



Istotnym celem wdrożenia nowego podejścia w zamówieniach publicznych jest promowanie innowacji. Rząd uznał, że wzrost innowacyjności gospodarki jest najprostszym i najskuteczniejszym środkiem pobudzania jej konkurencyjności. Zamówienia publiczne powinny zatem stymulować popyt na innowacyjne produkty, usługi i technologie. – To jest właśnie poszukiwanie i wskazywanie innych kryteriów służących ocenie oferty, niż tylko cena – podkreśla Dariusz Koba. – Jednak w przypadku zamówień innowacyjnych należy z dużą ostrożnością formułować warunki dotyczące doświadczenia, aby dopuścić do postępowania potencjalnych wykonawców chcących zaoferować rozwiązania nowatorskie – zwraca uwagę Dariusz Koba. Ponadto w dopuszczeniu składania ofert wariantowych dostrzeżono szanse na wybieranie w rozstrzygnięciach rozwiązań innowacyjnych.

Kolejnym celem planowanej nowelizacji prawa zamówień publicznych jest promowanie rozwiązań przyjaznych środowisku (tzw. zielone zamówienia). Służy to realizacji zasad zrównoważonego rozwoju. Dlatego należy rozważyć włączenie wymagań środowiskowych do opisu przedmiotu zamówienia, warunków udziału w postępowaniu, kryteriów oceny ofert oraz warunków umowy w sprawie zamówienia publicznego. Zatem zgodnie z założeniami nowego podejścia wszędzie tam, gdzie ma to zastosowanie, będzie trzeba stawiać odpowiednie wymagania w zakresie minimalizowania negatywnych oddziaływań na środowisko naturalne i respektowania wszelkich norm środowiskowych w zarządzaniu przedsiębiorstwem (wymagania podmiotowe odwołujące się w szczególności do systemu zarządzania środowiskiem i audytu EMAS, norm serii ISO 14000 lub podobnych).

Nowe podejście stawia ponadto na upowszechnianie stosowania narzędzi elektronicznych w zamówieniach publicznych. W dobie społeczeństwa informacyjnego stosowanie narzędzi elektronicznych (e-mail, podpis elektroniczny,

aukcja elektroniczna, licytacja elektroniczna, dynamiczny system zakupów) staje się standardem. Nie tylko przyspiesza i ułatwia procedurę, ale też umożliwia osiągnięcie znacznych oszczędności. W nowym podejściu do zamówień we wszystkich postępowaniach będzie należało dopuszczać porozumiewanie się między zamawiającym a wykonawcami drogą elektroniczną. Wskazane będzie także - w miarę możliwości - umożliwienie składania ofert drogą elektroniczną.

Jak cele i założenia wprowadzane nowym podejściem do zamówień publicznych przekładają się na opis przedmiotu zamówienia? Zgodnie z nowym podejściem będzie trzeba jak najszerzej opisywać przedmiot zamówienia poprzez wskazanie wymagań funkcjonalnych, a nie projektowych, bo w ten sposób promuje się innowacyjne podejście do realizacji zamówienia. W przypadku drogownictwa otworzy to większe możliwości w wykorzystaniu metody „zaprojektuj – wybuduj”, opartej na programie funkcjonalno-użytkowym.

Nowością wprowadzaną nowym podejściem do zamówień publicznych jest dialog techniczny. Dopuszcza się w ten sposób, w przypadku skomplikowanych zamówień, możliwość korzystania z doradztwa ekspertów, jeszcze przed wszczęciem postępowania o udzielenie zamówienia. Ma to pomóc w racjonalnym określeniu warunków zamówienia. Skorzystanie z takiego doradztwa ma szczególne znaczenie w sytuacjach, kiedy zamawiający, w dziedzinie stanowiącej przedmiot zamówienia, nie posiada wiedzy i doświadczenia umożliwiającego jego opis i określenie sposobu realizacji. Dialog można prowadzić na kilka sposobów. Pierwszym jest zlecenie wykonania analizy, przeprowadzenie badań sprawdzających praktykę innych państw czy opracowanie specyfikacji. Drugim jest rozmowa z ekspertami, naukowcami, biegłymi, a nawet z potencjalnymi oferentami. Służy to zdobyciu wiedzy na przykład o tym, jakimi technologiami można wykonać dane zlecenie oraz na jakich warunkach. Trzeci sposób pozyskania wiedzy wiąże się z trybem przetargu dopuszczającym negocjacje.

- W przypadku skomplikowanych zamówień należy stosować tryby dialogu konkurencyjnego lub negocjacji z ogłoszeniem, gdyż jest to najlepszy sposób, aby ostatecznie, po rozmowach z wykonawcami, określić realne i uczciwe warunki realizacji zamówienia. W dotychczasowej praktyce te tryby nie są wykorzystywane. Zaledwie w kilku przypadkach w roku są one stosowane. Tymczasem są one najskuteczniejszym rozwiązaniem dla zamówień o charakterze specjalistycznym, czy nietypowym w standardowych działaniach zamawiającego – zaznacza Dariusz Koba. – A tam, gdzie może to mieć zastosowanie, należy rozważyć zorganizowanie konkursu, zwłaszcza na opracowanie koncepcji nowatorskich rozwiązań - dodaje.

