

Kryteria oceny ofert a efektywność zamówień na tle regulacji nowego Prawa zamówień publicznych

Jednym z podstawowych celów systemu zamówień publicznych jest efektywne wydatkowanie środków publicznych. Poprawa efektywności zamówień publicznych była również kluczowym założeniem inicjatorów uchwalenia ustawy z dnia 11 września 2019 r. Prawo zamówień publicznych.

JOANNA PRESZ-KRÓL

POJĘCIE EFEKTYWNOŚCI W ZAMÓWIENIACH

Autorzy projektu nowego Pzp podkreślali, że „celem opracowania nowej ustawy jest wprowadzenie nowych rozwiązań opartych na maksymalnej efektyw-

ności i przejrzystości udzielanych zamówień publicznych, uwzględniających jednocześnie rolę zamówień publicznych w kształtowaniu polityki państwa oraz potrzebę wsparcia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, a także innowacyjnych, nowoczesnych produktów i usług¹”.



JOANNA PRESZ-KRÓL
Radca prawny, partner zarządzający
w Kancelarii Prawnej Pieróg & Partnerzy.
Laureatka konkursu Ring Stars Prawnicy –
liderzy jutra 2015. Specjalizuje się w Pzp, prawie
gospodarczym i prawie spółek handlowych.

Nowe Pzp efektywność podniosło do rangi zasady zamówień publicznych. Ma zatem nadrzędny charakter wśród innych przepisów ustawy, które to w jej świetle powinny być interpretowane i stosowane.

¹ Uzasadnienie projektu ustawy Druk nr 3624.

Warto przy tym podkreślić, że nowe przepisy efektywność rozumieją szerzej, niż tylko „*best value for money*”, czyli potrzebę uzyskania najlepszych efektów w stosunku do poniesionych nakładów. Ustawodawca za efektywne uznał nie tylko zamówienia, które są najbardziej efektywne ekonomicznie, ale również te, które zapewniają najlepsze efekty w innych, określonych przez państwo obszarach. Zgodnie z art. 17 ust. 1 pkt 2 nowego Pzp zamawiający udziela zamówienia w sposób zapewniający m.in. uzyskanie najlepszych efektów zamówienia, w tym efektów społecznych, środowiskowych oraz gospodarczych, o ile którykolwiek z tych efektów jest możliwy do uzyskania w danym zamówieniu, w stosunku do poniesionych nakładów.

EFEKTYWNOŚĆ A COVID-19

To szersze postrzeganie efektywności oraz analiza sposobu jej osiągnięcia wydaje się niezwykle interesująca w obecnej, nowej rzeczywistości. Narodowa kwarantanna wprowadzona dla ochrony społeczeństwa przed rozprzestrzenieniem się koronawirusa ma, delikatnie ujmując, negatywny wpływ na gospodarkę. Przestoje w wielu branżach, niedobór pracowników, trudności z płynnością finansową to tylko niektóre skutki wprowadzonych ograniczeń. Wszyscy, politycy i przedsiębiorcy, z niepokojem spoglądają w przyszłość, która jak przewidują eksperci nieubłaganie wiąże się ze spowolnieniem gospodarczym. W tym czasie wielu w zamówieniach publicznych szuka remedium na zbliżającą się recesję.

Znanym i nierzadko stosowanym instrumentem „rozruszania” gospodarki w czasach kryzysu jest odpowiednie strumieniowanie środków publicznych wydatkowanych w ramach zamówień publicznych.

Będziemy mieli zatem okazję, której pewnie żaden z twórców nowego Pzp nie zakładał, sprawdzenia w praktyce, na ile przewidziane w nim instrumenty zapewniające efektywność okażą się skuteczne. Z uwagi na ograniczone możliwości budżetu wydatkowanie środków publicznych powinno być jak najbardziej efektywne, tak, aby wydatkowane środki nie tylko zaspokoili bieżące potrzeby zamawiających, ale również wspierały cele polityki państwa.

KRYTERIA OCENY OFERT A EFEKTYWNOŚĆ

Niewątpliwie jednym z podstawowych instrumentów, który ma zapewnić efektywność zamówień publicznych są kryteria oceny ofert. Nowe Pzp, podobnie jak ma to miejsce w obecnie obowiązującym Prawie zamówień publicznych, przewiduje dwa rodzaje kryteriów oceny ofert: cenę i jakość. Obowiązek uwzględnienia tych dwóch aspektów przy wyborze oferty najkorzystniejszej stanowi w podstawowym, klasycznym ujęciu realizację powyżej wskazanej zasady efektywności ekonomicznej (*best value for money*).

