



18 sierpnia 2016 r.

10:00

Notatka z posiedzenia Forum Inwestycyjnego Grupy Roboczej inżynier

miejsce: PKP PLK S.A.

Organizator spotkania: PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.

Typ spotkania: Forum Inwestycyjne

Moderator spotkania: Jarosław Wielopolski

Spotkanie otworzył **Jarosław Wielopolski** - Lider Grupy, na wstępie powitał licznie przybyłe grono. Tematem spotkania było omówienie nadesłanych przez uczestników materiałów.

Zgodnie z ustaleniami z poprzedniego spotkania Inżynierowie przedstawili, jak z ich strony wygląda kalkulacja pogładowa, jak się ją buduje i z czego wynikają kwoty przedstawiane w ofercie. Symulację na bazie przykładowego postępowania przedstawił Tomasz Tengli – szef działu drogowego Multiconsult Polska Sp. z o.o. Prezentacja obejmowała ofertę na bazie obecnego SIWZ Zamawiającego: Wyszczególnienie personelu zgodnie z wymogami Zamawiającego, koszt personelu, koszty stałe, koszty ubezpieczenia i gwarancji, badania laboratoryjne, podstawowy okres realizacji „X”, wydłużony okres realizacji „Y”, założenia dot. ryzyka pojawienia się okresu „Z”. Kolejna symulacja dotyczyła przedstawienia ofert firm, które nie biorą pod uwagę ryzyk, jakie mogą się pojawić podczas realizacji inwestycji. Niska wycena, duże prawdopodobieństwo przedłużenia robót to duża szansa na braki personelu, który pracuje gdzie indziej. To wszystko powoduje, że Inżynier ogranicza do minimum swój zakres pracy

Jarosław Wielopolski – podsumował: „wybrany Inżynier – ryzykant, może funkcjonować tylko przy bardzo dobrym Wykonawcy. Najczęściej jednak mamy do czynienia z Wykonawcami wybieranymi również na podstawie najniższej ceny. Taki Wykonawca ma dużo roszczeń, bo próbuje odzyskać pieniądze, które zwrócić mu różnicę pozwalającą wygrać mu z jego konkurentami. W związku z tym inżynier ma dużo pracy, żeby te roszczenia prawidłowo rozpoznać, a jest to tylko niewielki wycinek jego pracy”

Włodzimierz Żmuda zapytał - czym będą konkurować Inżynierowie przy założeniu, że nie mamy okresu „X”, „Y” i „Z” i jakie jest lekarstwo na ryzykantów.

Piotr Roszykiewicz – stwierdził, że tym lekarstwem jest restrykcyjne egzekwowanie umów z usuwaniem z budowy włącznie. W szczególności powinno to dotyczyć tych, którzy nie dają personelu, nie ma ich na listach obecności, nie odpowiadają na pisma.

Przedstawiciele Inżynierów wskazują, że konieczne jest wybieranie firm, które kierują się etyką. Inną metodą jest wyrzucanie z budowy. Dodatkowo walka z rażąco niską ceną została uznana za słuszną. Podkreślano jednak, że żeby ocenić - czy cena jest rażąco niska czy nie, trzeba mieć określony czas pracy – w dniach lub miesiącach.

Włodzimierz Żmuda podkreślił, że interesem Zamawiającego jest pełnienie funkcji Inżyniera przez tą samą firmę od początku do zakończenia budowy w sposób odpowiedzialny.

Krzysztof Wiśniewski (ZPBUI) – zaznaczył, że w wielu krajach problemy związane z wyborem Inżyniera zostały dawno rozwiązane. „Tam od dawna zamówienia intelektualne są na zasadzie, 70% wartość techniczna oferty i personelu 30% to cena.



Piotr Roszykiewicz – przypomniał, że podobny system pojawił się w GDDKiA, ale efektem było to, że w bardzo krótkim czasie przyjęta metodologia pojawiła się we wszystkich firmach consultingowych, co skutkowało składaniem przez wszystkie firmy takiej samej metodologii.

Michał Skorupski – potwierdził, że miał faktycznie wiele zapytań o napisanie metodologii, jednak istotną częścią metodologii powinno być, zrozumienie kontraktu. Każda firma opisując metodologię, powinna wykazać, że rozumie na czym polega kontrakt, że widziała projekt, oglądała teren przyszłej budowy lub chociażby zdjęcie, potrafi określić swoją rolę w metodologii, identyfikuje ryzyka na danej budowie, podaje konkretne propozycje jego mitygacji. Zmuszenie oferentów do przeanalizowania OPZ i napisania metodologii powinno przyczynić się do ograniczenia dotychczasowych patologii - panujących na rynku.

