Koncepcja warta poparcia

Koncepcja nowego Prawa Zamówień Publicznych niemal w całości zasługuje na poparcie. Uwagi sformułowane poniżej stanowią wskazanie na te jej fragmenty, które wymagają szczególnej troski przy formułowaniu konkretnych zapisów projektowanej ustawy.

MICHAŁ ROGALSKI

CELE SZCZEGÓŁOWE NOWEJ REGULACJI

Wśród dziesięciu celów szczególnych nowego systemu warto uwzględnić „Usprawnienie udzielania zamówień publicznych, zarówno tych tzw. europejskich, jak i krajowych, przez doprowadzenie do pełnej ich elektronizacji".

Można oczywiście dyskutować, czy elektronizacja zamówień jest osobnym celem, czy jedynie środkiem do uzyskania pozostałych celów. Wydaje się jednak, że doprowadzenie do pełnej elektronizacji zasługuje na miano celu. Osiągnięcie tak określonego celu ułatwi w sposób zasadniczy realizację wszystkich celów pozostałych. Na podkreślenie zasługuje fakt, że pełna elektronizacja zamówień nie tylko usprawni zbieranie i przetwarzanie danych o systemie zamówień publicznych, lecz przeprowadzona w sposób przemyślany – w znakomity sposób ułatwi, skróci i poprawi prowadzenie postępowań, a także skuteczność procesów przeprowadzania kontroli.

MICHAŁ ROGALSKI
Członek Rady Zamówień Publicznych, ekspert zamówień publicznych Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji.

WZMOCNIENIE ROLI PREZESA UZP

Wśród zadań Prezesa UZP wymienia się słusznie „budowanie powszechnie dostępnej bazy danych o zamówieniach". Baza ta powinna, oprócz wymienionych w Koncepcji informacji pozwalać na dokonywanie oceny zamówień kierowanych do poszczególnych branż. Sytuacja w różnych branżach bywa znacząco różna, a informacja o tym może stanowić powód do podejmowania zróżnicowanych, ukierunkowanych działań interwencyjnych. Taka informacja może być szczególnie istotna przy ustalaniu potrzeby i kolejności publikowania dobrych praktyk, a także zakresu działań wspomagających i doradczych realizowanych przez punkty informacyjne oraz call center.

Program szkoleń dedykowany kontrolerom powinien obejmować również zagadnienia dotyczące umiejętnego korzystania z narzędzi elektronicznych. Bez tej wiedzy narzędzia te nie będą wykorzystywane, będą wykorzystywane niewłaściwie lub stopień ich wykorzystania nie pozwoli na uzyskanie oczekiwanych efektów.

Wsparcie zamawiających w organizacji postępowań, tworzenie bazy danych o zamówieniach, opracowywanie dobrych praktyk, standardowych dokumentów, organizacja szkoleń dla zamawiających i kontrolerów to zdecydowanie działania godne poparcia. Wydaje się jednak, że wsparcie dla wykonawców winno być nie mniej ważne i powinno znaleźć swoje wyraźne odzwierciedlenie w przepisach. Jest to szczególnie istotne biorąc pod uwagę cel szczególny nowej regulacji – „większy dostęp do rynku dla MŚP". Należy także uwzględnić fakt, że wprowadzenie elektronizacji zamówień publicznych wiązać się będzie z potrzebą szerokiej edukacji wykonawców, szczególnie tych najmniejszych, dla których złożenie oferty w postaci elektronicznej może stanowić kolejną - nową barierę przy podejmowaniu decyzji o ubiegani się o zamówienie.

ZAMIESZCZANIE OGŁOSZEŃ W JEDNYM MIEJSCU

Udostępnienie ogłoszeń w jednym miejscu niezależnie od ich wartości jest dobrym rozwiązaniem. Należy jednak przewidzieć możliwość stosowania rozbudowanego systemu filtrów.

