

**DOBRE PRAKTYKI I STANDARDY
W DZIEDZINIE UMÓW
O USŁUGI DORADCZE**

26 października 2010

Plan prezentacji

- Cele spotkania SDG
- SIWZ a precyzyjny zakres usług
- Termin wykonania umowy
- Success fee a etyka zawodowa doradcy

Cele spotkania SDG

- 1. Zidentyfikowanie powszechnych problemów wynikających z treści umów o usługi doradcze**
- 2. Wymiana doświadczeń w zakresie radzenia sobie ze zidentyfikowanymi problemami**
- 3. Ustalenie zakresu działań SDG wspierających firmy doradcze w pokonywaniu powszechnych problemów wynikających z treści umów o usługi doradcze**



SIWZ a precyzyjny zakres usług

➤ Przykładowy **zakres usług**:

Doradztwo w procesie sprzedaży akcji spółki Skarbu Państwa

➤ Przykładowe **problemy**:

1. Brak pewności uzyskania zapłaty za usługi wykonywane na etapie sprzedaży akcji (np. wybór aukcji bez udziału doradcy)?
2. Zmiana polityki prywatyzacji i uwarunkowań makroekonomicznych niezależnych od doradcy (oferty poniżej wyceny)?



SIWZ a precyzyjny zakres usług

Przykładowy **zakres usług**:

1. Studium wykonalności dla projektu inwestycyjnego Zamawiającego oraz Wniosek o dofinansowanie
2. Niezbędne korekty Studium wykonalności oraz Wniosku w procesie oceny formalnej i merytorycznej Wniosku



SIWZ a precyzyjny zakres usług



Przykładowe **problemy**:

1. Jak opracować Studium wykonalności np. bez raportu oddziaływania na środowisko?
2. Opracowanie jakich załączników do Wniosku należą do zakresu zamawianych usług?
3. Jak postąpić, gdy brak akceptacji propozycji zmiany umowy na etapie zadawania pytań do SIWZ?

SIWZ a precyzyjny zakres usług

➤ Przykładowy **zakres usług**:

Przedmiotem umowy jest wykonanie ekspertyzy techniczno – ekonomiczno - prawnej, dotyczącej wdrożenia modelu organizacyjnego

➤ Przykładowe **problemy**:

1. Jak ograniczyć **poszerzanie zakresu** wymaganych prac w miarę poznawania przez klienta nowych aspektów projektu?
2. Jak zminimalizować **brak znajomości uwarunkowań** w dniu zawarcia umowy?

SIWZ a precyzyjny zakres usług

▶ Przykładowy **zakres usług**:

Doradztwo w procesie realizacji i rozliczania projektu (okres do końca 2015 r.)

▶ Przykładowe **problemy**:

1. Jak ustalić zakres prac, które będą wykonywane przez **pracowników zleceniodawcy**, czyli nie przez doradcę?
2. Jak określić poziom spodziewanych kosztów wykonywania usługi w **przyszłych latach**?



SIWZ a precyzyjny zakres usług

Może dochodzić do:

Naruszenia art. 139 ust. 1 ustawy PZP w związku z art. 353¹ k. c i art. 5 k. c., poprzez naruszenie **zasady równowagi kontraktowej stron**.

Art. 139. 1. Do umów w sprawach zamówień publicznych, zwanych dalej "umowami", stosuje się przepisy ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny, jeżeli przepisy ustawy nie stanowią inaczej.



SIWZ a precyzyjny zakres usług



Art. 353¹. Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.

Art. 5. Nie można czynić ze swego prawa użytku, który by był sprzeczny ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa lub z zasadami współżycia społecznego. Takie działanie lub zaniechanie uprawnionego nie jest uważane za wykonywanie prawa i nie korzysta z ochrony.

SIWZ a precyzyjny zakres usług

Możliwe problemy:

- 1. Klauzule naruszające równowagę praw stron,**
- 2. Klauzule ograniczające bądź wyłączające odpowiedzialność stron.**

Termin wykonania umowy



➤ Przykładowy **zapis w umowie**:

1. Przedmiot umowy zostanie wykonany do 30.04.2010
2. Za dzień dokonania odbioru prac uważa się dzień podpisania protokołu odbioru bez zastrzeżeń.

