

Nowelizacja prawa zamówień publicznych – kto zyska najwięcej?

Projekt nowelizacji ustawy Prawo zamówień publicznych właśnie został przyjęty przez Radę Ministrów.

Koncept ten przewiduje zmiany ustawy Prawo zamówień publicznych w zakresie niezbędnym do wdrożenia do polskiego porządku prawnego obligatoryjnych regulacji nowych dyrektyw Parlamentu Europejskiego. Jednym z istotnych punktów jest możliwość nakładania obowiązku zatrudnienia na umowy o pracę pracowników w firmach, które zdobędą zamówienie publiczne. Jak tłumaczy Anna Serpina-Forkasiewicz, prezes firmy LegalHut, taki zapis już istnieje. Nie powinien być jednak wykorzystywany w sytuacji, gdy dany ekspert jest unikatowy na rynku i pracuje raczej w charakterze „wolnego strzelca”. Wówczas zastosowanie zapisu mogłoby prowadzić do ograniczenia uczciwej konkurencji. Natomiast w obszarze usług łatwo dostępnych jak sprzątanie lub ochrona, wydając środki publiczne ważniejszy jest jednak pozytywny wpływ na rynek pracy i świadomość pracodawców o konieczności zapewnienia stabilności zatrudnienia pracowników.

Czy najniższa cena to najważniejsze kryterium przy zamówieniach publicznych?

Część zamówień powinna być oparta o kryterium najniższej ceny. Dotyczy to tych, których przedmiot może być jednoznacznie opisany, a oferty identyczne – np. papier ksero. Dla zdecydowanej większości zleceń, oferty znacznie różnią się między sobą – poziomem świadczonych usług, nowatorskimi rozwiązaniami, oszczędnością eksploatacji czy wpływem na środowisko naturalne i te aspekty powinny podlegać ocenie. – *Niewątpliwie najtańsza oferta rzadko kiedy okaże się dawać najlepsze efekty z danych nakładów, dlatego tak ważne jest, aby zamawiający, dystrybuując środki publiczne, wspierali dobre jakościowo towary, usługi oraz roboty budowlane i nie psuli rynku* – mówi Anna Serpina-Forkasiewicz. – *W prywatnym życiu decyzje o tym, czy wybrać coś najtańszego, czy trochę dopłacić i wybrać coś lepszej jakości podejmujemy na bieżąco. W zamówieniach publicznych kryteria wyboru muszą być obiektywne, mierzalne i transparentne, co stanowi pewne utrudnienie, ale koniecznym wydaje się podjęcie tego trudu* – dodaje prezes LegalHut.

Pozycja zamawiającego w przetargu

Zamawiający jest w dużo lepszej pozycji niż potencjalny wykonawca, wyrazem czego jest choćby brak równowagi stron w projektach umów. Kary umowne stanowią zazwyczaj ryzyko właśnie wykonawców. Zamawiający wprowadzają ograniczenia w zakresie możliwości wypowiedzenia umowy, a wykonawcy muszą z góry zabezpieczyć kontrakt do wysokości nawet 10% jego wartości. Zdarza się, że pierwsze wypłaty wynagrodzenia są przewidziane po upływie roku od podpisania takiej umowy. O mocnej pozycji zamawiającego świadczy również fakt, że zapisy umożliwiające objęcie części ofert tajemnicą przedsiębiorstwa uniemożliwiają podmiotom konkurencyjnym dostęp do ich treści. To znaczy, że tylko zamawiający ma pełną wiedzę dotyczącą treści złożonych ofert i arbitralnie dokonuje ich oceny.

Nowelizacja a rynek pracy

Ponownie należy wrócić do możliwości Zamawiającego do zobligowania wykonawców do zatrudnienia w oparciu o umowę o pracę. – *Z uwagi na wysoki koszt zatrudniania osób na umowę o pracę, rzetelni pracodawcy byli pokrzywdzeni w stosunku do tych, którzy preferowali zatrudnianie na podstawie innych kontraktów* – ocenia prezes LegalHut, Anna Serpina-Forkasiewicz. – *W sytuacji, w której zamawiający zobowiążą wykonawców, aby w przetargach na przykład na usługi sprzątania, ochrony lub usługi pocztowe wprowadzili obowiązek zatrudniania części personelu na umowę o pracę, na pewno poprawi to sytuację na rynku pracy* – dodaje.

Nowelizacja a jakość usług

Nawet najlepsze przepisy niczego nie zmieniają, jeżeli nie będą prawidłowo stosowane przez zamawiających. Dotychczas zamawiający obawiali się stosować pozacenowe kryteria oceny ofert. Wątpliwości mieli przede wszystkim ze względu na możliwe odwołania wykonawców lub zarzuty kontroli o braku przejrzystości postępowania. – *To zasadniczy błąd, bowiem źle wydane pieniądze powodują brak osiągnięcia założonych celów i konieczność ponownego uruchamiania procedury udzielenia zamówienia lub też często ponownego ponoszenia kosztów* – wyjaśnia Anna Serpina-Forkasiewicz.

LegalHut to warszawska spółka, wchodząca w skład Grupy TenderHut. Firma, która dla swoich Klientów jest solidnym partnerem w dziedzinie wsparcia prawnego. Kancelaria świadczy szereg wyspecjalizowanych usług dotyczących zamówień publicznych. Zajmuje się obsługą prawną wykonawców i zamawiających.

Autor: synertime

Artykuł pobrano ze strony eioba.pl