CAS Contract Advisory Services

Raport o sporach budowlanych w Polsce 2023

PERSPEKTYWA NA ROK 2024

Ocena dotychczasowego wpływu wojny w Ukrainie

Analiza sytuacji rynku budowlanego

2023

Wstęp

O Raporcie

Szanowni Państwo,

Po raz kolejny przedstawiamy Państwu Raport CAS dotyczący problematyki sporów budowlanych w Polsce. Prowadzone przez nas już szósty rok badania pozwoliły na dalszą analizę trendów, za pomocą których możemy porównać i uwidocznić zmiany dotyczące prowadzenia sporów w budownictwie. Poza cyklicznym monitorowaniem głównych parametrów sporów, dalej naszą uwagę skierowaliśmy na określenie wpływu wybuchu wojny w Ukrainie na realizację projektów budowlanych w Polsce.

Dodatkowo zapytaliśmy o ogólne postrzeganie kondycji rynku budowlanego, jak również w ramach pytania otwartego spytaliśmy o wyzwania czekające branżę w roku 2024.

W Raporcie znajdą Państwo szczegółowe podsumowanie wyników ankiety i ich porównania do lat ubiegłych oraz komentarze Ekspertów rynku budowlanego.

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. Miło jest nam również zauważyć, że ilość respondentów jak również pobrań naszego Raportu z roku na rok się zwiększają, co zachęca nas do dalszej pracy w przygotowywaniu dla Państwa tej corocznej publikacji.

Zapraszamy do lektury.

mgr inż. Maciej Kajrukszto
Ekspert ds. analiz terminowych i kosztów
Partner Zarządzający CAS

mail: maciej.kajrukszto@caservices.pl
mobile: +48 664 217 837

Tło Raportu

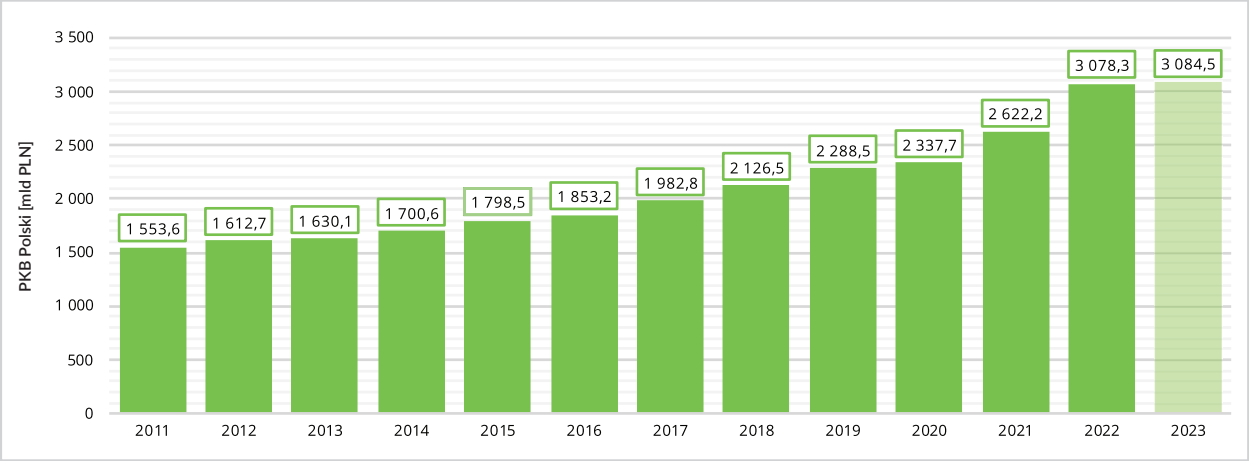
Sytuacja gospodarcza i budownictwo

Spory budowlane, których obraz wyłania się z przeprowadzonych przez CAS badań, dotyczą projektów inwestycyjnych realizowanych nie tylko pod wpływem aktualnych zdarzeń gospodarczych, związanych z wojną w Ukrainie, czy też bieżącą sytuacją globalną, ale także wcześniej, pod wpływem pandemii COVID-19. Wciąż trwają także spory dotyczące inwestycji realizowanych w okresie boomu inwestycyjnego lat 2017-2018 i wcześniej.

W okresie ostatnich 20 lat polski produkt krajowy brutto stale rośnie. Zanotował co prawda potężne spadki dynamiki kwartalnej i miesięcznej rok do roku w 2020 r. (trwające jeszcze na początku 2021 r.), jednak skumulowane wartości roczne PKB pokazują wzrosty w każdym kolejnym roku. Szacunkowe dane za 2023 rok także wskazują wzrosty, choć są one niższe od spodziewanych.

Wstępne szacunki Głównego Urzędu Statystycznego pokazują, że PKB Polski wzrósł w roku 2023 o 0,2 proc. rok do roku. Wynik ten jest gorszy od prognoz i od wyniku opublikowanego przed rokiem - wówczas wzrost wyniósł po korekcie 5,3 proc. Mimo więc utrzymania się wzrostu gospodarczego, jest on najgorszy od wejścia Polski do UE, czyli od 20 lat.

Produkt krajowy brutto w okresie 2011-2023 (szacunek wstępny za 2023)



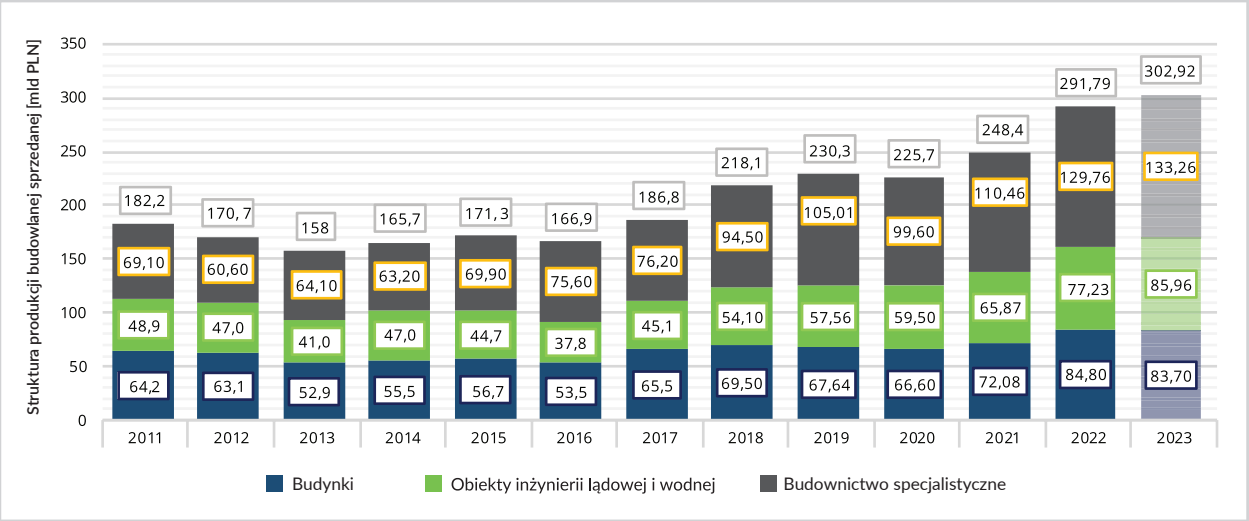
Produkcja budowlano-montażowa w Polsce także stale rosła w ujęciu rocznym (od 2016 roku). Wyjątkiem był tu co prawda rok 2020, w którym zanotowaliśmy niewielki spadek, jednak wciąż mieliśmy do czynienia z drugim najlepszym pod tym względem wynikiem, wyższym nawet niż spektakularny przecież rok 2018. Na tle kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią, budownictwo jawiło się wręcz jako oaza stabilności. W całym 2023 roku produkcja budowlano-montażowa wzrosła ogółem o 5,0%. Dane GUS dla grudnia 2023 – w ujęciu rocznym – okazały się znacznie wyższe od prognoz KIG i oczekiwań rynkowych. Jednakże jeśli chodzi o strukturę produkcji budowlano-montażowej, to zauważalny jest spadek produkcji w zakresie budowy budynków (o 1,3% dla całego roku 2023). Wzrost budowy obiektów inżynieryjnych na poziomie 11,3% był motorem produkcji budowlano-montażowej ogółem.

Wartość dodana brutto w budownictwie w 2023 r. w porównaniu z 2022 r. wzrosła o 3,4 proc., wobec wzrostu o 5,1 proc. w 2022 r.

W ostatnim okresie produkcja budowlana i PKB były bardzo silnie skorelowane.

Lata 2017-2018 to okres znacznego przyspieszenia, w którym zarówno polskie PKB, jak i produkcja budowlana rosły niezwykle dynamicznie. Pod koniec 2019 r. produkcja budowlana zaczęła realnie spadać. Wybuch pandemii COVID-19, a w szczególności restrykcje sanitarne i wywołane nimi ograniczenia gospodarcze przyniosły już ogromne spadki, które trwały do pierwszego kwartału 2021 r.

Struktura produkcji sprzedanej budownictwa w okresie 2011-2023 (szacunek wstępny za 2023)

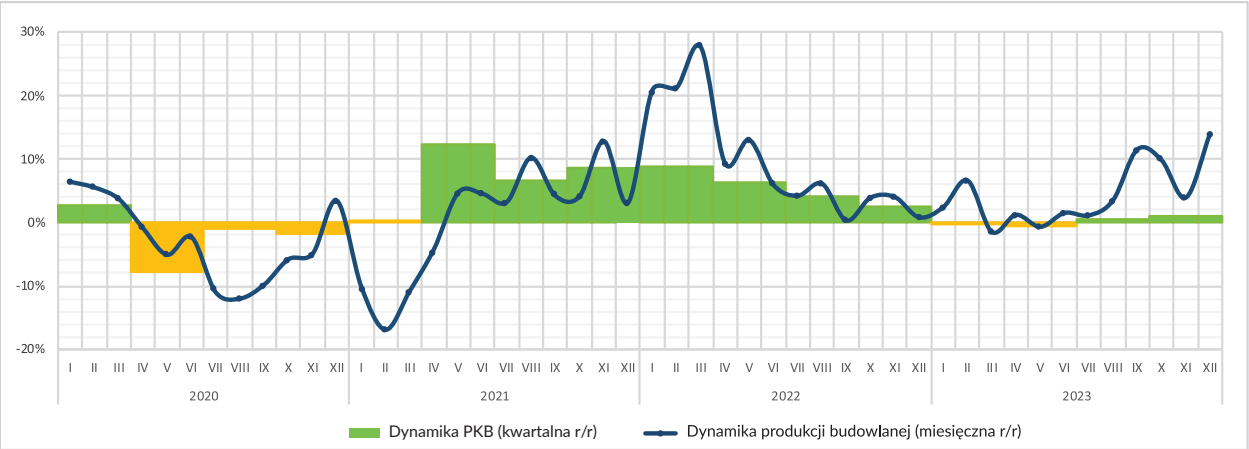


Dynamika PKB aż do I kw. 2021 r. osiągała wartości ujemne, drugi kwartał 2021 r. przyniósł wyraźny wzrost, jednak wiązało się to w znacznej mierze z niskim poziomem odniesienia, czyli ogromnymi spadkami z okresu II kw. 2020 r. Od tego czasu PKB Polski znów rosło, a Polska była na tle innych gospodarek europejskich liderem „postpandemicznego" ożywienia.

Dynamika produkcji budowlanej również była ujemna od początku pandemii aż do I kwartału 2021 r. Budownictwo zaczęło rosnąć od maja 2021 r/r (co również jest zasługą niskiego poziomu odniesienia z pandemii) i od tego czasu rośnie bez przerwy, najszybciej na początku 2022 r. (aż 27,6% r/r w marcu 2022 r. – wobec spadków sprzed roku). Nawet po tym okresie wartości dynamiki produkcji budowlanej są dodatnie.

Pierwsza połowa 2023 roku przyniosła realne spadki PKB i stagnację w zakresie produkcji budowlanej, znaczne przyspieszenie w budownictwie następuje w drugiej połowie 2023 r., pomimo trwającej stagnacji w zakresie PKB.

Porównanie dynamiki PKB i dynamiki produkcji budowlanej



Inflacja i stopy procentowe

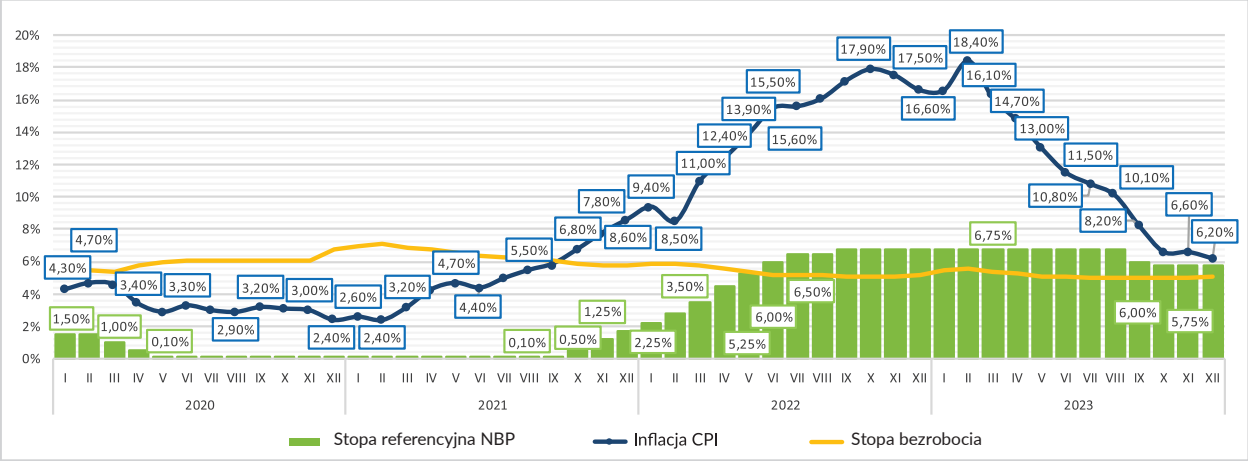
Cechą charakterystyczną okresu naznaczonego wojną w Ukrainie był ogromny skok inflacji. O ile w okresie wzrostów kosztów w budownictwie w 2017-2018 inflacja była na stabilnym poziomie w granicach 1,5%-2,0% (co i tak było poziomem podwyższonym w stosunku do lat poprzednich), to po tym okresie ceny konsumpcyjne zaczęły rosnąć. Trzeci kwartał 2020 r. zakończyliśmy z inflacją na poziomie 3,2%, podczas gdy luty 2022 r. (czyli miesiąc wybuchu wojny) zamknął się wzrostem cen r/r 8,5%. Okres po wybuchu wojny w Ukrainie to już okres bezprecedensowych wzrostów, inflacja roczna osiągnęła szczyty na przestrzeni okresu od sierpnia 2022 r. do marca 2023 r. W październiku wskaźnik CPI osiągnął 17,9% r/r, następnie nieco spadł, by w lutym 2023 r. osiągnąć rekordowe 18,4%. Takie poziomy ostatnio notowane były przed 25 laty (w 1997 roku).

W drugiej połowie 2023 r. miesięczne wskaźniki zmiany cen w stosunku do miesiąca poprzedzającego dwukrotnie osiągnęły wartości ujemne (w lipcu i wrześniu). Pod koniec roku 2023 inflacja r/r spadła do poziomu 6,2%.

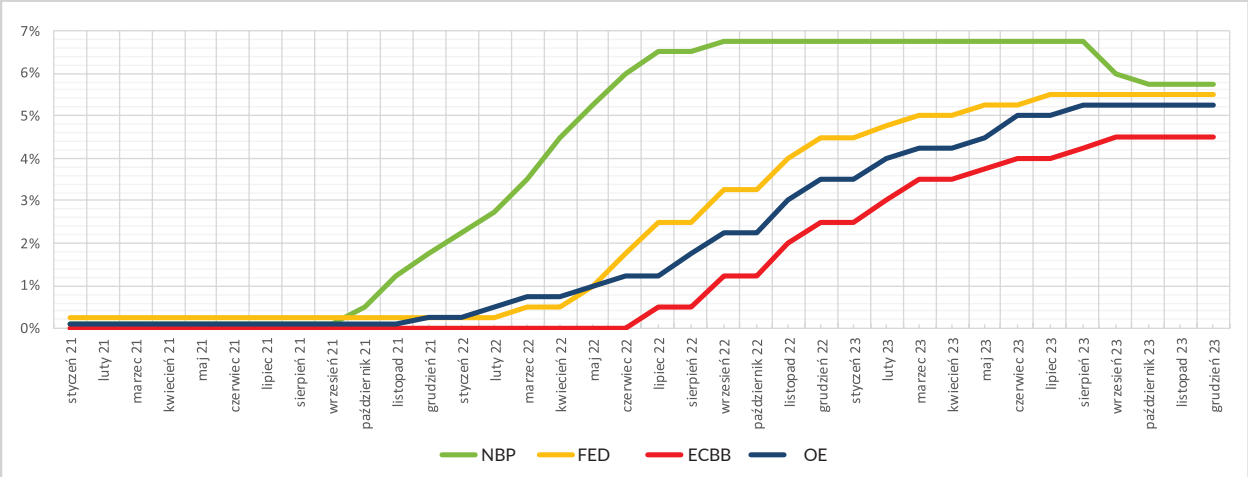
Od października 2021 r. Rada Polityki Pieniężnej podwyższyła stopy procentowe o 665 punktów bazowych (500 punktów w samym 2022 r., 400 od dnia napaści Rosji na Ukrainę) do 6,75% dla stopy referencyjnej, która została obniżona do 6,0% we wrześniu, a następnie do 5,75% w październiku 2023 r.

We wszystkich tych okresach utrzymywał się wysoki popyt na siłę roboczą. Stopa bezrobocia w Polsce stale spada. W latach 2017-2018 spadła z 8,5% do 5,8% i spadała dalej do poziomu 5,2% na koniec roku 2019 (tj. przed wybuchem pandemii). W pandemii stopa bezrobocia nieco wzrosła, osiągając na początku 2021 roku poziom 7,0%, jednak wraz z ożywieniem po pandemii trend spadkowy powrócił, a w drugiej połowie 2023 r. stopa bezrobocia w Polsce wynosiła równe 5,0% (w grudniu 2023 r. 5,1%).

Inflacja, stopy procentowe i stopa bezrobocia w Polsce w okresie 2020-2023



Stopy procentowe NBP na tle innych banków centralnych 2021-2023



Na wzrost inflacji w Polsce już w IV kwartale 2021 r. roku Rada Polityki Pieniężnej reagowała w sposób adaptacyjny, podwyższając stopy procentowe. Na tle innych banków centralnych wzrosty stóp procentowych w Polsce okazały się spektakularne. Jednym z głównych skutków wzrostu stóp procentowych jako pochodnej wysokiej inflacji, jest schłodzenie koniunktury gospodarczej.

Wzrost cen surowców i energii

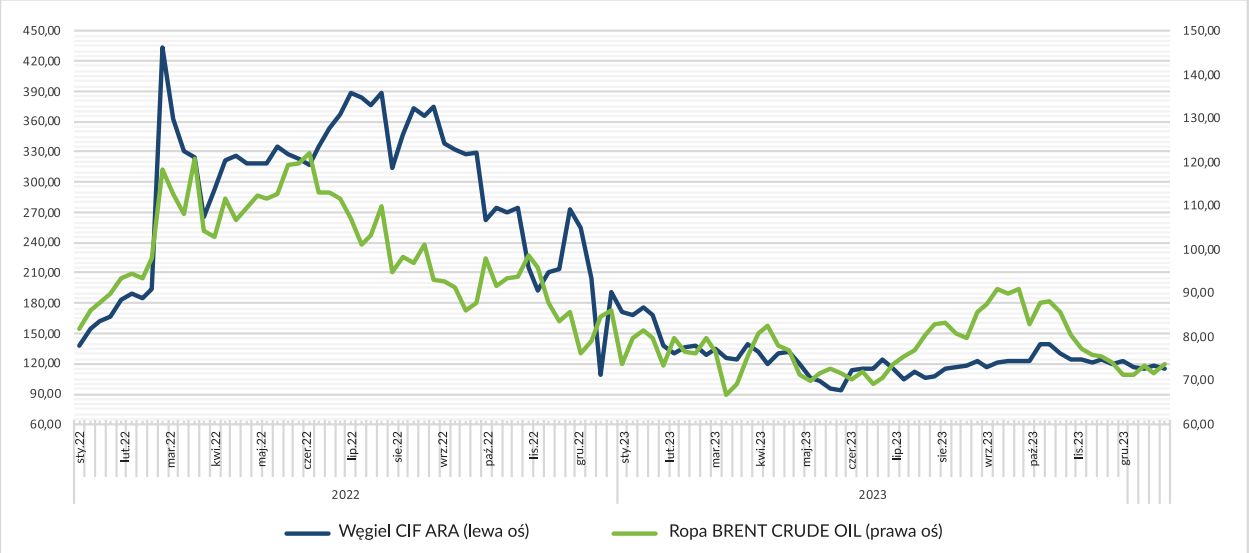
W największym zakresie do wzrostu inflacji po wybuchu wojny w Ukrainie kontrybuował wzrost cen paliw oraz nośników energii, który w tym okresie notował historyczne szczyty. Wojna w Ukrainie poskutkowała ponownym nasileniem presji na wzrost cen surowców, dodatkowo pogłębiając presję kosztową po pandemii.

Najważniejszym skutkiem wojny dla sytuacji gospodarczej był gwałtowny wzrost cen surowców energetycznych (Rosja była istotnym producentem i eksporterem surowców i metali) oraz żywnościowych (Ukraina i Rosja były istotnymi producentami i eksporterami żywności).

Sankcje planowane i wprowadzane przez UE, które mają na celu ograniczenie importu rosyjskiej ropy i gazu, razem z ograniczonymi możliwościami eksportu surowców przez Rosję alternatywnymi dla zachodnich rurociągów, skutkują ograniczeniem globalnej podaży węglowodorów. W pierwszych okresach po wybuchu wojny na Ukrainie, te czynniki znacznie podwyższyły ceny tych surowców. Na początku marca 2022 r., w bezpośrednim następstwie rosyjskiej napaści, notowania ropy naftowej wzrosły aż do 124,70 USD/baryłka (!). Po tak gwałtownych skokowych wzrostach nastąpiła korekta notowań, jednak ciągły trend wzrostowy utrzymywał się w całym II kwartale 2022 r., w połowie czerwca ponownie osiągając poziom ponad 120 USD za baryłkę. Względem końca 2021 r. oznaczało to wzrosty rzędu 60% (!). Pod koniec 2022 r. nastąpiła korekta notowań cen ropy WTI. Na przestrzeni całego 2022 r. były one znacząco wyższe niż przed wybuchem wojny w Ukrainie. Natomiast w 2023 r. ceny ropy utrzymywały się na poziomach sprzed wojny.

Zmiany w polityce energetycznej państw Unii Europejskiej (ograniczenie importu surowców z Rosji) mogą jednak skutkować dalszym wzrostem cen energii, co będzie wpływało na skalę osłabienia aktywności gospodarczej (szybkie i szerokie ograniczenie importu istotnie podwyższy ryzyko recesji w strefie euro). Wpływ tego efektu może łagodzić jedynie obniżenie cen surowców na rynku globalnym.

Indeksy cen węgla kamiennego i ropy na przestrzeni 2022 i 2023 roku, opracowanie własne na podstawie danych MarketWatch dla kontraktów terminowych API2 i BCO



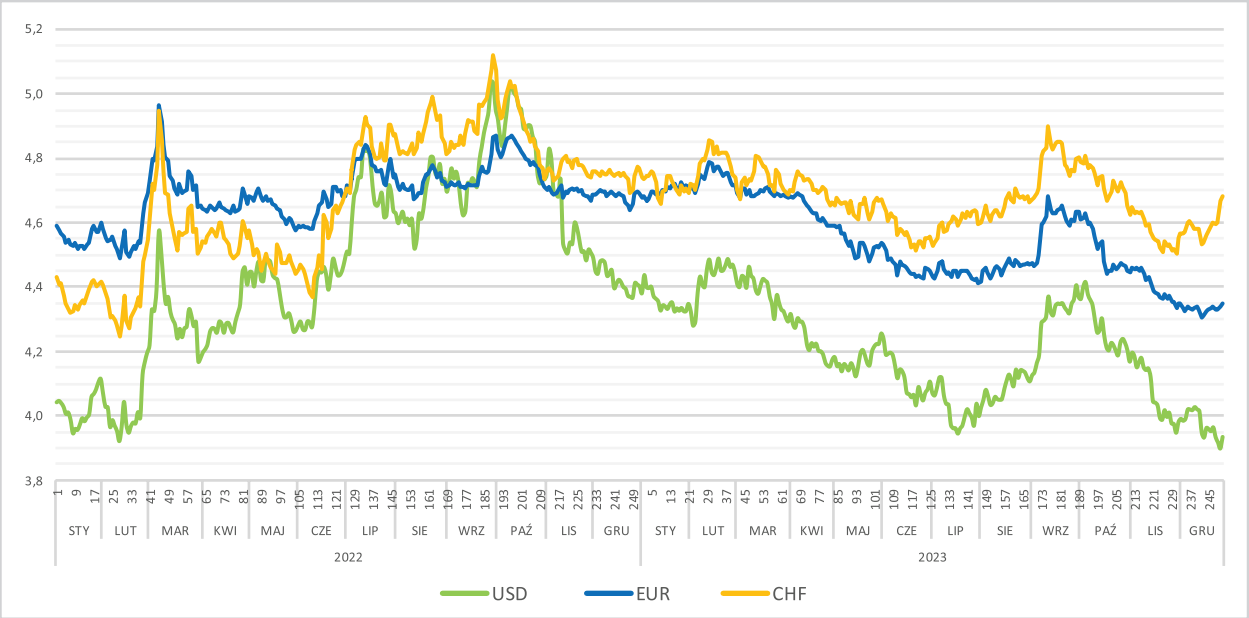
Zmiany w polityce energetycznej państw Unii Europejskiej (ograniczenie importu surowców z Rosji) mogą jednak skutkować dalszym wzrostem cen energii, co będzie wpływało na skalę osłabienia aktywności gospodarczej (szybkie i szerokie ograniczenie importu istotnie podwyższy ryzyko recesji w strefie euro). Wpływ tego efektu może łagodzić jedynie obniżenie cen surowców na rynku globalnym.

Deprecjacja polskiego złotego względem walut kluczowych w krajowym imporcie

Kurs polskiej złotówki bardzo silnie odczuł rosyjską napaść na Ukrainę. Złotówka w pierwszych dniach wojny wyraźnie straciła na wartości względem najważniejszych walut zagranicznych. Pomimo jednak, że po ok. 3 tygodniach od wybuchu wojny częściowo odrobiła straty, to jednak nie powróciła do kursów sprzed wojny, stabilizując się na poziomie nawet ok. 10% niższym (względem dolara) niż przedtem.

Dodatkowo rynki światowe z powodu bliskości geograficznej terenów działań wojennych postrzegały Polskę jako kraj podwyższonego ryzyka.

Kursy średnie polskiego złotego względem najważniejszych walut na przestrzeni 2022 i 2023 roku - źródło danych NBP



Negatywne dla złotego efekty niepewnej sytuacji globalnej utrzymują się w warunkach wyższych obaw dot. perspektyw gospodarczych Europy (silne osłabienie euro) oraz podwyższonej globalnej awersji do ryzyka (niepewność co do skali spowolnienia gospodarki globalnej w średnim okresie).

Osłabienie złotówki silnie wpłynęło na wzrost kosztów importu produktów i usług dla budownictwa oraz maszyn i urządzeń budowlanych.

Wahania kursów podstawowych walut obrazują wpływ zarówno czynników globalnych, jak i krajowych. W 2022 roku najważniejszym wydarzeniem był oczywiście wybuch wojny w Ukrainie. Na powyższym wykresie zaznaczył się on wyraźnie na przełomie lutego i marca jako spadek wartości złotówki, czyli skokowy wzrost na kursach trzech walut. W 2022 r. obserwowaliśmy wyraźne umocnienie się dolara wobec innych walut przy jednoczesnym spadku kursu euro wobec dolara i franka.

Rok 2023 to z jednej strony odwrócenie trendów z roku poprzedniego (czyli na przykład spadek wartości dolara), z drugiej zaznaczenie się innych wydarzeń kluczowych dla rynków finansowych. Kurs euro wobec franka kontynuował trend spadkowy. We wrześniu 2023 r. niezwykle gwałtownym spadkiem złotówki (czyli skokowym wzrostem na wszystkich walutach na wykresie) odbiła się niespodziewana decyzja Rady Polityki Pieniężnej o obniżeniu stóp procentowych o 75 punktów bazowych do 6% dla stopy referencyjnej.

W październiku 2023 r. awersję do ryzyka wzmocniła najnowsza odsłona konfliktu na linii Izrael-Palestyna. Nie tylko więc wojna w Ukrainie, ale ryzyko konfliktów zbrojnych w innych częściach świata, jak i ogólne zawirowania geopolityczne nie pozostają bez wpływu na gospodarkę i rynek budowlany w Polsce.

Z kolei od października 2023 r., czyli od wyborów parlamentarnych w Polsce i wynikającej z nich zmiany władzy, złoty ponownie zaczął się umacniać wobec głównych walut.

Kluczowe ustalenia

Wyniki ankiety CAS po drugim roku trwania wojny w Ukrainie wskazują na utrzymanie głównych trendów dotyczących sporów budowlanych. Tak jak w poprzednich latach, za najważniejszą przyczynę powstawania sporów został uznany wzrost kosztów realizacji, zaś braku porozumienia między stronami na etapie realizacji - obawa przed odpowiedzialnością za decyzje.

Najważniejszą zmianą w stosunku do poprzednich lat okazało się zdetronizowanie metody „poczekamy-zobaczymy" jako najczęściej stosowanego sposobu rozwiązania sporu. W ubiegłych latach wśród respondentów najczęściej panowało przekonanie o bierności stron procesu inwestycyjnego, które najpierw wolały przeczekać spór, a następnie w poszukiwaniu ostatecznych rozwiązań spotkać się przed sądem. Jednak w tegorocznej ankiecie po raz pierwszy okazało się, że strony sporu wolą jednak ze sobą rozmawiać i uznają tę strategię także za najskuteczniejszą.