➤ Przykładowe **problemy**:

1. Nieznany termin rozpoczęcia prac
2. Niezdefiniowany termin odbioru prac
3. Niedotrzymanie terminu z przyczyn niezależnych od doradcy lub zależnych od przygotowania klienta

Termin wykonania umowy

Kolejne terminy w praktyce:

1. Termin podpisania umowy
2. Termin uzyskania niezbędnych danych
3. Termin oddania pierwszej wersji raportu
4. Termin otrzymania uwag klienta do I wersji raportu
5. Termin oddania skorygowanego raportu
6. Termin otrzymania uwag klienta do II wersji raportu
7. Termin złożenia ostatecznej wersji raportu
8. Termin podpisania protokołu odbioru



Termin wykonania umowy

Przykładowe **zapisy w umowie:**



„Ustala się następujące terminy realizacji przedmiotu Umowy:

1. Rozpoczęcie prac - z dniem zawarcia Umowy.
2. Zakończenie i odbiór prac w zakresie

Odbiór dokumentacyjny - do 22.08.2010

Odbiór końcowy powyższej dokumentacji

- zostanie dokonany w sposób określony w ust. X.

Termin wykonania umowy



Przykładowe zapisy w umowie:

- Termin dostarczenia ekspertyzy dla poszczególnych etapów ustala się następująco:
Etapu I: 80 dni od daty podpisania umowy,
Etapu II: 160 dni od daty podpisania umowy,
- Termin wykonania ekspertyzy dla poszczególnych etapów ustala się następująco:
Etapu I : 91 dni od daty podpisania umowy,
Etapu II: 181 dni od daty podpisania umowy,
- Za termin wykonania poszczególnych etapów umowy uważa się dzień zatwierdzenia Protokołu Odbioru każdego z etapów bez uwag i zastrzeżeń.

Success fee a etyka zawodowa doradcy

Przykładowe **zapisy w umowie:**



1. Wykonawca otrzyma wynagrodzenie od sukcesu rozumianego jako otrzymanie przez zamawiającego kredytu (dotacji).
2. Wykonawca otrzyma success fee w wysokości 0,5% od ceny za sprzedane udziały spółki.

Success fee a etyka zawodowa doradcy

Problemy:



1. Oczekiwanie „załatwienia” kredytu lub dotacji
2. Przeniesienie na doradcę całego ryzyka
3. Przeniesienie na doradcę odpowiedzialności za niekorzystne wyniki przeprowadzanych analiz, wynikające np. z nieefektywności projektu inwestycyjnego lub braku przygotowania zleceniodawcy

Success fee a etyka zawodowa doradcy



Problemy:

1. Czy zastosowanie success fee jest korzystne dla zamawiającego w sytuacji znacznego ryzyka, czy nie zawyża kosztów usługi?
2. Czy nie przenosi na doradcę odpowiedzialności za niekorzystne wyniki przeprowadzanych prac, wynikające np. z nieefektywności projektu inwestycyjnego lub braku spełniania warunków przez klienta?
3. Czy jest zgodne z zasadą niezależności i oparte na rzetelnej wycenie?

Success fee a etyka zawodowa doradcy

Zasady etyki zawodowej:

„Doradca obowiązany jest zachować **niezależność** opinii. Doradca powinien zapewnić sobie możliwość niezwłocznego odstąpienia od umowy, gdyby jakiegokolwiek przyczyny utrudniły mu zachowanie niezależności od klienta lub od władz i innych podmiotów, albo mogły wywołać poważne podejrzenie o taką zależność.”

Success fee a etyka zawodowa doradcy

Zasady etyki zawodowej:

„Wynagrodzenie doradcy powinno być oparte na **rzetelnej wycenie** świadczonej pracy według uzgodnionych zasad. Wynagrodzenie doradcy za sukces powinno być w zasadzie uzgodnione w kwotach bezwzględnych. Tylko w wypadkach, gdy jest to zwyczajowo stosowane wynagrodzenie może mieć formę oznaczonego udziału w korzyściach klienta lub być obliczone od wartości transakcji.”

Możliwe działania SDG



- 1. Negocjowanie wzorów umów z ministerstwami**
- 2. Negocjowanie nowych wzorów umów z instytucjami wdrażającymi programy europejskie**
- 3. Interweniowanie w przypadku sporów ze zlecniodawcami w imieniu środowiska firm doradczych w sprawie stosowanych zasad**
- 4. Wsparcie merytoryczne (np. prawne) firm doradczych w negocjacjach w interesie środowiska firm doradczych**



Dziękuję za uwagę

Wiesław Samitowski

Stowarzyszenie Doradców Gospodarczych

POLINVEST Sp. z o.o.