma postępowania cywilnego, która weszła w życie dnia 7 listopada 2019 roku, wprowadziła między innymi przepisy o postępowaniu w sprawach gospodarczych, które miały być co do zasady stosowane między innymi do spraw z umów o roboty budowlane (niezależnie od stron umowy). W założeniu, spory pomiędzy profesjonalistami, miały być rozpatrywane szybciej i sprawniej. Postępowanie w sprawach gospodarczych zakłada, między innymi, znaczące ograniczenie przeprowadzania dowodów z zeznań świadków, co w istotny sposób zmniejszyłoby czas trwania postępowania sądowego (choć oczywiście wymagałoby zachowania szczególnej dbałości o dokumentowanie kwestii potencjalnie spornych).

Tymczasem zauważalna jest tendencja, że w sporach budowlanych podmioty, które nie są przedsiębiorcami (ale nie sposób odmówić im profesjonalizmu – jak choćby zamawiający publiczni) wnoszą o rozpoznanie sprawy z pominięciem przepisów o postępowaniu gospodarczym. Jednocześnie podmioty takie wnoszą o przeprowadzenie dowodów z przesłuchania znaczącej ilości (często nie mających wiedzy co do istotnych faktów) świadków. W konsekwencji spory budowlane nie tylko nie są rozpatrywane szybciej, ale ze względu na wpływ pandemii na możliwość przesłuchania świadków (kwarantanny, zwolnienia chorobowe), są rozpatrywane jeszcze dłużej.”

Środki zaradcze

Kolejnym pytaniem typu otwartego było zapytanie ankietowanych czy dostrzegają możliwość / sposób ograniczenia negatywnego wpływu wystąpienia pandemii na realizowany projekt / projekty. Kategorie, jakie zidentyfikowaliśmy, a w których ankietowani dostrzegają możliwości ograniczenia negatywnego wpływu pandemii to: wprowadzenie środków bezpieczeństwa, wprowadzenie regulacji prawnych i pomocy rządowej, procedury kontraktowe / współdziałanie stron.

Jak w przypadku wcześniejszego pytania otwartego należy zaznaczyć, że wiele ze wskazywanych przez Respondentów możliwości / sposobów powtarzało się. Eksperti CAS zaadresowali odpowiednie podmioty, które te sposoby / możliwości mogą wprowadzić w życie.

Nowe odpowiedzi w stosunku do badania wykonanego w marcu 2020 r. oznaczono dodając określenie „**Nowe**” w kolumnie „LP”. Odpowiedzi nieaktualne zostały przekreślone. Dodatkowo pogrubioną czcionką zaznaczyliśmy te odpowiedzi, które powtarzały się w odpowiedziach ankietowanych.

Czy dostrzegasz możliwość / sposoby ograniczania negatywnego wpływu wystąpienia pandemii na realizowany projekt / projekty?

LP.	OBSZARY I SPOSOBY OGRANICZENIA NEGATYWNEGO WPŁYWU PANDEMII	KTO?
I Kadra zarządzająca / inżynierska		
1	Wprowadzenie instrukcji ochrony pracowników na budowach oraz w biurach	strony
2	Praca zdalna	strony
3	Praca zmianowa - rotacja ekip budowlanych	wykonawca
4	Stosowanie środków ochrony indywidualnej	strony
5	Program szczepień	rząd / firmy farmaceutyczne
6	Utrzymywanie ścisłego reżimu sanitarnego	wykonawca
Nowe		
II Wprowadzenie regulacji prawnych i pomocy rządowej		
1	Programy pomocowe Państwa oraz Unii Europejskiej	rząd
2	Wprowadzenie regulacji prawnych, które uniemożliwiłyby nałożenie kar za opóźnienia będące wynikiem pandemii	rząd
3	Uregulowania ustawowe, zmiany w prawie, zmiany w PZP	rząd
4	Specustawa przyznająca wykonawcom zamówień publicznych przedłużenie terminu (czas epidemii + czas mobilizacji) - jeden dla wszystkich oraz określony % zwiększający wynagrodzenie	rząd
5	Wprowadzenie mechanizmów waloryzacyjnych, które rozłożą koszty na wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego	rząd
6	Wprowadzenie stanu wyjątkowego	rząd
III Procedury kontraktowe / współdziałanie stron		
1	Ścisła współpraca stron	strony
2	Uproszczenie procedur i szybkie podejmowanie decyzji	strony
3	Utrzymanie płynności w przepływie środków finansowych	zamawiający
4	Wstrzymanie/Zawieszenie robót, których prowadzenie nie jest konieczne z punktu widzenia bezpieczeństwa i technologii. Ustalenie postojowego pomiędzy wykonawcą i zamawiającym	strony
5	Opracowanie wspólnego planu działań przez wykonawców oraz inwestorów, który umożliwiłby realizację umów z zachowaniem zasad bezpieczeństwa i ochroną zdrowia	strony
6	Zmiana dostawców np. z zagranicznych na polskich	wykonawca
7	Renegocjacja umów	strony
8	Przyspieszone płatności za roboty odebrane	zamawiający
9	Przywrócenie instytucji sądów arbitrażowych oraz rozjemców	strony
10	Zmiana terminu realizacji, zapłata za koszty ogólne niezawinionego postoju	zamawiający
11	Współpraca stron umowy, aneksy dotyczące przyspieszenia realizacji budów (praca 24/7, dodatkowa płatność z tytułu przyspieszenia)	strony
12	Większa współpraca urzędów przy wydawaniu decyzji, współpraca zamawiających w kontaktach z urzędami	urzędy / zamawiający
Nowe		
13	Opracowanie harmonogramu i planu projektu z uwzględnieniem użycia wyłącznie podwykonawców i materiałów lokalnych	strony
Nowe		

Jak widać z powyższej tabeli, istnieje wiele sposobów i możliwości łagodzenia wpływu pandemii na realizację projektów budowlanych, które to można wprowadzać bezpośrednio na placu budowy, w relacjach pomiędzy stronami realizującymi projekt, jak również poprzez rozwiązania systemowe wprowadzane przez władze. Ankietowani w ramach sposobów ograniczenia negatywnego wpływu pandemii wskazywali na konieczność utrzymania rygoru sanitarnego, stosowania środków ochrony indywidualnej oraz zmian w organizacji pracy w tym pracę zdalną lub zmiano-

wą. W odpowiedziach ankietowanych nadal widoczne jest oczekiwanie wprowadzenia regulacji prawnych i pomocy rządowej. Oczekiwanie to dotyczy wprowadzania mechanizmów zarówno zapobiegających naliczeniu kar umownych jak również ogólnie wprowadzających zmiany do Umowy w zakresie terminu realizacji i podwyższenia wynagrodzenia. Ankietowani wskazywali na konieczność ścisłej współpracy stron realizujących umowy, konieczność szybkiego podejmowania decyzji oraz uproszczenia procedur.



Artur Jastrzębski

- radca prawny, Kierownik Obsługi Prawnej Inwestycji w Trakcja S.A. Ekspert w doradztwie prawnym w zakresie inwestycji infrastrukturalnych i energetycznych.

