

Pozorne zmiany na lepsze

24 grudnia 2014

Drastycznie spada liczba przetargów, w których jedynym kryterium wyboru oferty jest cena. Nie ma się jednak z czego cieszyć, gdyż dodatkowe wymogi nie są w stanie wpłynąć na wynik postępowania.

Wyborcza.biz przypomina, że przepisy obowiązujące od października nakazują, by najniższa cena przestała być jedynym kryterium wyboru oferty w postępowaniu przetargowym. Urząd Zamówień Publicznych opublikował statystyki, które pozwalają sprawdzić, jak nowe wytyczne przekładają się na rzeczywistość. Okazuje się, że wśród mniejszych przetargów odsetek tych, w których jedynym kryterium jest cena, spadł z 93 do 33 proc., wśród „dużych” z 85 do 45 proc.

Portal studzi ewentualny entuzjizm. Okazuje się bowiem, że z reguły zamawiający idzie po linii najmniejszego oporu i stosuje – poza ceną – tylko jedno dodatkowe kryterium. Najczęściej (w 31 proc. przypadków) jest to termin realizacji umowy albo (w 30 proc. przypadków) czas trwania gwarancji. Jakość wykonania usługi/dostawy miała znaczenie tylko w 8 proc. przypadków. Do tego to drugie kryterium było bardzo słabo punktowane. Dawało ono nie więcej niż 11 proc. punktów – pisze. Przykładem jest Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, która nieco zmieniła kryteria w połowie 2013 r. i obecnie kiedy wyłania wykonawców robót budowlanych w 90 proc. decyduje cena, zaś w 10 proc. termin realizacji i gwarancja jakości.

– Zamawiający jako autorzy specyfikacji i gospodarze postępowania są silniejszą stroną – komentuje Robert Jaroszewski, współtwórca bloga Prawo-zamówień-publicznych.pl.
– Wyniosłość zamawiających objawia się w zaporowych wymaganiach. Startujesz, to je spełnisz za wszelką cenę. Nie startujesz, nie dostaniesz nic. Nikt nie wystartuje,

powtórzymy przetarg. Za drogo – unieważnimy postępowanie – opisuje.

Jeszcze ostrzej sytuację ocenia Jakub Baraniewski, adwokat, autor bloga www.udzielanie-zamowien-publicznych.pl. Jego zdaniem najniższa cena to proste kryterium, dzięki któremu jedna osoba może zajmować się przetargami z jakiegokolwiek dziedziny. – Nie trzeba się znać na przedmiocie zamówienia, żeby dostrzec, która oferta zawiera najniższą cenę. Znacznie bardziej skomplikowane jest stworzenie opisu przedmiotu zamówienia, który na pierwszym miejscu stawia wysoką jakość realizacji określonego zadania – wówczas trzeba już mieć fachową wiedzę dotyczącą przedmiotu zamówienia.

– Niestety, urzędnicy nie potrafią w sposób wymierny określić innych kryteriów, więc próbują obejść ten zapis poprzez wpisywanie kryterium ceny na poziomie 99 proc., a pozostały 1 proc. przypisując terminowi płatności, gwarancji itp. „bezpiecznym” z punktu widzenia urzędnika kryteriom – ocenia Marek Kowalski z Konfederacji Lewiatan. Jego zdaniem sytuacja będzie się poprawiać, głównie dlatego, że zgodnie z przepisami to właśnie urzędnik będzie musiał się wytłumaczyć np. przed sądem, dlaczego nie skorzystał z możliwości zastosowania kryteriów innych niż cena.

Być może urzędnicza zachowawczość wynika ze strachu przed nadzorem. W ustawie o finansach publicznych zapisano, że środki publiczne powinny być wydatkowane w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasad uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów oraz optymalnego doboru metod i środków służących osiągnięciu założonych celów. – Często, niestety, wszystkie podmioty nadzorujące utożsamiają te zasady wyłącznie z najniższą ceną, co nie ułatwia zadania nawet tym zamawiającym, którzy próbują się wyłamywać z utartych schematów – komentuje Wojciech Hartung z kancelarii DZP.

Źródło: [Nowy Obywatel](#)