Nowe podejście w zamówieniach publicznych będzie również oznaczało zmianę w relacjach pomiędzy zamawiającymi a wykonawcami. Mają one mieścić się w kategoriach współpracy i dzielenia się odpowiedzialnością i ryzykiem, niż przerzucania wszystkich obowiązków na wykonawcę, bez współdziałania ze strony zamawiającego. - Nowe podejście do zamówień publicznych oznacza więc, że

wykluczone jest traktowanie jak wroga wykonawcy przez zamawiającego. Celem jest bowiem jak najszybsze i jak najlepsze wykonanie zamówienia, co jest interesem wspólnym obu stron – podkreśla Dariusz Koba.

W projektowanej nowelizacji wskazuje się też na konieczność - w miarę istniejących możliwości prawnych i finansowych - udzielania wykonawcom zaliczek na poczet realizacji zamówienia, zwłaszcza w przypadku, gdy przedmiot zamówienia może być innowacyjny oraz maksymalnego skracania terminów płatności. Zgodnie z nową ideą w ten sposób dąży się do zlikwidowania barier i utrudnień dla wykonawców zamówień z sektora MSP.

Agnieszka Serbeńska

Obiektywizm w ocenie ofert

Czy jest możliwe zobiektywizowanie kryteriów ocen ofert? W świetle europejskich przepisów jaki zakres swobody ma zamawiający w ustalaniu kryteriów ocen ofert w postępowaniu przetargowym? Jaki jest zakres swobody w określaniu kryteriów oceny ofert? Odpowiada Dariusz Koba - prezes Centrum Zamówień Publicznych:

- Zakres swobody zamawiającego w określaniu kryteriów ocen ofert wydaje się spory. Polska ustawa w definicji ofert najkorzystniejszych podaje, że pod tym pojęciem należy rozumieć ofertę, która przedstawia najkorzystniejszy bilans ceny i innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu zamówienia publicznego. I to jest wymieniane w pierwszej kolejności. Dopiero w drugiej kolejności ustawa wskazuje: „albo oferta z najniższą ceną”. Zatem wskazanie jest na ofertę najkorzystniejszą ekonomicznie. Uściślenie tego, jakie mogą być kryteria, jest zawarte w art. 91 ustawy Prawo zamówień publicznych. Są nim cena albo inne kryteria, ważne jest by odnosiły się do przedmiotu zamówienia. Ustawodawca wybrał: jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, zastosowanie najlepszych rozwiązań i technologii w zakresie oddziaływania na środowisko, koszty eksploatacji, serwis, termin wykonania. Ta lista nie jest zamknięta, stanowi pewien wybór. Kryteria te są bliźniacze do postanowień dyrektywy, która też ustala dwie zasady wyboru najkorzystniejszej oferty. Ma to być albo kryterium najniższej ceny, albo oferta najkorzystniejsza ekonomicznie, która też jest w preferowanej pierwszej kolejności. Ciekawa sytuacja wynika, kiedy porówna się kryteria zawarte w art. 91 naszej ustawy z wymienianymi w dyrektywie. Okazuje się bowiem, że w naszych przepisach wśród przykładowych kryteriów nie wymienia się wartości technicznej, wartości estetycznych i funkcjonalnych, rentowności, pomocy technicznej. Co więc z tą uznaniowością kryteriów? W ustawie nie ma postanowienia, że kryteria muszą być obiektywne. Nie ma tego też w samej dyrektywie europejskiej, ale w preambule do niej zaznaczono, że w celu zagwarantowania równego traktowania kryteria udzielania zamówień publicznych powinny umożliwiać obiektywne porównanie i ocenę ofert. Pytanie: co jest treścią pojęcia „obiektywne”? Mówiąc bowiem „obiektywne” ma się na myśli „zobiektywowane”, czyli przedstawione w

postaci wzoru. Ocena do „swobodnego uznania” – takie sformułowanie brzmi zastraszająco, sęk w tym, że „swobodne uznanie” nie jest niczym złym, przecież na tej zasadzie orzeka każdy sąd, co nie oznacza że w orzekanej sprawie jest subiektywny. Również na podstawie „swobodnego uznania” są wydawane decyzje administracyjne bądź inne postanowienia. W postępowaniu przetargowym takie podejście również nie oznacza subiektywnego „widzi mi się”.

Na ile więc kryteria powinny być zobiektywizowane? W unijnej dyrektywie jest przepis, który nie został przeniesiony do naszego prawa. Mówi on, że co do zasady zamawiający ma określić w ogłoszeniu wagę każdego kryterium. Ale wagi kryteriów mogą być wyrażone również za pomocą przedziałów z odpowiednią rozpiętością „od – do”. Dalej europejskie prawo wskazuje, że jeżeli w opinii instytucji zamawiającej przedstawienie wag nie jest możliwe z oczywistych przyczyn, instytucja zamawiająca wskazuje w ogłoszeniu o zamówieniu kryteria w kolejności od najważniejszego do najmniej ważnego. I to jest zgodne z zasadą obiektywnej oceny. To jest właśnie to nowe podejście do zamówień publicznych. Na pewno stosując je, trzeba będzie się tłumaczyć. W ostatnim czasie jednak rozstrzygnięto u nas już sporo przetargów, w których nie było dla kryteriów arytmetycznych wzorów.