



AMERYKAŃSKA IZBA HANDLOWA W POLSCE

Warsaw Financial Center, ul. Emilii Plater 53, 00-113 Warszawa, Poland
tel. (48) (22) 520-5999, fax (48) (22) 520-5998, e-mail: office@amcham.com.pl

Warszawa, 5 kwietnia 2011 r.

**Pan
Jacek Sadowy**

Prezes
Urzędu Zamówień Publicznych
ul. Postępu 17a
02-676 Warszawa

Dotyczy: Stanowisko Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce w sprawie pozacenowych kryteriów oceny w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego

W związku z zorganizowanymi przez Urząd Zamówień Publicznych konsultacjami w sprawie pozacenowych kryteriów oceny w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego, Amerykańska Izba Handlowa w Polsce przekazuje niniejsze stanowisko.

Jako przedstawiciele środowiska biznesowego reprezentujący ponad 300 firm amerykańskich w Polsce znamy praktyczne aspekty funkcjonowania zamówień publicznych w różnych sektorach. W ocenie naszych firm członkowskich podstawowy problem jest w stosowaniu przez Zamawiających ceny jako podstawowego – i w większości przypadków jedyne – kryterium oceny oferty.

Stosowanie ceny jako głównego kryterium oceny oferty ogranicza konkurencyjność gospodarki i godzi w interes przedsiębiorców, ponieważ eliminuje z rynku oferty, które przy wyższej cenie wykorzystują nowocześniejsze technologie, obejmują produkt dłuższym okresem gwarancyjnym, czy zapewniają zgodność z harmonogramem prac. Dodatkowo stosowanie ceny jako głównego kryterium oceny oferty często nadmiernie wydłuża procedurę przetargową, a w niektórych przypadkach powoduje konieczność ponownego przeprowadzenia postępowania i poniesienia przez Zamawiających dodatkowych kosztów.

Dlatego też konieczne jest uwzględnianie w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego innych niż cena kryteriów oceny oferty, co jest dozwolone przez prawo¹.

¹ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (tekst jednolity: Dz. U. 2010 r. Nr 113 poz. 759, ze zmianami) pozwala na stosowanie pozacenowych kryteriów oceny ofert, w szczególności: (i) przepis art. 2 pkt 5 ustawy stanowi, iż przez najkorzystniejszą ofertę należy rozumieć w pierwszej kolejności „ofertę, która przedstawia najkorzystniejszy bilans ceny i innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu zamówienia publicznego”, (ii) treść przepisu art. 97 ust. 2 ustawy wskazuje pośrednio na możliwość zażądania przez Zamawiającego dostarczenia przez Wykonawców „modeli, próbek, wzorów, programów komputerowych oraz innych podobnych materiałów”, na podstawie których Zamawiający będzie mógł w większym stopniu niż tylko na podstawie dokumentów, ocenić zdolność poszczególnych Wykonawców do wykonania danego zamówienia, ich kompetencje i potencjał technologiczny.

Zalecane przez nas pozacenowe kryteria oceny oferty to: (i) spełnianie parametrów technicznych; (ii) harmonogram wykonania prac; (iii) długość okresu gwarancyjnego oraz (iv) termin wykonania danego zamówienia.

W związku z powyższym rekomendujemy wykorzystanie przez Zamawiających możliwości jakie stwarzają przepisy prawne i uwzględnianie w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego pozacenowych kryteriów oceny. Ma to fundamentalne znaczenie dla efektywnego, ekonomicznego systemu zamówień, i zapewnienia wysokiej jakości zakupów. W razie potrzeby wyrażamy gotowość współdziałania w celu wypracowania jak najlepszych rozwiązań i praktyk w zakresie zamówień publicznych, także biorąc pod uwagę rozwiązania sprawdzone już w USA.

Jednocześnie korzystając z okazji przesyłamy opracowany przez nas raport dotyczący amerykańskiego prawa zamówień rządowych. W USA stworzone zostały specjalne ramy prawne (Federalne Prawo Zamówień Rządowych, uzupełnione dokumentami wprowadzonymi przez poszczególne agencje rządowe), które narzucają sposób prowadzenia zamówień towarów i usług przez agencje. Jednym z zasadniczych celów Federalnego Prawa Zamówień Rządowych jest zapewnienie "pełnej i otwartej konkurencji" poprzez planowanie zamówień uwzględniające przede wszystkim obowiązkową kontrolę jakości wykonawców, co powoduje, że cena nie stanowi jedyne kryterium wyboru oferty. Na szczególną uwagę zasługują przedstawione na stronie 29 raportu przykłady "dobrych praktyk" w zakresie amerykańskich zamówień rządowych. Mamy nadzieję, iż raport ten będzie inspiracją dla praktyki funkcjonowania zamówień publicznych w Polsce.

Z poważaniem,



Józef Wancer
Prezes Rady Dyrektorów
Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce

Amerykańska Izba Handlowa w Polsce (AmCham) jako organizacja zrzeszająca inwestorów amerykańskich w Polsce, reprezentuje jednocześnie jedną z największych grup zagranicznych inwestorów w Polsce. Naszą misją jest poprawa klimatu inwestycyjnego w Polsce, wśród wszystkich inwestorów, nie tylko amerykańskich, gdyż wzrost inwestycji jest równoznacznych ze wzrostem gospodarczym, a tym samym poprawą warunków życia społeczeństwa polskiego.