„Obserwując realia wykonywania robót budowlanych można stwierdzić, że wykonawcy - w zakresie, w jakim mogli to zrobić własnymi środkami - sprawnie zarządzili ryzykami dotyczącymi organizacji i sposobu wykonywania prac w realiach pandemii COVID-19, wprowadzając odpowiednie środki bezpieczeństwa oraz zmienioną organizację pracy. Również ustawodawca, przewidując możliwe problemy związane w wykonywaniem kontraktów, starał się ułatwić ich realizację tak zamawiającym, jak i wykonawcom. Ideę stojącą za wprowadzeniem powszechnie znanego art. 15r i później dodanego art. 15r1 „specustawy COVID-19” można

więc ocenić pozytywnie. Zamawiający na podstawie powyższych przepisów mają potencjalnie dużą elastyczność w zakresie zmiany umowy, tak aby ułatwić, a często umożliwić sprawną realizację robót. Przykładowo, poza samą zmianą terminów czy kosztów, mogą np. zmienić wysokość kar umownych czy zabezpieczenia, co pozwoliłoby sprawniej pozyskiwać zewnętrzne środki finansowe przy zwiększonych przez COVID-19 potrzebach. Możliwe jest też ograniczenie lub optymalizacja procedur kontraktowych, często pochłaniających dużo czasu i zasobów osobowych, co - przy ograniczonym z powodu kwarantanny czy zamkniętych granic potencjale osobowym - mogłoby być bardzo pomocne dla wielu wykonawców. Niestety, nie słyszy się o takich pozytywnych działaniach. Znacznie częściej można zaś spotkać się z kwestionowaniem wpływu COVID-19 na realizację robót, czy też o różnych próbach obchodzenia ograniczeń specustawy w zakresie zakazu potrącania kar umownych. Podsumowując, jak to często bywa, w praktyce problemy rodzą brak precyzji w przepisach, brak ogólnych wytycznych, decyzyjności i taktyka przeczekiwania problemu.”

Wyzwania dla branży

Ostatnie pytanie naszej ankiety było pytaniem otwartym i dotyczyło największych wyzwań branży budowlanej na rozpoczynający się rok 2021. Respondenci wskazywali szereg zagadnień, opisanych dokładniej już powyżej w komentarzach, zarówno dotyczących sytuacji firm, branżowych decydentów, jak i ogólnej koniunktury na rynku budowlanym.

Po stronie przedsiębiorstw budowlanych najczęściej wymieniane były oczekiwane spadki cen w przetargach, związane z tym, że firmy będą chciały zabezpieczyć portfele zamówień w związku ze spadkiem liczby postępowań. Respondenci zwracali uwagę, że za spadkiem cen ofert nie idą spadki kosztów realizacji, a w związku z tym należy liczyć się ze spadkiem marż, a wyzwaniem dla firm będzie utrzymanie efektywności ekonomicznej.

Jako wyzwanie wymieniano również po prostu realizację kontraktów w warunkach pandemii i ograniczenie jej negatywnego wpływu. Firmy obawiają się także, że utrudnione będzie dotrzymanie terminów realizacji.

Wyzwaniem dla firm będzie także konieczna zmiana organizacji pracy, w tym transformacja cyfrowa, która została przyspieszona przez uwarunkowania związane z pandemią, i automatyzacja procesów.

W dalszym ciągu dostrzegany jest też brak pracowników i kadry inżynierskiej, dodatkowo także pracowników zagranicznych w związku z ich ograniczoną mobilnością z powodu pandemii.

Głównym celem przedsiębiorstw będzie jednak zabezpieczenie portfeli zamówień w możliwie zdywersyfikowany sposób, żeby ograniczyć ryzyko i przeczekać okres słabszej koniunktury.

Z perspektywy zamawiających i publicznych decydentów jako wyzwanie także wymieniano problemy z realizacją kontraktów w warunkach pandemii, a przy tym niepewność co do źródeł finansowania inwestycji. Zwracano uwagę na ograniczenia środków na inwestycje samorządowe, a także na niepewną sytuację polityczną i możliwość blokowa-

nia unijnego budżetu zarówno przez polskie władze jak i przez europejskich decydentów. Na szczęście zamieszanie wokół unijnego budżetu i Funduszu Odbudowy zakończyło się, a środki dla Polski na realizację programu inwestycji infrastrukturalnych zostały zapewnione.

Niepewność inwestycyjna po stronie inwestorów prywatnych jednak pozostała i rynek obawia się skutków zmniejszenia inwestycji biurowych, handlowych i turystycznych.

Sytuacja Rynkowa

W odniesieniu do sytuacji rynkowej ankietowani wymieniają różne, często sprzeczne zagrożenia.

Dla niektórych specjalistów zagrożeniem jest spadek ilości zamówień związany tak z kryzysem wywołanym pandemią, jak i luką pomiędzy unijnymi perspektywami budżetowymi. Inni widzą raczej problemy z realizacją przyszłych ambitnych przedsięwzięć infrastrukturalnych i możliwe ryzyko „przegrzania”, zwłaszcza jeżeli dotknie ono rynku osłabionego skutkami pandemii i załamania na rynku inwestycji. Brak stabilizacji na rynku był często wymienianym problemem, któremu należy przeciwdziałać, uruchamiając nowe projekty inwestycyjne jak najszybciej dla zapewnienia ciągłości. W opinii specjalistów brak stabilizacji prowadzi do monopolizacji rynku przez duże przedsiębiorstwa.

Jako wyzwanie dla rynku wymieniano również implementację nowej ustawy prawo zamówień publicznych.

Pomimo tego, że w ankiecie respondenci wskazywali raczej na dobrą wolę i współpracę stron w zakresie radzenia sobie ze skutkami pandemii, to w ostatnim pytaniu wymieniano również konieczność poprawy współpracy stron procesu inwestycyjnego, opóźnienia po stronie urzędów i administracji, a także znaczną ilość sporów wynikającą z bardzo restrykcyjnych zapisów umownych, kształtujących stosunki pomiędzy stronami w sposób asymetryczny.



Łukasz Gorek

- Szef Działu Procesowego Mostostal Warszawa S.A. (Grupa Acciona), Adwokat, Procesualista, Rekomendowany Arbiter SAKIG, w latach 2004-2018 współpracujący z jedną z wiodących międzynarodowych kancelarii prawnych.

„Dokonując oceny najbliższej przyszłości w kontekście branży budowlanej należałoby osobno odnieść się do kwestii wynikających z otoczenia prawnego i jego zmian oraz do pozostałych wyzwań rynkowych, będących skutkiem, czy to sytuacji pandemicznej, czy też innych czynników ekonomicznych.

W zakresie otoczenia prawnego można powiedzieć, że wyzwania dla branży pozostają niezmiennie. Spółki z branży budowlanej w szczególności odczuwają „niedoskonałości” systemu sądownictwa powszechnego prowadzące niejednokrotnie do przewlekłości postępowań sądowych. Zwracają na to również uwagę uczestnicy Ankiety prognozujący dalszy wzrost średniej długości trwania sporów w 2021 roku.

