

Jan Roliński, Agnieszka Chwiałkowska, Piotr Kunicki

03/06/2009

Źródło: publiczni.pl serwis nowoczesnych urzędników

Tańszy nie zawsze znaczy lepszy

Celem każdego postępowania o udzielenie zamówienia publicznego jest wybór tego wykonawcy, który oferuje najkorzystniejsze warunki wykonania zamówienia. Zamawiający zdają się zapominać, iż w wielu przypadkach, to nie najniższa cena stanowić będzie o najkorzystniejszych warunkach oferty. Dotyczy to w szczególności tych zamówień, w ramach których zamawiający pragnie uzyskać produkt najwyższej jakości, który zagwarantuje mu długie i bezawaryjne użytkowanie, bezpieczeństwo eksploatacji zarówno dla samego zamawiającego, jak i dla jego otoczenia oraz funkcjonalność otrzymanego produktu.

Oprócz ceny dopuszczalne są też inne kryteria oceny ofert

Niestety w większości postępowań o udzielenie zamówienia publicznego, zamawiający bądź to poprzestają na cenie jako jedynym kryterium oceny ofert, bądź to uwzględniają dodatkowo jedno lub dwa kryteria niecenowe lecz po pierwsze dotyczą one kwestii zupełnie nieistotnych z punktu widzenia późniejszej eksploatacji produktu, a po drugie przyznane im wagi są tak małe, iż pozostają one bez wpływu na wybór najkorzystniejszej oferty. W takich postępowaniach zazwyczaj wybierane oferty przedstawiają produkty tanie, lecz nie nienajlepszej jakości. Zgodnie natomiast z art. 91 ust. 2 ustawy Pzp kryteriami oceny ofert są cena albo cena i inne kryteria odnoszące się do przedmiotu zamówienia. Przy tym cena nie musi stanowić najbardziej znaczącego kryterium oceny ofert. Ustawa wymienia, że dodatkowymi kryteriami mogą być w szczególności jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, zastosowanie najlepszych dostępnych technologii w zakresie oddziaływania na środowisko, koszty eksploatacji, serwis oraz termin wykonania zamówienia.

Zamawiający może więc określić, że oprócz ceny będzie przyznawał punkty za spełnianie określonych norm wytrzymałościowych, najkrótszą procedurę obsługi określonego urządzenia, czy też wreszcie za najwyższe parametry techniczne danego produktu. W ten sposób, zamawiający nie ograniczając z góry konkurencji jedynie do wykonawców oferujących produkty najlepszej jakości i funkcjonalności, umożliwi sobie wybór oferty, w której zaoferowany produkt będzie miał optymalne parametry oraz niewygórowaną cenę. Oczywiście, podobny efekt uzyskać można poprzez sztywne określenie parametrów granicznych produktu bądź warunki udziału w postępowaniu, niemniej takie rozwiązanie zawsze wpływać będzie na potencjalną konkurencję. Znaczne ograniczenie konkurencji prowadzić zaś może do windowania cen, wobec czego zamawiający pozostaje w zasadzie bezsilny.

Dbanie o to aby premiovani byli wykonawcy oferujący produkty o najlepszej jakości jest szczególnie ważne, gdy chodzi o sprzęt szeroko pojętego rynku medycznego. W przypadku tego rodzaju zamówień, zamawiane produkty muszą charakteryzować się wręcz pełną niezawodnością i dużą prostotą obsługi. Wymagania takie automatycznie przekładają się na

Wierciński, Kwieciński, Baehr Spółka Komandytowa

ul. Polna 11, 00-633 Warszawa, tel.: +48 22 201 00 00, fax: +48 22 201 00 99

NIP: 526-27-40-108, KRS: 0000187067

Oddział: ul. Paderewskiego 7, 61-770 Poznań, tel.: +48 61 855 32 20, fax.: +48 61 851 32 52

www.wkb.com.pl, email: biuro@wkb.com.pl

cenę produktu. Sprzęt niedopracowany, oferowany przez producentów bez większego doświadczenia może okazać się tańszy, ale zawieść w trakcie jego użytkowania.

Duże możliwości stwarzają tzw. zielone zamówienia publiczne

Dodatkowe punkty zamawiający mogą również przyznawać za zaoferowanie produktu ekologicznego, tj np. odznaczającego się większą efektywnością energetyczną (w tym wykorzystującego energię odnawialną), do którego produkcji wykorzystano materiały nieszkodliwe i nadające się do recydingu lub też którego konserwacja dokonywana będzie z zastosowaniem środków nietoksycznych. Co istotne, uwzględnienie takich środowiskowych kryteriów nie zawsze będzie się negatywnie przekładać na cenę nabycia. Obecnie bowiem w wielu sektorach produkty ekologiczne nie są droższe od alternatywnych produktów konwencjonalnych (np. papier do drukarek pochodzący z recydingu).

Wprowadzenie przez zamawiających polityki zakupów przyjaznych środowisku przynosić może realne oszczędności. Zauważyć bowiem należy, że o tym ile kosztować będzie zamawiającego np. zakup sprzętu biurowego, wbrew pozorom, nie świadczy tylko cena, jaką zapłaci on dostawcy. Na całkowity koszt określonego produktu, czy też usługi składa się wiele innych elementów, takich jak koszty eksploatacji, utrzymania, serwisu i utylizacji. Cena nabycia stanowi jedynie pewien procent ogólnych kosztów, a zatem kierowanie się wyłącznie tym elementem nie daje wymiernego obrazu całokształtu kosztów ponoszonych przez zamawiającego. Dlatego też w dłuższej perspektywie zielone zamówienia publiczne mogą przynosić realne oszczędności finansowe, jak i przyczyniać się do ochrony środowiska.

Z przykrością jednak trzeba stwierdzić, że zamawiający nie wykorzystują swojego potencjału i możliwości jakie stworzył im polski ustawodawca i niejednokrotnie rezygnują z ekologicznych zakupów na rzecz produktów, które nie są przyjazne środowisku, ale w ich krótkowzrocznej ocenie są po prostu tańsze. Tym samym zamawiający pozbawiają się też możliwości istotnego dofinansowania ich zakupów ze środków UE przeznaczonych właśnie na projekty przyjazne środowisku.

Wierciński, Kwieciński, Baehr Spółka Komandytowa

ul. Polna 11, 00-633 Warszawa, tel.: +48 22 201 00 00, fax: +48 22 201 00 99

NIP: 526-27-40-108, KRS: 0000187067

Oddział: ul. Paderewskiego 7, 61-770 Poznań, tel.: +48 61 855 32 20, fax.: +48 61 851 32 52

www.wkb.com.pl, email: biuro@wkb.com.pl