

Kodeks Dobrych Praktyk Kontraktowych
- projekt porozumienia sektorowego
Opracowanie: Wind Industry Hub i Bałtycki Instytut Transformacji Energetycznej

Preambuła

Projekty morskich farm wiatrowych to przedsięwzięcia niezwykle skomplikowane, których przygotowanie i realizacja wymaga najwyższych kompetencji i najbardziej efektywnej współpracy oraz zaangażowania wszystkich interesariuszy. Profesjonalizm, dobre relacje, transparentne i adekwatne zasady współpracy inwestorów i dostawców usług są podstawowym warunkiem rozwoju projektu w założonym czasie i budżecie.

Biorąc powyższe pod uwagę, kluczowi inwestorzy oraz przedstawiciele branży usług offshorowych w Polsce, mając na celu dobro krajowego programu rozwoju morskiej energetyki, ale także najlepiej rozumiany interes biznesowy własnych firm, podejmują dobrowolną deklarację unormowania zasad współpracy, w oparciu o uzgodniony katalog dobrych praktyk kontraktowych.

Strony porozumienia zgodnie potwierdzają, że wspólnie rozwijany projekt to wspólny interes, wymagający współpracy w dobrej wierze i wzajemnym zaufaniu. Porozumienie ma prowadzić do budowy wspólnych zespołów projektowych, zapewniających najlepszą możliwą wymianę informacji, doświadczeń, planowania i realizacji zadań projektowych w oparciu o najlepsze praktyki, a w konsekwencji do wspólnej dumy z osiągniętych razem sukcesów.

Deklaracja

My, przedstawiciele firm działających na rzecz rozwoju morskiej energetyki wiatrowej w Polsce, zarówno po stronie inwestorów i deweloperów, jak i dostawców usług, deklarujemy podjęcie następujących, dobrowolnych działań, których celem będzie zapewnienie jak najlepszej, efektywnej, zgodnej z prawem i najlepszymi profesjonalnymi doświadczeniami, standardami i dobrymi praktykami współpracy pomiędzy zamawiającymi i wykonawcami usług.

1. Skrócenie i uproszczenie procedury wyboru wykonawców, tak aby zoptymalizować zaangażowanie zespołów przetargowych zarówno przygotowujących oferty, jak i je oceniających. Przykładem dobrych praktyk w tym obszarze są:
 - a. tworzenie i publikowanie planów przetargowych na okresy nie krótsze niż 6 miesięczne;
 - b. zapewnienie transparentnego i otwartego dialogu, w celu jaknajpełniejszego wyjaśnienia zakresu danego przetargu oraz wymagań i realiów realizacyjnych, w postaci spotkań z potencjalnymi dostawcami na etapie przygotowania dokumentacji przetargowej;
 - c. rozdzielenie postępowania akredytującego poszczególnych dostawców do współpracy w danym projekcie od procedury wyboru dostawcy danej usługi
 - d. standaryzacja i ujednolicenie dokumentacji przetargowej.
2. Określanie zakresów, terminów i metodyk wykonania prac objętych przetargiem, uwzględniając wyniki dialogu z potencjalnymi oferentami, zapewniając niezbędną elastyczność adekwatną do specyfiki uwarunkowań realizacji danego zadania. Przykładem dobrych praktyk w tym obszarze są:
 - a. jasno określone, uzgodnione pomiędzy stronami, zasady zmiany zakresu i warunków wykonania kontraktu - kiedy mogą być wprowadzone, na czyj wniosek, czego mogą dotyczyć, jak będą wpływać na koszty i zakres odpowiedzialności;
 - b. określanie zarówno zadań dostawcy, jak i zamawiającego oraz stron trzecich w działaniach mających wpływ na realizację kontraktu, z uwzględnieniem wpływu na odpowiedzialność wykonawcy, w tym terminy realizacji zadań zależnych od wypełnienia obowiązków przez Zamawiającego czy strony trzecie;

Kodeks Dobrych Praktyk Kontraktowych
- projekt porozumienia sektorowego
Opracowanie: Wind Industry Hub i Bałtycki Instytut Transformacji Energetycznej

- c. ustalanie harmonogramu realizacji poprzez określanie czasu realizacji poszczególnych etapów/zadań pomiędzy kamieniami milowymi, a nie w konkretnych datach.
- 3. Określanie zakresów oraz skali odpowiedzialności stron w kontraktach w sposób adekwatny do wielkości zlecenia, jego zakresu i wpływ na projekt, realiów rynkowych, z uwzględnieniem zasady współodpowiedzialności za działania projektowe wszystkich stron kontraktu. Przykładem dobrych praktyk w tym obszarze są:
 - a. ograniczenie wysokości odpowiedzialności wykonawcy do 100% wartości kontraktu;
 - b. ograniczenie wysokości kar umownych do 20% wysokości wynagrodzenia za kontrakt;
 - c. zasada rozstrzygania sporów w dobrej wierze w drodze dialogu, a w ostateczności przez sądy arbitrażowe pozostające w zasięgu zarówno Zamawiającego, jak i wykonawcy.
- 4. Określanie procedur odbiorów i rozliczeń wykonanej pracy w sposób zapewniający płynność finansową zespołu wykonawczego od początku do końca realizacji zlecenia oraz poszanowanie własności intelektualnej wykonawców, gwarantując jednocześnie zamawiającemu narzędzia kontroli prawidłowości i fachowości realizacji zadań, zgodnie z zamówieniem i najlepszymi standardami branżowymi. Przykładem dobrych praktyk w tym obszarze są:
 - a. płatności ryczałtowe, rozłożone w całym czasie trwania kontraktu pozwalające na pokrycie bieżących kosztów świadczenia bieżących usług lub utrzymania gotowości zespołu projektowego;
 - b. płatność mobilizacyjna pozwalająca na pokrycie kosztów mobilizacji zespołu projektowego i sprzętu, płatna w terminie pozwalającym na mobilizację przed rozpoczęciem realizacji zadań kontraktowych;
 - c. przechodzenie praw autorskich intelektualnych z wykonawcy na zamawiającego po pełnym rozliczeniu danego produktu;
 - d. niezależnianie płatności od działań czy decyzji stron trzecich, na które to działania wykonawca nie ma bezpośredniego wpływu;
 - e. ustalenie konkretnej liczby kolejnych etapów opiniowania produktów, w tym zakresów uwag zgłaszanych na kolejnych etapach oraz uzgadniania ostatecznego kształtu produktu oraz niezależnianie rozliczenia ostatecznego produktu od fizycznego podpisania protokołu odbioru przez Zamawiającego.
- 5. Rezygnowanie, we wszystkich nieuzasadnionych przypadkach, z zapisów kontraktowych ograniczających informowanie i promocję, związaną z prawidłowo przebiegającą współpracą, w myśl zasady, że wspólna realizacja projektów jest drogą do budowy biznesu zarówno zamawiającego, jak i wykonawcy. Dobrymi praktykami w tym obszarze są:
 - a. brak kontraktowego zakazu informowania o podjętej współpracy;
 - b. wprowadzanie zasady obligatoryjnych referencji wystawianych przez Zamawiającego wykonawcy po zakończeniu kontraktu lub realizacji kompletnego zadania. Wzór referencji dołączany do kontraktu wraz z określeniem zadań, po których będą wystawiane;
 - c. ograniczenie zapisów dotyczących zakazu konkurencji do obszarów i aktywności ewidentnie stanowiących konflikt interesów.