Należy jednak wspomnieć, że diagnoza poszczególnych opóźnień jest już bardziej złożona. Oczywiście negatywny wpływ na szybkość postępowania miał sam COVID-19 i rozwiązania systemowe przyjęte przez ustawodawcę. Zgodnie bowiem z art. 15zszs ust. 1 pkt 1 ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych z 2 marca

2020 r. z dniem 31 marca 2020 r. wszystkie toczące się terminy procesowe i sądowe w postępowaniach sądowych uległy zawieszeniu. Terminy te wznowiły swój bieg dopiero 24 maja 2020 r. na skutek regulacji przyjętej w tzw. Tarczy 3.0. Natomiast nadal większy problem dostrzegałbym w samych rozwiązaniach systemowych, które prowadzą niejednokrotnie do wielomiesięcznych, a nawet kilkuletnich przestojów. Dla przykładu można wskazać w procedurze cywilnej brak instytucji procedowania w oparciu o kopię akt sprawy, co ma szczególne znaczenie w sytuacji rozpoznawania niejednorodnych, co do natury prawnej roszczeń, które są charakterystyczne dla sporów budowlanych. Brak takiej instytucji powoduje, że Sąd nie może chociażby w tym samym czasie procedować z opiniami biegłych różnych specjalizacji (np. technicznych i ekonomicznych), czy wydać wyroku częściowego (wydanie takiego wyroku oznaczałoby wstrzymanie dalszego rozpoznawania sprawy do czasu zwrotu akt z apelacji, czy kasacji).

Panaceum na powyższe bolączki sądownictwa powszechnego, w szczególności w zakresie zamówień prywatnych, mógłby stanowić arbitraż handlowy, który poza większą elastycznością, w szczególności pod nowymi regulaminami (np. Regulamin SAKIG ze zm. z 19 listopada 2019 r.) przewidującymi możliwość organizacji posiedzeń za pomocą środków porozumiewania się na odległość, mógłby istotnie wpłynąć na szybkość postępowania. Niestety, odpowiedzi uczestników Ankiety wskazujące arbitraż dopiero na czwartym miejscu (zaledwie 17%), co do skuteczności metod rozwiązywania sporów, daleko za negocjacjami stron (85%), mediacjami (38%), czy nawet sądem powszechnym (18%), zdają się sugerować, iż natura problemu jest głębsza. W du-

żej mierze, pewnego dystansu wobec kierowania spraw do rozstrzygnięcia na drodze arbitrażowej, doszukiwałbym się w kwestiach pozamerytorycznych, np. w samej „mentalności” menedżerskiej. Z jednej strony szybkie, ale w zasadzie jednoinstancyjne (przy podwyższonych kryteriach skargi o uchylenie wyroku sądu polubownego wobec apelacji, czy skargi kasacyjnej) rozstrzygnięcie, nie zawsze jest atrakcyjnym rozwiązaniem z perspektywy osób zarządzających poszczególnymi procesami w ramach podmiotów gospodarczych.

Na powyższe „niezmiennie” wyzwania dla branży nakładają się ryzyka wynikające ze zmiany dotychczasowych przepisów prawnych. Niewątpliwie uczestnicy rynku bacznie będą się przyglądać stosowaniu przez Zamawiających publicznych nowej ustawy Prawo Zamówień Publicznych, która weszła w życie z początkiem bieżącego roku. W szczególności obawy może budzić rozszerzenie i niejednoznaczne zdefiniowanie tzw. fakultatywnych przesłanek wykluczenia wykonawcy z postępowania. Mówiąc o Prawie Zamówień Publicznych, z pewnym rozczarowaniem należy również przyjąć ostateczną rezygnację ustawodawcy z wprowadzenia górnego limitu kar umownych. Przedmiotowy problem jest od wielu lat sygnalizowany przez wykonawców realizujących zamówienia publiczne, a w doktrynie pojawia się coraz więcej głosów mówiących o nieważności klauzul nieokreślających ani maksymalnej wysokości kar umownych ani końcowego terminu ich naliczania, tworzących swoistego rodzaju „zobowiązanie wieczyste”.

Spore zamieszanie w zamówieniach publicznych na roboty budowlane może także wprowadzić ustawa o elektromobilności i paliwach alternatywnych z dnia 11 stycznia 2018 r., która przewiduje, że od 1 stycznia 2022 r. co najmniej 10% pojazdów wykorzystywanych do realizacji zadań własnych jednostek samorządu terytorialnego będą musiały stanowić pojazdy elektryczne i napędzane CNG lub LNG (art. 68 ust. 3), a wcześniejsze umowy z wykonawcami, którzy nie zapewnią wskazanego udziału pojazdów elektrycznych i na gaz, automatycznie wygasną z dniem 31 grudnia 2021 r. (art. 76 ust. 2). Choć regulacja nie do końca przystaje do realiów branży budowlanej, jej literalne brzmienie może sugerować, że warunek ten będzie mieć zastosowanie także do robót budowlanych zleczanych przez JST, co z pewnością negatywnie wpłynęłoby na wzrost kosztów działalności przedsiębiorstw budowlanych.

W zakresie ogólnorynkowych wyzwań dla branży, sytuacja pandemiczna niewątpliwie będzie mieć długofalowe konsekwencje dla większości uczestników rynku budowlanego. O ile w pierwszym okresie firmy z sektora budowlanego skupiły się przede wszystkim na zapewnieniu ciągłości procesów biznesowych i produkcyjnych oraz wprowadzeniu odpowiednich procedur wewnętrznych mających na

celu zminimalizowanie wpływu pandemii na działalność operacyjną tych podmiotów, o tyle nadszedł czas na analizę i ocenę roszczeń, których finał w znacznym stopniu znajdzie się w sądzie. Powyższe spostrzeżenie zdają się potwierdzać opinie uczestników Ankiety, którzy jako jeden ze skutków pandemii wskazują opóźnienia i wzrost kosztów realizacji na poziomie (średnio) 10%, jednocześnie wskazując, iż wzrost kosztów realizacji umów pozostaje niezmiennie główną przyczyną sporów sądowych. Problem ten jest w szczególności widoczny, jak na zwiększone koszty produkcji nałożyły niewielkie marże zakładane przez spółki budowlane na realizowanych projektach.

Niekwestionowanym skutkiem pandemii wydaje się być również zmniejszenie inwestycji biurowych, handlowych, czy turystycznych, jak również samorządowych na skutek ograniczenia przychodów budżetowych sektora samorządowego. Natomiast, odpowiedź na ile poszczególni uczestnicy rynku będą dotknięci powyższymi skutkami, zależeć będzie od profilu ich działalności, czy struktury portfela zamówień. Podmioty realizujące zamówienia prywatne, w tym kubaturowe, niewątpliwie będą bardziej narażone na skutki kryzysu niż te realizujące zamówienia publiczne infrastrukturalne, bądź liniowe.

Natomiast, to czego możemy się spodziewać na rynku, to nowej fali tzw. „postępowañ rebusowych” dotyczących waloryzacji zawartych w ostatnich latach kontraktów budowlanych. W przeciwieństwie do historycznych spraw (choć niektóre z postępowañ trwają do dziś) związanych w większości z budową infrastruktury pod EURO 2012, waloryzacja związana może być z innymi parametrami niż paliwa i produkty ropopochodne. W szczególności obserwowujemy drastyczny wzrost cen rudy żelaza (a w konsekwencji i stali) spowodowany m. in. skokowym wzrostem w sektorze budownictwa i produkcji w Chinach, czy zmniejszeniem wydobycia rudy żelaza na Świecie na skutek lockdownu (np. Brazylii), co w znacznym stopniu uderza w budownictwo infrastrukturalne, w którym wykorzystanie stali jest największe. Co gorsze, również prognozy ceny stali, ze względu na niski poziom rezerw tego surowca, jak i przewidywane odmrożenie gospodarcze na Zachodzie Europy, nie napawają optymizmem. Przewidywane roszczenia „rebusowe” mogą również objąć wzrost kosztów robocizny. W szczególności może to dotyczyć kontraktów zawieranych w sektorze projektów budownictwa kubaturowego, który ze względu na swój charakter wykazuje większą wrażliwość na krótkoterminowe zmiany otoczenia rynkowego (zob. Raport CAS o kosztach w budownictwie 2016-2020). Niemalująca „popularność” postępowañ rebusowych wskazywać może, że coraz częściej stosowane klauzule waloryzacyjne w nowych kontraktach publicznych, nadal nie spełniają swojej funkcji, a wykonawcy będą sięgać do waloryzacji kodeksowej.”