Dobrym, choć niedoskonałym przykładem może być tutaj metoda przeglądania ogłoszeń publikowanych w serwisie TED. Wydaje się, że dostęp do wybranych ogłoszeń powinien być jednolity - niezależny od wartości zamówienia. Realizacja obowiązku publikacji ogłoszenia o wartości równej lub wyższej, niż progi europejskie powinna być dokonywana „w tle" przez usługę e-sender i nie powinna wymagać dodatkowych czynności po stronie zamawiającego, poza zaznaczeniem odpowiedniej opcji w formularzu ogłoszenia. Warto rozważyć takie rozwiązanie, w wyniku którego to opublikowanie zamówienia w BZP wyznaczałoby termin wszczęcia postępowania – niezależnie od wartości zamówienia. w takim przypadku (ze względu na art. 52 dyrektywy klasycznej) konieczne są rozwiązania informatyczne zapewniające publikację ogłoszeń „europejskich" w BZP niezwłocznie po ich opublikowaniu w Dz.U.UE. (TED).

Obowiązek, aby w BZP zamieszczać link (ścieżkę dostępu) bezpośrednio do strony, na której została zamieszczona lub będzie zamieszczana dokumentacja postępowania jest słuszny. Taki obowiązek istnieje jednak już obecnie – wskazuje na to treść art. 41 pkt 3. Faktem jest, że nie jest on w większości przypadków respektowany. Przyczyną nierespektowania tego wymagania są pewne utrudnienia techniczne, ale w przeważającej liczbie przypadków zwykłe wygodnictwo. Potrzeba określania docelowej ścieżki dostępu powinna znaleźć także swoje odzwierciedlenie w odpowiednich dobrych praktykach oraz w wytycznych dla organów przeprowadzających kontrole. Wskazanie bowiem ścieżki do strony głównej, zamiast do strony zawierającej dokumentację postępowania, można i należy traktować jako utrudnianie dostępu do informacji o prowadzonym postępowaniu.

Część profili zamawiającego (wprawdzie niewielka) skonstruowana jest w taki sposób, że określenie ścieżki docelowej jest bardzo trudne. W takich przypadkach może okazać się konieczne wprowadzenie odpowiednich zmian w serwisie. Wymaga to czasu, który winien być uwzględniony przy ustalaniu *vacatio legis*.

ANALIZA POPRZEDZAJĄCA WSZCZĘCIE POSTĘPOWANIA

Udzielenie jakiegokolwiek zamówienia bez przeprowadzenia analizy obejmującej ocenę jego celowości, określenia potrzeb, które mają być zaspokojone, oceny ryzyk, oceny spodziewanych kosztów jest działaniem dalece nieodpowiedzialnym, stawiającym pod znakiem zapytania właściwą interpretację przepisów o finansach publicznych.

Pracochłonność z tym związana w wielu przypadkach jest znikoma, jednak w niektórych zamówieniach wymagać będzie, często skomplikowanych analiz. Jak pokazuje doświadczenie pominięcie takich analiz może mieć katastrofalne skutki dla realizowanego projektu.

Obowiązek przeprowadzenia analizy powinien być niezależny od wartości zamówienia. Analiza powinna być dołączana do protokołu postępowania, jako element pozwalający na ocenę prawidłowości przeprowadzenia postępowania. Bezwzględnie celowe jest zróżnicowanie stopnia szczegółowości analizy ze względu nie tyle na wartość zamówienia, co złożoność i specyfikę przedmiotu zamówienia. Odpowiednio określona obowiązkowa zawartość analizy pozwoli m.in. na wyeliminowanie takich sprzeczności, jak przyznawanie dodatkowy punktów za udzielenie gwarancji na okres przekraczający (często znacznie) czas użytkowania przedmiotu zamówienia. Minimalna zawartość analizy powinna być określona w postaci wzorcowych dokumentów. Można też rozważyć wprowadzenie odpowiedniego przepisu wykonawczego określającego taki wzór (?).

Nie wydaje się słuszne wprowadzanie progu, poniżej którego analiza jest nieobowiązkowa. To specyfika postępowania, a nie jego wartość decyduje o szczególnej potrzebie takiej analizy.

Warto również zwrócić uwagę na fakt, że zamówienia o wartości od najniższego progu ustawowego do progów unijnych stanową wartościowo blisko 28% rynku i tym samym mają znaczący wpływ na ilość wydawanych środków publicznych. Proponowane progi 20 mln euro dla robót budowlanych oraz 10 mln euro dla dostaw i usług pozostawiają poza obowiązkiem znaczącą część rynku, co wydaje się niekorzystne.

Analiza powinna także obejmować określenie potrzeb, które mają być zaspokojone w wyniku realizacji zamówienia oraz przewidywany czas życia przedmiotu zamówienia. Określenie ryzyka powinno zawierać ich szacunkową wycenę oraz winno być dokonane w podziale na ryzyka leżące po stronie zamawiającego i wykonawcy wraz z uzasadnieniem takiego właśnie podziału.