Skończył się więc (przynajmniej na pierwszym miejscu wśród odpowiedzi) ten oczywisty dysonans, w którym uczestnicy procesu inwestycyjnego w odniesieniu do dochodzenia do rozwiązania sporów „myśleli jedno, a robili drugie", czyli świadomie stosowali takie metody ich rozwiązania, których nie uznawali za skuteczne.

> *Po raz pierwszy w historii naszej ankiety uczestnicy procesu inwestycyjnego wskazali, że nie tylko uznają negocjacje za najskuteczniejszą z metod rozwiązywania sporów, ale także najczęściej ją stosują!*

Bardzo cieszy także ciągły wzrost popularności alternatywnych metod rozwiazywania sporów i coraz częstsze korzystanie nie tylko z arbitrażu, ale także procedur mediacyjnych czy rozjemczych.

Respondenci niezmiennie dostrzegają negatywny wpływ wojny w Ukrainie na realizację przedsięwzięć z zakresu budownictwa, jednakże we wszystkich jego aspektach odnotowaliśmy poprawę nastroju. Zmniejszyło się ryzyko nieukończenia projektów, mniej badanych boi się utrzymania negatywnego wpływu wojny i co prawda nadal niemal wszyscy przyznają, że wojna wpłynęła na wzrost kosztów, jednak odsetek uznających ten wzrost na „znaczny" zmniejszył się z 86% do 60%.

> *We wszystkich aspektach dotyczących wpływu wojny w Ukrainie na realizację projektów budowlanych odnotowaliśmy poprawę nastrojów w porównaniu z ubiegłym rokiem. Kondycja całego rynku budowlanego częściej niż przed rokiem uznawana jest za dobrą.*

Ta poprawa nastrojów oznacza, że uczestnikom procesu budowlanego udaje się skutecznie zmniejszać ryzyko związane z wpływem działań wojennych w Ukrainie i wynikających z nich sankcji gospodarczych.

Naszym zdaniem, gotowość do szukania polubownych rozwiązań i poprawa nastrojów pozostają tu w oczywistym związku. Kompromis wymaga poniesienia przez strony dodatkowych kosztów, związanych ze skutkami nadzwyczajnych zmian na rynku, jednak wprowadzane zmiany regulacji, rekomendacji branżowych oraz wzorów umów, promujące kompromis i konstruktywne rozwiązywanie sporów, pozwalają mimo bezsprzecznych negatywnych skutków wojny skutecznie realizować projekty.

Respondenci i metodyka

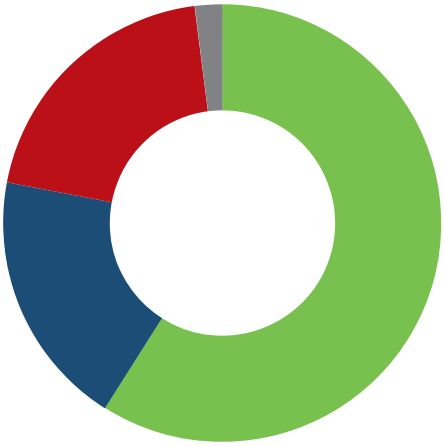
Naszą ankietę rozesłaliśmy do Profesjonalistów z branży, zajmujących się realizacją inwestycji budowlanych, zarządzaniem projektami, oraz obsługą sporów pomiędzy stronami procesu inwestycyjnego. Byli wśród nich prawnicy, inżynierowie doradcy, a także zarządzająca kadra techniczna, finansowa i administracyjna, grupująca zarówno przedstawicieli inwestorów jak i wykonawców. Ankiety rozesłaliśmy wśród naszych Klientów i naszej sieci kontaktów zawodowych.

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

Ankieta została przeprowadzona na początku roku 2024. Odpowiedzi zbieraliśmy do dnia 25 stycznia 2024 r. Udało nam się zgromadzić 212 ankiet, 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?

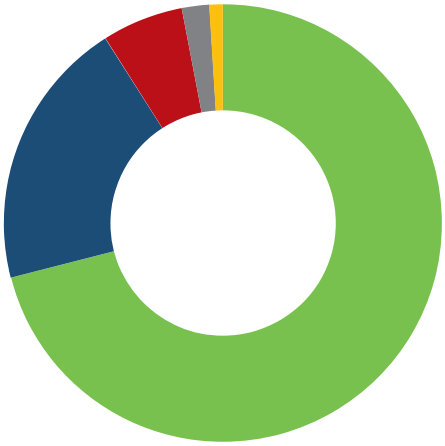


Wykonawcę	59%
Zamawiającego	19%
Reprezentuję różne strony umowy	20%
Inżyniera Kontraktu	2%

W tym roku, 59% naszych respondentów reprezentuje wykonawców umów o roboty budowlane. Łącznie 21% reprezentuje zamawiających i inżynierów kontraktu. Kolejne 20% to osoby reprezentujące różne strony umowy.

Warto odnotować, że wśród naszych respondentów coraz więcej jest przedstawicieli zamawiających, przez co obraz sporów wyłaniający się z naszych badań staje się coraz bardziej obiektywny.

Jakie wykształcenie posiadasz?



Techniczne	71%
Prawnicze	20%
Ekonomiczne	6%
Administracyjne	2%
Inne	1%

Na nasze pytania odpowiedziały w tym roku, tak jak i w latach poprzednich przede wszystkim osoby z wykształceniem technicznym. Stanowią one 71% ogółu respondentów. Kolejną grupą są prawnicy - 20%. Ta grupa pod względem liczebności odpowiada grupie osób reprezentujących obie strony umowy.

Ekonomiści stanowią 6% ogółu respondentów.

Wyniki ankiety

Poniżej przedstawiamy wyniki ankiety CAS dotyczącej problematyki sporów budowlanych w Polsce z uwzględnieniem oceny wpływu wojny w Ukrainie na realizację projektów budowlanych w Polsce. Temat sporów jest niezwykle istotny, a nam szczególnie bliski, bowiem spotkamy się z nim na co dzień w naszej działalności. Tak jak w latach ubiegłych, kilka dodatkowych pytań poświęciliśmy tematyce kluczowych problemów, istotnych z punktu widzenia realizacji kontraktów budowlanych i potencjalnych sporów.

Należy mieć jednak na uwadze, że dzisiaj na obraz przedstawiony w naszym Raporcie nakładają się przede wszystkim skutki związane ze zbrojną napaścią Rosji na Ukrainę, w tym działania wojenne bezpośrednio za wschodnią granicą Polski, sankcje gospodarcze nałożone na agresora będącego ważnym partnerem gospodarczym i eksporterem surowców oraz katastrofa humanitarna milionów ludzi. Dodatkowo w ostatnim czasie w publicznej debacie zwracało się uwagę na problem inflacji i rosnących stóp procentowych na całym świecie, potencjalnie prowadzącego do spowolnienia gospodarczego w nadchodzących latach. Innym z aktualnych tematów są kwestie realizacji inwestycji przez nowo wybrany rząd, w tym tak znacznych jak budowa Centralnego Portu Komunikacyjnego.

Spory

Wartość i długość sporu w budownictwie

Jak oceniasz zmianę średniej wartości sporu w branży budowlanej w roku 2023 w stosunku do roku poprzedniego (2022)?

Wzrosła	55%
Nie zmieniła się	36%
Zmalała	9%

Wśród badanych odnotowaliśmy pozytywną zmianę w zakresie oceny średniej wartości sporu w branży budowlanej w zeszłym roku. Zgodnie z wynikami ankiety, do 55% zmniejszyła się grupa respondentów (ubiegły rok 79%), którzy zgłosili wzrost średniej wartości sporów w roku 2023. Podwoiła się natomiast grupa ankietowanych stwierdzająca, że wartość sporów pozostała niezmieniona (36%) jak również tych, które uważają, że wartość sporów spadła w porównaniu z ubiegłym rokiem (9%).

Czy i jakich zmian spodziewasz się w zakresie średniej wartości sporu w branży budowlanej w roku 2024 w stosunku do roku 2023?

Wzrośnie	52%
Nie zmieni się	33%
Zmaleje	15%

Jedna trzecia respondentów wyraża przekonanie, że średnia wartość sporu pozostanie niezmieniona. Według ankietowanych, 52% oczekuje wzrostu średniej wartości sporów budowlanych, podczas gdy 15% przewiduje spadek tej wartości.

Pytani o tendencje dotyczące zmiany wartości sporów, nadal ponad połowa naszych respondentów ocenia, że średnia wartość sporu budowlanego rośnie. Należy zauważyć, że przekonanie to wyraziło jednak znacznie mniej specjalistów niż rok temu. Procent ten jest nawet niższy od procenta osób, które rok temu przewidywały wzrost wartości sporów na 2023, 59% sądziło wówczas, że wartości sporów wzrosną, tymczasem obecnie 55% oceniło, że rzeczywiście wzrosły. Obecnie 52% respondentów oczekuje dalszych wzrostów w 2024 roku.

Można by więc wnioskować, że specjaliści spierają się w związku z realizacją projektów budowlanych, nie tylko o coraz wyższe kwoty rok do roku, ale i przewidują, że trend wzrostowy będzie się nadal utrzymywał. Strony bowiem z jednej strony wciąż borykały się z problemami związanymi z kontraktami, na które nałożył się negatywny wpływ pandemii oraz przegrzanie się gospodarki po okresie pandemii, z drugiej zostały postawione przed nowymi wyzwaniami związanymi z trwającą w Ukrainie wojną. Nadal odczuwamy wpływ gigantycznej inflacji roku 2022 i pierwszej połowy 2023 r.

I w tym kontekście warto odnotować wyraźną zmianę trendów. Zmniejszyła się bowiem liczba tych, widzących tylko wzrost wartości sporów (choć nadal stanowią oni większość), zaś łącznie 45% tego wzrostu jednak nie dostrzegło, a 48% nie przewiduje go na 2024 r.

Taka stabilizacja, a nawet spadek wartości sporu przy gwałtownych wzrostach kosztów, musi być odebrana jako powiew optymizmu i oznacza, że przy rosnących kosztach zmniejsza się bądź zakres przedmiotu sporu, bądź też zwiększa gotowość do znalezienia rozwiązania sporu bezpośrednio przez strony (co ogranicza kumulowanie wartości sporów).

W powszechnym odczuciu wartość sporów budowlanych z roku na rok wciąż rośnie, należy jednak odnotować wyraźny wzrost odsetka osób dostrzegających stabilizację, a nawet spadki wartości sporów, co można interpretować jako poprawę sytuacji.

Jak oceniasz zmianę średniej długości trwania sporu w branży budowlanej w roku 2023 w stosunku do roku poprzedniego (2022)?

Wzrosła	48%
Nie zmieniła się	37%
Zmalała	15%

Nadal prawie połowa respondentów, tj. 48%, zauważyła wzrost średniej długości trwania sporu w roku 2023. Według oceny jednej trzeciej ankietowanych (37%), średnia długość trwania sporu nie uległa zmianie. Z kolei zdaniem 15% respondentów, spory w 2023 roku były rozstrzygane szybciej.

Czy i jakich zmian spodziewasz się w zakresie średniej długości trwania sporu w branży budowlanej roku 2024 w stosunku do roku 2023?

Wzrośnie	38%
Nie zmieni się	48%
Zmaleje	14%

48% respondentów nie przewiduje zmiany średniej długości trwania sporu. Natomiast 38% osób ankietowanych spodziewa się wzrostu średniej długości trwania sporu budowlanego, podczas gdy tylko 14% uważa, że wartość ta zmaleje.

Nasi respondenci, tak jak w latach ubiegłych, zaobserwowali wzrosty średniej długości trwania sporu budowlanego, aczkolwiek nie spodziewają się już ich znaczących wzrostów w kolejnym roku 2024.

Tak jak w poprzednim roku, wzrasta ilość respondentów, którzy zauważyli spadek długości trwania sporu. Ponadto mniejszy odsetek osób w porównaniu z poprzednim rokiem spodziewa się wzrostu długości trwania sporu, co może sugerować, że w obecnym roku możemy oczekiwać zmiany obecnej tendencji obserwowanej na rynku.

Dynamicznie zmieniająca się sytuacja geopolityczna w regionie i na świecie miała niewątpliwy wpływ na zakres sporów, z drugiej strony na odpowiedzi respondentów widocznie wpływa proces wprowadzania regulacji i wytycznych prawnych dotyczących pandemii jak i tych związanych z wybuchem wojny w Ukrainie, a co za tym idzie ułatwiający stronom rozwiązywanie takich sporów i zwiększający ich gotowość do szukania alternatywnych rozwiązań. Choć więc jest się o co spierać, to jednak możemy mieć nadzieję, że nie będziemy naszych sporów dalej wydłużać.

Rynek ma dość ciągłego wydłużania sporów. Wreszcie wyraźny stał się głos tych specjalistów, którzy realnie oczekują ich skrócenia. Czy to optymizm czy też oznaka dojścia do ściany – tak czy inaczej mamy nadzieję na zmianę w tym zakresie i skrócenie sporów w budownictwie.

Dr Wojciech Sadowski

Partner w Queritius, specjalizuje się w rozwiązywaniu międzynarodowych i transgranicznych sporów, działając jako pełnomocnik i arbiter.

Wzrost wartości sporów w budownictwie jest prawdopodobnie pokłosiem wysokiej inflacji, która spowodowała zwiększenie nominalnej wartości roszczeń. Wraz z wyhamowaniem inflacji można oczekiwać w kolejnych latach spowolnienia trendu wzrostowego. Ciekawe są natomiast wnioski osób ankietowanych dotyczące czasu trwania sporów. Ponieważ charakterystyka sporów budowlanych pozostaje cały czas taka sama, wzrost długości czasu postępowań może być tłumaczony wyłącznie dalszym zmniejszeniem efektywności działania polskiego sądownictwa powszechnego. Ponieważ spory budowlane co do zasady nie nadają się do postępowania elektronicznego, czas trwania tych sporów wydłuża się, zgodnie zresztą z tendencjami obserwowanymi przez prawników zajmujących się rozwiązywaniem sporów sądowych w sprawach innych niż budowlane. Ewentualne skrócenie lub wydłużenie okresu postępowania sądowego w przyszłości będzie uzależnione od zmian politycznych i organizacyjnych w sądownictwie, których należy oczekiwać w kolejnych latach. W szczególności, rozwiązanie wewnętrznych konfliktów kadrowych w sądownictwie może przyczynić się do ogólnego przyspieszenia tempa rozpoznawanych spraw. Dodatkowo, jeżeli jednak negocjacje utrzymają się jako dominujący sposób rozwiązywania sporów budowlanych, wpłynie to na rozwój kultury dialogu. Może to mieć istotny wpływ także na kulturę prowadzenia sporów sądowych i przełożyć się na większą łatwość zawierania ugód sądowych lub umów procesowych, a w konsekwencji, na usprawnienie i przyspieszenie prowadzonych postępowań. Wraz z rozwojem negocjacji można także spodziewać się większej skłonności stron do rozważenia takich form rozwiązywania sporów jak expert determination, komisje rozjemstwa powoływane ad hoc, lub zapis na sąd polubowny zawarty już po powstaniu sporu.

Przyczyny powstawania sporów w branży budowlanej

Jakie są główne przyczyny powstawania sporów w branży budowlanej?

		2019	2020	2021	2022	2023	zmiana pozycji
1	**Wzrost kosztu realizacji umowy**	**85%**	**64%**	**80%**	**88%**	**75%**	–
2	**Brak podejmowania lub opóźnienie w podejmowaniu kluczowych decyzji**	**63%**	**58%**	**43%**	**51%**	**47%**	–
3	Błędy i / lub pominięcia w dokumentacji przekazanej przez Zamawiającego (formuła "wybuduj")	29%	58%	36%	35%	38%	–
4	Niepełne informacje dotyczące projektu lub opis wymagań Zamawiającego (formuła "zaprojektuj i wybuduj")	44%	44%	33%	24%	36%	↗
5	Odmienne warunki zastane na placu budowy (lub utrudnienie w dostępie)	51%	62%	37%	25%	31%	↘
6	Zamawiający / Wykonawca / Podwykonawca nie rozumie i / lub nie przestrzega zobowiązań umownych	20%	19%	16%	13%	17%	↗
7	Wystąpienie siły wyższej	nd.	24%	17%	22%	12%	↘
8	Źle sporządzone lub niekompletne i nieuzasadnione roszczenia	9%	8%	4%	11%	10%	–
9	Brak lub nieterminowe płatności	20%	10%	1%	7%	8%	↗
10	Niekorzystne warunki pogodowe	17%	17%	8%	1%	7%	↗
11	Nieprawidłowe administrowanie umową	22%	8%	12%	8%	5%	↘
12	Zmiany w prawie	nd.	16%	3%	5%	2%	↘

Zapytaliśmy specjalistów o przyczyny sporów w branży budowlanej. Jako główną przyczynę wskazali wzrost kosztów realizacji umowy. 75% respondentów uznała tę przyczynę za najbardziej znaczący powód powstawania sporów, aczkolwiek odsetek respondentów podający tą odpowiedź zmniejszył się o 13 pp. w stosunku do roku poprzedniego.

Pomimo wprowadzenia do regulacji w zamówieniach publicznych obowiązku waloryzacji wynagrodzenia, strony umów w dalszym ciągu uważają, że faktyczne wzrosty kosztów nie są wystarczająco uregulowane w zapisach kontraktu lub że mechanizmy przewidziane na tę okoliczność nie prowadzą do osiągnięcia oczekiwanych przez nie efektów. Dodatkowo sytuacje nadzwyczajne, takie jak pandemia i wojna w Ukrainie, komplikują stworzenie uniwersalnego narzędzia akceptowalnego przez wszystkich uczestników procesu budowlanego.

Kolejną przyczyną sporów w budownictwie jest brak podejmowania lub opóźnienie w podejmowaniu kluczowych decyzji. Nadal prawie połowa ankietowanych wskazała tę przyczynę jako jedną z najbardziej kluczowych. Należy zauważyć, że sam proces decyzyjny w okresie pandemii był istotnie opóźniony np. z powodu czasowych ograniczeń w funkcjonowaniu instytucji oraz zmian prawnych regulujący w nowy sposób działanie poszczególnych podmiotów. Następny znaczący wpływ na proces decyzyjny miał trwający konflikt zbrojny za naszą wschodnią granicą, który wiązał się głównie z wyzwaniami logistycznymi dotyczącymi dostępności materiałów na rynku oraz siły roboczej. Ponownie jak rok temu, sytuacja ta utrudniała podejmowanie decyzji, jednak nie wynikało to bezpośrednio z przyczyn leżących po stronie zaangażowanych.

Na trzecim miejscu wśród przyczyn powstawania sporów znalazły się błędy lub pominięcia w dokumentacji w formule „wybuduj". Przyczynę tę wskazało 38% respondentów.

Należy zaznaczyć, że trzy główne przyczyny powstawania sporów pozostały niezmienione w stosunku do roku 2022.

Zasadniczo wpływ pandemii i wojny w Ukrainie spowodował wysunięcie się sporów z powodu wzrostu kosztów realizacji inwestycji zdecydowanie na pierwszy plan. Wszystkie inne przyczyny sporów relatywnie straciły na istotności.

Na czwartym miejscu wśród przyczyn powstawania sporów znalazły się niewystarczające informacje lub opis wymagań Zamawiającego w formule „zaprojektuj i wybuduj" (wzrost z 24% w roku ubiegłym do 36%) a dalej odmienne warunki zastane na placu budowy (wzrost z 25% w roku ubiegłym do 31%).

Spośród rzadziej wymienianych przyczyn, zwraca uwagę spadek odpowiedzi, uznających wystąpienie siły wyższej za główną przyczynę powstawania sporów (12% wobec 22% w roku ubiegłym, faktycznie jest to najmniej od czasu, gdy ta odpowiedź pojawiła się w naszej ankiecie). Jest to dość zastanawiające, szczególnie w świetle tego, że akurat ta kategoria kontraktowa, mająca stałe miejsce w repertuarze roszczeniowym wykonawców, faktycznie często sto-

sowana jest przez wykonawców w przypadku powoływania się w roszczeniach stron na wojnę w Ukrainie. Można przypuszczać, że dotyczy ona stanu faktycznego, który przywołany został już w innych odpowiedziach, jako że spory wywołane przez tę okoliczność dotyczą np. wzrostu kosztów, z drugiej strony jako taka kwalifikowane mogą być nieprzewidziane zdarzenia, takie jak ekstremalne zjawiska klimatyczne (niekorzystne warunki pogodowe – 7% wobec tylko 1% przed rokiem).

Większość sporów w branży budowlanej w 2023 roku spowodowana została po raz kolejny wzrostem kosztów realizacji. Kolejną przyczyną sporów w budownictwie jest brak podejmowania lub opóźnienie w podejmowaniu kluczowych decyzji. Pomimo nieznacznego spadku nadal są to główne powody występowania sporów w budownictwie. Na trzecim miejscu wśród przyczyn powstawania sporów znalazły się błędy lub pominięcia w dokumentacji w formule „wybuduj".

Trzy główne przyczyny powstawania sporów pozostały niezmienione w stosunku do roku 2022.

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

		2019	2020	2021	2022	2023	zmiana pozycji
1	**Obawa przed odpowiedzialnością za podjęte decyzje**	**86%**	**79%**	**79%**	**71%**	**73%**	–
2	Rozbieżne postrzeganie celu umowy	44%	39%	24%	35%	38%	↗
3	Brak chęci podjęcia działania	34%	41%	53%	41%	29%	↘
4	Niewiedza i brak kwalifikacji	19%	19%	18%	21%	28%	–
5	Działanie w złej wierze	0%	5%	3%	7%	8%	–

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 niezmiennie od początku naszej ankiety Profesjonaliści uznają w ogromnej większości obawę stron przed odpowiedzialnością za podjęte decyzje. Nie zmieniło się przekonanie o bierności stron i niepodejmowaniu działań, mających na celu unikanie, a następnie rozwiązywanie sporów. Na drodze do porozumienia ciągle 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.

Trwający od czterech lat trend spadkowy, dotyczący tej przyczyny, został w tym roku zatrzymany (73% wobec 71% przed rokiem). Takie postrzeganie odpowiedzialności, szczególnie zamawiających, niekoniecznie musi oznaczać powrót do bierności stron i braku ich decyzyjności. Naszym zdaniem jest to raczej wyraz zmian otoczenia prawnego i poprawy klimatu negocjacyjnego, który powoduje zwiększenie przekonania o dostępności instrumentów pozwalających na rozwiązanie sporu, a więc także zwiększenie oczekiwań co do ich zastosowania i ostatecznie decyzyjności stron (głównie zamawiających, choć nie tylko).

Rozbieżne postrzeganie celów umowy, czyli swego rodzaju „naturalny" konflikt interesów stron związany z realizacją inwestycji awansowało tym razem na drugie miejsce (38%), chociaż bardziej wynikało to z mniejszej popularności kolejnej odpowiedzi.

Z drugiego na trzecie miejsce spadł bowiem brak chęci podjęcia działania (29%) ze spadkiem odpowiedzi o 10 punktów procentowych. Może to być efektem wprowadzonych narzędzi systemowych, na które czekał rynek budowlany oraz wzrostem przekonania o rozwiązywaniu sporów w trakcie realizacji inwestycji jako naturalnym elementem procesu. Byłoby to spójne z przedstawioną hipotezą dotyczącą kwestii obawy przed odpowiedzialnością stron za podejmowane decyzje. Pozostaje mieć nadzieję, że chęci i motywacje doprowadzą nie tylko do wzrostu oczekiwań, ale faktycznie przyczynią się do usprawnienia procesu rozwiązywania sporów.

Niewiedzę i brak kwalifikacji wskazało 28% pytanych. Ten odsetek jest najwyższy w historii naszej ankiety. I choć można by upatrywać się w tym zakresie negatywnego trendu, to należy jednak zauważyć, że na pytanie, dlaczego strony nie dochodzą do porozumienia na etapie realizacji umowy, nie może być pozytywnych odpowiedzi. Każda okoliczność wskazana jako przyczyna braku porozumienia, musi być oceniona negatywnie. A jednak niewiedza i brak kwalifikacji zdają się być tą przyczyną, której da się przypisać najmniej złych intencji. Z tego punktu widzenia trend wzrostowy w zakresie tej odpowiedzi można postrzegać jako szansę na zmianę. Pojawienie się nowych regulacji i rekomendacji, widoczna zmiana praktyk w zakresie tworzenia umów i rozwiazywania sporów, wskazany już wyżej wzrost przekonania o rozwiązywaniu sporów w trakcie trwania umowy jako naturalnym elemencie procesu – uczestnicy tego procesu dostrzegają nowe narzędzia, za pomocą których mogą ograniczać i skutecznie rozwiązywać spory. Konieczność zdobywanie wiedzy i podnoszenie kwalifikacji w zakresie ich stosowania jest tego naturalną konsekwencją.

Działania w złej wierze wskazało 8% respondentów. Ta odpowiedź niezmiennie utrzymuje się na niskim poziomie i plasuje na końcu listy.

Obawa przed odpowiedzialnością za podjęte decyzje – *niezmiennie najczęściej podawanym powodem, przez który spory nie są rozwiązywane na etapie realizacji umowy. Rekordowy poziom notuje przekonanie o niewiedzy i braku kompetencji stron, co można interpretować jako skutek wprowadzenia nowych narzędzi systemowych (regulacji, rekomendacji, wzorów umów), które wymagają praktycznego wdrożenia do stosowania.*

Katarzyna Paczuska-Tokarska

Adwokat, partner w Dziale Rozwiązywania Sporów kancelarii Sołtysiński Kawecki & Szlęzak.

Wzrost kosztów realizacji umowy jako główna podawana przyczyna sporów, nie stanowi zaskoczenia. Odpowiedzialność za ten stan rzeczy niesłusznie przypisywana jest wyłącznie ograniczeniom wynikającym z reżimu zamówień publicznych. Również w przypadku pozostałych kontraktów rozliczanych ryczałtowo bardzo często okazuje się, że skłonność zamawiających do korygowania wynagrodzenia wykonawcy jest bardzo niska, a zakładana przez strony formuła negocjacji i uzgodnień ustępuje opcji w postaci procesu sądowego, czy arbitrażowego. Spadek liczby respondentów wskazujących na tę przyczynę przypisuję głównie coraz to liczniejszym mechanizmom umownym mitygowania ryzyka związanego ze wzrostem cen oraz mechanizmom ustawowym korekty tego wynagrodzenia w umowach podlegających pzp.

Inaczej już rzecz ma się z podejmowaniem kluczowych decyzji dotyczących inwestycji. Ta przyczyna wskazywana jest jako drugi najczęstszy powód powstawania sporów, ale już jako największa przeszkoda w rozwiązywaniu sporów na etapie realizacji inwestycji. Tutaj różnice pomiędzy zamawiającymi gospodarującymi środkami publicznymi i prywatnymi są bardzo duże, na korzyść tych ostatnich. Co więcej można zaobserwować w praktyce, że im bardziej faktyczny właściciel kapitału danej organizacji zaangażowany

jest w proces podejmowania koniecznych i kluczowych decyzji dotyczących inwestycji, tym szybciej takie decyzje są podejmowane – z korzyścią co najmniej dla tempa realizacji inwestycji, a nierzadko również dla jakości robót.

Obawa przez zmianą umowy na niekorzyść strony, którą się reprezentuje, jest słuszna. W zamówieniach publicznych jest to z pewnością problem systemowy, jak słusznie wskazuje się powyżej. Skoro jednak wiadomo to od lat, należy zastanowić się wreszcie jak z tym problemem systemowym się uporać. Skoro dla wszystkich jest oczywiste, że osoba, która podjęła decyzję o zmianie umowy na niekorzyść strony, w imieniu której działa, poniesie odpowiedzialność osobistą, to dlaczego takiej samej (ani żadnej) odpowiedzialności nie ponosi ten, kto nie doprowadził do zmiany umowy pomimo oczywistych podstaw do takiej zmiany. W toku wielu procesów sądowych słyszymy, że naliczenie kar umownych za zwłokę po umownym terminie realizacji inwestycji, jest obowiązkiem zamawiającego, a ocena jego realizacji odbywa się z uwzględnieniem przepisów regulujących dyscyplinę finansów publicznych. Analogicznych obaw z jakichś powodów nie ma jednak wtedy, gdy dochodzi do naliczenia kar umownych niesłusznie, co skutkuje – w najlepszym razie – obowiązkiem ich zwrotu i koniecznością zapłaty odsetek.

Pozostałe przyczyny powstawania sporów – błędy w dokumentacji projektowej oraz nieprzewidziane warunki na placu budowy immanentnie wiążą się z kwestią kosztów i konieczności podejmowania decyzji. Należy przyzwyczaić się do tego, że nie wszystkie problemy, zwłaszcza w przypadku skomplikowanych i długotrwałych projektów, można zauważyć i rozstrzygnąć w momencie zawarcia umowy. Tylko rozsądny rozkład ryzyka (także na etapie realizacji) może uchronić strony przed procesem.

Metody rozwiązywania sporów w branży budowlanej

Jakie są najpopularniejsze metody rozwiązywania sporów?

		2019	2020	2021	2022	2023	zmiana pozycji
1	**Negocjacja stron**	**39%**	**50%**	**46%**	**63%**	**61%**	↗
2	Metoda 'poczekamy-zobaczymy'	68%	67%	65%	66%	57%	↘
3	Sąd powszechny	71%	45%	57%	35%	38%	–
4	Mediacje	3%	6%	12%	14%	21%	–
5	Arbitraż	3%	6%	7%	1%	4%	–
6	Rozjemstwo	0%	6%	3%	1%	3%	–

Odpowiadając na pytanie o najpopularniejsze metody rozwiązywania i rozstrzygania sporów, nasi respondenci po raz pierwszy w historii ankiety wybrali negocjacje (61%), przed metodą „poczekamy-zobaczymy” (57%), która dotychczas niezmiennie królowała jako najbardziej popularna odpowiedź. Wydaje się, że może to być fundamentalna zmiana, zapoczątkowująca nową jakość w rozwiązywaniu sporów.

Na trzecim miejscu znalazł się sąd powszechny (38%), który utrzymał swoją pozycję z zeszłego roku, zaś na czwartym mediacje (21%), które znacznie zyskały na popularności (14% w roku 2022 r.).

Pozostałe odpowiedzi, jak arbitraż i rozjemstwo wskazało jedynie odpowiednio 4% i 3% ankietowanych, co świadczy o nieznacznym wzroście zainteresowania także pozostałymi metodami ADR w porównaniu z ubiegłym rokiem. Mediacje, arbitraż i rozjemstwo uzyskały w sumie 28%, co jest najwyższym łącznym wynikiem w historii ankiety.