Zdaniem CAS



Spory a termin realizacji inwestycji budowlanych



inż. KALINA WOSKAŁO

Ekspert ds. analiz terminowych

Członek Stowarzyszenia Inżynierów i Doradców i Rzeczników (SIDiR), Mediator.

M: +48 784 475 003

E: kalina.woskalo@caservices.pl



mgr inż. MALWINA WAWRZYŃCZAK

Starszy Specjalista ds. analiz terminowych

Absolwentka Wydziału Inżynierii Środowiska Politechniki Warszawskiej.

M: +48 885 794 755

E: malwina.wawrzynczak@caservices.pl

Pandemia COVID niewątpliwie była zaskoczeniem dla nas wszystkich. Przedsiębiorstwa z wielu obszarów gospodarki z dnia na dzień zostały zmuszone do ograniczenia bądź całkowitego zawieszenia działalności. Branża budowlana została dotknięta przez koronawirusa w dość specyficzny sposób. Teoretycznie, wprowadzane zmiany w prawie nie wpłynęły bezpośrednio na możliwość kontynuacji przedsięwzięć budowlanych, pośrednio jednak, skutki rozporządzeń rządu odbiły się echem w biurach oraz na placach budowy. Podjęte decyzje władz mające wpływ na możliwość normalnej pracy to między innymi:

- Zamknięcie szkół i przedszkoli – dużo osób musiało zostać w domu aby sprawować opiekę nad dziećmi, również sama możliwość pracy zdalnej była przez to ograniczona;
- Konieczność odbycia kwarantanny po kontakcie z osobą zarażoną – w wielu przypadkach pracownicy rozpoczęli kwarantannę niespodziewanie i nie mieli możliwości przygotowania się do jej odbycia, przez co nie dysponowali np. narzędziami do pracy zdalnej;
- Zamknięcie granic i ruchu lotniczego – kadra pochodząca z zagranicy, w obliczu prawdopodobieństwa zatrzymania lotów w pośpiechu wracała do swoich ojczyzn, aby nie zostać w Polsce bez możliwości powrotu do rodziny na czas nieokreślony. W grupie opuszczającej nasz kraj była zarówno kadra zarządzająca jak i pracownicy fizyczni. Zamknięcie granic uniemożliwiło również powrót pracowników przyjezdnych z zagranicy, jak również uniemożliwiło lub utrudniło transport materiałów i urządzeń.

Ponad 70% ankietowanych uważa, że wystąpienie pandemii (wraz z powyższymi, przykładowymi jej skutkami) ma negatywny wpływ na ich codzienną pracę. Naturalnym następstwem jest spadek produktywności który prowadzi z kolei do wydłużenia czasu potrzebnego na wykonanie danego zadania. W ramach badania CAS, Profesjonaliści wskazali, które obszary realizowanych projektów zostały ich zdaniem dotknięte skutkami pandemii:

- Według ankietowanych negatywny wpływ pandemii dotknął w głównej mierze procedury otrzymywania pozwoleń i decyzji urzędowych (83,3%). Pracownicy administracyjni mieli bardzo utrudnione (lub w niektórych

przypadkach uniemożliwione) zadanie pracując w trybie zdalnym. Urzędy nie były przystosowane do realizacji swoich obowiązków poza biurem. Taki stan rzeczy mógł w wielu przypadkach powodować zawieszenie postępowania w wydawaniu decyzji i pozwoleń, co może generować opóźnienia w realizacji projektów.

- Jako kolejną poszkodowaną grupę wskazali Podwykonawców (66,7%). Jest to równocześnie powód mający najbardziej bezpośredni wpływ na powstałe opóźnienia na budowach, ponieważ bez obecności pracowników podwykonawców, niektóre roboty były wstrzymywane.
- Następnie ankietowani wskazali kadrę zarządzającą i inżynierską (58,3%) która przeszła, na mniej efektywny od tradycyjnego, tryb pracy zdalnej.
- Kolejnym zakłóconym przez COVID obszarem wymienionym w ankiecie jest dostępność i dostawa materiałów (55,0%). Może to być spowodowane, podobnie jak u Podwykonawców przejściowym deficytem pracowników. Jest to kolejny powód powodujący bezpośrednie opóźnienia, gdyż jak wiadomo, bez odpowiednich materiałów prace nie mogą być prowadzone.

Powyższa sytuacja spowodowana wirusem, zapewne przyczyniła się do tego, iż aż 100% ankietowanych dostrzega wpływ pandemii na okres realizacji kontraktu. 40% z nich twierdzi, że szacowane opóźnienie będzie zawierało się w przedziale od 1 do 3 miesięcy, opóźnienie powyżej 3 miesięcy przewiduje ok. 48,3 % ankietowanych. Warto jednak zauważyć, że ankieta została przeprowadzona jeszcze przed wprowadzeniem Narodowej Kwarantanny w dniu 28.12.2020 r., która przyczyniła się do kolejnego spotęgowania negatywnych skutków pandemii i spadku produktywności.

Aktualnie znajdujemy się w okresie, w którym rozwój pandemii jest wielką niewiadomą. Potwierdza to aż 75% uczestników ankiety, którzy przewidują dalszy negatywny wpływ na realizowane projekty.

Z upływem czasu każdy przyzwyczaił się do funkcjonowania w niestandardowych warunkach. Mimo to, taki tryb pracy w dalszej perspektywie może powodować pogłębianie się opóźnień związanych z wykonywaniem robót, a także stwarzać dodatkowe problemy z koordynacją projektów. Nieuzgodniona wystarczająco dokumentacja i zaburzony przepływ informacji spowodowany pracą zdalną czy nieobecnościami z powody choroby, mogą generować kolejne przeszkody wpływające na czas realizacji.

Jeśli chodzi o możliwości udowodnienia wpływu pandemii na wydłużenie czasu realizacji projektów to jedną z kluczowych kwestii jest gromadzenie danych na temat zasobów ludzkich czy dostępnych materiałów w okresach kiedy są one ograniczone, ale także w czasie gdy istnieje możliwość normalnego wykonywania obowiązków. Porównanie tych okresów jest niezbędne do wiarygodnej kalkulacji spadku produktywności a co za tym idzie wydłużenia czasu realizacji. W naszej pracy zauważyliśmy, że zdarza się, iż Wykonawcy zaczynają dokumentować deficyt pracowników dopiero w momencie gdy już on wystąpi. Brak dowodów w postaci udokumentowanych zasobów na budowie przed wystąpieniem zakłócenia pandemią, może skutkować odrzuceniem przez Zamawiającego wniosku o wydłużenie czasu. Jest to zrozumiałe, gdyż nie można porównać realnego pierwotnego zaangażowania, a jedynie to planowane, które nie zawsze jest osiągnięte, nawet w sprzyjających warunkach.