Krzysztof Wiśniewski (ZPBUI) – W Banku Światowym i Phare ekspert może pracować tylko na jednym kontrakcie. Przy obecnej ustawie można używać kryteriów podmiotowych, czego wcześniej nie można było stosować. W związku z tym możemy stosować te same metody, które stosuje Bank Światowy, czyli np. ocenę personelu.

Michał Skorupski – dobrym rozwiązaniem może być podejście do wyboru Inżyniera jak przy wyborze szkoleniowca, gdzie główny personel udziela wywiadu. Przy takim założeniu gdzie 1/3 kryteriów pozacenowych mogłaby być oparta na zrozumieniu przedmiotu zamówienia, 1/3 na ocenę ryzyk, a 1/3 na konkretną ocenę konkretnych osób – wywiad. Pozwoli wyeliminować rażąco niską cenę.

Krzysztof Wiśniewski (ZPBUI) – uzupełnił „na Phare przy wsparciu technicznym też były wywiady, dotyczące 3-4 ekspertów kluczowych zatrudnionych na danym kontrakcie. Jeżeli ekspert odchodził z kontraktu, musiało być to uzasadnione – np. odejście z firmy. Uzupełnienie personelu było możliwe tylko zastępując ekspertem o takich samych kwalifikacjach, musi być to zapisane w kontraktach. Inne przypadki mogły dotyczyć tylko zdarzeń losowych. Każdorazowo Zamawiający musiał zaakceptować zmianę – metodą wywiadu. Ponadto Bank Światowy i Bank Europejski mają tzw. czarną listę na 3 lub 5 lat. Wystarczy przedyskutować z Bankiem Światowym możliwość przystąpienia do „czarnej listy”, po to by nie dopuszczać takich firm.

Jarosław Wielopolski – Metodą wykorzystania może być blokowanie metodyki oraz personelu z tej listy.

Ireneusz Merchel – uznał, że „przykład przesłuchania, czy wywiadu może być bardzo ciekawym pomysłem, warto by było go wdrożyć. Przy Studiach Wykonalności, mamy opracowanie, ale tu nie chodzi o ładne opracowanie. Jeśli komisja będzie miała możliwość zadawania dociekliwych pytań, pozwoli wyeliminować ryzykantów. Bezwzględnie musi być ocena oferty - wywiad - nawet na poziomie 20%, postaramy się iść w tym kierunku, kosztem ceny. W załączeniu powinna być również metodyka. Zespół stały został przez nas zmniejszony, zmieniliśmy również zapisy dotyczącego zaplecza np. zniknie zapis dot. organizacji parkingu, musi być jednak zapewniona sala na spotkania rad budowy. Cenną rzeczą jest szukanie kryteriów pozacenowych. System dniówkowy od strony technicznej - wszystko jest możliwe, pojawia się jednak pytanie – czy Zamawiający ma być tym, który będzie rozliczał oddzielnie każdego inspektora z czasu pracy wykonywania jego czynności? My jako Zamawiający, zamawiamy produkt, a produktem jest nadzór nad terminowością i jakością wykonania robót. „

Krzysztof Wiśniewski (ZPBUI) – wyjaśnił, że „biorąc pod uwagę przeciętnych Inżynierów, na przykładzie Banku Światowego, bank wycenia swoich kluczowych ekspertów ryczałtowo, tych którzy muszą być na stałe w pełnym wymiarze czasu oraz personel uzupełniający w niepełnym wymiarze. Każdy miesiąc musi być wykazany przez firmę, tak, żeby dany ekspert był w wyznaczonym miejscu i odpowiada za niego. Trzeba podjąć próby



zastosowania zasad z ISPA i PHARE. Konieczne jest ujęcie w OPZ, że Zamawiający oczekuje: np. podania dniówkowego harmonogramu, z podaniem zaangażowanego personelu, jak to będzie wyglądało, z podkreśleniem, że ma być to harmonogram Inżyniera, a nie harmonogram w oparty o harmonogram Wykonawcy. Oczywiście zapewne Inżynier zapisze pod harmonogramem uwagę, że jeżeli Wykonawca zmieni kolejność wykonywania zadań to zmieni się harmonogram Inżyniera, ale nic nie stoi na przeszkodzie, aby wpisać w OPZ, że wymagany jest hipotetyczny harmonogram oraz rozpisanie zasobów. Metodyka musi odnosić się do zadania, a nie być napisana ogólnie. Zmusi to oferentów do przeczytania OPZ przed złożeniem oferty.

Ireneusz Merchel – z zadowoleniem przyjął podjęty dialog z Inżynierami, podkreślając, że konieczne jest wprowadzenie ze strony Zamawiającego – przy nowych postępowaniach – praktyczne stosowanie wywiadu, z oferentem. Kolejnym elementem powinno być przedstawienie metodyki, kalkulacja z rozbiem ceny, po to by odrzucać rażąco niską cenę.