W rozwiązywaniu konkretnego sporu najpopularniejsze strategie stosowane są najczęściej łącznie lub wymiennie. Z poprzednich ankiet wyłaniał się taki powszechny obraz, że strony najpierw próbowały „przeczekać” spór, a gdy to nie przyniosło rozwiązania (niespodzianka?) przekazywały odpowiedzialność za jego rozstrzygnięcie (za które nie dałoby się „obwinić” żadnej ze stron) sądom powszechnym.

Tym razem, co najmniej na równi z poprzednim scenariuszem, dochodzi do głosu taki, w którym strony najpierw ze sobą rozmawiają (!), a gdy to nie przyniesie skutku (czasem przynosi), udają się na mediacje, ewentualne rozstrzygnięcie zostawiając dopiero w kolejnym kroku sądom, coraz częściej arbitrażowym, lub powszechnym.

Wśród uczestników procesu realizacji inwestycji budowalnych wzrasta przekonanie o coraz większej skuteczności negocjacji stron jako metody rozwiązywania sporów. Metoda ta została wskazana jako najbardziej popularna. Nastąpił też wyraźny wzrost udziału mediacji jako drogi do rozwiązania sporu.

Bardzo cieszy, że metoda „poczekamy-zobaczymy" jako sposób rozwiązania sporu wreszcie została strącona z pierwszego miejsca i już nie jest tą najczęściej stosowaną przez strony.

Jakie są najskuteczniejsze metody rozwiązywania sporów?

		2019	2020	2021	2022	2023	zmiana pozycji
1	**Negocjacja stron**	**78%**	**85%**	**78%**	**76%**	**74%**	—
2	Mediacje	29%	38%	43%	49%	51%	—
3	Sąd powszechny	36%	18%	13%	21%	19%	—
4	Arbitraż	15%	17%	22%	10%	14%	—
5	Rozjemstwo	14%	10%	16%	8%	8%	—
6	Metoda 'poczekamy-zobaczymy'	5%	1%	1%	3%	4%	—

Na pytanie o najskuteczniejsze metody rozwiązywania sporów większość ankietowanych wskazuje negocjacje stron (74%) i mediacje (51%). W skuteczność tych dwóch metod niezmiennie od 4 lat wierzą oni najbardziej.

Kolejność pozostałych odpowiedzi także nie uległa zmianie w stosunku do poprzedniego roku. Sądy powszechne nie są uznawane za tak skuteczne metody rozwiązywania sporów jak negocjacje i mediacje. Ich pozycja nieznacznie zmalała (19%) w stosunku do ubiegłego roku, jednak jest wciąż wyższa niż w okresie naznaczonym pandemią COVID-19. Mają na to wpływ nowe narzędzia systemowe i ramy prawne, kończące okres niepewności, w którym rynek budowlany był w okresie pandemii.

Arbitraż i rozjemstwo (odpowiednio 14% i 8%) pod względem skuteczności plasują się co prawda daleko za podium, ale należy raczej zwrócić uwagę na to, że łącznie w ich skuteczność i tak wierzy ponad trzykrotnie więcej badanych (22%), niż je faktycznie stosuje (7%). Niewątpliwie jest to dowód na duży potencjał rozwojowy tych metod.

Co oczywiste, powszechnie stosowana metoda „poczekamy-zobaczymy" nie została uznana za skuteczną w rozwiązywaniu sporów (4%).

Odpowiedzi na pytania dotyczące metod rozwiązywania sporów ukazują wciąż znaczną dysproporcję pomiędzy tymi, które są najczęściej stosowane i tymi, które są uznawane za skuteczne. Strony nadal 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). Niemniej z satysfakcją odnotowujemy, że ta dysproporcja się zmniejsza i widoczna jest zmiana podejścia rynku co do negocjacji, które przez ankietowanych nie tylko zostały uznane za najskuteczniejsze, ale są także najczęściej stosowane do rozwiązywania sporów.

Strony sporu najbardziej wierzą w skuteczność negocjacji i coraz częściej wybierają je jako sposób rozwiązywania sporów. W kontekście odpowiedzi na poprzednie pytanie należy odnotować, że metody uznawane za najskuteczniejsze w dochodzeniu do rozwiązania sporu wreszcie są także stosowane przez strony najczęściej. Obserwujemy dalsze umocnienie mediacji jako skutecznej metody rozwiązania sporu.

Jordan Zafirow

Partner w kancelarii WKB Lawyers, członek zespołu rozwiązywania sporów.

Przeniesienie ciężaru rozwiązywania sporów na metody polubowne, a więc i zwiększenie liczby zawieranych ugód (lub aneksów do umów) „kosztem" pozostawania w wieloletnich sporach sądowych jest w ostatnim roku bardzo mocno zauważalne. Niewątpliwie zmiana ta wynika z utrzymującego się od lat trendu negatywnej oceny średniej długości trwania sporów budowlanych przez uczestników rynku budowlanego, powiązanego z frustracją stron nieskutecznymi (a wciąż popularnymi) metodami ich rozwiązywania na etapie realizacji umów („poczekamy-zobaczymy") i przyczyn tego stanu rzeczy („obawa przed odpowiedzialnością za podjęte decyzje"), jak i po zakończeniu inwestycji (wieloletnie spory sądowe).

Dlaczego jednak ten nowy trend pojawił się dopiero teraz, skoro wspomniane wyżej czynniki występują na rynku od lat? Wydaje się, że przyczyną popularyzacji negocjacji jako metody rozwiązywania sporów akurat w 2023 roku można wiązać ze stanowiskiem/rekomendacjami Prokuratorii Generalnej Skarbu Państwa z dnia 2 sierpnia 2022 roku pt. „ZMIANA UMOWY Z UWAGI NA NADZWYCZAJNY WZROST CEN (WALORYZACJA WYNAGRODZENIA)", dostępnym na stronie PGRP[1]. Podstawowe znaczenie dla rynku budowlanego miały dwie tezy wyrażone w tym opracowaniu, tj.: że (i) wojnę w Ukrainie należy poczytywać za nadzwyczajną i nieprzewidywalną zmianę stosunków umownych stron oraz (ii) odpowiednia zmiana stosunków umownych stron może być korzystniejsza dla zamawiającego z punktu widzenia dysponowania środkami publicznymi, niż realizacja umowy na niezmienionych zasadach (i generowanie sporów w przyszłości na tym tle).

Już pod koniec 2022 roku można było zauważyć znaczne „ożywienie" w inwestycjach publicznych pod kątem liczby aneksów, zawieranych do umów o roboty budowlane realizowane w reżimie zamówień publicznych. Tendencja ta utrzymała się również w 2023 roku. Według stanu na grudzień 2023 roku tylko w umowach, w których jako zamawiający występuje Generalny Dyrektor Dróg Krajowych i Autostrad, zawarto niemal 100 aneksów podwyższających próg waloryzacji umownej do +/- 15 %.

Przekładając to na wyniki ankiety CAS, zważywszy, że ponad 90 % sporów budowlanych dotyczy sektora publicznego (por. raporty CAS z lat ubiegłych – 2021 i 2022), zaś duża część sporów w ostatnich latach dotyczyła waloryzacji wynagrodzenia, uznanie negocjacji za najpopularniejszą metodę rozwiązywania sporów przez respondentów ankiety można ocenić jako spodziewane.

Zauważalne jest przy tym również zjawisko, iż uczestnicy rynku budowlanego zachęceni pozytywnym skutkiem negocjacji, prowadzonych w obrębie roszczeń waloryzacyjnych (wieńczonych zawarciem aneksów do umów w toku lub ugód), coraz częściej zakresem negocjacji obejmują inne rodzajowo roszczenia, wynikające przykładowo z realizacji robót dodatkowych najczęściej będących wynikiem błędów/nieścisłości w dokumentacji przekazanej przez Zamawiającego (bądź też odmiennej interpretacji jej treści przez strony umowy) lub odmiennych warunków zastanych na placu budowy. W tych przypadkach można zaobserwować coraz częstsze sięganie przez Zamawiających z sektora finansów publicznych po opinie PGRP wydawane w konkretnych sprawach, oceniające zasadność poczynienia ustępstw przez publicznych Zamawiających w głównej mierze – z punktu widzenia zachowania dyscypliny finansów publicznych.

[1] https://www.gov.pl/web/prokuratoria/zmiana-umowy-z-uwagi-na-nadzwyczajny-wzrost-cen-waloryzacja-wynagrodzenia---rekomendacje

Za intrygujące (w porównaniu do wyników ankiet z lat ubiegłych) należy ocenić odpowiedzi respondentów ankiety, dotyczące średniej długości trwania sporu w branży budowlanej z roku 2024 w stosunku do roku 2023. W roku ubiegłym aż 48% respondentów przewidywało wzrost opóźnień w pracy sądów, podczas gdy w 2024 roku takie oczekiwanie wyrażone jest już tylko na poziomie 38 %. Jakkolwiek różnicę 10 % można by odczytywać jako wzrost optymizmu wśród respondentów, to należy zwrócić również uwagę na to, że z kolei blisko 10 % więcej respondentów spodziewa się, że w zakresie tempa prac sądów nic nie ulegnie zmianie. To „przesunięcie" akcentu można tłumaczyć tym właśnie, że więcej podmiotów decyduje się albo decydować się będzie na rozstrzyganie sporów w formie negocjacji.

Biorąc pod uwagę brak (lub bardzo nieznaczne) przyspieszenia rozpoznawania sporów sądowych przez sądy powszechne, uzasadnione jest oczekiwanie, że w 2024 roku (i – jeżeli nie zaobserwujemy zmian w tempie prac wymiaru sprawiedliwości – w latach następnych) negocjacje będą nadal preferowanym sposobem rozwiązywania sporów przez strony umów o roboty budowlane. Efektem „ubocznym" tego zjawiska może być pewne odciążenie sądów powszechnych i koncentrowanie się przez strony na prowadzeniu sporów w sprawach, w których rzeczywiście brak jest szans na polubowne rozwiązanie sporu.

Sektory branży budowlanej a ilość sporów

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

		2018	2019	2020	2021	2022	2023	zmiana pozycji
1	**Budowa infrastruktury drogowej**	**87%**	**90%**	**85%**	**72%**	**68%**	**67%**	–
2	**Budownictwo kubaturowe**	**20%**	**32%**	**29%**	**29%**	**47%**	**38%**	–
3	Budowa infrastruktury kolejowej	55%	48%	44%	45%	32%	27%	–
4	Budowa infrastruktury energetycznej	7%	7%	11%	16%	19%	21%	–

Jak przed rokiem i od początku naszej ankiety, pierwsze miejsce w największej liczbie sporów przypadło budownictwu infrastruktury drogowej. Potwierdza to niezmiennie, 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. Warto jednak zauważyć, że z roku na rok odsetek respondentów wskazujących infrastrukturę drogową maleje (z 90% w 2019 roku do 67% obecnie).

Na drugim miejscu największej liczby sporów znalazło się budownictwo kubaturowe, wskazane przez 38% respondentów. W przeszłości budownictwo kubaturowe było postrzegane raczej jako sektor, w którym strony były skłonne dzielić się ryzykiem, a przynajmniej w sposób bardziej racjonalny bronić swoich interesów gospodarczych. Obecnie jednak stało się oczywiste, że w budownictwie kubaturowym, tak jak i w innych sektorach, mocno odczuwalny jest wpływ nadzwyczajnych okoliczności rynkowych (skutkujący wzrostem kosztów dla stron), a wiele rozwiązań z powodzeniem stosowanych w innych sektorach (np. klauzule waloryzacyjne) dla realizujących projekty kubaturowe jest stosunkowo nowych i wymaga dopiero odpowiedniego wdrożenia, co powoduje tarcia i spory.

Na trzecim miejscu znalazło się budownictwo kolejowe, które w tym roku wskazało jedynie 27% respondentów, przez co osiągnęło najniższy poziom od 2018 roku. Wydaje się, że jest to nie tyle zasługa lepszego przygotowania projektów, lecz związane jest to głównie z ich małą liczbą w stosunku do lat ubiegłych.

Ostatnie miejsce jak co roku zajęło budownictwo infrastruktury energetycznej, które otrzymało 21% głosów ankietowanych. Pomimo jedynie niewielkiego wzrostu rok do roku (2 pp. względem 2022 r.) od początku ankiety można zauważyć stałą tendencję rosnącą.

W którym z sektorów występuje większa liczba sporów budowlanych?

Publicznym	84%
Prywatnym	16%

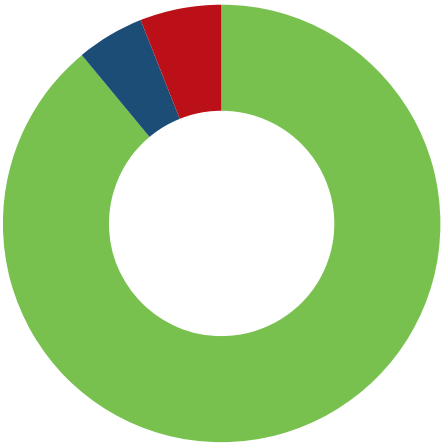
Zdecydowana większość respondentów (84%) wskazała sektor publiczny, jako ten charakteryzujący się większą liczbą sporów budowlanych.

Częścią sektora publicznego są inwestycje infrastrukturalne, w tym inwestycje drogowe, wskazywane jako te, w których dochodzi do największej liczby sporów. Nie dziwi więc zbieżność, że inwestycje sektora publicznego są uznawane za generujące więcej sporów niż prywatne. 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?



Wykonawca	89%
Żadna ze stron	5%
Zamawiający	6%

Nadal przeważająca większość respondentów (89%) wskazuje Wykonawców jako stronę ponoszącą nadmierne ryzyko w procesie realizacji umów.

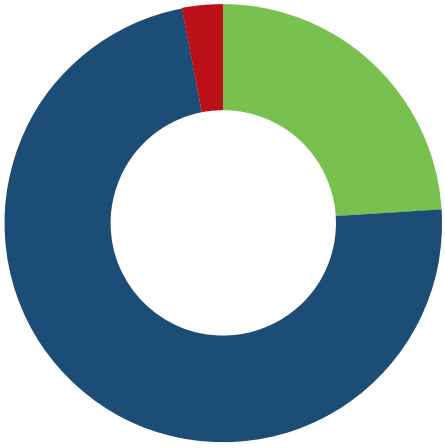
Wśród Profesjonalistów od lat panuje powszechne przekonanie, że interes zamawiającego jest chroniony lepiej niż interes wykonawcy. Nie inaczej jest w tym roku, gdzie 89% respondentów udzieliło takiej odpowiedzi. Jest to zgodne z zasadą, że lepiej zabezpieczona jest ta strona, która „trzyma" pieniądze. 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 niezmniejszającego się czasu trwania sporów, przewaga finansowa inwestora ma dodatkowe znaczenie, a strona, która w wyniku sporu doznaje pogorszenia płynności finansowej, obarczona jest dodatkowym ryzykiem. Należy jednak odnotować nieznaczną zmianę w stosunku do roku ubiegłego i wzrost ilości głosów, wskazujących na ryzyka zamawiających jako przeważające przy realizacji przedsięwzięcia budowlanego.

Obecna dynamiczna sytuacja na rynku bez wątpienia przyczynia się do wzrostu ryzyka realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych przez inwestorów i można bronić zdania, że np. potencjalna konieczność waloryzacji wartości umowy, zwiększając niepewność budżetową inwestorów, istotnie wpływa na wzrost ryzyka po ich stronie. Z drugiej strony, wzrost ryzyka biznesowego inwestorów, wcale nie oznacza zwiększenia bezpieczeństwa wykonawców umów o roboty budowlane.

Typy umów o roboty budowlane a ilość sporów

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



Indywidualnie przygotowana umowa na roboty budowlane w oparciu o KC	73%
FIDIC	24%
Inny typ umowy	3%

Zdecydowana większość badanych (73%) stwierdziła, że umowy przygotowane indywidualnie zgodnie z aktualnymi przepisami generują więcej sporów niż umowy oparte na standardach FIDIC (24%). Bez zmian, 3% respondentów wskazało na inne rodzaje umów.

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

Zaprojektuj i wybuduj	59%
Wybuduj	32%
EPC / EPCM	9%

Formuła umowy „zaprojektuj i wybuduj" generuje większą ilość sporów w trakcie realizacji (59%), w porównaniu do umowy „wybuduj" (32%). Jedynie 9% ankietowanych wskazało umowę EPC/EPCM.

Od samego początku naszego badania, umowy oparte o wzorzec FIDIC są uznawane za generujące mniej sporów niż umowy przygotowane indywidualnie. Można jednak zauważyć, że z roku na rok, różnica w odpowiedziach ankietowanych pogłębia się na niekorzyść indywidualnie przygotowywanych umów. W 2020 roku wynosiła ona jeszcze tylko 8 pp. by wzrosnąć obecnie aż do 49 pp. To znaczy, że Profesjonaliści jednak coraz 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 otoczeniu małej stabilizacji na rynku, gdy zdarzenia dotykają tylko jedną stronę umowy, asymetria relacji kontraktowej ma silny potencjał konfliktogenny. Duże znaczenie ma też fakt, że strony znające praktykę stosowania sprawdzonych wzorców, obarczone są mniejszą niepewnością, a ryzyko odmiennej interpretacji lub niezrozumienia zapisów kontraktowych spada.

Respondenci dostrzegają większy potencjał konfliktowy w umowach typu „zaprojektuj i wybuduj" niż „wybuduj". Tendencja ta powtarza się w naszym badaniu co roku. Należy więc skonstatować, że przekazanie wykonawcy ryzyka projektowania wcale nie zabezpiecza inwestora przed sporami podczas realizacji inwestycji, zaś ewentualna zła jakość dokumentacji projektowej dostarczonej przez inwestora generuje mniej sporów 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.

Stosowanie sprawdzonych wzorców umów i przygotowanie dokumentacji projektowej przez inwestora ponownie wskazane jako działanie zmniejszające ryzyko sporów podczas realizacji.

Adw. Wojciech Bazan

Adwokat, Partner w JDP Drapała & Partners
Zespół Postępowań Sądowych i Arbitrażowych, Zespół Infrastruktury w JDP Drapała & Partners

Wyniki ankiety są bardzo interesujące. Chyba należy zgodzić się z tezą, że najwięcej procesów sądowych dotyczy branży drogowej, co pewnie wiąże się z liczbą inwestycji. Warto przy tym pamiętać, że spory sądowe zwykle zaczynają się później i trwają dłużej niż realizacja, stąd przewaga w tym zakresie pewnie jeszcze jakiś czas się utrzyma. Patrząc na planowane inwestycje, udział sporów z budownictwa energetycznego prawdopodobnie będzie stale rósł (również w relacji GW-podwykonawcy).
Istotna przewaga predykcji o generowaniu większej liczby sporów przez umowy indywidualnie przygotowane (ponad 3x więcej) pozwala domniemywać, że branża zaczęła doceniać chociażby dorobek polskiego orzecznictwa w zakresie umów FIDIC, kreowanego z udziałem prawniczek i prawników procesowych. Orzecznictwo i doktryna pozwalają na bezpieczniejszą realizację takich umów. Jest już kilka subklauzul, gdzie przynajmniej podstawowe problemy zostały zaadresowane na poziomie sądów apelacyjnych lub SN. Na problem ryzyk związanych z „prototypowymi" zapisami umownymi (indywidualne wzorce) może nakładać się jeszcze zmienna w postaci ich stosowania najczęściej przez zamawiających z mniejszym doświadczeniem i know-how, niż najwięksi polscy zamawiający publiczni. Z naszego doświadczenia wynika, że w takich sporach często Strony muszą tracić energię na np. wyjaśnienie relacji uprawnień umownych i ustawowych, albo eliminowanie przez sąd postanowień przenoszących ryzyka w niedozwolony sposób.

Wskazanie przez respondentów, że więcej sporów generują umowy zaprojektuj i wybuduj, podobnie jak przy drogach, wydaje się wiązać z powszechniejszym ich zastosowaniem w ostatnich latach. Przedstawiciele branży mogą dostrzegać nieco większą uznaniowość sporów toczących się na umowach Z+B,

gdzie w celu rozstrzygnięcia sporu ocenie podlegają, czasem bardzo lakoniczne, zapisy PFU. Natomiast w umowach typu buduj, rozstrzygnięcie o prawidłowości lub nie danego projektu było łatwiejsze. Przykładowo jeden z naszych sporów sprowadzał się do tego, czy sformułowanie „zaktualizować ekspertyzę" oznacza znaleźć eksperta i sfinansować koszt aktualizacji, czy również ponieść ryzyko kosztu wszelkich dodatkowych robót, które okażą się konieczne w świetle treści aktualizacji.

Ciekawe też może być pytanie, czy doświadczenie o większej liczbie sporów na inwestycjach publicznych, zmieni się gdy Polska wejdzie w etap realizacji projektów atomowych? Tam najpewniej najwięksi polscy generalni będą formalnie podwykonawcami i prawdopodobnie w nieco innym reżimie.

Koszty realizacji umów o roboty budowlane a ich waloryzacja

Tematem, któremu w poprzednich latach poświeciliśmy wyjątkową uwagę, był wzrost kosztów realizacji inwestycji budowlanych.

Zmiany kosztów realizacji inwestycji stanowią przedmiot odrębnych analiz zespołu CAS[2]. Dynamiczne zmiany na rynku długo jednak nie znajdowały odzwierciedlenia w stosowanych modelach waloryzacyjnych i zapisach umów dotyczących możliwości zmiany wynagrodzenia z powodu zmiany kosztu. Zapisy waloryzacyjne zaczęto powszechnie wpisywać do umów podpisywanych przez GDDKiA oraz PKP PLK od 2015 roku, jednak spełniały one tam bardziej rolę listka figowego (były) niż rzeczywistego narzędzia zmiany ceny kontraktów. Dopiero w umowach podpisywanych od stycznia 2019 roku ci główni zamawiający infrastrukturalni wpisują do kontraktów zmienione klauzule waloryzacyjne, mające w bardziej adekwatny sposób odzwierciedlać faktyczne zmiany kosztu i dzielić ryzyko tych zmian między zamawiających i wykonawców. Wprowadzone jednak ograniczenia waloryzacyjne sprawiają, że modele te dalej nie odzwierciedlają rzeczywistych zmian kosztów w budownictwie. Na koniec roku 2022 GDDKiA w związku z powyższym zgodziła się na podwyższenie limitów waloryzacyjnych z 5% (brutto) do 10% (netto) na następnie pod koniec 2023 roku do 15% kwoty kontraktowej. Zdaniem wykonawców stosowane ograniczenia sprawiają, że waloryzacja wciąż nie odzwierciedla realnego wzrostu kosztów realizowanych kontraktów.

Od 2021 roku ustawa p.z.p. zobowiązuje zamawiających na podstawie art. 439 ust. 1 do stosowania zapisów regulujących kwestię waloryzacji w umowach o roboty budowlane zawieranych na okres dłuższy niż początkowo 12 miesięcy, skrócone z końcem 2022 r. do 6 miesięcy dla wszystkich umów. Powinny one między innymi określać sposób ustalenia zmiany wynagrodzenia z użyciem odesłania do wskaźnika zmiany ceny materiałów lub kosztów, w szczególności: wskaźnika ogłaszanego w komunikacie Prezesa GUS lub przez wskazanie innej podstawy, wykazu rodzaju materiałów lub kosztów, w przypadku których zmiana ceny uprawnia strony umowy do żądania zmiany wynagrodzenia oraz sposób określenia wpływu zmiany ceny materiałów lub kosztów na koszt wykonania zamówienia oraz określenie okresów, w których może następować zmiana wynagrodzenia wykonawcy.

Niestety pomimo ciągłej „optymalizacji" przepisów dotyczących waloryzacji okazuje się, że branża w praktyce wcale nie radzi sobie lepiej z adaptacją do rosnących kosztów.

[2] RAPORT O KOSZTACH W BUDOWNICTWIE 2016-2023

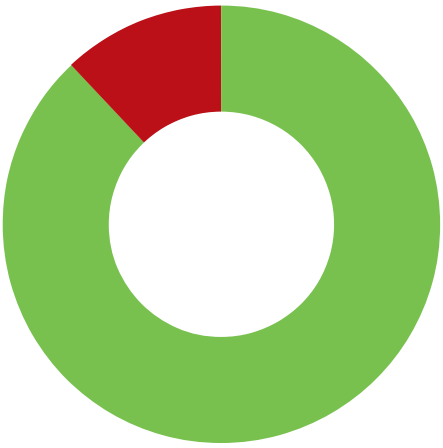
2
UWAGA!
2
UWAGA!
110
PL

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

Tak, pracuję na takim projekcie	53%
Raczej nie realizuję takich projektów	17%
Nie	7%
Często realizuję takie projekty	23%

3/4 respondentów w swojej działalności zawodowej pracuje obecnie (53%) lub często realizuje (23%) umowy z zapisami dotyczącymi waloryzacji ceny. 1/4 respondentów bądź nie realizuje takich projektów (17%) bądź nie spotkała się w swojej praktyce z waloryzacją ceny w ogóle (7%).

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



Nie	87%
Tak	13%

87% ankietowanych wskazało, że obecne mechanizmy waloryzacyjne nie odzwierciedlają rzeczywistej zmiany cen. Za adekwatne uznało je jedynie 13% respondentów.

Zapisy dotyczące waloryzacji ceny umownej stały się standardem w realizowanych umowach budowlanych, a obecnie wprowadzane są także do innych umów. W zamówieniach publicznych stały się one obowiązkowe, również inwestorzy prywatni stosują je coraz częściej jako mechanizm pozwalający lepiej zarządzać ryzykiem wzrostu kosztów. Niestety skuteczność stosowanych zapisów waloryzacyjnych lub ich adekwatność jest wprost kwestionowana. Co roku ogromna większość respondentów wskazuje, że mechanizmy waloryzacyjne nie odzwierciedlają rzeczywistych zmian cen.

Według Profesjonalistów zapisy waloryzacyjne w realizowanych umowach nie odzwierciedlają rzeczywistego poziomu zmiany cen. Pomimo ciągłej optymalizacji przepisów dotyczących waloryzacji wartości umów, tendencja ta utrzymuje się na rynku od lat.

Za główną przyczynę sporów uznaje się wzrost kosztów realizacji. Strony nadal bowiem uznają, 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.

Wprowadzenie nowych zasad waloryzacji i zmiana w ustawie p.z.p. były na początku pozytywnym sygnałem dla branży, traktowanym jako uznanie konieczności zmian i przyznanie, że poprzednie mechanizmy przewidziane na okoliczność zmian cen (klauzule waloryzacyjne) nie prowadziły do oczekiwanych celów.

Jednak kolejne fale niemożliwych do przewidzenia, nagłych wzrostów cen pokazały, że pomimo uwzględnienia bardziej adekwatnych wskaźników do wyliczenia poziomu zmian kosztów, ograniczenia stosowane w nowych zapisach umownych (ograniczenia wartości zmiany wynagrodzenia, stosowanie współczynników zmniejszających, wskazanie okresów, dla których waloryzacja może być naliczana) faktycznie tracą na skuteczności.

Pomimo tego, że temat waloryzacji nieustannie od kilku lat jest szeroko dyskutowany przez branżę, strony umów wciąż nie były w stanie opracować uniwersalnego rozwiązania, a problem wzrostu kosztów staje się główną przyczyną sporów. Zbrojna napaść Rosji na Ukrainę miała wpływ na całą gospodarkę, w tym i na branżę budowlaną, a jej skutki także na wzrosty kosztów odczuli i w dalszym ciągu odczuwają wszyscy uczestnicy rynku. Dlatego zapisy umów powinny stać się bardziej instrumentem „sprawiedliwego" podziału ryzyka niż ograniczania go i przerzucania na drugą stronę umowy prowadząc do możliwych do uniknięcia sporów między stronami.

Maria Bańkowska

Dyrektor dz. Prawnego, Eiffage Polska Serwis

Mogłoby się wydawać, iż rynek budowlany w Polsce przetrwał tyle burz i huraganów, że nic już nie jest w stanie nas zaskoczyć. Rzeczywistość pisze jednak swoje scenariusze. Nie ulega wątpliwości, iż wybuch konfliktu zbrojnego w Ukrainie w roku 2022 oraz inflacja bezpośrednio wpłynęły na koszty realizacji wielu kontraktów budowlanych, w szczególności tych długoterminowych. Niemożliwe do przewidzenia skutki powyższych okoliczności okazały się bardzo dotkliwe dla wykonawców.

Doświadczenia zarówno wykonawców jak i zamawiających z poprzednich lat nie pomogły w wypracowaniu odpowiednich modeli waloryzacyjnych, znajdujących odzwierciedlenie w zawartych pomiędzy stronami umowach w zakresie pozwalającym na przywrócenie ekonomicznej równowagi stron.

W związku z wprowadzonymi w 2022 r. zmianami do ustawy pzp klauzule waloryzacyjne trzeba obecnie zawrzeć we wszystkich umowach o zamówienia publiczne bez względu na ich przedmiot, jeśli okres ich trwania przekracza 6 miesięcy. Pomimo tego, iż przepisy te obowiązują już od ponad roku, nadal budzą wątpliwości interpretacyjne zarówno wśród wykonawców jak i zamawiających. Rozwiązanie to stanowi więc tylko pozornie odpowiedź na potrzeby wykonawców, borykających się ze wzrostem kosztów realizacji inwestycji, gdyż nie przystaje do rzeczywistych realiów kosztowych, w jakich inwestycje te są realizowane.

87% respondentów biorących udział w ankiecie potwierdza, że mechanizmy waloryzacyjne zawarte w umowach nie odzwierciedlają rzeczywistego poziomu zmian cen.

W umowach zawieranych z inwestorami prywatnymi klauzule waloryzacyjne to nadal rzadkość. Jeżeli nawet są już wprowadzane, to ograniczenia do wybranych wskaźników, asortymentów czy czasu w jakim mogą być stosowane, możliwość praktyce uniemożliwiają dokonanie adekwatnej rewizji wynagrodzenia wykonawcy. Powyższe wymusza niestety na wykonawcach coraz ostrożniejsze podejście do kalkulacji ofert a często również stanowi główną przyczynę powstawania sporów pomiędzy stronami procesu inwestycyjnego. Jak pokazuje doświadczenie, również negocjacje na etapie realizacji projektów w tym zakresie nie przynoszą większych rezultatów.