Bardzo przydatne jest także monitorowanie, które pozycje harmonogramu realizacji projektu zostały wstrzymane lub spowolnione oraz jak przebiegała ich realizacja przed, w trakcie i po ustaniu okoliczności utrudniającej jaką jest COVID. Z doświadczenia wiemy, że Zamawiający wymaga pokazania rzeczywistego wpływu zakłóceń na harmonogram, a w szczególności na ścieżkę krytyczną projektu. Jest to często zapis umowy, warunkujący przyznanie dodatkowego czasu na realizację zadania.

Dokładność w prowadzeniu dokumentacji dotyczącej wpływu pandemii na czas realizacji znacznie ułatwia argumentację podczas udowadniania powstałych opóźnień.

Mimo, że pandemia jest bezprecedensową okolicznością, bezpieczne dla Wykonawcy jest stosować się do warunków kontraktu jeśli chodzi o powiadomienia o roszczeniach czy wnioski o zmianę Umowy. W większości przypadków w warunkach szczególnych kontraktu zawarte są zapisy dotyczące nieprzewidywalnego działania Siły Wyższej, które w przypadku COVID-19 należy wykorzystywać.



Spory a koszty realizacji inwestycji budowlanych



mgr inż. KRZYSZTOF ZAJĄC

Starszy Specjalista ds. kosztów

Absolwent Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Warszawskiej, Rzeczoznawca i Członek Stowarzyszenia Kosztorysantów Budowlanych (SKB), Rzeczoznawca kosztorysowy SKB

M: +48 726 794 755

E: krzysztof.zajac@caservices.pl



mgr inż. PIOTR ANISIEWICZ

Starszy Specjalista ds. kosztów

Absolwent Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Warszawskiej, Członek Stowarzyszenia Kosztorysantów Budowlanych (SKB).

M: +48 887 794 755

E: piotr.anisiewicz@caservices.pl

Pomimo tego, że większość respondentów ocenia ogólną kondycję rynku budowlanego jako dobrą (53,6%) lub średnią (45,2%), to zdecydowana większość ankietowanych przez nas branżowych specjalistów (71,4%) obserwuje negatywny wpływ pandemii COVID-19 na realizowane projekty, a prawie wszyscy (95,2%) uważają, że ze względu na wystąpienie pandemii wzrosła liczba sporów i wzrosła również koszty realizacji (98,3%). Zasadniczo spory mogą dotyczyć albo czasu, albo pieniędzy. Często jedno z drugim jest ściśle powiązane, ponieważ wydłużenie okresu realizacji inwestycji wiąże się z koniecznością poniesienia dodatkowych nakładów kosztowych przez wykonawców (szeroko rozumiane koszty pośrednie, m.in. utrzymanie biura budowy, wynagrodzenia kadry, koszty zarządu).

Katalog zakłóceń wpływu wystąpienia pandemii na realizację kontraktów, które zaobserwowaliśmy oraz które wskazywali nasi respondenci jest bardzo szeroki i dotyczy wielu obszarów. Do najczęściej występujących i mających największy wpływ na wzrost kosztów realizacji, można zaliczyć:

- przedłużające się procedury i decyzje urzędowe, m.in. wydawanie decyzji ZRID, wydawanie pozwolenia na budowę / użytkowanie, konsultacje społeczne (brak możliwości ich organizacji),
- absencje kadry zarządzającej (np. obecność na kwarantannie),
- trudności lub całkowite wstrzymanie transportu materiałów z zagranicy oraz przyjazdu specjalistów,
- zmniejszenie zaangażowania osobowego pracowników fizycznych, konieczność przestrzegania reżimu sanitarnego oraz dystansu społecznego,
- organizacja zaplecza umożliwiającego pracę zdalną,
- zakup usług, urządzeń oraz środków ochrony osobistej (np. dezynfekcja, maseczki).

Z jednej strony powyższe zakłócenia mają pośredni wpływ na ponoszenie przez wykonawców dodatkowych kosztów realizacji inwestycji:

zakłócenia związane z COVID-19 = wydłużenie okresu realizacji = dodatkowe koszty

Koszty te, stanowią „typowe” roszczenie o dodatkowe koszty pośrednie (koszty ogólne budowy oraz koszty zarządu) w wydłużonym okresie realizacji i są one stosunkowo łatwe do wyliczenia i wykazania. W praktyce spotyka się dwa podejścia do kalkulacji tych kosztów na podstawie rzeczywiście ponoszonych kosztów, tj. w okresie występowania

zakłóceń (w trakcie trwania kontraktu) lub w okresie wydłużenia realizacji (na koniec kontraktu). W przypadku gdy łatwo można zdefiniować okres, w którym dane zakłócenia występowały, to dodatkowe koszty pośrednie powinny być określone dla tego właśnie okresu i dla większości przypadków będzie to dotyczyło również wpływu pandemii na kontrakty.

Z drugiej strony natomiast, zakłócenia związane z COVID-19 mają bezpośredni wpływ na realizację inwestycji i ponoszenie przez wykonawców dodatkowych kosztów. Część tych kosztów jest łatwa do określenia i są to m.in. wydatki związane wprost z walką z rozprzestrzenianiem się wirusa, tj. konieczność zakupu środków dezynfekcyjnych oraz ochrony osobistej (płyny, maseczki, rękawiczki), specjalnych urządzeń (np. ozonatory), czy usług (np. sprzątanie/ dezynfekcja, testy na obecność wirusa). Pomimo tego, że na pierwszy rzut oka, wydatki te nie są znaczące w odniesieniu do całkowitych kosztów realizacji umowy, to w ujęciu bezwzględnym, dla dużych kontraktów, mogą sięgać wartości kilkudziesięciu tysięcy złotych miesięcznie. Innym przykładem kosztów bezpośrednich może być zakup niezbędnego sprzętu i oprogramowania oraz dostosowanie infrastruktury (serwery) do pracy zdalnej.

Drugą kategorią dodatkowych kosztów bezpośrednich są koszty wynikające z zakłóconej realizacji robót. Do tych zalicza się spadek produktywności, który jest związany, m.in. z:

- absencją pracowników oraz koniecznością utrzymania reżimu sanitarnego i dystansu społecznego,
- koniecznością pracy zdalnej: mniejsza wydajność biur projektowych, problemy z koordynacją,
- spadkiem morale pracowników,
- problemami z podwykonawcami i dostawcami.

Koszty te są dużo trudniejsze do wyliczenia i poza solidnym materiałem dowodowym, wymagają doboru optymalnej metody kalkulacji. W praktyce można spotkać dwa podejścia do ich kalkulacji tj. metody polegające na pomiarach produktywności oraz metody polegające na porównaniu kosztów planowanych i poniesionych. Nie ulega wątpliwości, że kalkulacja takich roszczeń rodzi niemałe wyzwanie zarówno dla wykonawców, którzy powinni przygotować rzetelną kalkulację popartą mocnymi dowodami, jak i dla zamawiających, którzy takie roszczenia będą rozpatrywać. Tym bardziej, że zamawiający często chcą widzieć realną szkodę jaką poniósł wykonawca, również w wymiarze kwotowym, co w przypadku roszczeń w których kalkulacja jest oparta na założeniach, zawsze jest trudne do precyzyjnego wyliczenia. Tak jak dla dodatkowych zakupów można przedstawić np. faktury, tak ciężko sobie wyobrazić „fakturę” na spadek produktywności.