Michał Skorupski – powrócił do tematu kryteriów wyboru, stwierdzając, że: „można zażądać w ofercie, że Inżynier będzie wyceniał swoje stawki, a dodatkowo przedstawi ile zamierza roboczo-dniówek poświęcić na dane zagadnienie. Wtedy oceniane może być zagadnienie związane z rozstrzygnięciem ryzyk”

Spotkanie podsumował **Andrzej Makowski** stwierdzając, że: „ Na pewno, wprowadzamy uszczegółowienie oferty, tak żeby można było porównywać ze sobą i identyfikować te firmy, które próbują wykreślić okres „Y”. Zamawiającemu zależy, żeby ten okres był wyceniany. W okresie „Y” mamy współczynnik wynagrodzenia stałego – proponujemy, aby za obecny współczynnik między 0,7 – 1, zamienić na 0,8 - 1, z uwagi na to, że zakres prac w tym okresie jest nadal duży. W okresie „Z” chcielibyśmy wprowadzić współczynnik wynagrodzenia stałego - na niższym poziomie, np. 0,2 oraz dodatkowo wynagrodzenie od zależne od przerobów Wykonawców robót. Jeśli chodzi o kryteria – przy kryterium ceny, będziemy iść w kierunku 40%”

Krzysztof Wiśniewski (ZPBUI) – zasugerował, że „Bank Światowy przy usługach intelektualnych stosuje kryteria wyboru na poziomie 20% do 80%. Powodem tego jest to, że 40% do 60% zbyt słabo różnicuje.

Włodzimierz Żmuda – zaproponował, żeby jednak spróbować 40%, ale bierzemy pod uwagę, że może być niżej.

Krzysztof Wiśniewski (ZPBUI) – podał kolejny przykład „Ministerstwo Środowiska w przetargu na tzw. dostosowanie klimatyczne 44 miast przygotowało przetarg, 90% metodyka i personel, a 10% cena.

Włodzimierz Żmuda – stwierdził, że na warunki polskie 40% cena jest to dość dużo, więc warto spróbować na razie od takiego poziomu.

Ustalenie ze spotkania:

1. Po wypracowaniu zapisów przez grupę, w nowych postępowaniach jako kryteria pozacenowe będą stosowane:
 - Wywiad z wybranym personelem kluczowym,
 - Ocena podmiotowa, dopuszczona nową ustawą
 - Metodyka z uwzględnieniem zrozumienia OPZ i ryzyk,
2. Stosowane będą kryteria wyboru na Inżyniera 40% cena i 60% inne kryteria pozacenowe
3. Inżynierowie stwierdzili, że jeżeli Zamawiający uzna, że do oceny oferty powinna być włączona metodyka powinna ona:
 - zostać napisana w taki sposób, aby ująć zagadnienia związane z konkretnym kontraktem,



- powinna określać - ze zrozumieniem - przedmiot robót,
- oferent powinien przedstawić jak będzie wyglądało zarządzanie i nadzór w odniesieniu do konkretnego zadania,
- jakim dysponuje personelem kluczowym (najlepiej na umowę o pracę) i zmiennym,
- kolejność wykonywania zadań - harmonogram Inżyniera,
- analiza ryzyka (minimalizowanie, postępowanie, metody)- nie mogą być tylko wymienione ryzyka,
- elementem zamykającym powinien być wywiad,
- OPZ nie powinien dokładnie opisywać działań Inżyniera, to oferent powinien opisać swoje zadania.

Powyższe elementy muszą być zorientowane na konkretne zadanie mogą w ten sposób przyczynić się do prawidłowej oceny oferty Inżyniera.

4. Biorąc pod uwagę, że również w branży Inżyniera powinniśmy mieć do czynienia z umowami o pracę, koniecznym byłoby rozważenie przez Zamawiającego wprowadzenie zapisu, (wymogu) np. od 2018r., że warunkiem uczestnictwa w przetargu będzie określenie wskaźnika, ile etatów (umowy o pracę), będzie parametrem dopuszczającym do udziału w postępowaniu.
5. Ustalono, że forma metodyki, jak powinna zostać ujęta w postępowaniach przetargowych, będzie kierunkiem dalszych działań grupy. Konieczne do szybkiego opracowania w tym opisanie metodyki w połączeniu z wywiadem.
6. Formularz szczegółowej kalkulacji zaoferowanej ceny oraz metodyka z oceną podmiotową i kryteriami zostanie zaproponowana przez Lidera Grupy Inżynier, ze wsparciem Krzysztofa Wiśniewskiego i innych uczestników grupy do 23 września 2016 r.
7. Kolejne spotkanie zostanie zwołane we wrześniu lub na początku października.

Na tym notatkę zakończono