Mając na uwadze rosnącą ilość sporów, związanych ze wzrostem kosztów, wprowadzenie do umów mechanizmów odzwierciedlających sprawiedliwy podział ryzyka związanego ze wzrostem cen wydaje się być koniecznością i wyzwaniem, z którym cała branża budowlana musi się zmierzyć.

Marek Ostrowski

Adwokat, wicedyrektor Biura Prawnego i Nadzoru Właścicielskiego, Kierownik Działu Postępowań Sądowych w Grupie Kapitałowej Polimex Mostostal

Wyniki badania przeprowadzonego przez CAS odzwierciedlają rynkową tendencję do zawierania w realizowanych umowach o roboty budowlane klauzul waloryzacyjnych, co należy uznać za zjawisko pozytywne i stające się powoli standardem na rynku usług budowlanych. Odnotować również należy pozytywną zmianę w podejściu samych zamawiających, którzy mając świadomość zmian rynkowych i potencjalnych zagrożeń dla całego sektora, które z nich wynikają, wyrażają niejednokrotnie wolę na wprowadzanie stosownych klauzul waloryzacyjnych do umów, które takich zapisów od początku nie przewidywały, bądź zwiększenie ceny umownej bez stosowania jakiegokolwiek wzoru. Niewątpliwie ogromną rolę w tej zmianie odegrała inicjatywa samego ustawodawcy, wprowadzającego stosowne zmiany przepisów Prawa zamówień publicznych oraz innych, które miały niwelować gospodarcze skutki nadzwyczajnych zmian gospodarczych, ale także opublikowane przez PGRP rekomendacje dotyczące zmiany umowy z uwagi na nadzwyczajny wzrost cen (waloryzacja wynagrodzenia).

Z przeprowadzonego badania wynika jednak słusznie, że w dalszym ciągu, umowne klauzule waloryzacyjne nie zapewniają wykonawcom możliwości uzyskania zwiększenia umówionej ceny w zakresie odzwierciedlającym faktyczne wzrosty cen. Dotyczy to nie tylko umów zawieranych w latach 2019-2022, ale i później. Spowodowane jest to tym, że klauzule waloryzacyjne referują najczęściej do publikowanych z opóźnieniem wskaźników wzrostów cen produkcji budowlanej, a sami zamawiający narzucają określony podział ryzyka związanego z tym wzrostem, a także limity, do których cena umowna może zostać zwiększona. Ma to oczywiste przełożenie na sytuację wykonawców, którzy nie mogąc obiektywnie przewidzieć potencjalnych wzrostów cen na etapie ofertowania, są zobowiązani kontynuować realizację zawartej umowy, mimo nie tylko braku możliwości osiągnięcia zysku, ale ponosząc wymierne straty finansowe spowodowane tym, że koszty realizacji są istotnie wyższe od umówionej ceny. W niektórych sytuacjach, sytuacja wykonawców ulega tak znaczącemu pogorszeniu, że rozważają oni możliwość nawet zerwania umowy, ponieważ ewentualne ujemne konsekwencje z tym związane będą dla nich mniej dotkliwe niż jej kontynuacja.

Dzięki większemu zainteresowaniu zamawiających polubownym rozwiązywaniem sporów z wykonawcami wynikających ze wzrostów cen, w szczególności w ramach postępowań mediacyjnych przed Sądem Polubownym przy PGRP, obserwujemy większą skłonność zamawiających do uwzględniania wniosków waloryzacyjnych wykonawców, w tym dokonywania zmian umownych klauzul waloryzacyjnych w sposób umożliwiający uwzględnienie negatywnych zmian rynkowych dla wykonawców w wyższym stopniu. Jest to działanie słuszne i pożądane, ponieważ to zamawiający są finalnymi odbiorcami realizowanych przez wykonawców obiektów, które niejednokrotnie uzyskują finalnie za cenę niższą niż ich rynkowa wartość w momencie odbioru. Zamawiający dysponują również narzędziami związanymi z prowadzoną działalnością, które umożliwiają im odzyskanie części środków przeznaczonych na realizację inwestycji.

Są to jednak zjawiska wciąż rzadkie w skali całego rynku. W przypadku braku dobrej woli ze strony zamawiających, wykonawcy stają przed koniecznością zerwania umowy lub kierowania spraw do sądu powszechnego. Tymczasem, przepisy przewidujące sądową ingerencję w stosunki zobowiązaniowe przewidziane w Kodeksie cywilnym z 1964 r. wydają się niedostosowane do dzisiejszych potrzeb rynku (m.in.

nie uwzględniają stopnia skomplikowania prowadzonych inwestycji oraz czasu ich realizacji). Ustawodawca nie przewidział bardziej sprecyzowanych reguł, w ramach których sądy powinny poruszać się przy dokonywaniu oceny takich roszczeń, wobec czego mamy do czynienia z ogromnymi rozbieżnościami w judykaturze co do sposobu oceny takich roszczeń i zasad, na których opierane są rozstrzygnięcia. Kolejną kwestią jest również czas trwania postępowania, który powoduje konieczność oczekiwania przez wykonawcę na rozstrzygnięcie często przez wiele lat. Ze względu z kolei na konieczność określenia dokładnego żądania już w pozwie oraz brak możliwości domagania się odsetek za okres trwania postępowania przed sądem I instancji, w przypadku uwzględnienia roszczenia wykonawcy, uzyskiwane na podstawie wyroku środki będą prezentowały inną wartość niż w dacie złożenia pozwu, właśnie ze względu na utratę siły nabywczej pieniądza w czasie.

Z powyższych względów, zasadny wydaje się postulat wprowadzania przez ustawodawcę dalszych zmian legislacyjnych, które z jednej strony zmobilizują zamawiających do opartego na dobrej wierze współdziałania z wykonawcami na etapie realizacji umów i zapewniania uwzględniania w ramach klauzul waloryzacyjnych, które zapewnią wykonawcom możliwość uzyskania zwiększenia umówionej ceny w zakresie odzwierciedlającym faktyczne wzrosty cen, a z drugiej strony określą jasne reguły i zasady dokonywania sądowej oceny roszczeń wykonawców w tym zakresie, a także możliwość ich dochodzenia w sposób gwarantujący pełną ochronę ich praw, z uwzględnieniem zasady wzajemnej ekwiwalentności świadczeń.

Wpływ wojny w Ukrainie

Wojna w Ukrainie rozpoczęła się 24 lutego 2022 r. atakiem wojsk Federacji Rosyjskiej na Ukrainę. Skutki tej agresji są nadal odczuwalne w krajach na całym świecie, szczególnie w krajach sąsiadujących z Ukrainą, do których zalicza się również Polska.

Z uwagi na silny wpływ wybuchu wojny między Rosją a Ukrainą, w drugim miesiącu konfliktu przeprowadziliśmy ankietę dotyczącą spostrzeżeń Profesjonalistów z branży budowlanej na temat konsekwencji płynących dla polskiego rynku budowlanego. Wyniki tego badania opisaliśmy w specjalnym raporcie[3] na temat wojny wydanym w kwietniu 2022 roku. W kolejnym raporcie o sporach w budownictwie 2022 dalej analizowaliśmy te kluczowe kwestie. W obecnym badaniu powtórzyliśmy wcześniejsze pytania, aby sprawdzić zmianę na rynku na przestrzeni już prawie 2 lat od wybuchu wojny w Ukrainie.

Wpływ wojny na realizację projektów

Respondenci zapytani o wpływ działań wojennych za wschodnią granicą w 85% wskazali, że odnotowali ich negatywne skutki na realizowane projekty. W porównaniu z poprzednim badaniem jest to spadek o 8 pp.

Znacznie bardziej podzielone są odpowiedzi dotyczące przyszłości. Jeśli chodzi o prognozowanie dalszych negatywnych skutków wojny, to respondenci podzielili się prawie po równo, choć nieco większa ich część (52%) uznała zapewne, że skutki wojny ustaną, uznając, że nie spodziewają się negatywnego wpływu wojny na realizację projektów w przyszłości.

W porównaniu z rokiem ubiegłym widać, że uczestnicy rynku budowlanego częściowo poradzili sobie z negatywnymi skutkami wojny za naszą wschodnią granicą i mimo oczywistych skutków dla gospodarki, ich negatywny wpływ na realizowane projekty z roku na rok został ograniczony.

[3] Wyniki badania wpływu wojny w Ukrainie na realizację projektów budowlanych w Polsce, CAS, kwiecień 2022

Czy wojna w Ukrainie ma/miała negatywny wpływ na realizowany przez Ciebie projekt / projekty?

TAK	85%
NIE	15%

Nadal znacząca większość respondentów (85%) dostrzega negatywny wpływ wojny na realizowany przez siebie projekt. Jednocześnie dwukrotnie w stosunku do roku poprzedniego zwiększyła się ilości respondentów, którzy nie zaobserwowali negatywnego wpływu wojny.

Czy w najbliższej przyszłości przewidujesz (dalszy) negatywny wpływ lub rozpoczęcie negatywnego wpływu wybuchu wojny na realizowany projekt / projekty?

TAK	48%
NIE	52%

Obecnie ponad połowa ankietowanych (52%) nie przewiduje (dalszego) negatywnego wpływu wojny na realizowane projekty. Natomiast pozostałe 48% respondentów nadal spodziewa się niekorzystnych skutków okoliczności związanych z wojną na realizację projektów.

Prosimy o wskazanie jakich obszarów realizacji projektu / projektów dotknął negatywny wpływ wybuchu wojny:

		kwiecień 2022	2022	2023
1	Dostępności i dostaw materiałów	93%	79%	70%
2	Robocizny własnej	27%	13%	20%
3	Dostępności i dostaw sprzętu	37%	4%	6%
4	Inne	10%	3%	2%
5	Realizacja procedur umownych	28%	2%	1%
6	Kadry zarządzającej/Inżynierskiej	10%	0%	1%

Jak przed rokiem respondenci wskazali dostępność i dostawę materiałów budowlanych jako główny obszar dotknięty negatywnym wpływem wybuchu wojny (70%).

Na drugim miejscu znalazł się obszar robocizny własnej osiągając 20% głosów ankietowanych.

Pozostałe odpowiedzi można uznać za mało istotne, bowiem obszary inne, dostępności i dostaw sprzętu, realizacji procedur umownych oraz kadry zarządzającej otrzymały odpowiednio 6%, 2%, 1% i 1% głosów respondentów.

Wpływ wojny na wydłużenie okresu realizacji

Jaki wpływ ma/będzie miał wybuch wojny na okres realizacji projektu / projektów, które realizujesz (jakie może być szacowane opóźnienie)?

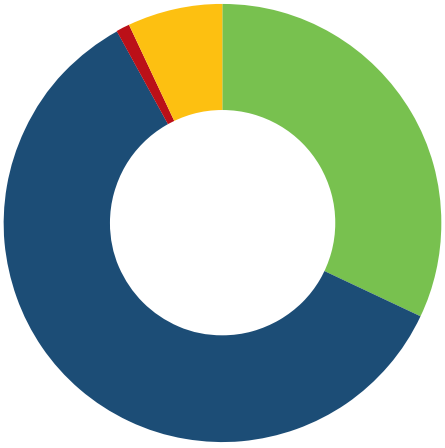
		kwiecień 2022	2022	2023	zmiana pozycji
1	Nie ma wpływu	10%	12%	18%	—
2	0-0,5 miesiąca	0%	4%	2%	—
3	0,5 - 1 miesiąc	13%	b.d.	3%	—
4	1-3 miesięcy	40%	39%	31%	—
5	3-6 miesięcy	25%	29%	27%	—
6	Powyżej 6 miesięcy	12%	16%	19%	—

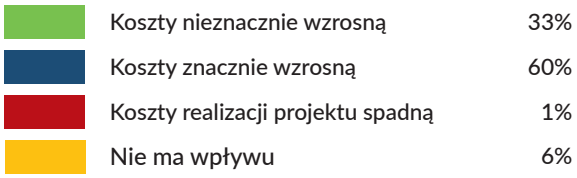
Jak przed rokiem zdecydowana większość respondentów uznała, że wpływ wojny spowoduje opóźnienia realizacji projektów. Odmiennego zdania jest 18% ankietowanych. Jest to wzrost o 50% w stosunku do poprzedniego badania, gdzie odsetek respondentów, według których wojna nie będzie miała wpływu na okres realizacji projektu wyniósł 12%.

Spośród pozostałych ankietowanych, tylko 2% zakłada opóźnienie nie dłuższe niż 2 tygodnie. Największy odsetek respondentów (31%) wskazał przedział od 1 do 3 miesięcy wydłużenia, następnie okres od 3 do 6 miesięcy wskazało 27% ankietowanych. Wydłużenia przekraczającego pół roku spodziewa się 19% ankietowanych. Można zauważyć, że jak przed rokiem, Profesjonaliści spodziewają się opóźnienia na poziomie od 1 do 3 miesięcy. Można również zauważyć, że ogólna tendencja odpowiedzi przesunęła się w stronę dłuższych zakładanych okresów wydłużenia jednak (choć nie tylko), może się to też wiązać z brakiem do wyboru odpowiedzi od pół do jednego miesiąca, którą w zeszłym badaniu wybrało 13% ankietowanych.

Wpływ wojny na wzrost kosztów realizacji

Czy wpływ wojny ma / będzie miał odzwierciedlenie we wzroście kosztu realizacji projektu / projektów, które realizujesz (szacowany wzrost kosztu realizacji)?





Prawie wszyscy badani stwierdzili, że koszty realizowanych przez nich projektów wzrosną. Niemal 2/3 respondentów (60%) wskazało, że w ich opinii koszty realizacji projektu znacznie wzrosną, a 33% spodziewa się nieznacznego wzrostu. Niewielka ilość respondentów 6% uważa, że koszty się nie zmienią co więcej pojawiły się opinie 1%, że koszty projektu spadną.

Jak przed rokiem Profesjonaliści byli zgodni, że koszty realizowanych projektów wzrosną. Odsetek ankietowanych wskazujący znaczny wzrost zmniejszył się względem poprzedniego roku, kiedy to 86% ankietowanych wybrało tą odpowiedź i obecnie wynosi on 60%. Jednocześnie podwoiła się grupa ankietowanych prognozujących nieznaczny wzrost kosztów. Widać przez to, że rynek nadal oczekuje dalszych wzrostów kosztów realizowanych projektów.

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

		2022	2023
1	0 - 10%	**20%**	**22%**
2	11 - 20%	**39%**	**48%**
3	21 - 30%	**27%**	**17%**
4	31 - 40%	9%	6%
5	41 - 50%	2%	2%
6	51 - 60%	1%	0%
7	61 - 70%	1%	0%
8	71 - 80%	0%	1%
9	81 - 90%	0%	0%
10	91 - 100%	0%	2%

Respondenci pytani o przewidywany wzrost kosztów realizacji projektów w większości (87%) uznają, że wyniesie on w granicach 0% – 30%. Tylko 11% ankietowanych przewiduje wzrosty przekraczające 30%, z czego 3% wszystkich ankietowanych spodziewa się wzrostów powyżej 60%. Profesjonaliści w swoich szacunkach nie przewidują wzrostów kosztów realizacji projektów przekraczających 70%.

Czy dostrzegasz zagrożenie nieukończenia projektu / projektów w związku z wojną w Ukrainie?

TAK	20%
NIE	80%

Dominująca większość respondentów (80%) nie dostrzega zagrożenie nieukończenia realizowanych przez siebie projektów. Odmiennego zdania jest tylko 20% ankietowanych.

W przeciwieństwie do roku poprzedniego obserwuje się pozytywną zmianę w podejściu i uspokojenie się sytuacji w branży budowlanej związanej z wpływem trwającego konfliktu zbrojnego w Ukrainie. Obecnie tylko 1/5 respondentów dostrzega ryzyko nieukończenia realizowanego przez siebie projektu.

Nastawienie stron procesu budowlanego

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

TAK	64%
NIE	36%

Odsetek ankietowanych dostrzegających występowanie dobrej woli w działaniach stron wynosi 64%. Ponad 1/3 respondentów nie zauważa podobnych działań podczas realizacji projektów.

W jaki sposób zostanie usankcjonowany negatywny wpływ wybuchu wojny na realizowany projekt / projekty?

Zmiana umowy	66%
Zmiana w prawie	14%
Spór sądowy	20%

Niezmiennie, 2/3 ankietowanych uważa, że negatywny wpływ wojny zostanie usankcjonowany przez zmianę umowy, za to 20% respondentów widzi usankcjonowanie sporem sądowym. Pozostałe 14% uznaje zmiany w prawie jako kierunek usankcjonowania negatywnego wpływu wojny na realizowane projekty.

Ponad połowa respondentów (64%) uważa, że za działaniami stron realizujących projekty przemawia dobra wola i zrozumienie. Jest to ten sam wynik co w roku poprzednim, co świadczy o utrzymaniu się pozytywnego trendu.

W przypadku usankcjonowania negatywnego wpływu wybuchu wojny na realizowany projekt, nadal 66% respondentów uważa, że spór zostanie rozwiązany na poziomie zmian wprowadzonych w umowie (np. w formie waloryzacji wynagrodzenia). W tym aspekcie można dostrzec wspólne zaangażowanie stron do wypracowania odpowiadającego wszystkim kompromisu, tym samym ograniczając negatywny wpływ na realizację projektu. Ponadto, jak wspominaliśmy we wcześniejszej części niniejszego Raportu, strony coraz częściej wybierają formę negocjacji jako sposobu rozwiązywania powstałych sporów co również powoduje wzrost sformalizowania wpływu wojny już na etapie umowy.

Obserwuje się pozytywny trend spadkowy w wyborze postępowania sądowego jako metodyka usankcjonowania wpływu wybuchu wojny na realizowany projekt. Aktualnie, jeden na pięciu (20%) ankietowanych uważa, że rozwiązanie negatywnego wpływu wojny będzie wymagało zaangażowania się w spór sądowy.

Grupa osób, która uważa, że spór wynikający z negatywnego wpływu wojny zostanie uregulowany poprzez zmiany w prawie, zwiększyła się o 5 pp. w stosunku do poprzedniego badania, osiągając 14%.

Skutki wybuchu wojny w Ukrainie

Analogicznie do ubiegłorocznych badań, w ramach pytania otwartego poprosiliśmy o wskazanie przykładów dla negatywnego wpływu wojny w Ukrainie na budownictwo w Polsce. Otrzymane odpowiedzi poklasyfikowaliśmy wg obszaru wystąpienia zakłócenia. Na podstawie wypowiedzi ankietowanych Eksperci CAS ocenili wpływ wystąpienia zakłócenia na projekty jako:

- duży
- umiarkowany
- niski

	Skutki wybuchu wojny w Ukrainie	Ocena wpływu CAS
Dostępność kadry pracowniczej		
I	**Gwałtowny odpływ pracowników z Ukrainy, podyktowany chęcią walki o ojczyznę i pomocy bliskim:**	
	Braki pracowników w budownictwie	🔴
	Ograniczenia w transporcie ze względu na brak kierowców	🔴
II	**Dalsze wzrosty presji płacowej ze względu na:**	
	Odpływ pracowników zza wschodniej granicy	🔴
	Wzrosty cen i związane z nimi wzrosty kosztów utrzymania	🟡
	Ograniczenia mobilności związane z rosnącymi kosztami transportu	🟡
Dostępność oraz ceny materiałów i produktów dla budownictwa		
III	**Zakłócenia łańcuchów dostaw:**	
	Z Ukrainy, Białorusi i Rosji, w tym wyrobów stalowych, cementu, kruszywa, drewna, rudy żelaza, palladu, niklu, aluminium i miedzi	🔴
	Z dalekiego wschodu szlakami drogowymi przez Rosję, Ukrainę i Białoruś	🟡
IV	**Wzrosty cen:**	
	Surowców oraz materiałów budowlanych: asfaltu, wyrobów stalowych, cementu, metali (palladu, aluminium, miedź, nikiel), kabli i przewodów elektrycznych	🔴

	Skutki wybuchu wojny w Ukrainie	Ocena wpływu CAS
	Energii elektrycznej wskutek wywindowania cen ropy naftowej, gazu i węgla z tytułu ograniczeń podażowych na rynku globalnym oraz osłabienia kursu polskiej waluty	
	Stawek transportu towarów z uwagi na drakońskie ceny ropy naftowej (m.in. wskutek niepokoju na rynku aktywów energetycznych oraz mocnej deprecjacji polskiego złotego wobec walut dominujących w krajowym imporcie) i odpływ kierowców z Ukrainy	
Rynek inwestycji – zawirowania produkcji budowlanej		
V	**Ograniczenie nowych inwestycji wskutek:**	
	Zmniejszenia popytu prywatnego w związku z podwyżką stóp procentowych i ograniczoną dostępnością kredytów	
	Zaostrzenia polityki kredytowej i gwarancyjnej wobec polskiej branży budowlanej ze strony międzynarodowych instytucji finansowych	
	Odpływu inwestorów rosyjskich i prorosyjskich, w związku z klarownym potępianiem przez Polaków polityki Władimira Putina	
	Kłopotów i ograniczenia działalności firm (zarówno spółek będących inwestorami, jak i wykonawców czy dostawców materiałów dla budownictwa) ze względu na bezpośrednie, pośrednie (ale i domniemane) powiązania z rosyjskim kapitałem w ramach sankcji „oddolnych”	
	Ograniczenia inwestycji zagranicznych związanych z działalnością firm na rynkach rosyjskim, białoruskim czy ukraińskim	
	Ograniczenia inwestycji zagranicznych w związku ze wzrostem ryzyka inwestycyjnego na terenie Polski (bliskość obszaru ogarniętego wojną, ale również powiązania indeksów i ratingów finansowych obejmujących Polskę z rynkiem rosyjskim w ramach Europy Wschodniej, rynków wschodzących itd.)	
VI	**Potencjalny wzrost inwestycji budowlanych wskutek:**	
	Ucieczki firm z obszaru Rosji i Białorusi (sankcje) oraz Ukrainy (działania wojenne i zniszczenia) i przeniesienie do Polski produkcji, centrów logistycznych itd.	
	Związany z odbudową obszarów zniszczonych działaniami wojennymi (w dalszej perspektywie – po zakończeniu wojny)	

Możliwości ograniczenia negatywnego wpływu wybuchu wojny w Ukrainie

Kolejnym analogicznym pytaniem do ubiegłorocznych badań, była prośba o wskazanie działań mających na celu ograniczenie lub zniwelowanie wystąpienia negatywnych odziaływań wojny w Ukrainie na budownictwo w Polsce. Otrzymane odpowiedzi poklasyfikowaliśmy wg obszaru działań oraz przyporządkowaliśmy podmioty, które mogą przejąć odpowiedzialność za wdrożenie tych działań.

	Działania	Kto?
Waloryzacja wynagrodzenia		
I	**Wprowadzenie klauzul waloryzacyjnych odpowiadających zmianom sytuacji rynkowej**	
	Podwyższenie limitów waloryzacyjnych np. z 5% do 20% lub całkowite jego zniesienie	Zamawiający
II	**Zmiana klauzul waloryzacyjnych**	
	Podwyższenie limitów waloryzacyjnych np. z 5% do 20% lub całkowite jego zniesienie	Ustawodawca, Zamawiający
	Zwiększenie części waloryzowanej umowy np. z 50% do 90%	Ustawodawca, Zamawiający
	Urealnienie stosowanych wskaźników waloryzacyjnych	GUS

	Działania	Kto?
Współdziałanie Stron Umowy		
III	**Wykorzystanie pozasądowych metod rozwiązania sporu**	
	Negocjacje	Strony Umowy
	Mediacje	Strony Umowy
	Wprowadzenie zaliczek np. na materiały	Strony Umowy
	Elastyczność w stosowaniu materiałów/ rozwiązań alternatywnych	Strony Umowy
Usankcjonowanie zmian do Umowy		
IV	**Procedury postępowania w przypadku wystąpienia Siły Wyższej**	
	Wprowadzanie w umowach jasnych zapisów, wskazujących na sposób działania w przypadku wystąpienia podobnych okoliczności w przyszłości	Strony Umowy
Zmiany w organizacji procesu budowlanego		
V	**Zmiany dostawców i podwykonawców**	
	Zatrudnianie polskich pracowników	Wykonawcy
	Poprawa w planowaniu i zarządzaniu zasobami	Wykonawcy
	Pozyskiwanie robotników z innych krajów niż Ukraina	Wykonawcy
	Zamawianie materiałów z dużym wyprzedzeniem	Wykonawcy
Wprowadzenie zmian w prawie		
VI	**Wprowadzenie zmian prawnych dot. wpływu wojny na Umowę**	
	Wprowadzenie zmian w prawie wskazujących na obligatoryjność usankcjonowania wpływu wojny w Ukrainie na daną Umowę	Rząd
VII	**Wprowadzenie działań antyinflacyjnych przez rząd**	Rząd
Inne		
VIII	**Wprowadzenie w życie funduszy z KPO**	Rząd

Maciej Orkusz

Adwokat, Partner w Praktyce Postępowań Spornych kancelarii Domański Zakrzewski Palinka.

Rosyjska agresja na Ukrainę znacząco wpłynęła na rynek budowlany. Potwierdzają to badania przeprowadzone przez CAS w ostatnich dwóch latach. Spowodowane wybuchem konfliktu zbrojnego przerwy w dostawach oraz zmniejszenie dostępności pracowników odcisnęły piętno na realizowanych w 2022 roku projektach budowlanych. Harmonogramy i programy tych inwestycji często wymagały pilnej aktualizacji w oparciu o realistyczne założenia pozyskania niezbędnych materiałów i personelu. „Zderzenie się" z nową rzeczywistością przełożyło się na powstawanie – najczęściej kilkumiesięcznych – opóźnień. Szczególnie istotny dla branży był jednak nagły i nieprzewidywalny wzrost kosztów realizacji inwestycji związany z zaistniałą sytuacją.

W naszej pracy zawodowej dostrzegamy wzrost liczby sporów między inwestorami i wykonawcami, których elementem jest wpływ wojny w Ukrainie na termin i koszt realizacji kontraktu. Strony odwołują się na ogół do kontraktowych klauzul podziału ryzyk, niedopuszczalności obciążenia wykonawcy odpowiedzialnością za zdarzenia, których przyczyną był wybuch konfliktu zbrojnego w sąsiednim państwie, jak również możliwości modyfikacji treści kontraktu przez sąd z uwagi na zmianę uwarunkowań, w jakich realizowana jest inwestycja. W każdym przypadku istotne okazuje się wykazanie wpływu, jaki wywołane wojną zmiany na rynku wywarły na konkretny kontrakt.

Tegoroczny raport CAS świadczy jednak także o tym, że spowodowane wojną obniżenie podaży niektórych materiałów, takich jak stal czy cement, oraz robocizny uwzględniane jest w parametrach kontraktów budowlanych zawieranych po jej wybuchu. W obecnym raporcie dostrzegalny jest wzrost odsetek odpowiedzi wskazujących brak negatywnego wpływu działań wojennych na realizację kontraktów, w tym na terminowość prac. Myślę, że można tu mówić o „małej stabilizacji" rynku po szoku doznanym w roku 2022. Przyszłość rynku pozostaje jednak niepewna, a skala wpływu wojny w Ukrainie na polski rynek budownictwa może zmieniać się, w szczególności w przypadku możliwej intensyfikacji działań wojennych lub ich zawieszenia bądź zakończenia.

Dlatego, obok racjonalnej wyceny prac na etapie składania ofert w zawieranych obecnie umowach o roboty budowlane należy zwracać szczególną uwagę na sprawiedliwe rozłożenie pomiędzy strony umowy ryzyk związanych z wpływem wojny w Ukrainie na realizację kontraktu, a także zapewnienie obu stronom efektywnych środków ochrony prawnej, umożliwiających sprawną realizację ich roszczeń. Remedium na szybkie zmiany realiów wykonywania inwestycji może stanowić sprawna Komisja Rozjemstwa, a w przypadku umów zawierających zapis na sąd polubowny – procedury tzw. emergency arbitration.

Perspektywy

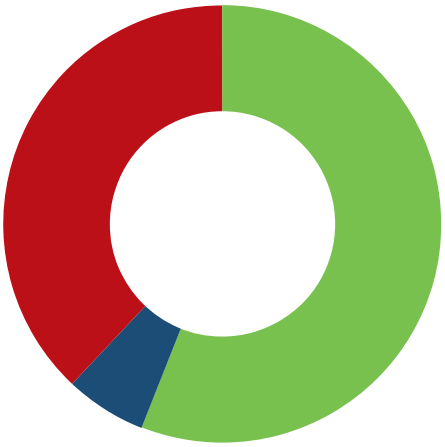
Spory i kondycja rynku budowlanego

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

TAK	68%
NIE	32%

Większość ankietowanych (68%) spodziewa się wzrostu liczby sporów kończących się polubownie.

Czy w roku 2023 zauważyłeś/zauważyłaś zmiany lub tendencje dotyczące wyboru polubownej metody rozwiązywania sporów w sektorze budowlanym?



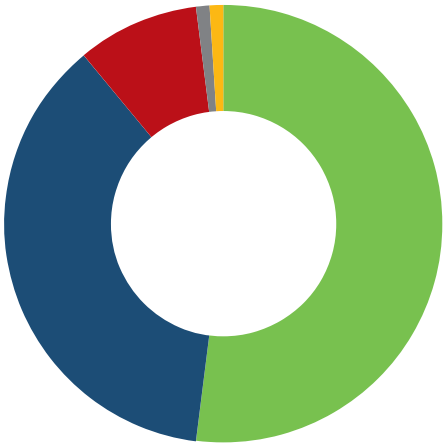
TAK, WZROSTOWĄ	56%
TAK, SPADKOWĄ	6%
NIE	38%

Ponad połowa respondentów (56%) dostrzega wzrostową tendencję przy wyborze polubownej metody rozwiązywania sporów.

Liczba sporów rozwiązywanych polubownie ma szanse wzrastać.

Pamiętając o ustaleniach Raportu w kwestii metod rozwiązywania sporów, negocjacje i mediacje zyskują na znaczeniu. Jest to powszechnie obserwowany trend radzenia sobie z problemami związanymi czy to z pandemią czy z utrudnieniami związanymi z wybuchem wojny w Ukrainie. Profesjonaliści spodziewają się, że trend ten będzie dalej rosnący.

Jak oceniasz ogólną kondycję rynku budowlanego?