Jak widać, obszarów, w których wykonawcy mogą ponosić dodatkowe koszty związane z wystąpieniem pandemii COVID-19 jest wiele. Nasi respondenci, zapytani o określenie szacunkowego procentowego wpływu pandemii na koszt realizowanych przez nich projektów wskazywali na wartości od kilku do nawet kilkudziesięciu procent, przy czym najwięcej odpowiedzi oscylowało w granicach 3-10%. Czy jest to dużo? W naszej ocenie zdecydowanie tak, zwłaszcza, że pomimo tego, że nauczyliśmy się już żyć z pandemią, a program szczepień już się rozpoczął, to w nadchodzących latach wpływ pandemii na gospodarkę i budownictwo będzie przez wszystkich odczuwalny.

A jaki będzie 2021 rok? Wśród głosów aktorów rynku budowlanego w Polsce przeważają stonowane opinie dla pierwszego półrocza 2021 roku z bardziej pozytywnym spojrzeniem w dalszą perspektywę. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest fakt, iż obecnie znajdujemy się w okresie przejściowym pomiędzy starym a nowym budżetem Unii Europejskiej i uruchomienie projektów z funduszy unijnych przewidzianych na lata 2021-2027 może wymagać trochę czasu. Podobnie wygląda kwestia przyjętego z entuzjazmem przez rynek budowlany Funduszu Odbudowy UE - póki co niewiadomą pozostaje jak szybko uda się uruchomić projekty finansowane z tego funduszu.

Negatywny wpływ pandemii COVID-19 na planowane inwestycje w 2021 r. jest spodziewany w prywatnym sektorze budownictwa kubaturowego, z wyłączeniem budownictwa mieszkaniowego, dla którego nie przewiduje się istotnych spadków. Powyższe jest wynikiem znacznego i bezpośredniego wpływu pandemii COVID-19 na rynek biurowy, turystyczny, gastronomiczny jak i handlowy, a w konsekwencji na planowane w tych sektorach budownictwa inwestycje.

Również pesymistyczne nastroje pozostają dla inwestycji samorządowych. Budżety samorządów, ze względu na znaczne obciążenia związane z walką z pandemią COVID-19, nie przewidują znacznych środków na nowe inwestycje. Pewnego rodzaju ratunkiem dla segmentu inwestycji samorządowych może okazać się jednak rządowy Fundusz Inwestycji Lokalnych.

Ponadto w naszej opinii bardzo istotne znaczenie będą miały duże projekty infrastrukturalne, które to będą napędzały i kształtowały rynek budowlany. Potwierdzają to plany na najbliższy rok dwóch głównych publicznych zamawiających, tj. GDDKiA oraz PKP PLK S.A., którzy planują ogłosić przetargi łącznie na kwotę ponad 35 mld PLN. Już teraz można zaobserwować bardzo duże zainteresowanie przetargami publicznymi oraz odwrócenie trendu z ostatnich lat, a w konsekwencji walkę cenową o pozyskanie nowych kontraktów i składanie ofert znacznie poniżej budżetu inwestora. Ale czy takie postępowanie w dalszej perspektywie, kiedy gospodarka znów będzie na fali wzrostowej, nie będzie miało znacznie dalej idących konsekwencji? Warto tutaj wrócić do sytuacji z ostatnich lat jaka panowała na dużych kontraktach infrastrukturalnych ofertowanych w okresie 2014-2016, która w wielu przypadkach zakończyła się odstąpieniem od kontraktu.



Wymyślić budownictwo od nowa!



mgr inż. arch. JAN GANDZIAROWSKI

Ekspert ds. doradztwa kontraktowego

Architekt i ekonomista z szerokim doświadczeniem w wykonawstwie międzynarodowych projektów infrastrukturalnych w zakresie organizacji procesu i ekonomiki budowy, ekspert w dziedzinie rozszczeń budowlanych.

M: +48 606 620 623

E: jan.gandziarowski@caservices.pl

Budownictwo stosunkowo dobrze poradziło sobie ze skutkami pandemii COVID-19, a na tle całej gospodarki jego sytuacja jest oceniana przez uczestników rynku nawet lepiej niż w ubiegłych latach. Wiodące firmy budowlane, pracując przy różnorodnych projektach, są przyzwyczajone do elastyczności i szybko się adaptują. Ankieta CAS pokazała jednak, że profesjonaliści spodziewają się wzrostu liczby sporów budowlanych w wyniku pandemii COVID-19, obawiając się przy tym, że strony będą raczej próbowały przeczekać te spory z obawy przed odpowiedzialnością.

Wypowiedzi respondentów wskazywały na niepewność co do tego, czy strony procesu dostrzegą zmianę warunków, a jeśli tak, to czy uda się wykazać rzeczywisty wpływ tej zmiany na realizację projektów. A przecież „tempo zmian jeszcze nigdy nie było tak wysokie jak dziś, jednak już nigdy więcej nie będzie tak niskie”. Te słowa wypowiedział premier Kanady Justin Trudeau podczas Światowego Forum Ekonomicznego w Davos w 2018 roku.

Wówczas nie mogliśmy nawet przewidywać, jak bardzo staną się aktualne z powodu pandemii wywołanej wirusem COVID-19, który pojawił się już w kolejnym roku w Chinach.

Nieodparcie nasuwa się myśl, że wyzwaniem dla budownictwa, zamiast poszukiwania sposobów, jak udowodnić zachodzące zmiany, powinno być raczej dostosowanie się do tempa tych zmian i rozwój wykorzystujący dzisiejsze możliwości technologiczne, ekonomiczne i społeczne.

Branża budowlana była do wybuchu pandemii jedną z bardziej konserwatywnych gałęzi przemysłu. Podczas gdy wydajność technologii informacyjnych od ponad półwiecza rosta w tempie wykładniczym, a w wielu obszarach produkcji przemysłowej wykorzystywało się inżynierię kwantową i inteligentne roboty, większość budów wciąż oparta jest na fizycznej pracy średnio wykwalifikowanej siły roboczej. Budownictwo skutecznie jak dotąd opierało się zmianom, a rozwój technologii w zakresie instalacji automatyki budynkowej lub sterowania ruchem kolejowym raczej tworzył odrębne zamknięte nisze niż był przyczynkiem do wprowadzania zmian w całej branży.

Jednak z powodu pandemii wprowadzenia zmian w budownictwie stało się konieczne teraz, wiele z nich zmieni branżę na lepsze i zostanie z nią już na stałe. Poniżej kilka obszarów, w których pandemia COVID-19 może zmienić przyszłość budownictwa.

Innowacje cyfrowe

W trakcie pandemii wykonawcy wprowadzili wiele nowych systemowych rozwiązań informatycznych, które dotychczas stosowane były w branży rzadko i z oporami, wynikającymi z trudności organizacyjnych budownictwa, charakteryzującego się długim łańcuszkiem firm od generalnego wykonawcy do coraz to mniejszych podmiotów zatrudnionych jako podwykonawcy, nierzadko prowadzący jednoosobową działalność, a także zewnętrznych podmiotów nadzorujących i projektantów różnych branż. Rozwiązania te były konieczne, aby w ogóle umożliwić kontynuowanie robót, nadzorowanie pracowników i monitorowanie ich w miejscu pracy, a także utrzymać komunikację i współpracę pomiędzy stronami zaangażowanymi w projekt.