Nowe Pzp kładzie nacisk na tę zasadę, opisując metodę efektywności kosztowej, jaką jest rachunek kosztów cyklu życia. Nie ulega wątpliwości, że przynajmniej teoretycznie regulacje dotyczące kryteriów oceny ofert pozwalają osiągnąć efektywność ekonomiczną, bowiem ich odpowiednie zastosowanie pozwala zamawiającym zakupić możliwie najlepszą usługę, robotę lub dostawę w ramach posiadanego budżetu.

Pytaniem, które stawiam w niniejszym artykule jest następujące: czy poprzez odpowiednie zastosowanie instytucji kryterium oceny ofert można osiągnąć efektywność społeczną lub gospodarczą przy założeniu, że efektem, który zamierzamy osiągnąć jest walka z kryzysem gospodarczym i jego skutkami społecznymi?

W teorii właściwy dobór kryteriów oceny ofert może zapewnić efekt społeczny lub gospodarczy zgodny z założoną przez rządzących polityką. Konieczność uwzględnienia tego rodzaju celów wprost wypływa z zasady efektywności, o której już była mowa. Nowe Pzp nie poświęca jednak zbyt wiele miejsca kryteriom oceny ofert, mającym oddziaływać w tym zakresie.

Zgodnie z art. 242 ust. 2 nowego Pzp kryteriami jakościowymi mogą być w szczególności kryteria odnoszące się do:

- 1) jakości, w tym do parametrów technicznych, właściwości estetycznych i funkcjonalnych takich jak dostępność dla osób niepełnosprawnych lub uwzględnianie potrzeb użytkowników;

- 2) aspektów społecznych, w tym integracji zawodowej i społecznej osób, o których mowa w art. 94 ust. 1 nowego Pzp;
- 3) aspektów środowiskowych, w tym efektywności energetycznej przedmiotu zamówienia;
- 4) aspektów innowacyjnych;
- 5) organizacji, kwalifikacji zawodowych i doświadczenia osób wyznaczonych do realizacji zamówienia, jeżeli mogą one mieć znaczący wpływ na jakość wykonania zamówienia;
- 6) serwisu posprzedażnego, pomocy technicznej, warunków dostawy takich jak termin, sposób lub czas dostawy, oraz okresu realizacji.

Ze wskazanych literalnie w tym przepisie kryteriów oceny ofert najbardziej przydatne dla osiągnięcia założonego celu będzie kryterium odnoszące się do aspektów społecznych.

Ponadto, jeżeli rządzący szansę na wzrost gospodarczy będą upatrywać w zainwestowaniu w innowacyjne rozwiązania, skorzystać będzie można z kryteriów odnoszących się do aspektów innowacyjnych. Brak jednak wprost wyżej wskazanym katalogu kryterium odnoszącego się do aspektów *stricte* gospodarczych czy wsparcia najsłabszych podmiotów na rynku, tj. małych i średnich przedsiębiorców.

Brak wskazania tego rodzaju kryteriów oceny ofert w art. 242 ust. 2 nowego Pzp nie wyklucza jednak co do zasady możliwości skorzystania z nich, bowiem katalog kryteriów jakościowych ma otwarty charakter. Ustawodawca posłużył się wyrażeniem „w szczególności” aby wskazać jedynie przykładowe kryteria oceny ofert. Zamawiający jest uprawniony do wykreowania innych, niewymienionych w art. 242 ust. 2 nowego Pzp kryteriów jakościowych pod warunkiem, że będą one odpowiadać przepisom prawa.

Kryterium społeczne

Kryterium społeczne opisane w art. 242 ust. 2 nowego Pzp wskazuje na możliwość premiowania

wykonawców realizujących zadania integracji zawodowej i społecznej wskazane w art. 94 ust. 1. Wprost zatem ustawodawca dopuszcza możliwość użycia jako kryterium oceny ofert parametrów zatrudnienia w trakcie realizacji zamówienia osób bezrobotnych lub poszukujących pracy. Kryterium to może być stosowane zamiast klauzul społecznych określonych w art. 94 ust. 1 nowego Pzp lub łącznie z nimi.

Niewątpliwą zaletą użycia kryterium społecznego w miejsce klauzuli społecznej jest uelastycznienie zamówienia oraz zapewnienie większej konkurencyjności. Klauzule społeczne stosowane zgodnie z art. 94 ust. 1 nowego Pzp będą bowiem eliminować z możliwości ubiegania się o zamówienie wykonawców, dla których przewidziane minima zatrudnienia będą zbyt wygórowane. Zdaniem autorki dla osiągnięcia najlepszego efektu warto połączyć oba instrumenty. Zamawiający może wymagać zatrudnienia do realizacji zamówienia minimalnej liczby bezrobotnych, przy czym liczba ta nie powinna być zbyt wysoka i powinna uwzględniać tak realia rynkowe jak i trudną sytuację wykonawców, w tym ochronę już zatrudnionych osób. Dodatkowo natomiast punktować zatrudnienie większej liczby bezrobotnych niż minimalna.