Średnio	52%
Dobrze	37%
Źle	9%
Bardzo dobrze	1%
Bardzo źle	1%

Połowa respondentów ocenia ogólną kondycję rynku budowlanego jako średnią. Za dobrą kondycją rynku opowiada się 37% ankietowanych, a za złą 9%. Po 1% odpowiedzi przypada na skrajnych optymistów przekonanych o bardzo dobrej kondycji rynku i na skrajnych pesymistów, według których sytuacja jest bardzo zła.

Obecnie ilość ankietowanych uważająca, że kondycja rynku jest średnia zmniejszyła się do 52% (spadek o 10pp) ale jednocześnie podwoiła się liczba respondentów (z 15% w 2022 r. do 37%) oceniającą sytuację rynku jako dobrą. Przedłużający się konflikt zbrojny spowodował, że coraz większa grupa rynku budowlanego aktywnie przemodelowała strategię prowadzonej działalności w stosunku do utrudnień spowodowanych wybuchem wojny w Ukrainie.

W pierwszym roku wojny w Ukrainie w ocenie respondentów kondycja rynku budowlanego zdecydowanie się pogorszyła. Rok 2023 przyniósł w tym zakresie widoczną poprawę.

Budownictwo jako gałąź gospodarki przetrwało pandemię nadspodziewanie dobrze, a na tle gospodarki jawiło się wręcz oazą stabilności. Czy tak samo przetrwa kryzys związany z wojną wywołaną zbrojną napaścią Rosji na Ukrainę?

W którym sektorze inwestycji budowlanych dostrzegasz największy potencjał rozwoju?

		2023
1	Sektor energetyczny	**52%**
2	Sektor kolejowy	**33%**
3	Sektor mieszkaniowy	**20%**
4	Sektor drogowy	19%
5	Sektor obronny	5%
6	Sektor transportowy	2%

Niepewna sytuacja geopolityczna oraz rosnąca świadomość kwestii związanych z klimatem i wzrostem zielonych technologii prowadzi do większego zainteresowania inwestycjami w infrastrukturę energetyczną. Te czynniki przyczyniają się do tego, że 52% respondentów widzi w tym sektorze największy potencjał rozwoju. Jedna trzecia (33%) ankietowanych postrzega sektor kolejowy jako jeden z kluczowych elementów strategii rozwoju gospodarczego. Profesjonaliści nadal dostrzegają ugruntowaną rolę w rozwoju gospodarczym sektora mieszkaniowego (20%) i drogowego (19%). Wzrost wydatków na obronność w niektórych regionach świata może prowadzić do większej liczby dużych kontraktów i inwestycji w tej dziedzinie.

Zwiększone zainteresowanie inwestorów w sektorze obronnym i transportowym może stwarzać pole dla realizacji tzw. mega projektów. które mogą mieć ogromne znaczenie dla gospodarki.

W której branży budowlanej spodziewasz się wzrostu finansowania inwestycji?

		2023
1	Budownictwo energetyczne	**48%**
2	Budownictwo kolejowe	**19%**
3	Budownictwo drogowe	**9%**
4	Nie spodziewam się istotnych zmian	9%
5	Spodziewam się spadku finansowania	8%
6	Budownictwo kubaturowe	5%

Prawie połowa (48%) ankietowanych spodziewa się wzrostu finansowania inwestycji w budownictwie energetycznym. Dysproporcje pomiędzy wartością inwestycji kolejowych będących w realizacji a planowanymi świadczy o dużym, długoterminowym potencjale rozwoju tego sektora budownictwa, co według 19% ankietowanych przekłada się na spodziewany wzrost finansowania w budownictwie kolejowym. Wzrostu finansowania w branży drogowej oczekuje 9% respondentów co związane jest ze zwiększenie limitów finansowych inwestycji infrastrukturalnych w zakresie Rządowego Programu Budowy Dróg Krajowych. Decydującym czynnikiem wpływającym na taką ocenę, jest to czy nowy rząd przystąpi do optymalizacji procesu realizacji inwestycji drogowych.

Nadchodzące wybory mogą wpłynąć na tempo realizacji projektów i zamówień publicznych. Ponadto, wysoka inflacja może skutkować ograniczeniem inwestycji prywatnych, co z kolei może przyczynić się do zmniejszenia liczby nowych inwestycji budowlanych. W sumie 20% respondentów nie przewiduje wzrostu w inwestycjach budowlanych, wręcz połowa z nich obawia się spadku finansowania.

Czy Twoim zdaniem inwestorzy publiczni w sektorze budowlanym będą dysponowali wystarczającymi źródłami finansowania na realizację planowanych inwestycji w najbliższych latach?

TAK	58%
NIE	42%

Ponad połowa ankietowanych (58%) pokłada nadzieje, że w najbliższych latach inwestorzy publiczni będą dysponować wystarczającymi źródłami finansowania na realizację planowanych inwestycji.

Czy uważasz, że nowy rząd zapewni wystarczające wsparcie dla rozwoju i stabilności branży budowlanej?

TAK	51%
NIE	49%

Połowa respondentów ocenia, że nowy rząd zapewni wystarczające wsparcie na utrzymanie stabilności w branży budowlanej oraz na przyszły rozwój.

Możliwość uzyskania wystarczających źródeł finansowania zależy od wielu czynników, w tym od dostępności funduszy publicznych, chęci inwestowania w infrastrukturę, oraz od stabilności politycznej i ekonomicznej. W regionach, gdzie istnieje duże zapotrzebowanie na nową infrastrukturę lub na remont istniejącej, można oczekiwać, że inwestorzy publiczni będą zdolni do pozyskania wystarczających środków finansowych poprzez budżety państwowe, dotacje z funduszy UE lub inne formy finansowania publicznego. Jednakże w innych przypadkach mogą pojawić się wyzwania związane z ograniczeniami budżetowymi lub innymi priorytetami wydatkowymi.

Ponad połowa respondentów (58%) spodziewa się, że w 2024 r. inwestorzy publiczni w branży budowlanej będą mieli odpowiednie środki finansowe do zrealizowania planowanych inwestycji, co może być odzwierciedleniem oczekiwania efektywnej alokacji środków publicznych, bądź też odzwierciedleniem ogólnego optymizmu co do perspektyw rozwoju branży budowlanej w nadchodzącym 2024 r. Warto podkreślić, iż relatywnie duży odsetek ankietowanych, wynoszący aż 42%, wyraża wątpliwości co do dostępności wystarczających środków finansowych.

Zapewnienie wystarczającego wsparcia dla rozwoju i stabilności branży budowlanej zależy od priorytetów i polityki nowego rządu.

Nowy rząd może podejmować szereg działań w celu wspierania branży budowlanej, a utrzymanie wzrostowej tendencji wydatkowania środków publicznych czy wdrożenie optymalnego portfela zamówień pozytywnie przyczynią się do stabilności w branży budowlanej.

Połowa respondentów (51%) wyraża optymizm co do zdolności nowego rządu do zapewnienia odpowiednich środków dla branży budowlanej. To sugeruje, że istnieje pewne zaufanie lub nadzieja wśród ankietowanych co do skuteczności działań rządu w tym obszarze.

Druga połowa (49%) respondentów jest bardziej sceptyczna co do zdolności nowego rządu do skutecznego wspierania branży budowlanej, bazując na doświadczeniach z poprzednimi administracjami, czy braku zaufania do obietnic wyborczych. Ci, którzy są bardziej sceptyczni, mogą uważać, że rząd powinien podjąć bardziej konkretne działania lub bardziej zdecydowane środki, aby wesprzeć sektor budowlany.

Komunikacja między rządem a społecznością budowlaną może również być kluczowa dla zrozumienia potrzeb i oczekiwań obu stron oraz skutecznego reagowania na ewentualne problemy czy wyzwania.

20
3025

Wyzwania dla branży

Na koniec naszej ankiety zadaliśmy pytania otwarte dotyczące nadchodzących wyzwań branży budowlanej na rozpoczynający się rok 2024, prosząc o wskazanie zarówno potencjalnych zagrożeń jak i dalszoplanowych szans. Poniżej w formie tabelarycznej zaprezentowaliśmy otrzymane odpowiedzi oraz pokusiliśmy się o nasza ocenę wyzwania oznaczając je jako:

- duże
- umiarkowane
- niskie

	Zagrożenia dla branży budowlanej w roku 2024	Ocena CAS trudności wyzwania
Dalsze wzrosty kosztów realizacji		
I	**Wzrosty cen**	
	Wzrost cen materiałów związany z m. in. ograniczeniem dostępności surowców	duże
	Wzrost kosztów transportu, energii elektrycznej	duże
II	**Rosnące koszty robocizny**	
	Dalsze ograniczenie dostępności pracowników fizycznych	duże
	Pogłębiający się deficyt wykfalifikowanej, wyspecjalizowanej kadry	umiarkowane
	Wzrost płacy minimalnej	duże
III	**Utrzymująca się inflacja**	duże
Rynek Inwestycji		
IV	**Problemy w kwestii finansowania Inwestycji**	
	Wstrzymanie środków na realizację kontraktów publicznych, ograniczenie środków unijnych	duże
	Zmniejszenie ilości nowych Kontraktów m. in. w sektorze mieszkaniowym, z uwagi na trudności z uzyskaniem gwarancji bankowych, kredytów	duże
	Ukończenie Inwestycji rozpoczętych przed wybuchem wojny	duże
	Terminowe regulowanie płatności	umiarkowane
	Ograniczona liczba ogłoszonych zamówień publicznych	umiarkowane
V	**Wypracowanie mechanizmów powiadamiania i reagowania na okoliczności mające wpływ na realizację kontraktów**	
	Waloryzacja kontraktów odpowiadająca warunkom rynkowym	duże
VI	**Problemy z pozyskaniem funduszy z KPO**	duże
VII	**Dalsze zmniejszenie potencjału produkcyjnego (materiałów, urządzeń) z uwagi na wysokie koszty lub ograniczoną dostępność surowców**	umiarkowane
VIII	**Zmiany geopolityczne (nowe konflikty zbrojne, przemiany społeczne i środowiskowe) w regionie i na świecie**	
	Zaburzenie łańcuchów dostaw i wzrost kosztów transportu morskiego	duże

	Zagrożenia dla branży budowlanej w roku 2024	Ocena CAS trudności wyzwania
Strony Inwestycji		
IX	**Płynność finansowa Wykonawców**	
	Zaniżanie cen przez oferentów, w celu utrzymania płynności finansowej i wygrywaniu nowych kontraktów	
	Niedoszacowanie ofert i pominięcie ryzyk, trudności w oszacowaniu ofert z uwagi na destabilizację i niepewność rynku	
	Utrzymanie małych i średnich przedsiębiorstw, których kapitały obrotowe zostały utracone na pokrycie strat wynikających z pandemii i wojny	
	Odstąpienia od Umów z uwagi na nierentowność Umów w obliczu dalszego wzrostu kosztów	
X	**Zamawiający**	
	Brak funduszy na waloryzację realizowanych kontraktów	
XI	**Zmiany w obowiązującym prawie powodujące dezorganizację procesu budowlanego**	
Inne		
XII	**Zmiana sił politycznych w kraju**	
	Zawieszenie lub wstrzymanie projektów publicznych, rozpoczętych przez poprzedni rząd	
	Niepewność stanowionych przepisów	
	Niekompetencja nowych władz w sektorze publicznym	

	Szanse dla branży budowlanej w 2024 roku	
Napływ środków unijnych		
I	**Wzrost inwestycji publicznych**	
	Uruchomienie inwestycji na poziomie samorządowym	
	Wzrost nakładów w zakresie energetyki i infrastruktury	
Geopolityka regionalna		
II	**Potencjalne inwestycje w ramach odbudowy Ukrainy**	
III	**Napływ kapitału zagranicznego do Polski**	
Inne		
IV	**Ustabilizowanie się cen materiałów**	
V	**Zmiany w zakresie współdziałania Stron Umowy w kierunku uzyskania bilateralnych korzyści (Win-Win)**	

Łukasz Gembiś

Adwokat, Local Partner w Departamencie Rozwiązywania Sporów i Arbitrażu w DWF Poland, w ramach którego kieruje Zespołem Zamówień i Kontraktów Publicznych

Konkluzje płynące z Raportu CAS oraz innych opracowań branżowych wskazują, że w ostatnich latach w budownictwie żadnego z okresów nie można było określić jako jednoznacznie dobrego, bądź jednoznacznie złego, przynajmniej gdy mówimy zbiorczo o wszystkich sektorach budownictwa w Polsce. Nawet tak trudne okresy jak pandemia COVID-19 czy początek pełnoskalowej wojny na Ukrainie, chociaż miały istotny i w wielu wypadkach negatywny wpływ na realizację kontraktów budowlanych, to z perspektywy czasu można powiedzieć, że branża przetrwała ten pełny wyzwań czas. Taki stan rzeczy wynika z wielu czynników, aczkolwiek jednym z nich jest na pewno pozytywny trend w polubownym rozwiązywaniu sporów budowlanych, które często dotyczą wielomilionowych roszczeń stron, a ich odpowiednie zaadresowanie na danym etapie jest kluczowe dla ostatecznego powodzenia inwestycji. W budownictwie spory nie są niczym niezwykłym. Były, są i będą, a zatem trzeba nimi odpowiednio zarządzać. Pomimo jednak zapowiadanej fali zejść z budowy i sądowych sporów dotyczących w szczególności waloryzacji wynagrodzenia widać, że w ostatnich latach efektywniej zadziałały mechanizmy polubownego rozwiązywania konfliktów, które pozwoliły stronom znaleźć kompromisowe rozwiązania i zapobiec sytuacji z jaką mieliśmy przykładowo do czynienia przy realizacji projektów na Euro 2012. Potwierdzają to statystyki Sądu Polubownego przy Prokuratorii Generalnej Rzeczpospolitej Polskiej (PGRP), w których odnotować można skokowy wzrost liczby wniosków o mediację. Jeszcze do 2017 r. ugody zawierane przez sektor publiczny należały do rzadkości i każda informacja o takiej ugodzie była gorąco dyskutowana przez rynek. Tymczasem w 2023 r. do Sądu Polubownego przy PGRP wpłynęły aż 622 wnioski o przeprowadzenie postępowań polubownych dotyczących m. in. kwestii waloryzacji czy rozliczenia inwestycji, co stanowi ponad dwukrotny wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim. Jak wskazuje PGRP skuteczność zawieranych ugód to aż 82%. W skali inwestycji budowlanych realizowanych przez podmioty publiczne, wciąż jest to mały procent z całego spektrum spraw spornych, które ostatecznie trafiają do sądów powszechnych lub arbitrażowych. Widoczny jest jednak pozytywny trend wzrostowy, a także coraz większa świadomość po stronie podmiotów publicznych o korzyściach płynących z zawierania ugód, nawet jeżeli z perspektywy inwestora publicznego wiąże się to z rezygnacją z części swoich roszczeń. Istotą ugody jest przecież to że, każda ze stron musi dokonać jakiś ustępstw, aby ostatecznie osiągnąć konsensus.

Większość respondentów w ramach Raportu CAS wypowiada się raczej pozytywnie na temat kondycji i perspektyw dla rynku budowlanego. Tymczasem badanie przeprowadzone było jeszcze przed potwierdzeniem w lutym 2024 r. informacji o odblokowaniu należnych Polsce 137 mld euro z KPO i polityki spójności UE. Po tej wiadomości wyniki powinny być zatem jeszcze lepsze. Mając na uwadze wpływ uwolnienia finansowania z KPO na wiele inwestycji infrastrukturalnych, w tym w szczególności tych realizowanych przez samorządy, a także uruchamiane i realizowane projekty kolejowe z programu FENiKS, czy obowiązujący obecnie PBDK (Program Budowy Dróg Krajowych), zakładający wydatkowanie do 2030 r. 300 miliardów zł na projekty drogowe, podmioty z sektora budowlanego czeka wiele pracy. Oczywiście, taka perspektywa wiąże się także z wieloma istotnymi zagrożeniami, takimi jak między innymi istotna kumulacja robót w latach 2025 – 2027, co po raz kolejny może nakręcić spiralę nagłych wzrostów cen materiałów i robocizny w budownictwie. Wydaje się zatem, że będzie to kolejny cykl w którym branża będzie musiała sobie poradzić z problemem który doskonale zna.

Mając na uwadze ryzyko ziszczenia się takiego scenariusza, trzeba w sposób umiejętny czerpać z dotychczasowych doświadczeń, w szczególności dotyczących kwestii pojawiających się cyklicznie na kontraktach budowlanych, tj. waloryzacja czy koszty przedłużenia kontraktu. Aby zapobiegać powstawaniu sporów w tych obszarach, organizacje branżowe oraz decydenci po stronie publicznej muszą dalej pracować nad efektywnymi machizmami kontraktowymi w tym zakresie. Chociaż w ostatnich 3 latach kwestia waloryzacji kontraktów budowlanych przebiła się do świadomości nie tylko niemalże wszystkich podmiotów z sektora budowlanego, a także debaty publicznej, to trzeba doprowadzić do powszechności stosowania dobrej waloryzacji, a nie tylko takiej która spełnia formalne wymogi ustawowe. W ramach zamówień publicznych ustawa nakłada bowiem taki obowiązek na zamawiających, aczkolwiek zostawia niedoregulowane, nadmiernie szerokie ramy. Przede wszystkim ograniczanie waloryzacji i to progiem niższym niż realny wzrost cen, skutkuje tym, że wykonawcy i tak muszą ryzyko wzrostu cen wkalkulować w wynagrodzenie, nie mając możliwości jego dokładnego oszacowania. Sytuacja taka generuje natomiast powstawaniu wielu sporów, a więc jej racjonalne uregulowanie może wyłącznie przysłużyć się stronom kontraktów budowlanych. System odpowiedzialności za ryzyko wzrostu cen powinien zatem ulec znaczącym modyfikacjom w najbliższym czasie, aby ostatecznie sporów w tym obszarze nie musiały rozstrzygać sądy po wieloletnich postępowaniach, angażujących zasoby osobowe, jak i finansowe podmiotów z sektora budowlanego.

W nadchodzących latach Polska stoi również przed wyzwaniem realizacji wielu megaprojektów z sektora energetycznego, transportowego czy hydrotechnicznego. Aby skutecznie zapobiegać sporom przy tego rodzaju umowach, racjonalnym może być zastosowanie innych modeli realizacji inwestycji infrastrukturalnych wdrażające rozwiązania takie, jak wynagrodzenie open book, czy wczesne zaangażowanie wykonawcy robót (ECI), które nie są w Polsce jeszcze powszechnie znane, a tym bardziej stosowane na rynku publicznym. Tymczasem rozwiązania te były i są z sukcesem wdrażane w wielu europejskich krajach, w którym obowiązują mające zastosowanie w Polsce unijne dyrektywy zamówieniowe. Chociaż nie są to modele które całkowicie wyłączają ryzyko powstania sporu pomiędzy stronami, to branża zaczyna dostrzegać korzyści, które daje wdrożenie tych rozwiązań, w tym w szczególności w projektach w których mamy nienajlepsze doświadczenia przy zastosowaniu dotychczasowych modeli realizacyjnych. Polski rynek budowlany wciąż się rozwija i warto, aby z każdym kolejnym wyzwaniem poradzić sobie lepiej, wyciągając wnioski z tym co zadziałało lub nie zadziałało w przeszłości.

Statystyki dotyczące sporów w branży budowlanej

Metody rozwiązywania sporów

Statystyki dotyczące metod rozwiązywania sporów

Wraz z niniejszym Raportem o sporach budowlanych dokonaliśmy aktualizacji zebranych przez nas danych pod kątem metod rozwiązywania sporów, jakie obrały strony przedsięwzięć budowlanych. Informacje prezentowane w tym rozdziale ograniczają się do przedsięwzięć, dla których mieliśmy okazję przygotować opinie terminowe i kosztowe. Nasze opracowania posłużyły stronom zaangażowanym w spór do dochodzenia swoich uzasadnionych roszczeń i, co nas wyjątkowo satysfakcjonuje, coraz częściej w sposób polubowny.

Jak poprzednio, zestawienia koncentrowały się na zdarzeniach nadzwyczajnych, mianowicie na okolicznościach skutkujących nadzwyczajnym wzrostem cen w latach 2017-2019 oraz wystąpieniu siły wyższej w latach 2020-2023, tj. rozprzestrzenianiu się pandemii wirusa SARS-CoV-2 oraz wybuchu wojny w Ukrainie.

Efektywne i szybkie rozwiązywanie konfliktów jest kluczowe dla zachowania opłacalności i terminowości realizacji projektów inwestycyjnych. Wprowadzenie sporu budowlanego na ścieżkę sądową znacznie wydłuża cały proces i wiąże się ze znacznie większymi nakładami finansowymi niż alternatywne, polubowne metody, a sam proces często prowadzi do znacznie większych opóźnień i pogłębiania konfliktu pomiędzy stronami zaangażowanymi w zrealizowanie przedsięwzięcia.

Metodyka

Analiza zrealizowanych raportów i opinii wykazała, że aż 225 projektów o łącznej wartości 64 mld PLN, których realizacja została zaburzona przez wystąpienie zdarzeń nadzwyczajnych, mających wpływ na kontraktowe realizowanie inwestycji naszych Klientów, w zakresie kosztu i terminu. Wartość sporów również była imponująca, a wynosiła aż 9,2 mld PLN. W przypadku czterech pozycji Klienci wycofali swoje roszczenia, zatem wyklucza to je z dalszej analizy.

Do każdego z projektów, który został narażony na oddziaływanie nadzwyczajnych zdarzeń i wykonawca dochodzi swoich roszczeń, uzyskano od strony realizacji inwestycji informacje takie jak wybrana metoda rozwiązania sporu oraz rezultat, jaki przyniósł wybrany sposób.

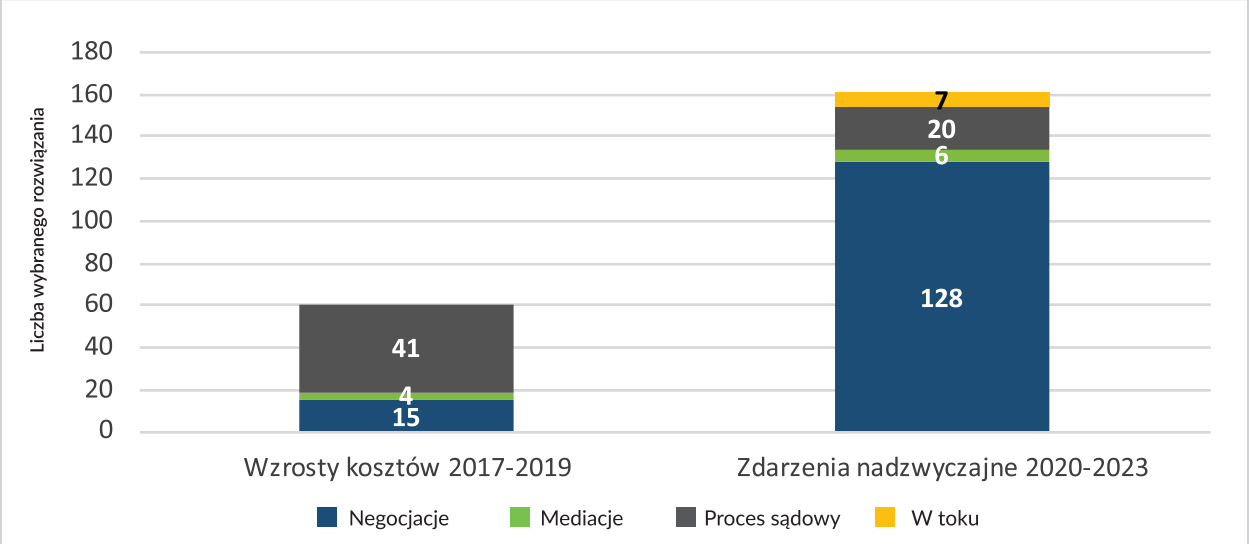
Wyniki

Zebrane informacje pozwoliły nam na przeanalizowanie wybranej przez strony realizowanej inwestycji metody rozstrzygania sporu. Metoda ta jest lub będzie środkiem do celu jakim jest zaspokojenie uzasadnionych, na skutek oddziaływania zdarzeń nadzwyczajnych, roszczeń finansowych i terminowych.

Przeanalizowaliśmy łącznie 60 projektów, których realizacja zaburzona została nadzwyczajnym wzrostem cen w latach 2017-2019, natomiast wpływu siły wyższej w latach 2020-2023 doznało aż 161 z przeanalizowanych przez nas przedsięwzięć budowlanych.

Metoda rozstrzygania sporów

Metody rozstrzygania sporów

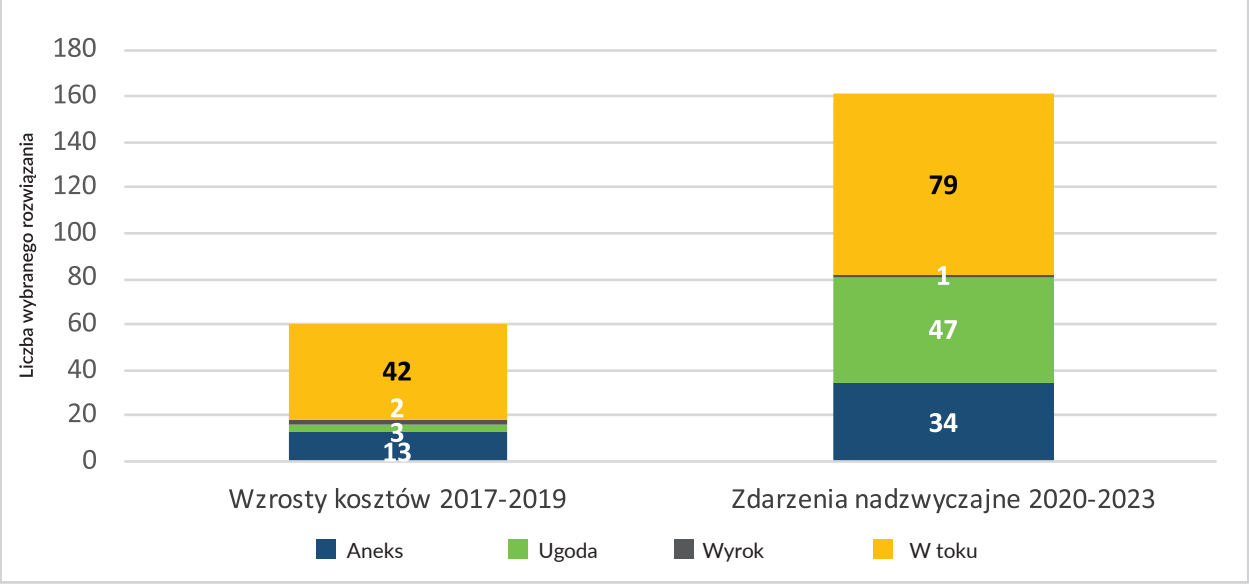


W przypadku nadzwyczajnego wzrostu cen w latach 2017-2019 znaczna większość sporów, bo aż 68,3% projektów, przy których braliśmy udział, rozstrzygana była na drodze sądowej. Udział negocjacji i mediacji wynosił odpowiednio 25,0% i 6,7%.

Rozkład wybranych metod zupełnie inaczej kształtuje się w przypadku raportów, które uwzględniały oddziaływanie siły wyższej w latach 2020-2023. Negocjacje stanowią znaczną większość w wybranej metodzie rozwiązywania sporu, tj. 79,5%. Mediacje stanowią zaledwie 3,7%, jednak razem z negocjacjami jako polubownymi metodami rozwiązania sporów to aż 83,2%. Udział sądów powszechnych został ograniczony i jest to zaledwie 12,4% projektów z udziałem CAS, które zakłócone zostały działaniem siły wyższej. 4,3% projektów nadal jest w fazie ustalania metody rozwiązania sporu.

Rezultat rozstrzygnięcia sporu

Rezultat rozstrzygnięcia sporu



Rozwiązanie sporu na drodze sądowej nie jest efektywną metodą jego rozwiązania, co potwierdzają ustalone przez nas fakty z realizowanych przez CAS raportów.

Z 41 procesów sądowych dotyczących m.in. ustalenia skutków i rekompensaty z tytułu wystąpienia nadzwyczajnych wzrostów cen w latach 2017-2019 zaledwie dwa uzyskały rozwiązanie w postaci wyroku. To raptem 4,9% od 2018 roku. Niektóre spory czekają na rozstrzygnięcie już prawie 6 lat. Z kolei wybrane przez strony polubowne metody rozwiązania sporów w większości poskutkowały zawarciem ugody bądź aneksu, co potwierdzają liczby – z 19 sporów aż 16 zostało rozstrzygniętych, co stanowi 84,2%.

Wobec znacznej większości obranej przez strony metody w postaci sporu sądowego dla nadzwyczajnego wzrostu cen w latach 2017-2019 nie jest zaskakujące, że 70,0% sporów nadal czeka na rozstrzygnięcie.

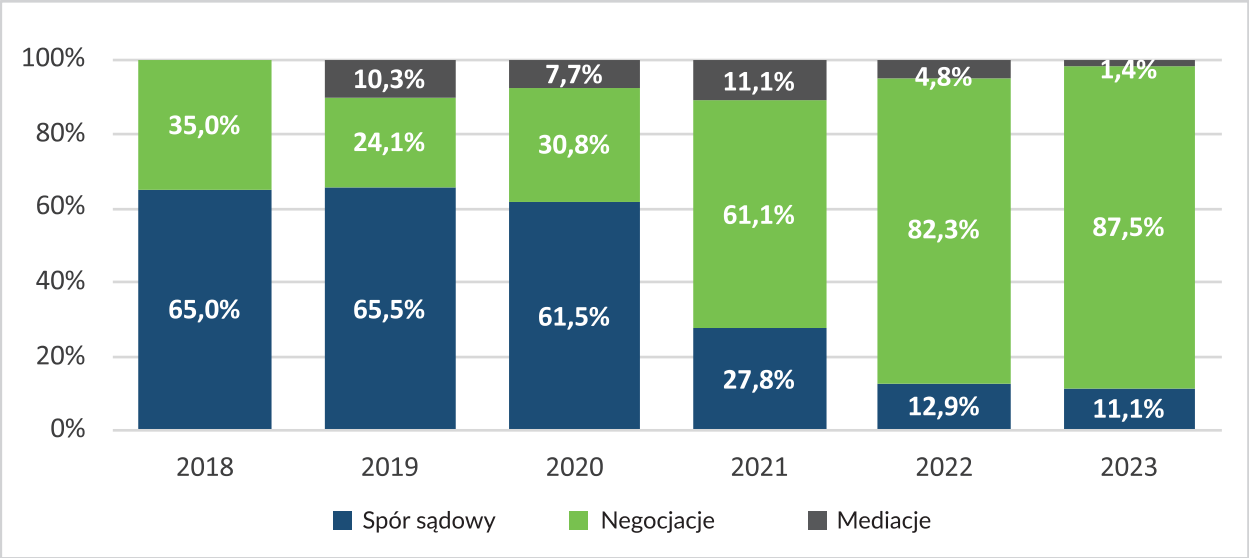
Próba rozstrzygnięcia oddziaływania siły wyższej w latach 2020-2023 poprzez proces sądowy (20 procesów) przyniosła rezultat w postaci wyroku zaledwie jeden raz, co stanowi jedynie 5,0%. Pozostałe 95,0% procesów nie doczekało się rozstrzygnięcia w ciągu prawie 4 lat od powstania sporu.