Postulat wprowadzenia obowiązku przeprowadzenia analizy może wydawać się sprzeczny z zamiarem odformalizowania postępowań. Tym niemniej obecnie wiele postępowań z pewnością nie jest poprzedzanych analizą co w niektórych przypadkach skutkuje niecelowym lub nieracjonalnym wydatkowaniem środków publicznych. Sądzę, że sama potrzeba przeprowadzenia analizy nie budzi wątpliwości. Dyskusyjny może być wyłącznie jej zakres i stopień sformalizowania.

DIALOG Z WYKONAWCAMI

Obecnie funkcjonujący dialog techniczny z wykonawcami jest bardzo ważną, a prawie niewykorzystywaną możliwością lepszego poznania oferty rynkowej i w konsekwencji sporządzenia lepszej specyfikacji istotnych warunków zamówienia oraz istotnych postanowień umowy.

Autorzy Koncepcji wyszli z propozycją zmiany dotychczasowego nazewnictwa. Za słuszne należy przyjąć zastąpienie dotychczasowego pojęcia „dialog techniczny", pojęciem „konsultacje rynkowe".

Stanowi to wyraźny sygnał, że ustawodawca w tej kwestii wprowadził istotne zmiany, które są niezbędne dla ożywienia tej formy zdobywania informacji o rynku. Aby konsultacje rynkowe zyskały na popularności i przynosiły oczekiwane rezultaty nowe uregulowania powinny:

1) Nie ograniczać zamawiającego w zakresie wyboru podmiotów biorących udział w konsultacjach.
Zarówno dotychczasowa ustawa (w art. 31a) jak i proponowane nowe rozwiązanie ograniczają grono podmiotów, do których może się zwrócić zamawiający o konsultacje (zaprosić do dialogu). Ustawa wymienia bowiem wyłącznie ekspertów, organa władzy publicznej i wykonawców. Otwarcie tego katalogu wydaje się konieczne, jak też zastąpienie pojęcia „wykonawcy" pojęciem „przedsiębiorcy". Dotychczas zamawiający kierujący się literalnym

Dołącz do nas facebook

brzmieniem przepisu, nie zapraszali do dialogu technicznego potencjalnych podwykonawców, ani np. producentów, którzy zgodnie ze stosowaną przez nich polityką rynkową nie składali ofert bezpośrednio – czyli w ustawowym rozumieniu nigdy nie byli wykonawcami.

2) Zapobiegać stosowaniu przez zamawiających praktyk polegających na ograniczeniu podmiotów mogących brać udział w konsultacjach.
W dotychczasowej praktyce zamawiający stosowali często kryteria kwalifikujące podmioty do udziału w dialogu technicznym wykluczając tych, którzy nie zrealizowali wcześniej określonej liczby podobnych zamówień lub nie osiągnęli określonego obrotu. Stawianie takich wymagań, niezależnie od tego, że budzą poważne wątpliwości co do wypełnia obowiązku wynikającego z przepisu art. 31a ust. 2, skutkowało wyłączeniem z dialogu małych przedsiębiorców, którzy ubiegać się zamierzali wyłączne o „niewielkie" podwykonawstwo oferując często specjalistyczne i innowacyjne rozwiązania.

3) Eliminować ryzyko wykluczenia wykonawcy z powodu udziału w przygotowaniu zamówienia.
Wykonawcy w wielu przypadkach obawiają się udziału w dialogu technicznym ze względu na istnienie przesłanki wykluczenia wykonawcy opisanej w art. 24 ust. 1 pkt 19. Nowe uregulowania powinny bezwzględnie zlikwidować wątpliwości co do interpretacji tego przepisu.

OBNIŻENIE PROGU WARUNKUJĄCEGO STOSOWANIE USTAWY

Biorąc pod uwagę znaczną wartość zamówień udzielanych bez stosowania ustawy oraz systematyczny (od pięciu lat) wzrost tej wartości – obniżenie progu bagatelności np. do poziomu 14 tys. euro wydaje się w pełni uzasadnione.

