

Zamówienia publiczne: szansa czy przykry obowiązek?

Utworzono: poniedziałek, 14, listopad 2016 13:38



Idealna byłaby sytuacja, gdyby zamawiający miał wiedzę, doświadczenie, a przede wszystkim czas i chęć do przeprowadzenia takiego zamówienia publicznego, które poprzedzałyby merytoryczne rozmowy o możliwych rozwiązaniach. W takim procesie uczestniczyłby nie tylko zamawiający, ale także eksperci, ludzie nauki i przedstawiciele wykonawców. Tymczasem istnieje niewidzialna, ale odczuwalna bariera między światem praktyki i nauki, zamawiającymi i wykonawcami.

W postępowaniu przetargowym najczęściej gubi się też prawdziwy beneficjent, który ma korzystać z zamówienia. – W pierwszej kolejności zamówienia publiczne mają chyba zaspokajać potrzeby organów kontroli – powiedział Maciej Gnela z Katedry Prawa Administracyjnego i Zamówień Publicznych Uniwersytetu Ekonomicznego podczas konferencji „Prześwietlamy proces inwestycyjny”. – A przecież to obywatele mają dostać odpowiednie oświetlenie czy znaki drogowe. Zamówienia publiczne można traktować jako instrument pełen szans lub smutną, szarą rzeczywistość. Najpierw jednak trzeba się zastanowić, czego tak naprawdę się potrzebuje.

Czy wiemy czego chcemy?

Niezbędna jest wiedza o tym, co już jest dostępne na rynku i jakiego rozwiązania można oczekiwać. A później konieczne jest dokładne i wyczerpujące przygotowanie specyfikacji i opisu przedmiotu zamówienia. Dowolność przyniesie najczęściej niską cenę i jeszcze niższą jakość. Czy można jednak tak określić techniczne parametry

Zamówienia publiczne: szansa czy przykry obowiązek?

Utworzono: poniedziałek, 14, listopad 2016 13:38

zamówienia, że do przetargu będą mogli stanąć nieliczni wykonawcy? Zgodnie z orzecznictwem Krajowej Izby Odwoławczej można, ale musi to być uzasadnione okolicznościami zamówienia publicznego.

- W Krakowie w przetargu dotyczącym oświetlenia zostały złożone tylko dwie oferty - wyjaśnił Maciej Gnela. - To nie oznacza porażki. Warunki przetargu były tak sparametryzowane, że przystąpiło po prostu dwóch najlepszych w tej danej procedurze. Po co nam kilkanaście ofert? Wystarczą dwie, ale konkretne.

Jest to też bodziec dla konkurencji, która po niespełnieniu warunków szybko zaczyna ulepszać ofertę. To jest okoliczność niezbędna dla postępu: gdy wszyscy są tacy sami, nie ma motywacji do dalszego rozwoju.

W przygotowaniu opisu zamówienia obowiązują jednak zasady, które zawsze muszą być przestrzegane, czyli uczciwa konkurencja i zakaz dyskryminacji. Nie ma natomiast zasady, że każda firma musi mieć możliwość uczestnictwa w każdym przetargu. Nie może wystarczyć tylko to, że nie podlega się wykluczeniu, trzeba też spełniać inne warunki, np. posiadać odpowiednie zasoby osobowe, techniczne czy ekonomiczne.

Przy zamówieniu na innowacyjne produkty i usługi, trzeba najpierw dobrze wiedzieć, czego dokładnie się chce. Trzeba też przeprowadzić rzetelną inwentaryzację posiadanych zasobów, aby uniknąć marnotrawienia środków publicznych. Wprowadzając innowacyjne rozwiązania, tak jak w przypadku inteligentnego oświetlenia, oszczędności eksploatacyjne mogą być jedną korzyścią, a pozostałe to np. ochrona środowiska, wzrost bezpieczeństwa mieszkańców itp.

Czy nas na to stać?

- Bołączką wielu zamawiających jest to, że nie wiedzą co tak naprawdę kupują - stwierdził Maciej Gnela. - Nikogo obecnie nie stać już np. na lampy sodowe. One przechodzą do przeszłości. To tak jakby kupować odtwarzacze VHS zamiast DVD.

Zarzut w stosunku do zamawiających jest m.in. taki, że znając jedno, sprawdzone już rozwiązanie, nie szukają innych. Tymczasem dysponując środkami publicznymi trzeba wykazać się należytą starannością w ich wydawaniu.

- Nie kupujemy produktu, tylko funkcjonalność - zaznaczył prawnik. - Zamówienia publiczne to zakupy, które mają być celowe i funkcjonalne. Liczy się także wydajność, czyli koszt całego życia produktu, co do tej pory było zupełnie ignorowane.

Wszystko musi być oczywiście zapisane w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Dokumentie, który powinien być wynikiem rzetelnych przygotowań. To właśnie SIWZ pokazuje, ile czasu i trudu włożono w przygotowania do przetargu. To wymaga pewnego porozumienia, dialogu z wykonawcami, poprzez niezależne ośrodki naukowe i eksperckie. Pozacenowe kryteria oceny ofert, czyli np. bezpieczeństwo, komfort, energochłonność, aspekty środowiskowe, a nawet

Zamówienia publiczne: szansa czy przykry obowiązek?

Utworzono: poniedziałek, 14, listopad 2016 13:38

estetyka wykonania, muszą brać coraz większy udział w wyborze najkorzystniejszej oferty (choć w przypadku estetyki występuje trudność obiektywnej oceny). Ale kryteria oceny ofert również trzeba wyspecyfikować z należytą starannością.

Przetarg... i co dalej?

Najczęściej cały wysiłek to przygotowanie i przeprowadzenie przetargu, tymczasem zamówienia publiczne to umowy cywilno-prawne między zamawiającym i wykonawcą. Umowa, czyli zgodne oświadczenie woli co najmniej dwóch stron.

- Tutaj jest nie tylko zamawiający jako pan i władca, ale jest też wykonawca – wyjaśnił Gnela.

Zamawiający muszą we właściwy sposób zabezpieczać interes publiczny, ale powinni myśleć też o wykonawcach, tzn. nie doprowadzać warunkami kontraktu do ich upadłości.

W umowach, nie tylko o zamówienia publiczne, należy uważać na nierealne zobowiązania. Jeśli wykonawca zobowiązuje się do świadczenia niemożliwego (np. zbyt długa gwarancja, za krótki termin wykonania), to zgodnie z przepisami kodeksu cywilnego, taka czynność jest nieważna.

- O zamówieniach publicznych można myśleć inaczej niż jak o przykrym obowiązku – podsumował Maciej Gnela. – Nowa perspektywa zamówień publicznych daje możliwość przeprowadzania innowacyjnych przetargów. Trzeba tylko wiedzieć, czego się chce, wystrzegać się zapisów dyskryminacyjnych i wyciągnąć rękę do wykonawców. Można zaproponować nowy tryb partnerstwa innowacyjnego, można też komercjalizować wyniki badań. Rozwiązań jest mnóstwo, ale trzeba chcieć je poznać i potraktować zamówienia publiczne jako instrument do rozwiązywania problemów.

Ilona Hałucha

(na podstawie wystąpienia Macieja Gneli z Katedry Prawa Administracyjnego i Zamówień Publicznych Uniwersytetu Ekonomicznego podczas konferencji „Prześwietlamy proces inwestycyjny”, która odbyła się 27 października na AGH w Krakowie)