Z kolei w sporach, w celu których rozstrzygnięcia obrano metodę polubowną, statystyka kształtuje się zupełnie inaczej. Spośród 134 sporów dotyczących rekompensaty wystąpienia siły wyższej już w przypadku 81 projektów osiągnięto porozumienie, co daje efektywność na poziomie 60,4%.

Nierozstrzygniętych pozostaje nadal 49,1% sporów dotyczących oddziaływania negatywnych skutków wystąpienia siły wyższej w latach 2020-2023.

Zmiana metody wybranego sposobu rozstrzygnięcia sporu

Zmiana metody wybranego sposobu rozstrzygnięcia sporu



Powyższy wykres prezentuje dynamikę zmian wybieranych przez strony metod rozwiązania sporu.

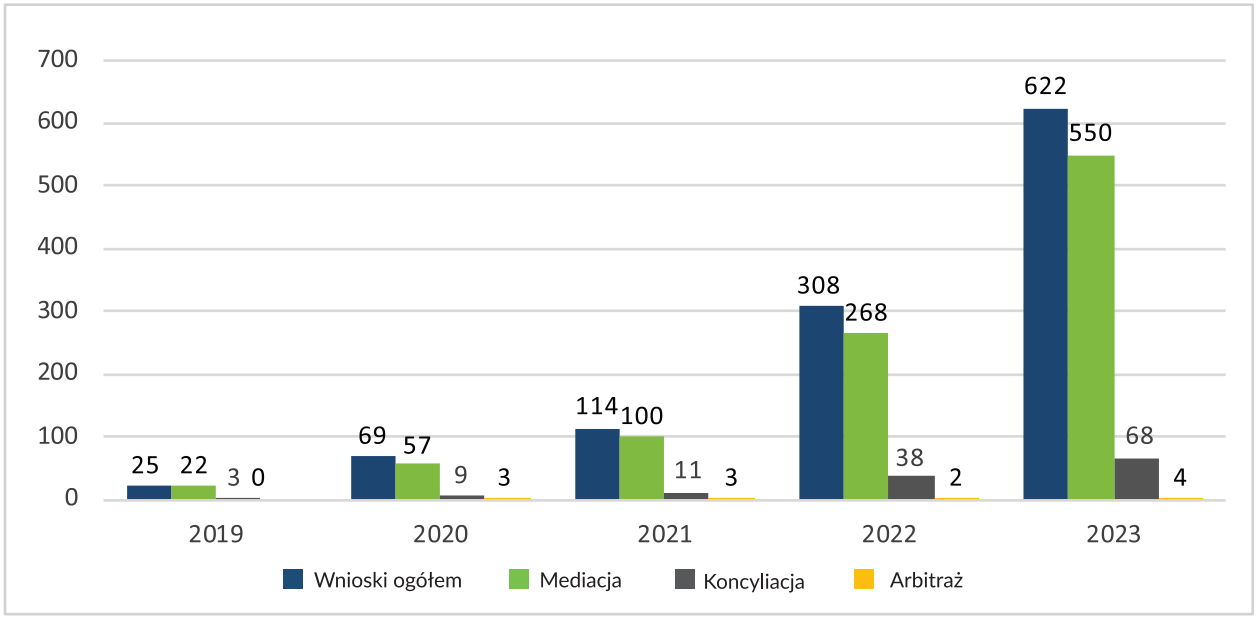
Analiza zebranych informacji potwierdza, że spór sądowy ustępuje miejsca negocjacjom i mediacjom. Już na pierwszy rzut oka widoczne jest zwiększenie w kolejnych latach udziału polubownego sposobu na rozstrzygnięcie konfliktu pomiędzy stronami inwestycji, z 35,0% w roku 2018 aż do 88,9% w roku 2023. Niewielki udział mediacji może sugerować, że strony chcą dojść do porozumienia między sobą nawet bez udziału osoby trzeciej. Największą dynamikę zmiany widać w latach 2020-2021, co ma związek z rozpoczęciem procesów zmierzających do rekompensaty oddziaływania negatywnych skutków pandemii wirusa SARS-CoV-2. Nadzwyczajne wzrosty cen w latach 2017-2019,

spowodowane czynnikami zewnętrznymi, według wielu zamawiających nie były przyczyną, wobec której wystąpienia należałoby wykonawcy zrekompensować poniesienie nadzwyczajnego i niezależnego od wykonawcy wzrostu kosztów.

Dynamiczny wzrost liczby wniosków o przeprowadzenie postępowań mediacyjnych i koncyliacyjnych w Sądzie Polubownym Sektora Publicznego.

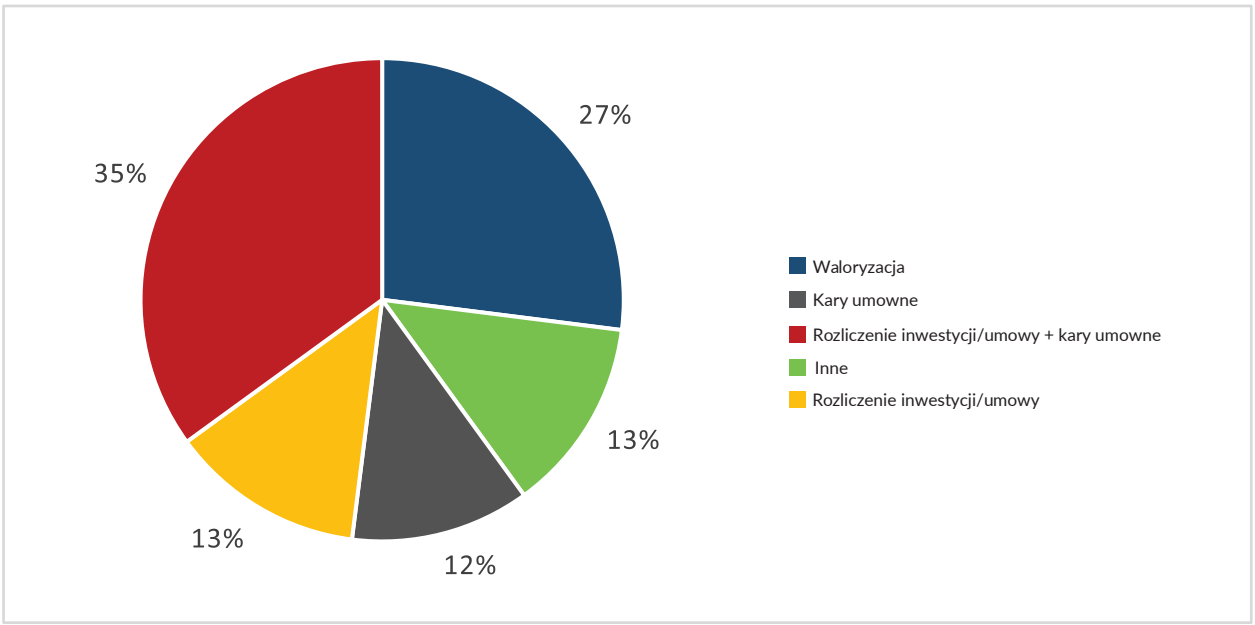
Według danych udostępnionych przez Sąd Polubowny przy Prokuratorii Generalnej[4], w ciągu ostatnich lat obserwowano znaczący wzrost liczby sporów kierowanych do tego organu przez podmioty sektora publicznego, od 25 w 2019 roku do 622 w roku 2023. W poprzednim roku liczba spraw zgłoszonych do Sądu Polubownego wzrosła ponad dwukrotnie względem roku 2022

Liczba wniosków w latach 2019 - 2023



Do Sądu Polubownego kierowane są wnioski o przeprowadzenie mediacji, koncyliacji lub arbitrażu o rozwiązanie sporu w szerokim zakresie jego przedmiotu. Wnioski dotyczą głównie rozliczenia inwestycji (umowy) i uregulowania kwestii kar umownych.

Przedmiot sporów



[4] https://www.gov.pl/web/sp-prokuratoria/statystyki-sad-polubowny-przy-prokuratorii-generalnej-rp--efektywna-platforma-rozwiazywania-sporow-z-udzialem-podmiotow-sektora-publicznego

Działalność Sądu Polubownego odgrywa istotną rolę w szybkim i sprawnym rozwiązaniu sporów, co jest szczególnie istotne dla sektora publicznego, gdzie czasowe i efektywne podejmowanie decyzji jest kluczowe dla funkcjonowania instytucji i organizacji. Dane przedstawione przez Sąd Polubowny podają, że mediana czasu trwania postępowania przez ten organ wynosiła 4 miesiące, co stanowi istotne skrócenie czasu oczekiwania w porównaniu z tradycyjnym postępowaniem sądowym. Również imponującym wynikiem jest skuteczność zawierania ugód w wyniku przeprowadzenia postępowania, która wynosi 82%.

Wnioski

Zaprezentowane dane zdecydowanie powinny zwiększyć optymizm wśród uczestników procesu budowlanego. Analiza potwierdza, że w ostatnich latach zauważalna jest zmiana tendencji w rozwiązywaniu sporów budowlanych. Strony coraz częściej obierają polubowne metody rozwiązania sporu, kosztem najbardziej popularnego do 2020 roku procesu sądowego. Oparte na dialogu, negocjacje i mediacje, stwarzają możliwość znalezienia porozumienia i osiągnięcia satysfakcjonującego rozwiązania dla obu stron procesu budowlanego bez konieczności angażowania sądów.

Analiza wykazała, że proces sądowy jest metodą nieefektywną, długotrwałą i z całą pewnością znacznie bardziej kosztowną niż negocjacje i mediacje. Jednakże, mimo rosnącej akceptacji polubownych metod rozwiązywania sporów budowlanych, branża nadal stoi przed pewnymi wyzwaniami. Zwiększenie świadomości wśród uczestników procesu budowlanego na temat korzyści wynikających z wykorzystania tych metod, a także kontynuacja edukacji i szkoleń w zakresie negocjacji i mediacji, mogą przyczynić się do jeszcze efektywniejszego i szerzej stosowanego wykorzystania polubownych metod rozwiązywania sporów.

Nie bez znaczenia pozostają także kwestie wpływu na wynik rozstrzygnięcia w obranej przez strony metodzie. Polubowne rozwiązanie konfliktu pozwala stronom na większą kontrolę nad wynikiem sporu, podczas gdy w przypadku drogi sądowej ostateczną decyzję podejmuje sędzia, także na podstawie opinii biegłych.

Wzrost liczby wniosków o rozwiązanie sporów sektora publicznego w Sądzie Polubownym pokazuje zmianę podejścia do rozwiązywania konfliktów, gdzie coraz częściej obierane są polubowne metody rozstrzygania sporów zamiast tradycyjnych procesów sądowych. Ten ogólny trend wskazuje na rosnące zrozumienie i akceptację korzyści płynących z negocjacji, mediacji i innych form alternatywnego rozwiązywania sporów.

Dla nas jako Ekspertów w zakresie pomocy w rozwiązywaniu sporów budowlanych, zmiana tendencji w kierunku polubownego rozstrzygnięcia konfliktu jest wyjątkowo pokrzepiająca. Opinie, raporty i analizy CAS pomagają uczestnikom realizowanych przedsięwzięć budowlanych dochodzić swoich roszczeń, które mogły powstać na skutek przyczyn niezależnych od wykonawcy. Warto również wskazać, że zmiana w kierunku polubownego rozwiązywania sporów budowlanych niesie za sobą szereg korzyści, zarówno pod względem ekonomicznym, jak i relacyjnym.

Zmiany w kosztach w budownictwie

Wskaźniki CAS za IV kw. 2023 r. z uwzględnieniem porównania rok do roku

Niniejsza publikacja wskaźników kwartalnych dla IV kwartału 2023 stanowi kontynuację **Raportu o kosztach w budownictwie 2016-2023 - zmiany w kosztach w budownictwie w sektorach drogowym, kolejowym, kubaturowym oraz energetycznym**[5], w którym CAS Sp. z o.o. przedstawił wyniki analizy kosztów realizacji 122 projektów budowlanych o łącznej wartości 15,07 mld zł netto, jak również potencjalny wpływ wzrostu kosztów pozyskania czynników produkcji na modelowe projekty.

Kluczowe wartości

Z badań przeprowadzonych przez CAS wynika, iż w okresie od III do IV kw. 2023 roku rzeczywiste koszty realizacji projektów budowlanych wzrosły dla budownictwa ogółem średnio o 1,50%.

W podziale na sektory budownictwa zmiany te wyglądają następująco:

- sektor infrastruktury drogowej (wzrost o 2,24%),
- sektor infrastruktury kolejowej (wzrost o 1,09%),
- sektor budownictwa kubaturowego (wzrost o 1,02%),
- sektor infrastruktura energetyczna (wzrost o 0,82%).

Porównując IV kw. 2022 z IV kw. 2023, to jest rok do roku, rzeczywiste koszty realizacji projektów budowlanych wzrosły dla budownictwa ogółem średnio o 3,70%.

W podziale na sektory budownictwa zmiany te wyglądają następująco:

- sektor infrastruktury drogowej (wzrost o 2,97%),
- sektor infrastruktury kolejowej (wzrost o 3,61%),
- sektor budownictwa kubaturowego (wzrost o 4,65%)
- sektor infrastruktura energetyczna (wzrost 4,17%).

Z badań przeprowadzonych przez CAS wynika, iż w okresie od III do IV kw. 2023 roku rzeczywiste koszty pozyskania czynników produkcji uległy następującym zmianom:

- robocizna (wzrost o 2,23%),
- materiał (wzrost o 1,51%),
- sprzęt (wzrost o 0,80%).

Porównując IV kw. 2022 do IV kw. 2023, to jest rok do roku, rzeczywiste koszty pozyskania czynników produkcji uległy następującym zmianom:

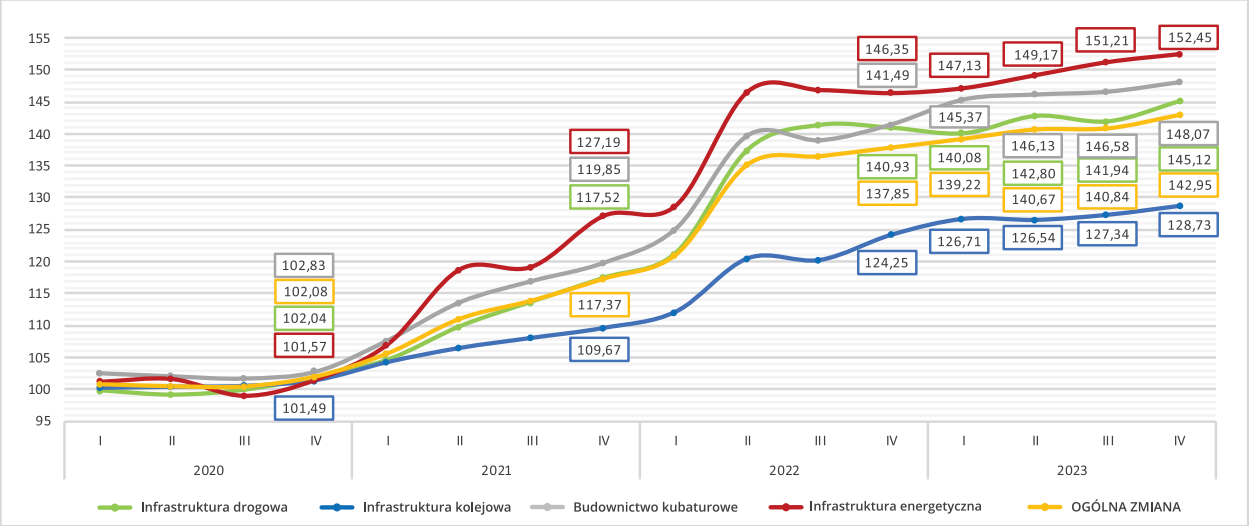
- robocizna (wzrost o 11,18%),
- materiał (wzrost o 1,00%),
- sprzęt (wzrost o 5,51%).

[5] Pełna treść Raportu do pobrania ze strony internetowej: CAS - Raport o kosztach w budownictwie 2016-2023 (caservices.pl)

Ustalenia szczegółowe

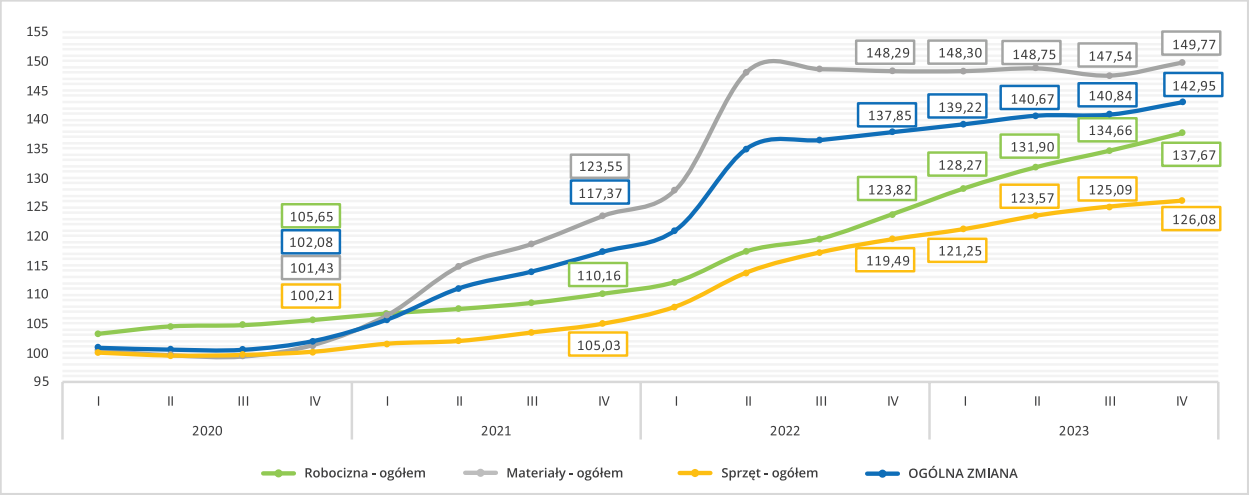
Poniżej prezentujemy główne ustalenia Raportu o kosztach z uwzględnieniem podziału na sektory, czynniki produkcji jak również poszczególne grupy materiałów.

Zmiana kosztów w sektorach w okresie od I kwartału 2020 r. do IV kwartału 2023 r. (względem IV kw. 2019 r.)



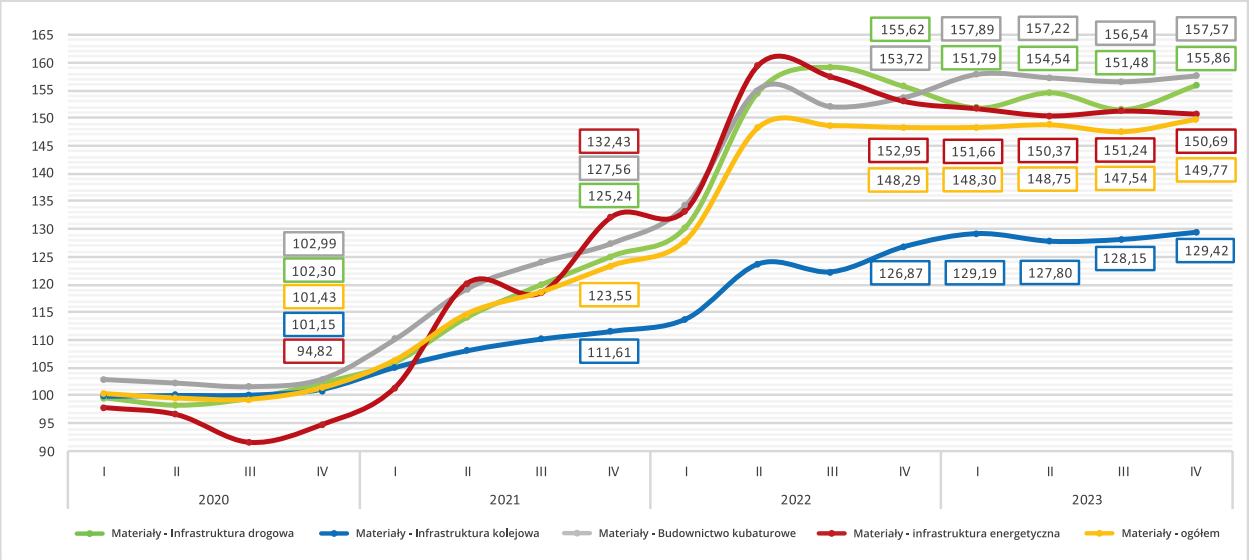
Z badań przeprowadzonych przez CAS wynika, iż w okresie od III do IV kwartału 2023 roku rzeczywiste koszty realizacji projektów budowlanych wzrosły średnio o 1,50%. Kwartalne wzrosty kosztów obserwowane były w przekroju wszystkich sektorów, w tym największe w sektorze infrastruktury drogowej, gdzie wzrost kosztów osiągnął wartość 2,24%. Dla pozostałych sektorów wzrosty wyniosły odpowiednio 1,09% dla sektora infrastruktury kolejowej, 1,02% dla sektora budownictwa kubaturowego oraz 0,82% dla sektora infrastruktury energetycznej.

Zmiana kosztu RMS dla wszystkich sektorów ogółem w okresie od I kwartału 2020 r. do IV kwartału 2023 r. (względem IV kw. 2019 r.)



W IV kwartale 2023 roku największy wzrost kosztów pośród czynników produkcji był obserwowany w kosztach robocizny ogółem i osiągnął 2,23%. Wzrost kosztów materiałów ogółem był drugą największą zmianą wynoszącą 1,51% w stosunku do poprzedniego kwartału. Koszty sprzętu ogółem wzrosty najmniej osiągając poziom 0,80% k/k.

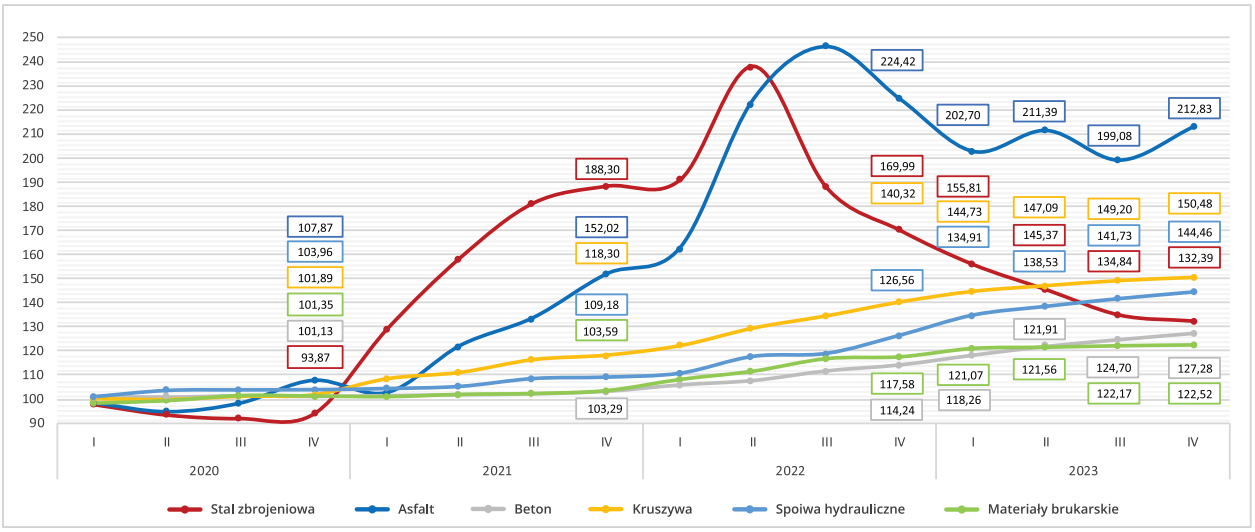
Zmiana kosztów materiałów budowlanych w sektorach w okresie od I kwartału 2020 r. do IV kwartału 2023 r. (względem IV kw. 2019 r.)



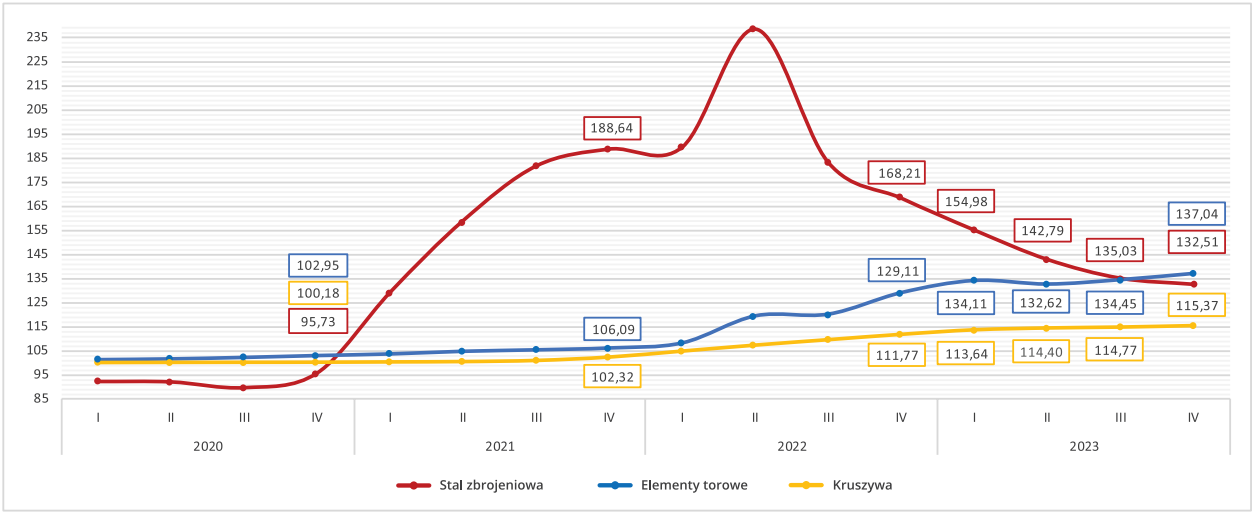
Wzrost kosztów pozyskania materiałów w sektorze infrastruktury drogowej osiągnął najwyższy poziom i wyniósł 2,89%. Dla pozostałych sektorów obserwowane był zdecydowanie mniejsze zmiany na poziomie odpowiednio 0,99% dla sektora infrastruktury kolejowej, 0,66% dla sektora budownictwa kubaturowego oraz -0,37% (spadek) dla sektora infrastruktury energetycznej. Średni wzrost kosztów pozyskania materiałów w IV kwartale 2023 wyniósł 1,51%.

W IV kwartale 2023 roku obserwujemy dalszą stabilizację cen materiałów na poziomach osiągniętych po dynamicznych wzrostach w II kwartale 2022 roku wynikających przede wszystkim z wojny w Ukrainie.

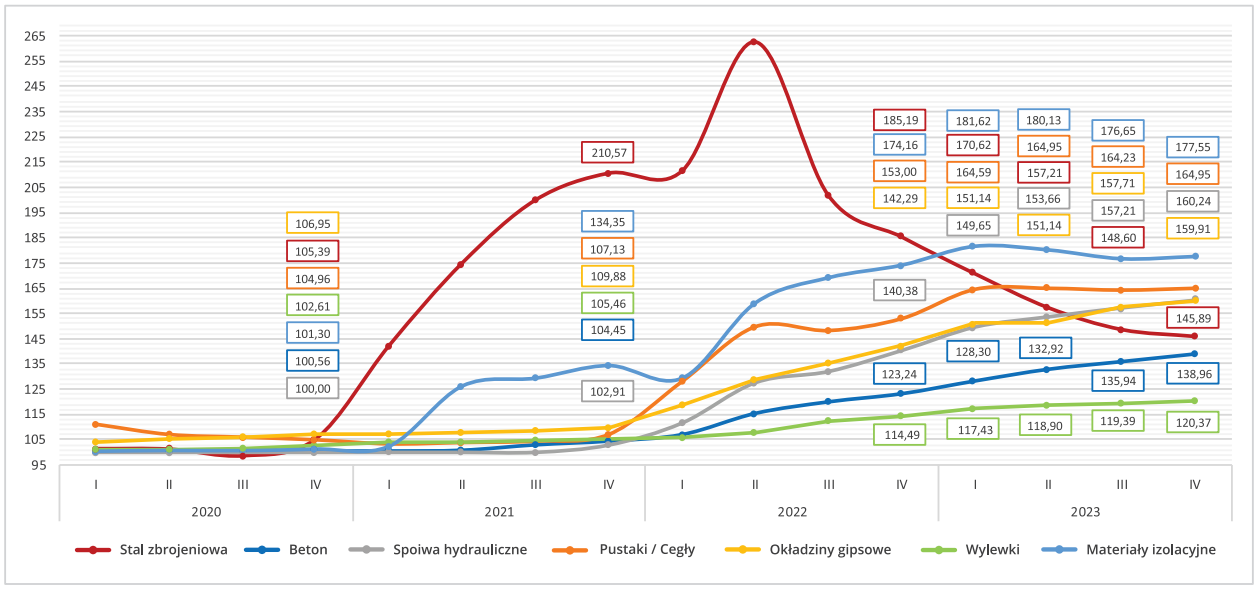
Zmiana kosztów grup materiałów budowlanych dla sektora drogowego w okresie od I kwartału 2020 r. do IV kwartału 2023 r. (względem IV kw. 2019 r.)