Technologia BIM, czyli modelowanie informacji o budynku, tworzenie cyfrowych bliźniaków i rzeczywistość wirtualna mogą stać się sposobem nie tylko lepszej wizualizacji na etapie projektowania, ale, co istotne w sytuacji konieczności zachowania dystansu, bardzo efektywnym narzędziem współpracy na odległość i zdalnego nadzorowania prac na budowie.

Zastosowanie tych systemów będzie wymagało urządzeń zbierających i przekazujących informacje z budowy. Taką funkcję mogą pełnić drony, kamery termowizyjne, różnego rodzaju detektory i inne obiekty fizyczne wyposażone w elektronikę, czujniki i oprogramowanie, za pomocą którego będą w stanie łączyć się między sobą i zbierać informacje do systemu w celu monitorowania prac i wykonywania inspekcji. Innym przykładem takich urządzeń mogą być „wearables” – czyli urządzenia elektroniczne „do noszenia”. Należy zauważyć, że wprowadzenie ich na budowę może służyć nie tylko samej realizacji prac, ale także zdalnej kontroli stanu zdrowia pracowników czy zachowania przez nich dystansu społecznego.

Kolejnym krokiem implementacji tej technologii może być zastosowanie autonomicznego i półautonomicznego sprzętu budowlanego, a nawet robotów budowlanych.

Pandemia COVID-19 może stać się katalizatorem procesów wprowadzania nowoczesnych technologii informatycznych do budownictwa. Lista ich zastosowań i zalet jest bardzo długa a branżę czeka prawdziwa rewolucja technologiczna. Cyfryzacja stanie się kluczowym filarem strategicznym dla wielu wykonawców.

Cyberbezpieczeństwo

Upowszechnienie pracy zdalnej wywołane pandemią spowodowało wzrost znaczenia cyfrowego bezpieczeństwa wykonawców. Będące dotychczas głównie domeną banków, handlu internetowego czy globalnych korporacji, obejmuje ono ochronę nowych kanałów łączności, zapewnienie bezpieczeństwa urządzeń znajdujących się poza firmową siecią w biurze, a także wdrożenie jasnych i efektywnych procesów wewnętrznych zorientowanych na bezpieczeństwo.

Koniecznością stało się wprowadzenie nowych sposobów cyfrowej identyfikacji, a także autoryzacji połączeń z wielu nowych źródeł, w tym znajdujących się poza dotychczasowym środowiskiem pracy. Jednocześnie firmy musiały zablokować zdalny dostęp do wrażliwych składników systemów informacyjnych, odpowiednio chroniąc przy tym końcówki tych systemów.

Praca zdalna upowszechniła również narzędzia działające w chmurze, które ze swojej natury nie są tak bezpieczne jak systemy zamknięte.

Konsekwencje tych zmian mogą być odczuwalne jeszcze długo. Firmy zostały zmuszone do przyspieszenia cyfrowych innowacji, kosztem cyfrowego bezpieczeństwa i chcąc nie chcąc musiały zaakceptować większe ryzyko, czy są tego świadome czy nie.

Prefabrykacja i budownictwo modułowe

Konieczność zachowania reżimu sanitarnego i wprowadzenie restrykcji oznacza ograniczenie liczby pracowników wykonujących roboty bezpośrednio na placu budowy. W szczególności dotyczy to sytuacji, kiedy obok siebie pracuje na raz kilku podwykonawców różnych branż, a więc kilka różnych ekip. Konieczność zachowania dystansu powoduje, że aby uniknąć takich sytuacji, modyfikowane są harmonogramy prac a terminy realizacji ulegają wydłużeniu.

Realizacja części prac poza placem budowy, w kontrolowanym środowisku, byłaby idealnym rozwiązaniem takich

problemów. Byłaby ona możliwa w przypadku zwiększenia stopnia prefabrykacji, montażu dużych elementów poza placem budowy, a nawet wykonywania całych modułów, montowanych na budowie jako gotowe. Prace nie tylko mogłyby być realizowane w systemie zmianowym (nawet przez całą dobę), w kontrolowanych warunkach, na linii produkcyjnej automatyzującej część procesów, przez co łatwiejsze byłoby zachowanie dystansu, ale również zmniejszyłaby się zależność procesu budowlanego na przykład od wpływów złej pogody.

Budownictwo modułowe, prefabrykacja i montaż poza placem budowy mogłyby stanowić idealne rozwiązanie w sytuacji zmian struktury rynku w wyniku pandemii, zwłaszcza jeśli nagle zwiększy się popyt na niektóre typy budynków (np. szpitale) i branża w krótkim czasie będzie musiała dostarczyć wiele podobnych obiektów, co doprowadzi do wzrostu konkurencji w niektórych obszarach rynku.

Kontrola łańcucha dostaw

W pierwszych miesiącach pandemii wielu wykonawców miało trudności z pozyskaniem materiałów budowlanych. Jak wiele innych firm, wykonawcy budowlani będą musieli wdrożyć systemy sprawnego zarządzania łańcuchem dostaw.

Firmy będą dążyć do stworzenia grupy strategicznych partnerów i stałego monitorowania łańcuchów dostaw, w tym także dostawców ich dostawców. Z jednej strony będą dążyć do dywersyfikacji, unikając koncentracji zbyt wielu dostawców w jednym obszarze, z drugiej będą chciały ich mieć jak najbliżej swoich budów. Dla wykonawców po pandemii kluczowym będzie posiadanie elastycznego, ale i niezbyt długiego, łańcucha dostaw.

Organizacja i bezpieczeństwo pracy

Nie jest tajemnicą, że branżę budowlaną jako całość charakteryzuje na tle innych branż duża wypadkowość. Budownictwo nigdy nie było liderem rozwiązań w dziedzinie bezpieczeństwa. Wynika to tylko po części z ryzyka związane go z charakterem wykonywanych prac, a po części związane jest ze wzmiankowanymi powyżej przyczynami systemowymi (rozdrobienie organizacyjne, brak jednolitego systemu kontroli, niskie kwalifikacje pracowników).

Ograniczenie liczby pracowników zaangażowanych bezpośrednio na budowach w czasie pandemii nie tylko więc umożliwiło utrzymanie wymaganego dystansu społecznego, ale także ułatwiło nadzór nad pracownikami w ogóle, w tym także kontrolę w zakresie przestrzegania zasad bezpieczeństwa i higieny pracy. Zwiększona czujność dotycząca mycia, odkażania, dezynfekcji i osobistych środków bezpieczeństwa oznacza także większy porządek na budowach, lepszą organizację, a także dbałość o zachowanie procedur bezpieczeństwa i higieny pracy.

COVID-19 nie tylko bezpośrednio ułatwił więc bezpośrednią kontrolę nad pracownikami, ale z dużym prawdopodobieństwem przyczyni się do poprawy organizacji i procedur bezpieczeństwa pracy.

Współpraca w projektach i alokacja ryzyka

Respondenci CAS dużo uwagi poświęcali wprowadzeniu rozwiązań prawnych w postaci tarczy antykrzysowej czy możliwości zmiany zapisów umownych.

Pandemia nie tyle jednak wymaga odrębnego uregulowania w przepisach, ile uwydatnia nieefektywną alokację ryzyka w procesie budowlanym, w którym ryzyko to jest transferowane jak „gorący kartofel” od inwestora do projektanta, od projektanta do wykonawcy, od generalnego wykonawcy do mniejszych podwykonawców, nieprzygotowanych merytorycznie i organizacyjnie, na końcu zmuszonych do ponoszenia jego znacznej części.