Niebagatelne znaczenie ma tutaj także to, że obniżeniu progu towarzyszyć ma uproszczenie procedur udzielania zamówień, których wartość jest mniejsza od progów europejskich. Bez tego uproszczenia obniżenie progu bagatelności byłoby sprawą co najmniej dyskusyjną.

KRYTERIA OCENY OFERT

Brak jest twardych danych liczbowych, pokazujących w ilu postępowaniach kryteria pozacenowe miały faktycznie znaczenie. Analizując jednak wybrane postępowania, można przypuszczać, że znaczenie tych kryteriów było w wielu przypadkach całkowicie pozorne. Z pozornością kryterium mamy do czynienia wówczas, gdy wszyscy wykonawcy uzyskują za nie tę samą liczbę punktów. Kryterium takie nie spełnia wówczas swojej roli, gdyż pozostaje bez wpływu na ranking ofert. w skrajnych przypadkach, jedynym znaczącym kryterium pozostaje cena. Można przypuszczać, że zamawiający niechętnie korzystają z uprawnienia wynikającego z art. 91 ust. 2a Pzp m.in. dla tego, że zastosowanie ceny jako jedynego kryterium wiąże się z obowiązkiem wykazania w załączniku do protokołu, w jaki sposób zostały uwzględnione w opisie przedmiotu zamówienia koszty cyklu życia.

Wydaje się całkowicie nieuzasadnione wprowadzanie sztywnej, określonej przez ustawodawcę maksymalnej wagi kryterium ceny. Dlaczego 60%, a nie np. 80% albo 40%?

Wprowadzenie takiej „wskazówki" skłania wielu zamawiających właśnie do stosowania kryteriów całkowicie pozornych lub nie pozostających w związku z przedmiotem zamówienia. Ustawodawca nie znając specyfiki wszystkich możliwych zamówień nie powinien narzucać zamawiającemu wagi jakiegokolwiek kryterium oceny ofert. Dążąc właśnie do uproszczenia regulacji warto rozważyć rezygnację z instruktarzowego charakteru przepisu, a z pewnością z narzucania maksymalnej wagi kryterium ceny. Funkcję instruktarzową powinny pełnić powszechnie dostępne wzorce i dobre praktyki.

Wprowadzenie nowelizacją z dnia 22 czerwca 2016 r. normy, zgodnie z którą kryterium ceny (poza wyjątkami) nie może mieć wagi wyższej od 60% spowodowało oczywiście statystyczny wzrost wykorzystania pozacenowych kryteriów oceny ofert. Brak jest jednak liczbowych dowo-

dów na to, czy temu wzrostowi towarzyszyło osiągnięcie celu, dla którego wprowadzono taką regulację.

ROZSZERZENIE DOSTĘPU MŚP DO RYNKU ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

Udział liczby zamówień ogłoszonych w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej, udzielonych przez polskich zamawiających w 2107 r. grupie MŚP, w ogólnej liczbie udzielonych zamówień wynosi ok. **52%**[1]. Wskaźnik ten jest nieznacznie gorszy niż uzyskany łącznie przez wszystkie kraje UE – 55, 51% i znacznie lepszy, niż w Hiszpanii – 31,60%, Włoszech – 35,16%, czy Niemczech – 48,16%, ale znacznie gorszy niż np. w Szwecji – 71,69%. Dane[2] pozwalają na wysnucie wniosku, że wskaźnik ten można poprawić. Poprawa wskaźnika może być osiągnięta przez znoszenie barier zniechęcających przedsiębiorstwa MŚP do ubiegania się o zamówienia publiczne.

Celem zniesienia barier powinno być jednak nie tylko powiększanie liczby zamówień uzyskiwanych przez MŚP, ale wyraźne podniesienie konkurencyjności poprzez zwiększony udział tej grupy przedsiębiorstw w ubieganiu się o zamówienia publiczne.

Brak jest jakichkolwiek danych liczbowych, które pozwoliły by ocenić w jaki sposób udział w rynku rozkłada się między przedsiębiorców średnich, małych i tych najmniejszych – mikroprzedsiębiorców. Można jedynie przypuszczać, że złożoność procedur odstrasza od ubiegania się o zamówienia publiczne głównie tych najmniejszych przedsiębiorców i dla tego warto czynić starania legislacyjne by tę sytuację zmienić.