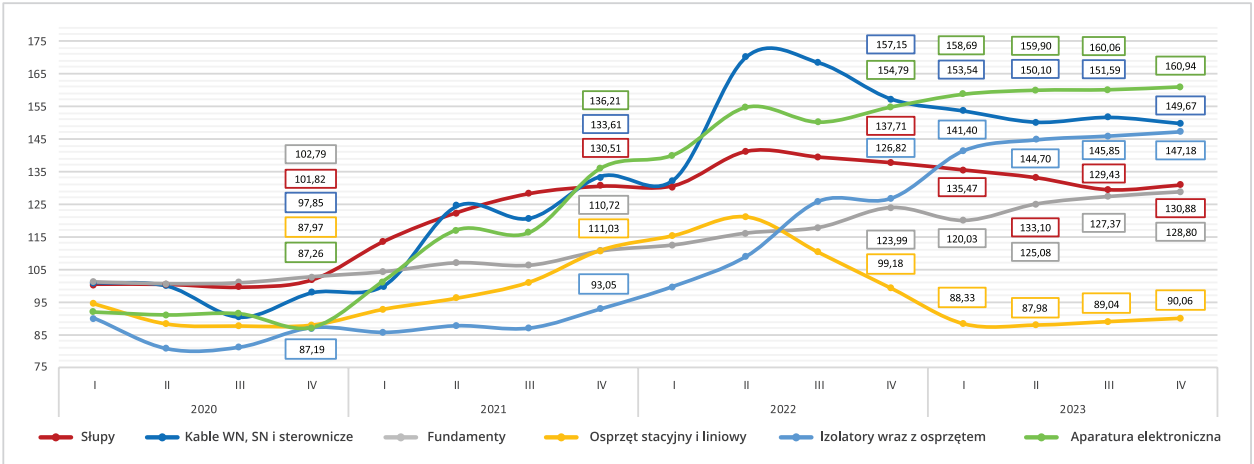
Zmiana kosztów grup materiałów budowlanych dla sektora kolejowego w okresie od I kwartału 2020 r. do IV kwartału 2023 r. (względem IV kw. 2019 r.)



Zmiana kosztów grup materiałów budowlanych dla sektora budownictwa kubaturowego w okresie od I kwartału 2020 r. do IV kwartału 2023 r. (względem IV kw. 2019 r.)



Zmiana kosztów grup materiałów budowlanych dla sektora infrastruktury energetycznej w okresie od I kwartału 2020 r. do IV kwartału 2023 r. (względem IV kw. 2019 r.)



W IV kwartale 2023 r. obserwowaliśmy dalsze spadki kosztu nabycia stali zbrojeniowej trwające od III kwartału 2022 roku. Pozostałe analizowane przez CAS produkty wykazywały trwającą tendencję wzrostową. W przeważającej większości zmiany cen tych materiałów postępują w stabilny sposób, bez wysokich wahań.

Największe wzrosty kosztu nabycia materiałów obserwowane były dla betonu wynosząc 2,22%. Można jednak zauważyć, że wzrosty te zauważalnie spowolniły na przestrzeni całego roku osiągając dynamikę prawie o połowę mniejszą niż w I kwartale 2023 roku.

Koszty pozyskania stali i wyrobów stalowych zaczęły dynamicznie rosnąć już w drugiej połowie roku 2020 głównie z powodu rosnących cen rudy żelaza i złomu stalowego. Na wzrost kosztów pozyskania stali wpłynęło ograniczenie importu z Rosji, Ukrainy i Białorusi, które pokrywały ok 30% zapotrzebowania rynku polskiego na ten surowiec. Od II kwartału 2022 roku, gdzie ceny stali osiągnęły swoje maksimum obserwujemy stały spadek ceny, wynoszący obecnie ponad 30% w stosunku do cen przed wojną i prawie 45% od wojennych szczytów.

Podsumowanie roku 2023 i prognozy dla roku 2024

Przełom roku to tradycyjnie już czas podsumowań i formułowania prognoz na nadchodzący okres. CAS wpisując się w ten trend przedstawia podsumowanie minionego roku oraz przedstawia swoje rozważania odnośnie do tego, czego możemy spodziewać się w najbliższej przyszłości.

Podsumowanie roku 2023 ze szczególnym uwzględnieniem sektora budowlanego

Rok 2023 był kolejnym trudnym rokiem dla całej gospodarki, w tym również dla budownictwa. W roku tym nie doczekaliśmy się znacznej poprawy sytuacji rynku budowlanego, jak i ogólnej kondycji podmiotów realizujących projekty budowlane, której tak z niecierpliwością wypatrujemy. W roku 2023 początkowo doświadczyliśmy kolejnych rekordów inflacji (18,4% w lutym), choć w przeciągu całego roku wzrost cen wyraźnie wyhamował (do 6,1% r/r w grudniu). W porównaniu z grudniem 2022 r., kiedy to inflacja r/r wynosiła 16,6%, jest to wyraźny spadek dynamiki wzrostu cen.

Branża budowlana w roku 2023 ciągle funkcjonowała pod wpływem zmienionych uwarunkowań gospodarczych wynikających z wojny w Ukrainie. Konflikt z Rosją spowodował wystąpienie globalnego kryzysu energetycznego. Ceny energii elektrycznej, gazu, węgla i innych materiałów opałowych nie są już ekstremalnie wysokie jak w roku wybuchu wojny, ale dalej utrzymują się na wysokim poziomie. Ceny paliw okresowo są sterowane odgórną polityką rządową, czego przykład odnotowaliśmy np. przed wyborami parlamentarnymi w październiku 2023 r. W dalszym ciągu nie doczekaliśmy się uruchomienia środków z KPO (w wysokości około 100 mld Euro) i niepewność co do możliwości ich pozyskania miała wpływ na klimat inwestycyjny.

W sektorze budowlanym w roku 2023 dalej obserwowaliśmy realizację wielu projektów infrastruktury drogowej. Budowaliśmy autostrady i drogi szybkiego ruchu. W roku 2023 zostało ukończonych około 266,5 km stanowiących 19 nowych odcinków (dla porównania w roku 2023 ukończono 322 km). Obecnie kierowcy mają do dyspozycji 5115,6 km autostrad i dróg ekspresowych. W 2023 roku GDDKiA ogłosiła przetargi na realizację 42 odcinków nowych dróg o łącznej długości 530,6 km i podpisała 16 umów na zadania o łącznej długości 216 km i wartości około 8,6 mld zł. W ramach zakończonych projektów są tak istotne jak wjazd do Warszawy od południa i dojazd do Krakowa od północy, oraz domknięcie obwodnicy Łodzi.

W sektorze kolejowym nie zaobserwowaliśmy takiej intensyfikacji prac a wręcz spadek ilości zamówień w stosunku do lat ubiegłych. Widoczny jest również deficyt w ogłaszaniu nowych przetargów. Potencjał wykonawczy branży nie został należycie wykorzystany. Działania zamawiającego, którym jest PKP PLK, spotkały się z surową krytyką branży kolejowej.

Sektor kubaturowy wydaje się być stabilny, aczkolwiek odczuwa brak środków z KPO. Rządowy program Bezpieczny Kredyt 2% przyczynił się do większego zainteresowania rynkiem mieszkaniowym.

W sektorze energetycznym kontynuowaliśmy realizację nowych jednostek wytwórczych, jak również modernizację obiektów energetycznych. Kontynuujemy działania planistyczne mające na celu budowę elektrowni jądrowych w Polsce.

Na koniec roku, po wyborach parlamentarnych, doszło do przejęcia władzy przez dotychczasową opozycję. Daje to nadzieję na odblokowanie środków z KPO, a z drugiej strony pod znakiem zapytania stawia realizację dotychczas planowanych inwestycji, jak choćby CPK (projekt ma być audytowany). Nowy rząd deklaruje gotowość kontynuacji inwestycji związanych z energią atomową. Niewiadomą jest również kwestia związana z realizacją kolei dużych prędkości w dotychczasowym kształcie. W ramach rozliczeń poprzedniej władzy planowana jest komisja śledcza ds. budowy bloku węglowego w Ostrołęce.

Na stanowisku ministra infrastruktury, pana Andrzeja Adamczyka zastąpił pan Dariusz Klimczak.

Konieczność waloryzacji kontraktów budowlanych była hasłem numer jeden w dyskusji dotyczącej kondycji finansowej branży. Wykonawcy dążyli do wprowadzenia lub zmiany zapisów waloryzacyjnych w taki sposób, by odpowiadały one trudnym realiom rynku. Należy stwierdzić, że nierzadko wnioski te padały na podatny grunt i spotykały się ze zrozumieniem ze strony zamawiających. Przykładem może być tu już wspominana GDDKiA, która w pierwszej kolejności podniosła maksymalny poziom waloryzacji z 5% najpierw do 10%, a następnie do 15%.

Ceny materiałów budowlanych utrzymują się w dalszym ciągu na wysokim poziomie. Największy wzrost w roku 2023 spośród czynników produkcji zanotowała jednak robocizna.

Perspektywy na rok 2024

Sformułowanie twardych prognoz na nowy rok jest podobnie jak przed rokiem obarczone dużym ryzykiem. Sytuacja geopolityczna w dalszym ciągu jest skomplikowana przez trwającą wojnę w Ukrainie, której zakończenie cały czas pozostaje elementem ożywionych dyskusji. Ponadto kolejne wojenne zagrożenie widać na bliskim wschodzie, gdzie napięcie wywołane atakiem Hamasu na Izrael cały czas utrzymuje się na wysokim poziomie. W przypadku eskalacji tego konfliktu potencjalnymi zagrożeniami są gwałtowne wzrosty cen ropy, a co za tym idzie ponowne wzrosty cen energii i transportu, a także możliwe tymczasowe przerwanie łańcuchów dostaw korzystających z przejścia Kanałem Sueskim.

Wyzwaniem dla globalnych rynków pozostaje również niezmienna polityka monetarna banków centralnych, utrzymujących stopy procentowe na stosunkowo wysokich poziomach w celu dalszej walki ze wzrostem cen, którego dynamika pod koniec roku zauważalnie spowolniła. Przedwczesne obniżenie poziomów stóp procentowych, w ogólnej sytuacji niepokoju na świecie, może nakładać ponowną wysoką presję inflacyjną. Z drugiej strony widać już efekty długiego okresu zaostrzonej polityki monetarnej w krajach zachodnich, której efektem jest zauważalne spowolnienie gospodarcze oraz nasilające się strajki i niepokoje społeczne.

Ponadto w 2024 roku odbędą się wybory w Stanach Zjednoczonych Ameryki, co może powodować zauważalne zmiany polityki zagranicznej USA w stosunku do Ukrainy i Izraela, a także polityczną presję na decyzje FED co do przyszłych obniżek stóp procentowych. To istotne, ponieważ te zmiany mogą mieć wpływ na kurs dolara amerykańskiego, a co za tym idzie na ceny surowców na światowych rynkach.

Wyzwania zauważalne są również na krajowym rynku. Na podstawie projekcji inflacji opublikowanej w raporcie NBP z listopada 2023 roku wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych pozostanie powyżej maksymalnego poziomu celu inflacyjnego, aż do drugiej połowy 2025 roku (dla przypomnienia wartość ta wynosi 3,5 % r/r). Oznacza to, że tempo wzrostu cen w gospodarce choć spowalnia to występuje cały czas na podwyższonym poziomie.

Wierzymy, że pomimo ciągłej presji rosnących cen i niestabilnej sytuacji geopolitycznej, gospodarka Polski, a w szczególności rynek budowlany, mają przed sobą dobrze zapowiadający się rok. Prognoza opublikowana przez analityków banku Goldman Sachs zakłada wzrost PKB Polski w 2024 roku o 3,9%. Według danych opublikowanych przez

Polski Instytut Ekonomiczny w raporcie „Przegląd gospodarczy PIE: zima 2023” PKB Polski w 2024 roku wzrośnie o 2,3%, podczas gdy Komisja UE zakłada wzrost na poziomie 1,3%. Dodatkowo prognozowany jest wzrost wynagrodzeń utrzymujący się na poziomie 10,3%.

Zmiana podejścia nastąpiła również po wyborach w 2023 roku, gdzie jednym z głównych celów nowego rządu jest odblokowanie środków z KPO. Osiągnięte do tej pory porozumienie daje do dyspozycji Polski 5 mld euro, stanowiące zaliczki z KPO. Wypłata zaliczek nie wymaga spełnienia przez Polskę żadnych kamieni milowych, jednak patrząc na obecny trend można przypuszczać, że odblokowanie środków z KPO pozostaje tylko kwestią czasu.

Programem mogącym silnie oddziaływać na rynek budowlany jest planowane „Mieszkanie na start”, mające dać szansę na łatwiejsze uzyskanie pierwszego mieszkania.

Widoczna jest natomiast zmiana nastawienia co do kontynuowania realizacji projektu CPK, czego efektem jest decyzja na temat przeprowadzenia kontroli spółki przez Najwyższą Izbę Kontroli. Zmiana sentymentu co to CPK, daje szansę dla rozbudowy Lotniska Chopina, które ma zostać poddane planom zwiększenia przepustowości.

Mamy nadzieję, że choć sytuacja na świecie i w Polsce pozostaje niepewna, a w 2024 roku można dostrzec cień zagrożeń to pozytywne przesłanki dla krajowej gospodarki spełnią się w nadchodzącym roku. Liczymy na to, że po nadzwyczajnych wydarzeniach ostatnich lat, 2024 rok przyniesie stabilizację stanowiącą podstawę do dalszego rozwoju branży budowalnej, a wraz z nią także i gospodarki krajowej.

Od wzrostu kosztów do powszechnej waloryzacji

Doświadczenia CAS

W latach 2017-2023 miało miejsce wiele zdarzeń wpływających na niestabilność sytuacji rynkowej w kraju i za granicą, do których należą tak kluczowe jak pandemia COVID-19, czy też wybuch wojny w Ukrainie. Zdarzenia te, doprowadziły do znacznego wzrostu kosztów realizacji robót budowlanych.

Lata 2017 – 2018 charakteryzowały się dynamicznymi wzrostami kosztów realizacji inwestycji budowlanych spowodowanymi wzrostami kosztów robocizny oraz, w mniejszym zakresie, materiałów budowlanych, warunkowanymi przez czynniki krajowe jak i globalne. W latach 2019 – I kw. 2020 r. ceny ustabilizowały się. Znaczne zmiany cen, które miały miejsce od 2017 r., przekraczające poziom normalnego ryzyka kontraktowego spowodowały liczne wystąpienia wykonawców realizujących długoterminowe kontrakty do zamawiających z roszczeniami o wzrost wynagrodzenia umownego. Zamawiający publiczni nie mieli wypracowanych schematów postępowania w takich przypadkach, w wyniku czego znaczna większość sporów kończyła się na drodze sądowej.

Do roku 2019 zamawiający publiczny zgodnie z Prawem Zamówień Publicznych nie miał obowiązku stosowania klauzuli waloryzacyjnej. W przypadku zamawiających, którzy stosowali klauzule waloryzacyjne często były one zbudowane wadliwie i nie odpowiadały realnym zmianom kosztów. Potwierdzają to dane CAS, zgodnie z którymi 68,4% wykonanych przez nas analiz wzrostu kosztów realizacji inwestycji w 2018 r. i prawie 60% w 2019 r. przygotowanych było na potrzeby postępowania sądowego, a zaledwie 31,6% w 2018 r. i 25% w 2019 r. na potrzeby negocjacji. Były to spory przede wszystkim w obszarze inwestycji drogowych i kolejowych, realizowanych jako zamówienia publiczne przez okres wielu lat w rygorze zamówień publicznych.

Rozpatrywanie sporów na drodze sądowej generuje duże koszty zarówno po stronie powoda, jak też pozwanego, niszczy relacje gospodarcze, dlatego też w odpowiedzi na liczne spory sądowe dotyczące zamówień publicznych w ustawie Prawo Zamówień Publicznych z dnia 11.09.2019 r. ustanowiono obowiązek waloryzacji wynagrodzenia wykonawcy w przypadku inwestycji trwających dłużej niż 12 miesięcy.

Kolejna zmiana sytuacji gospodarczej była skutkiem wybuchu pandemii COVID-19 w I kw. 2020 r. oraz wprowadzenia ograniczeń sanitarnych i gospodarczych. Wzrost cen w budownictwie uległ zahamowaniu od I kw. 2020 r. do III kw. 2020 r., a wykonawcy zmniejszyli swoje marże w ofertach na realizację robót budowlanych. Odmrożenie rynków w IV kw. 2020 r. spowodowało nagły wzrost cen na rynku budowlanym trwający aż do wybuchu wojny w Ukrainie.

Niemniej lata 2020 – 2021 charakteryzowały się znacznie mniejszą liczbą postępowań zarówno sądowych, jak też mediacji, negocjacji i arbitraży. Powyższe wynika z spowolnienia gospodarczego, a także czasowego zamrożenia terminów sądowych w trakcie pandemii COVID-19.

Wybuch wojny w Ukrainie spowodował przerwanie lub poważne zachwianie łańcuchów dostaw i powiązań gospodarczych, zarówno poprzez same działania wojenne, jak i daleko idące globalne konsekwencje polityczno-gospodarcze. Rynki doświadczyły niedoborów w bardzo szerokim zakresie, a ich najpoważniejszą emanacją stał się światowy kryzys energetyczny. Przy tym nadal odczuwalne były skutki pandemii i związane z nią zmiany rynkowe. Ceny czynników produkcji w roku 2022 rosły bardzo dynamicznie, po raz kolejny powodując powstanie dodatkowych kosztów po stronie Wykonawcy.

Ceny w roku 2023 ustabilizowały się na wysokim poziomie. W przypadku niektórych asortymentów zanotowano spadki cen, jednakże wzrost kosztów realizacji inwestycji budowlanych w dalszej mierze napędzany jest wzrostem kosztów robocizny.

W odpowiedzi na zaistniałą sytuację, w dniu 10.11.2022 r. zaczęła obowiązywać ustawa z dnia 07.10.2022 r. o zmianie niektórych ustaw w celu uproszczenia procedur administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców. Zgodnie

z art. 48 ust. 1 ww. ustawy dopuszczalna jest zmiana umowy w sprawie zamówienia publicznego, zawarta przed dniem wejścia w życie ustawy i będąca w toku w tym dniu, bez przeprowadzania nowego postępowania o udzielenie zamówienia, w związku z istotną zmianą cen materiałów lub kosztów związanych z realizacją zamówienia publicznego, których zamawiający, działając z należytą starannością nie mógł przewidzieć, poprzez, m.in. wprowadzenie klauzuli waloryzacyjnej, zmianę wynagrodzenia umownego Wykonawczy, czy też zmianę limitu waloryzacyjnego.

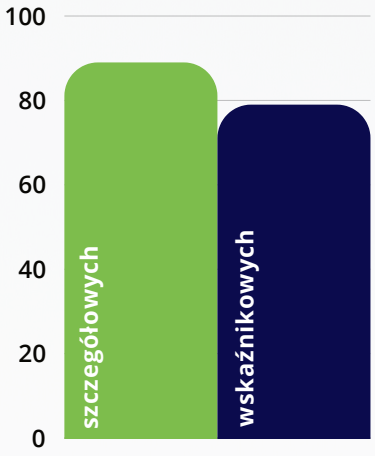
W działania dotyczące popularyzacji polubownych metod rozwiązywania sporów włączyła się również Prokuratoria Generalna Rzeczypospolitej Polskiej, która najpierw w maju 2021 r. wydała rekomendacje dotyczące dobrych praktyk rozwiązywania sporów, a następnie w lipcu 2022 r. opublikowała stanowisko, w którym w sposób syntetyczny ujęto wskazówki dotyczące stosowania waloryzacji wynagrodzenia wykonawcy przez Skarb Państwa lub inny podmiot publiczny, z perspektywy dopuszczalności zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego oraz gospodarności działania zamawiającego.

Powyższe działania „zmiany w prawie bez zmiany prawa" otworzyły szerzej możliwość podwyższenia wynagrodzenia wykonawcy realizującego zamówienia publiczne w drodze pozasądowej. Potwierdzają to dane CAS, zgodnie z którymi liczba sporządzonych przez nas opinii i analiz dotyczących zmian kosztu realizacji inwestycji w 2023 r. przygotowanych na potrzeby postępowania sądowego wynosiła tylko 4,3%. Znacząco zwiększył się udział pozasądowych metod rozwiązywania sporów i tak w 2022 r. ponad 60% sporów, na potrzeby których przygotowywaliśmy opinie, rozwiązywanych była na drodze negocjacji, a w 2023 r. było to nawet prawie 96% opinii. Zmianie uległy też sektory, których dotyczyły opinie. W stosunku do roku 2018 zmniejszyła się liczba opinii z zakresu infrastruktury drogowej i kolejowej na rzecz inwestycji z zakresu budownictwa kubaturowego i energetycznego. Zamawiający publiczni realizujący inwestycje infrastrukturalne stali się bardziej skłonni do zawierania aneksów waloryzujących wynagrodzenie wykonawcy, dzięki czemu ilość sporów w tym sektorze zmalała.

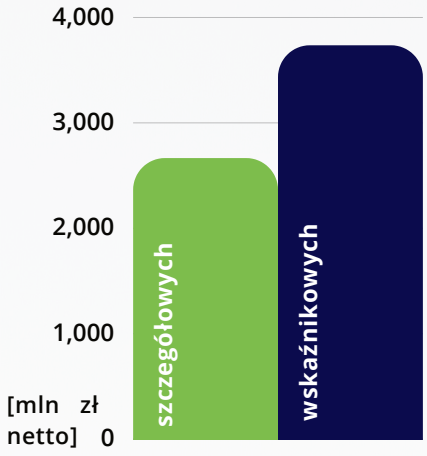
Waloryzacja

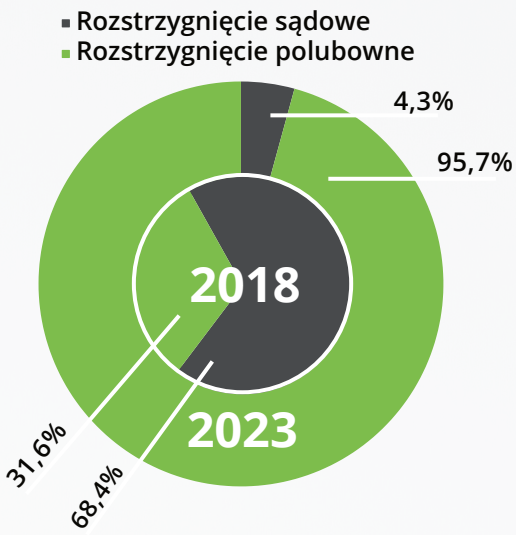
CAS Contract Advisory Services

Ilość wykonanych kalkulacji



Wartość wykonanych kalkulacji





167 sporządzone Opinie dla **Wykonawców**

52 sporządzone Opinie dla **Zamawiających**

68 Opinii dla sektora infrastruktury

35 Opinii dla sektora kubaturowego

50 Opinii dla sektora energetycznego

Ilość zaangażowanych Ekspertów CAS

2018

2023

6,3 mld zł netto

łączna wartość wykonanych kalkulacji

42,14 mld zł netto

wartość Projektów zrealizowanych w zakresie waloryzacji

*stan na styczeń 2024

Produkcja przemysłu

Nie tylko budownictwo

Mechanizmy zmiany kosztów w budownictwie

Procesy rynkowe, o których mowa w niniejszym Raporcie, stanowiące tło i przyczyny sporów w branży budowlanej, nie ograniczają się rzecz jasna do samego budownictwa. Wzrosty cen kluczowych materiałów, wzrosty cen energii, rosnące koszty pracy i odpływ pracowników, a także zakłócenia łańcuchów dostaw miały istotny wpływ także na inne branże produkcyjne przemysłu.

A jednak do niedawna systemowymi rozwiązaniami dotyczącymi waloryzacji ceny kontraktowej jako narzędziem służącym utrzymaniu ekwiwalentności świadczeń wzajemnych wynikających z umowy objęte były co do zasady roboty budowlane i usługi, i to branża budowlana stała się prekursorem rozwiązań kontraktowych, zmierzających do waloryzacji ceny z powodu zmiany kosztów produkcji.

Niewątpliwie, okolicznościami predestynującymi sektor budowlany do tej roli, były:

- pozycja budownictwa w gospodarce i jego znaczenie, a co za tym idzie także siła przebicia podmiotów z branży w gospodarce,
- oczywista i niebudząca wątpliwości długotrwałość procesów produkcyjnych,
- realizacja znacznej części projektów budowlanych poprzez zamawiających publicznych w reżimie ustawy p.z.p.,
- skupienie zamówień publicznych w rękach kilku głównych inwestorów instytucjonalnych, stosujących z powodzeniem wypracowane od lat wzory umów, które ułatwiały stworzenie i implementację konkretnych propozycji procedur,
- schematyczna typowość projektów budowlanych, na przykład projektów budowy dróg, niemalże identycznych pod względem struktury koszyka materiałów, schematu organizacji prac czy modelowego harmonogramu.

W efekcie to zamawiający i wykonawcy projektów budowlanych z projektu na projekt stawali się coraz bardziej świadomi mechanizmów wpływu zjawisk rynkowych na realizację tych projektów i stosowali coraz bardziej dopracowane rozwiązania kontraktowe w celu określenia tego wpływu na zmianę ceny. Wyniki przeprowadzonej ankiety jasno pokazują, że mało kto nie spotkał się w praktyce realizowanych zadań inwestycyjnych z klauzulami waloryzacyjnymi. W tym roku jedynie 8% respondentów nie miało z takimi do czynienia.

Ustawodawca wprowadził do Ustawy p.z.p. wymóg, żeby w zawieranych na dłuższy okres umowach (obecnie dłuższych niż 6 miesięcy) znajdowały się klauzule dot. waloryzacji, określające między innymi sposób ustalenia zmiany wynagrodzenia z użyciem odesłania do wskaźnika zmiany ceny materiałów lub kosztów lub przez wskazanie innej podstawy, w przypadku których zmiana ceny uprawnia strony umowy do żądania zmiany wynagrodzenia. Urząd Zamówień Publicznych wskazał, że prawidłowo skonstruowana klauzula waloryzacyjna, adekwatna do sytuacji rynkowej jest instrumentem sprzyjającym zwiększeniu konkurencyjności postępowań, elementem odpowiedniego rozkładu ryzyk kontraktowych, oraz sprzyja sprawnej realizacji inwestycji.

Niejako podsumowując zebrane doświadczenia branży, Urząd Zamówień Publicznych opublikował w listopadzie 2022 r. przykładowe klauzule waloryzacyjne do kontraktów budowlanych, uwzględniające zróżnicowaną specyfikę i zakres prowadzonych prac, oparte m.in. na koszykach waloryzacyjnych.

Czy tylko budownictwo?

Czy jednak waloryzacja ceny powinna być ograniczona wyłącznie do kontraktów budowlanych?

Początkowo rzeczywiście wymóg stosowania klauzul waloryzacyjnych w zamówieniach publicznych dotyczył explicite robót budowlanych, co stanowiło niejako wyznacznik także w innych kontraktach, realizowanych poza reżimem p.z.p.

To zróżnicowanie zostało jednak przez ustawodawcę zniesione i w dniu 10.11.2022 r. zaczęła obowiązywać ustawa z dnia 07.10.2022 r. o zmianie niektórych ustaw w celu uproszczenia procedur administracyjnych dla obywateli

i przedsiębiorców, zgodnie z którą dopuszczalna jest zmiana umowy w sprawie zamówienia publicznego, zawarta przed dniem wejścia w życie ustawy i będąca w toku w tym dniu, bez przeprowadzania nowego postępowania o udzielenie zamówienia, w związku z istotną zmianą cen materiałów lub kosztów związanych z realizacją zamówienia publicznego, których zamawiający, działając z należytą starannością nie mógł przewidzieć, poprzez, m.in. wprowadzenie klauzuli waloryzacyjnej, zmianę wynagrodzenia umownego Wykonawczy, czy też zmianę limitu waloryzacyjnego. Z tej zmiany wynikają nowe regulacje ustawy p.z.p., której znowelizowany art. 439 ust. 1 stanowi, że umowa, której przedmiotem są roboty budowlane, dostawy lub usługi, zawarta na okres dłuższy niż 6 miesięcy, musi zawierać postanowienia dotyczące zasad wprowadzania zmian wysokości wynagrodzenia należnego wykonawcy, w przypadku zmiany ceny materiałów lub kosztów związanych z realizacją zamówienia.

Klauzule waloryzacyjne są zatem obecnie obowiązkowe w każdej umowie w sprawie zamówienia, której czas realizacji przekroczy 6 miesięcy, niezależnie od przedmiotu zamówienia.

Jest to jasny sygnał, że głównym kryterium stosowania waloryzacji ceny jest długość okresu realizacji umowy i że podstawową przesłanką do jej zastosowania jest zmiana kosztów związanych z realizacją zamówienia. Waloryzacja ceny jest więc uniwersalnym instrumentem zapewniającym równowagę ekonomiczną stron umowy, który znajduje zastosowanie tak samo w budownictwie, jak i w innych branżach, realizujących zamówienia w dłuższym okresie, czy to dotyczące usług czy też dostaw.

Tak zamawiający jak i dostawcy produktów przemysłu w obliczu zmian rynkowych stanęli więc przed wyzwaniem określenia wpływu zmiany ceny materiałów lub kosztów związanych z realizacją zamówienia na cenę kontraktową określoną w dotyczącej go umowie.

Zamówienia na dostawę produktów przemysłu (w tym na przykład taboru kolejowego, tramwajów, jednostek pływających, instalacji technologicznych, wyposażenia fabryk i wszelkiego rodzaju maszyn, produkowanych na indywidualne zamówienie na podstawie własnej specyfikacji klienta) są umowami długoterminowymi, zaś ich koszty realizacji dotyczą robocizny, materiałów i sprzętu. Przedmiot takich zamówień musi być zaprojektowany i wykonany zgodnie z wymaganiami zamawiającego określonymi w specyfikacjach technicznych. Dostarczany produkt nie jest więc w takim przypadku produktem „z półki", lecz jest „szyty na miarę" z uwzględnieniem indywidualnych oczekiwań zamawiającego. Co do zasady więc schematy waloryzacyjne, stworzone na potrzeby branży budowlanej, są dla zamówienia indywidualnie zaprojektowanego produktu jak najbardziej adekwatne.

Czy klauzule waloryzacyjne dla budownictwa są odpowiednie dla innych gałęzi przemysłu?