W efekcie te podmioty z jednej strony nie są w stanie unieść tych ryzyk finansowo, a z drugiej nie są przygotowane, żeby nimi odpowiednio zarządzać i im zapobiegać. W celu sprawnej realizacji projektów musi dojść do zacieśnienia dobrej współpracy inwestorów i wykonawców w zakresie implementacji szerszych wartości społecznych, innowacji, zrównoważonego rozwoju i różnorodności. Na znaczeniu będzie zyskiwać praca z partnerami strategicznymi i zwiększona odpowiedzialność społeczna.

To przede wszystkim inwestorzy będą musieli bardziej zaangażować się w zarządzanie ryzykiem oraz nadawanie zmianom kierunku zgodnego z ich oczekiwaniami, zamiast wymagać od wykonawców szczegółowego wykazania, że jakiegokolwiek zmiany mają miejsce.

Bo zmianom nie można już ani zapobiec ani udawać, że nie mają miejsca. Najlepszą pozycję w świecie po pandemii będą miały te podmioty, które nauczą się nimi kierować.



mgr inż. MACIEJ KAJRUKSZTO

Ekspert ds. doradztwa kontraktowego

Wpisany na listę biegłych sądowych Sądu Okręgowego w Warszawie i Krakowie, Uprawnienia budowlane do kierowania robotami budowlanymi w nieograniczonym zakresie w specjalności konstrukcyjno-budowlanej, Członek Stowarzyszenia Inżynierów Doradców i Rzeczoznawców (SIDiR), Członek Stowarzyszenia Kosztorysantów Budowlanych (SKB), Rzeczoznawca kosztorysowy SKB, Mediator.

M: +48 664 217 837

E: maciej.kajrukszto@caservices.pl

Nawet najlepiej przygotowany proces budowlany może zostać zakłócony. Zdarza się, że żadna ze stron realizacji projektu nie ma na to wpływu. Przykładem takiego zakłócenia jest wystąpienie pandemii spowodowanej koronawirusem, często klasyfikowanej jako wystąpienie siły wyższej.

Komplikacje w realizacji procesu budowlanego są powodem rozbieżności stanowisk między stronami - choćby w zakresie oceny oddziaływania zakłóceń na realizację projektu.

Czy konflikt jest czymś złym?

Konflikt interesów czy różnice zdań nie są złe same w sobie. Niewłaściwym bywa sposób ich rozwiązywania, eskalacja konfliktu, prowadząca do pogorszenia wzajemnych relacji, utraty zaufania, czy nawet zerwania współpracy. Konflikt sprawnie zarządzany i skutecznie rozwiązany nie prowadzi do antagonizmów i może okazać się konstruktywny, służąc zaspokojeniu potrzeb stron.

W zależności od zaangażowania stron w polubowne rozwiązanie sporu dysponujemy szerokim wachlarzem metod określanych jako ADR (Alternative Dispute Resolution), których głównym założeniem jest pozasądowe rozwiązanie konfliktu. Pod pojęciem alternatywnych metod rozwiązywania sporów (ADR) rozumie się wszelkie działanie, podejmowane przez strony w celu rozwiązania sporu. Wśród metod rozwiązywania sporów wyodrębnia się aktualnie: negocjacje, mediacje, orzeczenie eksperta, komisja rozjemcza oraz arbitraż.

Ciekawą metodą pozasądowego rozstrzygnięcia sporów w branży budowlanej, wciąż zyskującą na popularności, jest orzeczenie eksperta. Ekspert będący specjalistą w danej dziedzinie (technicznej, harmonogramowej, kosztowej) gromadzi dowody, analizuje przedłożone przez Strony dokumenty, przeprowadza konsultacje ze stronami sporu oddzielnie, chyba że zdecyduje inaczej. W ramach czynności Ekspert dokonuje wizję lokalną i przeprowadza własne badania i analizy. Finalnym produktem pracy Eksperta jest niezależna opinia, zawierająca konkretne stanowisko dotyczące spornych kwestii wraz z merytorycznym uzasadnieniem.

Jednym z obszarów, dla których wykonywane są opinie eksperckie, jest wpływ wystąpienia pandemii na realizację projektu budowlanego. Czy to znaczy, że taka opinia służy udowodnieniu oczywistości? To, że odczuwamy skutki pandemii prawie w każdym obszarze naszego życia jest przecież jasne dla każdego. Logicznie rzecz biorąc również branża budowlana nie uchroniła się od niekorzystnego wpływu pandemii. Znajduje to potwierdzenie w przeprowadzonym badaniu CAS, którego wyniki publikujemy w niniejszym Raporcie. Czy jednak pandemia wpłynęła na wydłużenie terminu realizacji lub wzrost kosztów realizacji każdego projektu budowlanego w tym samym stopniu? Z pewnością nie. Niepowtarzalność projektów budowlanych, charakterystyczna właśnie dla tego typu przedsięwzięć, generuje konieczność wykonania indywidualnej oceny wpływu zakłóceń na dany projekt. Realizując takie analizy spotykamy się z koniecznością kwantyfikacji wpływu zakłóceń, które z pozoru może wydawać się niepoliczalne. Kluczowy wydaje się więc wybór odpowiedniej metody analitycznej, która uzależniona jest między innymi od specyfiki projektu, fazy, w której się w danym momencie znajduje, specyfiki samych zakłóceń i wreszcie, zakresu dostępnych informacji i dokumentów. Nie ma bowiem dwóch identycznych projektów budowlanych. Każdy ma inny zakres, termin realizacji, dostęp do zasobów, lokalizację i warunki zewnętrzne. Nie można zatem oczekiwać, że bez analizy danego projektu można stwierdzić w sposób szczegółowy, jak pandemia przyczyniła się do zmiany terminu i kosztu jego realizacji.

O CAS

CAS działa na rynku usług doradczych branży budowlanej, z myślą o wszystkich podmiotach biorących udział w procesie inwestycyjnym, dla których nasi Eksperti i Specjaliści swoim doświadczeniem oraz rozległą wiedzą inżynierską świadczą wysokiej jakości usługi z zakresu doradztwa kontraktowego i transakcyjnego.

Profesjonalny zespół tworzą Eksperti z międzynarodowym doświadczeniem, wyspecjalizowani w zakresie inwestycji budowlanych. CAS stawia na sukcesywny rozwój i ciągłe podnoszenie kwalifikacji Ekspertów i Specjalistów, tak aby móc zapewnić jak najwyższy standard oferowanych i realizowanych usług.

CAS wspomaga przy zapobieganiu w powstawaniu sporów na różnych etapach realizacji projektu oraz przy rozwiązywaniu sporów, poprzez przygotowywanie roszczeń i obronę przed roszczeniami, a także wsparcie jako ekspert w trakcie negocjacji, mediacji jak i w trakcie postępowań przed sądami powszechnymi oraz arbitrażowymi, minimalizując ich negatywne skutki i dążąc do maksymalizacji zysków.

CAS Sp. z o.o.

ul. Pańska 98 lok. 7,
00-837 Warszawa
+48 608 470 354
cas@caservices.pl

Autorzy ankiety i opracowanie Raportu:

Maciej Kajrukszto
Jan Gandziarowski
Daniel Kajrukszto
Marta Trynkowska
Gabriela Bełdzikowska

Skład i projekt graficzny:

Łukasz Strzelczyk
www.letsbold.com



WWW.CASERVICES.PL