Przy okazji warto zwrócić uwagę na pewien błąd w nazewnictwie stosowanym w krajowych ogłoszeniach o udzieleniu zamówienia. Zamawiający wypełnia bowiem rubrykę pn.: „Wykonawca jest małym/średnim przedsiębiorcą", podczas, gdy chodzi niewątpliwie o informację, czy wybrany wykonawca należy do sektora MŚP (czyli jest małym, średnim lub mikroprzedsiębiorcą). Takie określenie prowadzi do błędnej interpretacji wypełnianego pola – gdy wykonawca jest mikroprzedsiębiorcą – odpowiedź będzie NIE. Tym samym zostanie on „wrzucony do wspólnego worka" z dużymi przedsiębiorstwami, co niewątpliwie nie było intencją regulatora. To stawia pod dużym znakiem zapytania wiarygodność informacji uzyskiwanych z krajowych ogłoszeń o udzieleniu zamówienia.

Wydaje się, że konieczne jest uwzględnienie treści art. 2 załącznika do zalecenia Komisji 2003/361/WE i wyraźne określenie, że „Na kategorię mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) składają się przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro, a/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 milionów euro".

MOŻLIWOŚĆ ZAREZERWOWANIA ZAMÓWIEŃ PODPROGOWYCH DLA MŚP

Trudno ustosunkować się jednoznacznie do rezerwowania zamówień podprogowych dla MŚP. Konsultując ten problem z członkami PIIT pojawiły się głosy wskazujące na niedopuszczalne dyskryminowanie przedsiębiorstw, które nie mieszczą się w definicji MŚP.

---

[1] Na podstawie danych udostępnionych przez iTexa® Sp. z o.o.

[2] Dane nie są w pełni kompletne. Niekompletność jest wynikiem tego, że nie wszystkie ogłoszenia o udzieleniu zamówienia publikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej (druk F03) zawierają informację, o tym, czy zamówienie zostało udzielone MŚP. W ogłoszeniach, publikowanych przez polskich zamawiających w 2017 r. informacja taka była podana w 16.265 ogłoszeniach, co stanowi 84% wszystkich ogłoszeń o udzieleniu zamówienia. Tym samym dane o udziale MŚP są przybliżone. Niemniej jednak ewentualny błąd jest nieznaczny i pozostaje bez większego wpływu na ocenę sytuacji.

Dołącz do nas facebook

Faktycznie, stosując pierwsze z zaproponowanych rozwiązań – „możliwość wskazania przez zamawiającego, że w danym postępowaniu mogą uczestniczyć jedynie wykonawcy należący do grona MŚP", może teoretycznie dojść do sytuacji, w której określony zamawiają w ogóle nie dopuści do ubiegania się o zamówienie dużych przedsiębiorców. Takie preferencje dla MŚP mogą w rezultacie doprowadzić do obniżenia konkurencyjności zamiast ją podwyższyć. W innym skrajnym przypadku, określony zamawiający może (bez żadnych sankcji) nie skorzystać nigdy z możliwości, którą daje mu nowy przepis. Uwzględniając ten fakt, wydaje się, że rozwiązanie to nie powinno być brane pod uwagę.

Drugie z zaproponowanych rozwiązań – „przyznanie określonej puli zamówień, np. 30%, dokonywanych u poszczególnych zamawiających na poziomie poniżej progów unijnych, tylko dla MŚP, co każdy zamawiający musiałby uwzględnić w swoim planie zamówień na dany rok" może stanowić nadmierne usztywnienie. Skąd bowiem akurat 30%? Racjonalnie dobrany udział zamówień kierowanych wyłącznie do MŚP w ogólnej liczbie zamówień może być zupełnie inny u różnych zamawiających, a nawet u tych samych zamawiających w różnych latach. Dodatkowo zróżnicowanie może wynikać ze specyfiki różnych branż.

W tej sytuacji warto rozważyć, by norma wprowadzająca „kontyngent" dla MŚP nie stanowiła bezwzględnego obowiązku. Niewywiązanie się z niego mogłoby być dopuszczalne, pod warunkiem odpowiedniego uzasadnienia w sprawozdaniu rocznym. Uzasadnienie w sprawozdaniu rocznym wydaje się dogodniejsze dla zamawiających, niż uzasadnianie w protokole każdego postępowania. Zamawiający musiałby zatem uzasadnić dlaczego nie osiągnął określonego wskaźnika procentowego, a nie dlaczego w danym postępowaniu nie wprowadził preferencji dla MŚP.