Klauzule waloryzacyjne dla kontraktów budowlanych, zarówno te stosowane z powodzeniem w praktyce przez największych publicznych zamawiających, jak i inne, rekomendowane przez Urząd Zamówień Publicznych i organizacje branżowe, oswoiły rynek z pojęciami dotyczącymi waloryzacji, ze wskaźnikami, metodami wyliczeń i wzorami matematycznymi, stosowanymi w celu obliczenia wpływu zmiany kosztów na cenę kontraktową. Rozliczanie waloryzacji ceny stało się praktyką gospodarczą, co niewątpliwie ułatwia wprowadzenie mechanizmów waloryzacyjnych do „nowych" branż.

Należy jednakże podkreślić, że specyfika realizacji zamówień na dostawę produktów przemysłu jest bardziej zróżnicowana od specyfiki projektów budowlanych i nie da się odnieść bezpośrednio do modeli stworzonych na potrzeby budownictwa. Modele takie stworzone dla budownictwa bazują na długiej praktyce rozwijania i standaryzowania metod kosztorysowania, określania struktury nakładów rzeczowych, koszyków materiałowych i wreszcie publikatorów branżowych, stanowiących wiarygodne źródło wskaźników i normatywów.

Ponadto produkcja budowlana w całym okresie realizacji wykorzystuje w znacznym zakresie materiały masowe, nisko przetworzone, takie jak kruszywa, beton, asfalt, i wiele innych, (co umożliwia rozliczenie np. powierzchni elementów, ciężaru zbrojenia czy objętości wykopu) podczas gdy maszyny i urządzenia jako produkty przemysłu, stanowiące przedmiot wieloletnich zamówień, wymagają raczej konkretnych, bardzo zindywidualizowanych i zaprojektowanych pod konkretne zamówienie wyspecjalizowanych komponentów.

I tak jak produkcja budowlana odbywa się raczej w miejscu (czyli na budowie), tak produkcja przemysłowa stosuje w znacznie większej skali prefabrykację – kluczowe komponenty produkowane są w różnych lokalizacjach, a ze względ-

du na postępującą globalizacje, często także w zagranicznych zakładach międzynarodowych koncernów. Oznacza to, że dla określenia kosztu realizacji zamówienia znacznie częściej niż w budownictwie istotny staje się komponent walutowy, koszty bowiem ponoszone są w walutach zagranicznych, zmiany kursów, których po wybuchu wojny w Ukrainie były niezwykle dynamiczne.

Także sami zamawiający produkty przemysłu, niezobowiązani wcześniej do stosowania klauzul waloryzacyjnych skrojonych zgodnie ze standardami obowiązującymi dla budownictwa, funkcjonują w innych ramach organizacyjnych i mają wobec waloryzacji odmienne oczekiwania od deweloperów czy zarządców infrastruktury transportowej.

W konsekwencji powyższego także modele rozliczania wynagrodzenia w umowach dostawy odbiegają znacznie od tych, stosowanych powszechnie w budownictwie, gdzie zasadniczo waloryzowane są „przeroby" w konkretnych, najczęściej miesięcznych, okresach.

I wreszcie zastosowanie wprost wzorów znanych i stosowanych z powodzeniem od lat w budownictwie jest utrudnione ze względu na brak wypracowanej praktyki stosowania wskaźników zmiany kosztów przez samych producentów, ich zamawiających, a nawet współpracujących z nimi doradców ekonomicznych i prawnych, co zwiększa wymagania stawiane ekspertom w zakresie odpowiedniej argumentacji i perswazji.

Przykładem może tu być mniejsza gotowość zamawiających z sektora przemysłowego do przyjęcia pewnych uproszczeń analizy wskaźnikowej i zastosowania jednego wzoru (koszyka) dla całego zamówienia.

Na przykład w budownictwie drogowym od lat stosowane są klauzule dla koszyków waloryzacyjnych drogowych kontraktów infrastrukturalnych (w wersjach „beton" i „bitum" dla dróg o nawierzchniach betonowych lub bitumicznych), według których waloryzowane są miesięczne przeroby w całym okresie realizacji. W koszyku takim w wersji „bitum" stała waga wskaźnika ceny dla asfaltu wynosi 8%. Oznacza to, że zmiana wartości wskaźnika ceny dla asfaltu wpływa na waloryzację przerobów miesięcznych drogowego kontraktu infrastrukturalnego w takim samym stopniu w każdym okresie, a więc tak samo na początku kontraktu, kiedy realizowane są roboty ziemne (udział asfaltu w kosztach robót ziemnych wynosi „0", zaś w koszyku waloryzacyjnym 8%), jak i na końcu kontraktu (kiedy udział ceny asfaltu w kosztach realizacji nawierzchni drogowych może sięgać nawet 30%, zaś jego udział w koszyku waloryzacyjnym to wciąż 8%). Co więcej, wskaźnik ceny dla asfaltu jest wskaźnikiem zmieniającym się bardzo dynamicznie w zależności od wielu globalnych czynników i w okresie realizacji całego kontraktu notuje okresy zarówno spadków jak i wzrostów, zaś poprzez zastosowanie jednego stałego koszyka faktycznie następuje jego uśrednienie dla całego okresu, podczas gdy koszty (w tym przypadku zakupu spoiw bitumicznych) ponoszone są przez wykonawcę zamówienia w pewnym krótkim, ściśle określonym okresie przy konkretnych (a nie średnich) wartościach wskaźnika.

Doświadczenie CAS pokazuje, że zamawiający dostawy produktów przemysłu znacznie częściej wymagają od dostawców pokazania zmian wskaźników w przebiegu realizacji produkcji w celu potwierdzenia faktycznego wpływu zmiany danego wskaźnika na zmianę kosztu realizacji przedsięwzięcia produkcyjnego.

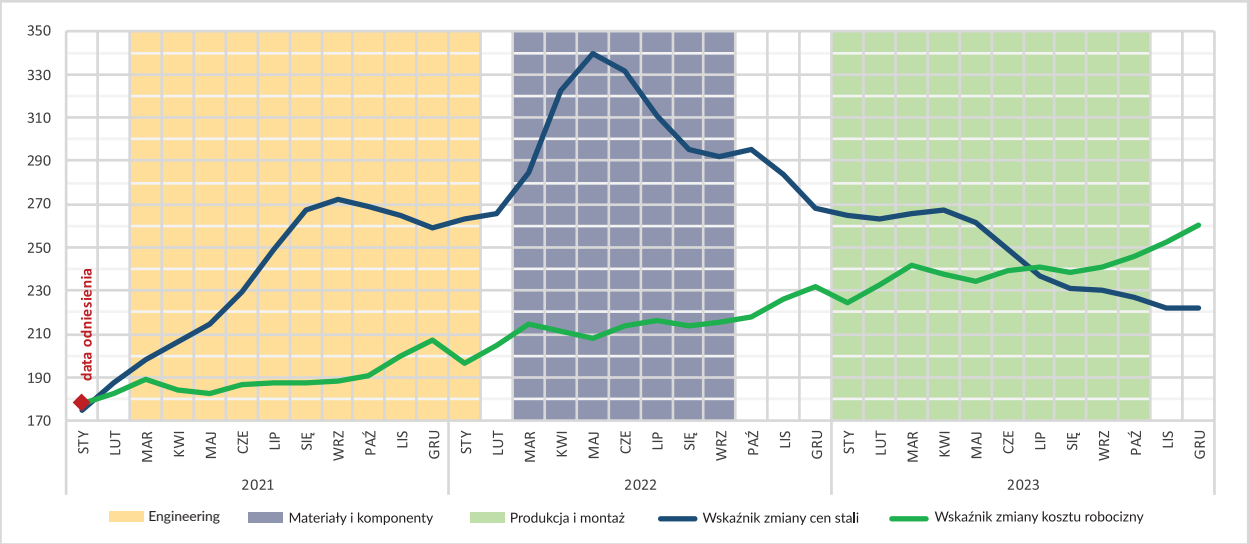
Analiza wskaźnikowa kosztu i waloryzacja skrojona na potrzeby produkcji przemysłu

W odpowiedzi na potrzebę dostosowania formuł waloryzacyjnych i modeli kosztowych do specyfiki produkcji przemysłowej, CAS proponuje stosowanie indywidualnie zaprojektowanych koszyków, dla części kontraktu i poszczególnych okresów, uwzględniających okres ponoszenia kosztów i kompozycje kosztów specyficzne dla danego okresu.

Takie podejście odpowiada wymaganiom zamawiających co do uszczegółowienia i potwierdzenia modelu wskaźnikowego, a dodatkowo sprawia, że w warunkach dynamicznych zmian wskaźników model taki zapewnia większe bezpieczeństwo stronom kontraktu.

Jak widać na wykresie, wskaźniki zmian cen poszczególnych składników koszyka wykazują w przebiegu realizacji zgoła odmienne trendy. Wskaźniki materiałowe wykazują się dużo większą dynamiką, a po okresach znacznych wzrostów następują długotrwałe spadki. W okresie projektowania producent nie ponosi kosztów zakupu materiałów i produkcji podstawowych komponentów. Koszty materiałów (w tym przypadku stali) w tym zamówieniu są ponoszone w okresie najwyższych wzrostów wskaźnika, tj. bezpośrednio po wybuchu wojny w Ukrainie. Z kolei późniejsze spadki wskaźnika nie mają wpływu na koszty produkcji, ponieważ producent zgromadził już większość materiałów

Okresy kosztowe i podstawowe wskaźniki zmiany cen (przeliczone dla 2010=100) dla przykładowego zamówienia.



i komponentów. Zasadnym jest więc zwiększenie udziału wskaźnika materiałowego w koszyku dla okresu zakupów przy jednoczesnym jego zmniejszeniu lub całkowitym wyeliminowaniu, gdy koszty materiałów zostaną już w większości poniesione.

Wskaźniki robocizny wykazują się mniejszą dynamiką, jednakże notują stałe wzrosty. Wykres pokazuje, że wskaźnik kosztu robocizny był najwyższy w okresie, w którym koszty te były ponoszone w związku z pracami wykonywanymi w zakładzie producenta z dostarczonych uprzednio materiałów i komponentów. Zasadnym jest więc uwzględnienie zwiększonego udziału wskaźnika zmiany kosztu robocizny w okresie, w którym ponoszone są odpowiednie koszty.

W przypadku przedstawionego na wykresie projektu kolejny okres następujący po okresie produkcji to okres uruchomienia i certyfikacji (commissioning) urządzenia, będącego przedmiotem zamówienia. Dopiero po uruchomieniu następuje przekazanie produktu i zapłata ceny. W tym okresie, pomimo, że wciąż trwa realizacja zamówienia, to zmiany wskaźników kosztów mają ograniczony wpływ na koszty produkcji.

Przy długo trwających kontraktach i utrzymującej się skokowej dynamice zmian, w której wzrosty i spadki występują naprzemiennie bądź wzrostom jednego wskaźnika towarzyszą spadki innego, odpowiednie zaprojektowanie modelu waloryzacyjnego jest kluczowe dla zmniejszenia ryzyka ekonomicznego stron.

Nietrudno bowiem wyobrazić sobie sytuację, gdy w okresie, gdy ponoszone koszty rosną (jak na wykresie koszty robocizny w okresie produkcji), a nieodpowiednio wymodelowany wskaźnik w ślad za spadkami wskaźnika zmiany cen stali te wzrosty kompensuje, bądź nawet sugeruje zmniejszenie ceny (!).

Hipotetycznie możliwa jest również sytuacja odwrotna, to znaczy, gdy wzrostom wskaźnika z koszyka (a tym samym zwiększeniu ceny) nie towarzyszą wzrosty kosztów produkcji w danym okresie (co w przytoczonym przykładzie kontraktu infrastrukturalnego budowy drogi dotyczy sytuacji, w której roboty ziemne waloryzowane są po części wskaźnikiem dla cen asfaltu).

Dodatkowo do wskaźników zmiany kosztów w przypadku projektów przemysłowych znacznie bardziej niż w budownictwie mamy do czynienia ze zmianami kursów walut, w których ponoszone są koszty, w przebiegu projektu. Jeżeli zamówiony produkt (lub jego komponenty) w kolejnych etapach wytwarzany jest w różnych lokalizacjach w różnych krajach, to na zmianę wskaźników kosztowych nakładają się różnice w kursach waluty.

Podsumowując, analiza wskaźnikowa zmiany kosztów realizacji na potrzeby waloryzacji projektów przemysłowych co do zasady opiera się na schematach wypracowanych dla budownictwa, wymaga jednak indywidualnego stworzenia odpowiednich koszyków i modeli kosztowych, a także dodatkowego uwzględnienia szeregu czynników zgodnych ze specyfiką danego zamówienia, czy to tych, wskazanych w niniejszym punkcie czy też wielu innych. Zespół CAS z powodzeniem zrealizował opinie i analizy, dotyczące 27 projektów produkcyjnych i przemysłowych.

Bródno
Bródno

Produkcja i przemysł

CAS Contract Advisory Services

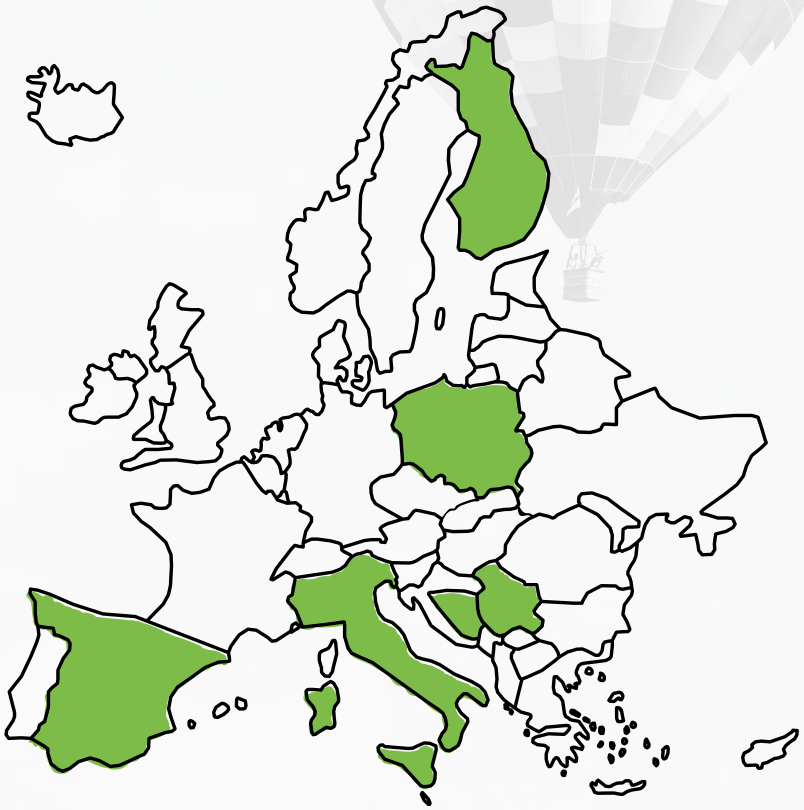
Projekty dotyczyły:

10
Obiektów przemysłowych

6
Instalacji przemysłowych

11
Produktów przemysłu

Obszar realizowanych Projektów:



27 Projektów

Ogólna liczba zrealizowanych opinii i analiz

w tym 5 projektów zagranicznych

736 mln zł netto

Łączna kwota wyliczonej waloryzacji środków transportu

Przy naszym udziale zrealizowano:

119 Pociągów

149 Tramwajów

1 Statek

*stan na styczeń 2024

Wybrane aspekty rynku energetycznego

Doświadczenia CAS

Zespół CAS aktywnie uczestniczył i uczestniczy w projektach energetycznych na terenie całej Polski, zdobywając cenne doświadczenia i obserwacje dotyczące istotnych zmian rynkowych. W latach 2017-2023 uczestniczyliśmy w 84 różnych projektach energetycznych o wartości od kilku milionów do ponad 3 miliardów PLN netto. Sumaryczna wartość kontraktów wyniosła ponad 23 mld PLN netto, a wartość przeanalizowanych roszczeń ponad 2 miliardy PLN netto.

Okres popandemiczny był szczególnie trudny dla polskiej branży budowlanej. Wzrost kosztów materiałów i trudności w dostępie do nich skutkowały zwiększeniem kosztów realizacji inwestycji lub ich wydłużeniem. Szczególnie długoterminowe umowy niosły ze sobą ryzyko związane z wpływem COVID-19 oraz wojny w Ukrainie.

W latach 2018-2023 średni statystyczny wzrost kosztów realizacji infrastruktury energetycznej na podstawie wskaźników CAS prezentowanych w Raporcie o kosztach wyniósł +80%. Z naszej analizy wynika również, że to kontrakty długoterminowe są najbardziej narażone na wzrosty kosztów oraz na liczne spory w trakcie realizacji. Efekt ten się szczególnie nasila zważywszy na bardzo dynamiczne zmiany cen czynników produkcji. Perspektywa realizacji długoterminowych kontraktów w powiązaniu z brakiem odpowiedniego (adekwatnego) mechanizmu waloryzacyjnego może prowadzić do nadzwyczajnych wzrostów kosztów realizacji inwestycji oraz długoletnich i kosztownych sporów. Branża energetyczna z uwagi na specyfikę używanych materiałów do budowy (duży udział specjalistycznych urządzeń oraz elementów stalowych) czy wykwalifikowaną siłę roboczą może być bardziej wrażliwa na wpływ zewnętrznych czynników na zakłócenia w trakcie realizacji.

Dążenie do skrócenia czasu realizacji inwestycji oraz wprowadzenie adekwatnych mechanizmów waloryzacji w szczególności do kontraktów długoterminowych jest kluczowe dla realizacji inwestycji w zakładanym budżecie. Pomimo tego, że inwestorzy dostrzegają wzrosty cen na rynku budowlanym, to z doświadczenia CAS wynika, że bolączką jest ustalenie pomiędzy stronami wpływu na daną inwestycję i podziału ryzyka. Na szczęście coraz częściej spory te są rozwiązywane pozasądowo czy to poprzez negocjacje czy w czasie mediacji.

Perspektywa i wyzwania

Polska gospodarka energetyczna obecnie przechodzi dynamiczną transformację, będącą odpowiedzią na restrykcje Unii Europejskiej dotyczące zmiany źródeł energii. Ten proces stwarza zarówno ogromne szanse dla wykonawców i inwestorów, jak i niesie ze sobą wysokie ryzyko realizacyjne.

Zmiany w polskim sektorze energetycznym są wyraźne, z rosnącym udziałem alternatywnych źródeł energii, takich jak energia wiatrowa oraz słoneczna. Jednocześnie zamykane są elektrownie węglowe takie jak elektrownia Bełchatów, która jest jedną z największych elektrowni węglowych na świecie. Elektrownia Bełchatów, która stanowi około 20% produkcji energii w Polsce ma zostać zamknięta do 2036 r.

Warto zwrócić uwagę na projekty, takie jak Polski Atom, które stanowią odpowiedź na potrzebę dostosowania się do nowych realiów energetycznych oraz na zamykające się elektrownie węglowe. Jednakże, kontrakty długoterminowe takie jak budowa elektrowni jądrowych stawiają przed wykonawcami i inwestorami kluczowe wyzwania. Potencjalna zmiana lokalizacji elektrowni jądrowej, o której ostatnimi czasy było głośno w mediach może wydłużyć okres realizacji kontraktu o nawet 10 lat co bez wątpienia doprowadzi do drastycznych wzrostów kosztów realizacji projektu, a polska energetyka nie może sobie pozwolić na tak duże straty.

W ramach transformacji energetycznej konieczne jest również dostosowanie i rozbudowa infrastruktury, zwłaszcza nowych linii energetycznych. Polska infrastruktura energetyczna nie jest przygotowana na nowe źródła energetyczne, z tego powodu realizacja tego rodzaju kontraktów staje się coraz ważniejsza, a tendencja ta jest zauważalna na polskim rynku.

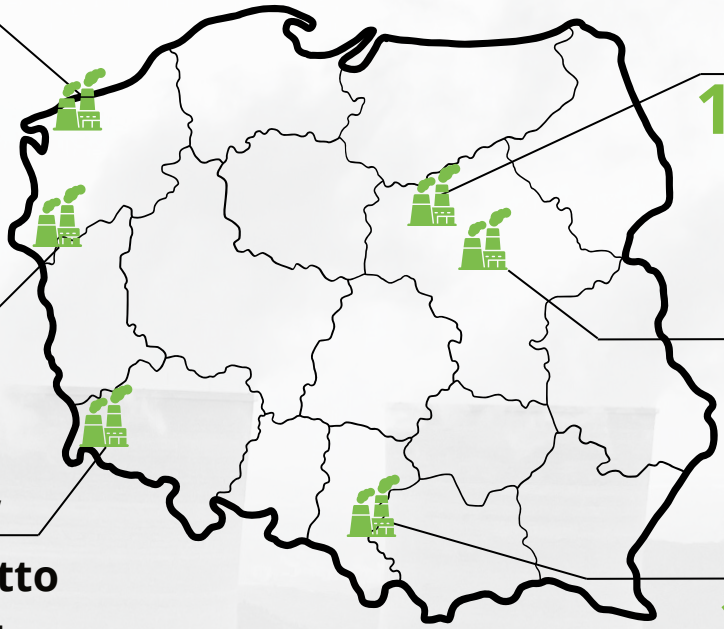
Przemiany te mają także wpływ na sektor budownictwa kubaturowego, gdzie rośnie popularność budynków posiadających certyfikaty BREEAM. Trend w kierunku zeroemisyjnych budynków stawia nowe wyzwania przed branżą budowlaną, z naciskiem na niskie zużycie energii z odnawialnych źródeł.

Sektor energetyczny w Polsce może być kluczowym sektorem budownictwa w najbliższych latach, jednakże wykonawcy i inwestorzy będą musieli skonfrontować się z ogromnymi wyzwaniami, zwłaszcza w kontekście projektów o długim czasie realizacji. Oczywiście nie wszystkie zdarzenia da się przewidzieć, ale dobrze przygotowane postępowanie przetargowe i ustalenie sprawiedliwego podziału ryzyka pomiędzy inwestora i wykonawcę pozwolą uniknąć wielu sporów w czasie realizacji tak skomplikowanych inwestycji. Zgodnie z maksymą „lepiej zapobiegać niż leczyć".

Energetyka

CAS Contract Advisory Services

Pracowaliśmy przy największych Kontraktach w kraju:



Terminal LNG

2,4 mld zł netto
wartość Kontraktu

Elektrownia Dolna Odra

3,6 mld zł netto
wartość Kontraktu

Elektrownia Turów

3,5 mld zł netto
wartość Kontraktu

Olefiny III

13,5 mld zł netto
wartość Kontraktu

Elektrownia Ostrołęka

2,5 mld zł netto
wartość Kontraktu

Jaworzno III

1,3 mld zł netto
wartość Kontraktu

Wsparcie CAS przy realizacji projektów energetycznych odpowiedzialnych za :

26,7 %
całkowitej zainstalowanej mocy elektrycznej

52,7 %
krajowej produkcji energii elektrycznej

51,9 %
krajowej produkcji mocy cieplnej

24,1 mld zł netto
wartość Kontraktów

2,4 mld zł netto
wartość wyliczonych roszczeń

2 398 dni
wydłużenia Kontraktów

*stan na styczeń 2024

a&o
a&o
LIXA

O CAS

Podsumowanie działalności CAS do 2024

W ciągu ostatnich lat, CAS konsekwentnie działała na rynku usług doradczych w branży budowlanej, dążąc do doskonałości w obsłudze klientów i rozwiązywaniu ich problemów. Naszym celem jest zapobieganie powstawaniu sporów na różnych etapach realizacji projektów, oraz skuteczne rozwiązywanie istniejących sporów poprzez profesjonalne doradztwo i obronę przed roszczeniami.

Jednym z kluczowych zagadnień naszej działalności jest waloryzacja wynagrodzenia kontraktów, w którym posiadamy bogate doświadczenie i kompetencje potwierdzone licznymi sukcesami uznawanymi przez naszych klientów. Przez lata śledziliśmy rynek budowlany i produkcyjny, analizując czynniki determinujące zmiany kosztów oraz biorąc udział w licznych projektach oceniających przyczyny wzrostu kosztów, możliwość ich przewidzenia oraz ich skalę.

Nasze działania obejmują również monitorowanie zmian na rynkach światowych i analizę ich wpływu na koszty, takich jak globalny kryzys w latach 2007-2008, inwestycje związane z Euro 2012 oraz zmiany kosztów związane z wybuchem pandemii COVID-19 i agresją Rosji na Ukrainę.

Jako Eksperci doradzamy wiodącym firmom na rynku oraz firmom średniej wielkości w zakresie przygotowania i uzasadnienia wniosków o waloryzację w związku z nieprzewidywalnymi wzrostami cen i kosztów oraz w negocjacjach dotyczących aneksów do umów. Nasze opinie dotyczące wzrostu kosztów realizacji umów są skutecznie wykorzystywane w postępowaniach sądowych, a także jesteśmy powoływani przez sądy powszechne i arbitrażowe jako biegli w sprawach dotyczących wzrostu kosztów i waloryzacji.

Do 2024 roku CAS obsłużył 126 klientów i zrealizował 472 projekty. Przeprowadziliśmy 342 analizy kosztowe i 112 analiz terminowych. Ponadto, sporządziliśmy 51 opinii zleconych przez sądy powszechne jak i arbitrażowe.

Wartość zrealizowanych projektów osiągnęła imponującą kwotę 153,8 mld zł netto, wartość wyliczonych roszczeń wyniosła 8,16 mld zł netto a dodatkowo, nasze osiągnięcia obejmują:

- 1459 km infrastruktury drogowej,
- 1701 km infrastruktury kolejowej,
- 3,47 mln m2 powierzchni budynków,
- 12 054 MW mocy energetycznej.

Dotychczas uczestniczyliśmy w ponad 400 projektach dotyczących wzrostu i waloryzacji zarówno kontraktów budowlanych, jak i z sektora produkcyjnego. Dążymy do dalszego rozwoju i utrzymania najwyższych standardów świadczonych usług, aby zaspokoić potrzeby obecnych i przyszłych klientów.

CAS w liczbach do 2024

CAS Contract Advisory Services

126 Klientów, dla których pracowaliśmy

472 zrealizowanych Projektów

51 Opinii zleconych przez sądy powszechne i arbitrażowe

342 przygotowane analizy kosztowe

54 sporządzone analizy techniczne

283 Projektów zrealizowanych dla największych Wykonawców

112 wykonanych analiz terminowych

8,16 mld zł netto

wartość wyliczonych roszczeń

153,8 mld zł netto

wartość Projektów, które zrealizowaliśmy

Przy naszym udziale zrealizowano

1459 km infrastruktury drogowej

1701 km infrastruktury kolejowej

3,47 mln m² powierzchni budynków

12 054 MW mocy energetycznej

*stan na styczeń 2024

www.caservices.pl

Informacje ogólne

CAS Sp. z o.o. działa na rynku usług doradczych branży budowlanej z myślą o wszystkich podmiotach biorących udział w procesie inwestycyjnym. Celem CAS jest zapobieganie powstawaniu sporów na różnych etapach realizacji projektu oraz rozwiązywanie sporów poprzez przygotowywanie roszczeń i obronę przed roszczeniami. Wspieramy jako Ekspert w trakcie negocjacji, mediacji jak i w trakcie postępowań przed sądami powszechnymi oraz arbitrażowymi, minimalizując ich negatywne skutki. Profesjonalnie i zachowując obiektywne stanowisko wobec poznawanych faktów, Eksperci CAS analizują dokumenty, zapoznają się z oświadczeniami stron i na ich podstawie opracowują opinie, przeprowadzają analizy oraz rekomendują zastosowanie odpowiednich rozwiązań.

CAS tworzy zespół doświadczonych Ekspertów i Specjalistów współpracujących ze sobą od kilkunastu lat, realizując z sukcesami projekty krajowe i międzynarodowe, związane z zarządzaniem kontraktami, kosztami i harmonogramem inwestycji, roszczeniami oraz rozwiązywaniem sporów, w różnych sektorach. CAS stawia na sukcesywny rozwój i ciągłe podnoszenie kwalifikacji naszych Ekspertów i Specjalistów, tak aby móc zapewnić jak najwyższy standard realizowanych i oferowanych usług dla obecnych i przyszłych klientów.

CAS Sp. z o.o.
ul. Pańska 98/12
00-837 Warszawa

+48 608 470 354, cas@caservices.pl

Autorzy

Autorzy ankiety i opracowanie Raportu:

mgr inż. Maciej Kajrukszto

Ekspert ds. analiz terminowych i kosztów

mgr inż. Daniel Kajrukszto

Ekspert ds. kosztów

Marta Trynkowska

Dyrektor Operacyjny

mgr inż. arch. Jan Gandziarowski

Ekspert ds. roszczeń

mgr inż. Sławomir Kaszewski

Ekspert ds. doradztwa kontraktowego

mgr inż. Piotr Anisiewicz

Starszy specjalista ds. kosztów

mgr inż. Malwina Wawrzyńczak

Starsza specjalistka ds. analiz terminowych

mgr inż. Agata Chorzempa

Starsza specjalistka ds. projektów

inż. Ewa Kłosińska

Specjalistka ds. kosztów

Bartosz Grodzki

Młodszy specjalista ds. kosztów

Maciej Kowalski

Młodszy specjalista ds. kosztów

Maja Wróblewska

Asystentka ds. marketingu

Informacja o autorze zdjęć:

Aleksander Małachowski, Hashtagalek
www.instagram.com/hashtagalek

Fotograf architektury, magister sztuki, współtwórca najbardziej kompleksowego kursu fotografii ProjektFotografia.pl. Twórca słynnej pracy „Polska Gościnność", która stała się jednym z symboli solidarności Polski z Ukrainą. Absolwent Wydziału Sztuki Nowych Mediów Polsko - Japońskiej Akademii Technik Komputerowych.

Obserwując rzeczywistość koncentruje się na geometrii, symetrii oraz minimalizmie. Stosuje zaawansowane techniki postprodukcji, aby uzyskać graficzno-malarski efekt na zdjęciach. W pracach dąży do uproszczenia rzeczywistości poprzez skrót perspektywiczny i obiektywy długoogniskowe.

Ambasador Samsunga. Tworzył zdjęcia dla takich marek jak: ECHO Investment, PURO Hotels, Skanska, National Geographic, Warner Music, Uber, BMW, Mastercard, Canon, ERGO Hestia czy Żabka.

Projekt graficzny i przygotowanie druku:

Łukasz Strzelczyk
www.letsgobold.com

Notatki

Chcesz dowiedzieć się w jaki sposób możemy wesprzeć Twój biznes?

Skontaktuj się z nami!

WWW.CASERVICES.PL