



POSTĘPOWANIE PRZETARGOWE

CENA WCIĄŻ NAJWAŻNIEJSZA. JAK TO ZMIENIĆ?

Przy wyłanianiu najlepszej oferty przetargowej stosuje się w Polsce procedurę zamówienia publicznego, która przewiduje różnorodne kryteria oceny, jednak w praktyce najczęściej wybiera się wykonawców według trzech z nich: ceny, czasu realizacji i okresu gwarancji.

Najistotniejsza nadal jednak jest cena. Czy to dobra praktyka, zapewniająca optymalny przebieg procesu budowlanego? A może pozostałe kryteria oceny oferty powinny zyskać większą wagę? Czy firmy dostrzegają potrzebę zmian w zakresie Prawa zamówień publicznych i praktyki przetargowej zamawiających? Czy widoczna jest ewolucja podejścia zamawiających polegająca na akceptacji wyższej ceny w zamian za spełnienie innych kryteriów? Zapytaliśmy o to przedstawicieli branży budowlanej. Odpowiedzi prezentujemy w porządku alfabetycznym.



ARTUR GASZEWSKI

dyrektor Naczelny Keller Polska

Od lat wskazywano, że przyczyną niskiej jakości robót w budownictwie, niedotrzymywania terminów zakończenia robót przez wykonawców, sporów pomiędzy stronami procesu inwestycyjnego w trakcie prowadzenia robót jest wybór oferenta proponującego najniższą cenę za wykonanie zamówienia. Stąd wprowadzone nowelizacje Prawa zamówień publicznych. Obecnie w przypadku większości zamówień na roboty budowlane zgodnie z art. 246 ustawy z 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych (Dz.U. poz. 2019 ze zm.) zamawiający nie może stosować ceny jako jedyne kryterium oceny ofert. Musi wprowadzić co najmniej jedno dodatkowe kryterium. Teoretycznie zgodnie z Pzp Zamawiający mogą stosować całą gamę kryteriów pozacenowych, dotyczących między innymi jakości, aspektów społecznych, środowiskowych, w tym efektywności energetycznej przedmiotu zamówienia, aspektów innowacyjnych, organizacji, kwalifikacji zawodowych i doświadczenia osób wyznaczonych do realizacji zamówienia. Widać jednak, że dobór innych niż cena kryteriów sprawia zamawiającym problemy. W zdecydowanej mierze ograniczają się do okresów wykonania i gwarancji, które w większości przypadków nie mają wpływu na ocenę oferty, ponieważ oferenci proponują podobne warunki. A zatem cena pozostaje praktycznie jedynym kryterium wyboru. Praktyka pokazuje, że stosowanie tylko cenowych lub pozacenowych kryteriów nie jest efektywnym sposobem kupowania i w wielu przypadkach prowadzi do nabywania niskiej jakości usług za niską cenę.

W zdecydowanej większości uczestnicy rynku budowlanego rozumieją potrzebę zmian w zamówieniach publicznych i zwiększenia roli jakościowych kryteriów oceny oferty. Również przedstawiciele zamawiających. Przecież na co dzień, prowadząc działalność biznesową lub w życiu prywatnym, dokonujemy wyborów i zakupów kierując się jakością, innowacyjnością, trwałością czy estetyką. Natomiast w zamówieniach publicznych mamy z tym problem. Potwierdzają to nawet sami przedstawiciele UZP. Problem jest dosyć złożony i może wynikać z braku dobrych praktyk, kompetencji czy też z obawy przed zarzutami organów kontrolnych.

Wydaje się, że nie wykorzystujemy możliwości, które stwarza przed zamawiającymi publicznymi obecne Pzp, a szczególnie dobór kryteriów pozacenowych w kreowaniu odpowiedzialnej polityki wspierającej rozwój sektora budownictwa. Poprzez odpowiednie sformułowanie wymogów oraz kryteriów można promować wysokiej jakości innowacyjne technologie, przyjazne środowisku czy też promować postawy np. poprawiające bezpieczeństwo pracy na budowach. Tego brakuje. Brakuje również uniwersalnego wzorca umowy stosowanego przez inwestorów publicznych opartego na zasadach współpracy, partnerstwa między zamawiającym a wykonawcą. Tego typu dobre praktyki, wzorce istnieją w Europie i można z nich korzystać.

Widzimy natomiast próby innego podejścia u „nowego” na rynku dużego Inwestora publicznego – CPK. Pojawiające się pierwsze postępowania przetargowe zawierają bardzo wysokie wymagania dla potencjalnych wykonawców, jeśli chodzi o doświadczenie i referencje firmy oraz personelu. A kryteria oceny ofert są stosunkowo mocno rozbudowane o pozacenowe wskaźniki. Można wysnuć wniosek, że zamawiającemu zależy na współpracy z wykonawcami gwarantującymi wysoką jakość. Są to pierwsze postępowania i mam nadzieję, że ten trend się utrzyma i będzie promieniował na innych zamawiających.



NORBERT MADETKO

wiceprezes Soley sp. z o.o.

Wybieranie wykonawcy tylko na podstawie ceny jest praktyką bardzo rozpowszechnioną, ale może prowadzić do niskiej jakości wykonania i opóźnień w realizacji projektu. Innymi słowy, wybierając wykonawcę tylko na podstawie ceny, istnieje ryzyko, że zostanie wybrany taki, który oferuje niską cenę, ale nie spełnia wymagań jakościowych i terminowych.

Dlatego też, w celu zapewnienia optymalnego przebiegu procesu budowlanego, powinny być brane pod uwagę również inne kryteria, takie jak jakość oferty, doświadczenie wykonawcy, terminowość, dostępność środków i pracowników, wykorzystywanie technologii, standardy środowiskowe i inne. Wprowadzenie innych kryteriów pozwala na wybór wykonawcy, który zapewni optymalne połączenie ceny, jakości i terminowości.