Warto rozważyć, czy wymagany wskaźnik będzie obliczany dla postępowań, czy dla zadań (części) oraz to, czy wymaganie ubiegania się o zamówienie ma dotyczyć całego postępowania, czy też ma być formułowane osobno dla każdej części.

Nadanie Rzecznikowi Małych i Średnich Przedsiębiorców proponowanych w Koncepcji uprawnień jest rozwiązanie godnym poparcia.

INFORMACJA ZWROTNA

Wprowadzenie tzw. informacji zwrotnej stanowi bez wątpienia ciekawą propozycję. Wdrożenie jej, szczególnie w wariancie pierwszym, może się jednak okazać bardzo trudne. Wykonawca w trakcie spotkania z zamawiającym (i innymi wykonawcami) może bowiem pozyskać nieznane mu dotąd nowe informacje, które mogą stanowić podstawę do wniesienia odwołania.

Zatem wykonawca, który w odwołaniu powoływać się będzie na tak uzyskane informacje winien być związany terminem do złożenia odwołania biegnącym dopiero od dnia spotkania, a nie od poinformowania o wyborze oferty najkorzystniejszej. Pokrywałoby się to wprawdzie z aktualnymi uregulowaniami (art. 182 ust. 3), tym niemniej dla uniknięcia ew. sporów w tym zakresie, warto rozważyć wyraźnie wskazanie tego faktu w odpowiednim przepisie. Jeśli przyjęty będzie wariant pierwszy, wniosek o informację zwrotną powinien być złożony przez wykonawcę niezwłocznie po poinformowaniu o wyborze najkorzystniejszej oferty, a zamawiający winien zorganizować spotkanie przed upływem terminu do wniesienia odwołania. Wydaje się to bardzo trudne (jeśli nie niemożliwe) do zrealizowania, szczególnie w przypadku, gdy termin na wniesienie odwołania wynosi zaledwie 5 dni.

CERTYFIKACJA WYKONAWCÓW

Wprowadzenie certyfikacji wykonawców jest zdecydowanie krokiem w dobrą stronę. Wprowadzając regulację w tym zakresie ustawodawca powinien jednak przewidzieć wszelkie możliwe sytuacje np. przypadek, gdy wykonawca nie posiada certyfikatu (bo o niego nie wystąpił, albo utracił),

posiada certyfikat ale niepotwierdzający w pełni potencjału podmiotowego mimo, że w chwili składania oferty lub wniosku taki potencjał posiada itp.

Powinna istnieć możliwość podważenia certyfikatu przez zastosowanie odpowiedniego środka odwoławczego, gdyż nie można wykluczyć sytuacji, w której certyfikat będzie nieaktualny, np. przez podanie przez certyfikowany podmiot nieprawdziwych danych.

Baza certyfikatów powinna być ogólnie dostępna, co pozwoliłoby na wczesne wykrywanie nieprawidłowości. Bez wątpienia wprowadzenie uregulowań w tym zakresie jest poważnym wyzwaniem i wymaga ogromnej staranności przy formułowaniu konkretnych przepisów.

PREKLUZJA DOWODOWA

Wprowadzenie zasady, zgodnie z którą wnioski dowodowe były zgłaszane już (i niemal tylko) w odwołaniu (przez wykonawcę) oraz w odpowiedzi na odwołanie (przez zamawiającego), pod rygorem ich pominięcia na późniejszym etapie postępowania odwoławczego jest rozwiązaniem słusznym. Dzięki temu strony i skład orzekający nie są zaskakiwane nowymi dowodami. Poprawić to powinno szybkość postępowań prowadzonych przez Krajową Izbę Odwoławczą.

Niemniej jednak zgromadzenie dowodów bywa czasochłonne i może okazać się niemożliwe, szczególnie gdy zamawiający udostępni informację stanowiącą podstawę odwołania w terminie takim, że liczba dni roboczych na jego przygotowanie jest mała[3]. Dobór terminów przekazania wykonawcom istotnych informacji w sposób maksymalnie minimalizującym szanse na wniesienie odwołania nie należy niestety do rzadkości. Konieczność zgromadzenia wszystkich niezbędnych dowodów w często bardzo krótkim czasie może stanowić istotne ograniczenie w stosowaniu środków odwoławczych.

Uwzględniając powyższe – wprowadzenie prekluzji dowodowej powinno być połączone z modyfikacją przepisów dotyczących terminów wnoszenia odwołań, np. przez wprowadzenie zasady, by termin ten obejmował określoną, minimalną liczbę dni roboczych (z wyłączeniem sobót i dni ustawowo wolnych od pracy). Można również rozważyć wprowadzenie, zapisu wyraźnie dopuszczającego późniejsze zgłoszenie wniosku dowodowego w sytuacji, gdy liczba dni roboczych na złożenie odwołania była mniejsza od liczby określonej osobno dla zamówień poniżej progów europejskich i dla zamówień pozostałych.

WYTYCZNE DOTYCZĄCE PROWADZENIA KONTROLI

Propozycja wprowadzenia list kontrolnych dla instytucji prowadzących kontrolę prowadzonych postępowań jest godna poparcia. Poprzeć także warto pomysł wprowadzenia obowiązku uzgadniania ich treści z Prezesem UZP.

Warto rozważyć przy tym rozwiązanie dalej idące, w którym wzorcowe ramowe listy kontrolne udostępniane były by przez Prezesa UZP. Taka „unifikacja" list kontrolnych (oczywiście w pewnym zakresie) umożliwiłaby porównywalność wyników kontroli przeprowadzonych przez różne instytucje. Znormalizowane listy kontrolne mogą być porównywane i weryfikowane automatycznie, np. pod kątem kompletności i braku sprzeczności w wybranych przez kontrolera opcjach. Stworzony by został obszar do wprowadzenia w odpowiednim momencie częściowej automatyzacji procesu kontroli.

Godny poparcia jest także pomysł pełnego dostępu zamawiających i wykonawców do stosowanych przez instytucje kontrolujące list kontrolnych.

[3] Na przykład: Zamawiający informując o wyborze oferty najkorzystniejszej w postępowaniu poniżej progów unii europejskiej, w dniu 30 kwietnia tego roku pozostawił wykonawcom 2 dni robocze na sporządzenie odwołania.

Dołącz do nas facebook

ZAMÓWIENIA *IN-HOUSE*

Autorzy Koncepcji zapowiadają utrzymanie w tym samym kształcie przepisów regulujących zasady udzielania zamówień z wolnej ręki, wskazując przy tym potrzebę doprecyzowania przepisów dotyczących zamówień *in-house*, a więc obecnego art. 67 ust. 1 pkt 12-15 oraz ust. 11–13.

Skutki wprowadzenia nowych uregulowań (obowiązujących od 1 stycznia 2017 r.) nie są do końca znane. UZP w swoim raporcie za ubiegły rok przedstawił jedynie dane na podstawie BZP, czyli bez ogłoszeń publikowanych w TED. W tych zamówieniach dominowały usługi – 70%, a wśród usług głównym przedmiotem zamówienia był odbiór odpadów komunalnych oraz usługi z tym związane.

Interesujące wydaje się rozwiązanie wprowadzone w zakresie zamówień *in-house* na Litwie ograniczające swobodę zamawiającego na rzecz zapewnienia konkurencyjności. Przepisy litewskie wyłączają możliwość stosowania zamówień *in-house* przez administrację centralną oraz spółki skarbu państwa. Ponadto jednostki samorządu terytorialnego i spółki komunalne mogą udzielić zamówień *in-house* wyłącznie w przypadku, gdy wykonawca posiada status zamawiającego, zamawiane świadczenie nie jest dostępne na rynku lub nie jest możliwe uzyskanie świadczenia na rynku zapewniającego wymaganą jakość, dostępność oraz ciągłość[4]. Myślę, że autorzy nowej ustawy winni rozważyć wdrożenie do polskiego prawa podobnych uregulowań, które mogłyby się okazać skuteczną ochroną rynku.

[4] Patrz dr W. Hartung referat w ramach konferencji „Prawo konkurencji i zamówienia publiczne – dwie strony tego samego medalu", zatytułowany „Możliwe nadużywanie pozycji dominującej na rynku zamówień publicznych - zamówienia in-house".

To miejsce czeka na Twoją reklamę! Zadzwoń, napisz!
tel. (22) 610 10 99
e-mail: redakcja@zpdoradca.pl

To miejsce czeka na Twoją reklamę! Zadzwoń, napisz!
tel. (22) 610 10 99
e-mail: redakcja@zpdoradca.pl