Oczywiście można modyfikować i dostosowywać powyżej wskazane instrumenty w granicach prawa, np. zawęzić je jedynie do bezrobotnych w określonym wieku, o określonym wykształceniu itp. Szczegółowe wytyczne w tym zakresie powinny być sporządzone centralnie w oparciu o badania rynku i diagnozę najbardziej pilnych problemów społecznych. Po stronie zamawiających natomiast będzie określenie liczby zatrudnianych bezrobotnych, ta natomiast powinna już być ściśle związana z przedmiotem i skalą konkretnego zamówienia.

Osoby uwzględnione w kryterium mogą być zatrudniane na każdym etapie realizacji zamówienia tj. na etapie produkcji, dostawy, sprzedaży a nawet zarządzania, bowiem przepis art. 241 ust. 2 nowego Pzp dopuszcza związek kryterium oceny ofert z każdym elementem zamówienia, nawet gdy nie jest on istotną cechą przedmiotu zamówienia.

W celu osiągnięcia realnego efektu zamawiający powinien ustalić minimalny wymiar etatu zatrudnionego bezrobotnego, zakaz jednoczesnej redukcji etatów oraz przewidzieć w umowie mechanizmy kontroli wykonawców w trakcie realizacji zamówienia. Prawidłowe sporządzenie tego typu wymogów nie będzie zadaniem łatwym, ponieważ wymagać będzie od zamawiających głębokiej wiedzy o procesie produkcji i organizacji pracy w trakcie realizacji zamówienia. Nie obędzie się również bez protestów części wykonawców, którzy niechętnie będą spoglądać na daleko idącą ingerencję zamawiającego w przyjęty przez nich sposób realizacji zamówienia.

Na marginesie należy dodać, że wprowadzając kryteria społeczne należy uważnie kontrolować również oferty wykonawców, w tym zaoferowane przez nich ceny. W czasach recesji, gdy podaż jest większa od popytu, wykonawcy, aby utrzymać produkcję i zatrudnienie lub przynajmniej ciąć straty, nierzadko sięgają po rażąco niskie ceny lub zatrudniają pracowników na umowach śmieciowych.²

Kryterium innowacyjności

Innowacyjność od lat uznawana jest za koło zamachowe gospodarki. Niestety, w dobie kryzysu o innowacyjność jest szczególnie trudno, ponieważ przy niskich dochodach przedsiębiorcy nie dysponują niezbędnym kapitałem do wdrożenia nowych technologii, prowadzenia prac badawczych lub rozwojowych, czy testowania nowych rozwiązań.

Bariera finansowa w rozwoju technologicznym przedsiębiorstw może być pokonana poprzez premiowanie innowacyjności w zamówieniach publicznych. Nowe Pzp podobnie jak i obecnie obowiązujące przepisy nie definiują pojęcia innowacyjności czy aspektów innowacyjnych. Możemy jednak oprzeć się na najczęściej przywoływanej definicji innowacji wypracowanej przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)³.

Według tej definicji innowacja to wdrożenie nowego albo ulepszanego produktu (innowacje produktowe), usługi czy procesu (innowacje proce-

sowe), jak również wprowadzenie nowej metody marketingowej (innowacje marketingowe) lub organizacyjnej (modyfikację sposobu pracy).

W kryteriach oceny ofert opartych o aspekt innowacyjności zamawiający może premiować szereg elementów innowacyjnych tak w zakresie produktów, procesów jak i organizacji. W ten sposób środki publiczne zostaną spożytkowane na rozwój, który nie byłby możliwy bez finansowego wsparcia z zewnątrz. Przykładem takich kryteriów jest punktowanie dodatkowych, nowatorskich funkcjonalności wymagających ich wdrożenia, skorzystania z nowej technologii w trakcie realizacji zamówienia czy wdrożenie innowacyjnych procesów.

Zamawiający pragnący skorzystać z tego typu kryterium musi jednak liczyć się ze sporym wyzwaniem, bowiem jego odpowiedzialnością będzie precyzyjne opisanie innowacyjnego rozwiązania, za które wykonawca dostanie dodatkowe punkty, a następnie jego ocenienie. Przepis art. 240 ust. 1 nowego Pzp nakłada na zamawiającego obowiązek opisanie kryteriów w sposób jednoznaczny i zrozumiały. Zadanie to jest o tyle trudne, że punktowane ma być rozwiązanie innowacyjne, a zatem co do zasady nieznane i wcześniej niestosowane.

Kryteria gospodarcze

Prawnie dopuszczalne jest również opracowanie i zastosowanie innych kryteriów oceny ofert, które pozwolą osiągnąć efekty gospodarcze zgodnie z art. 17

² Dariusz Koba stoi na stanowisku, że to właśnie w dobie recesji istotne jest stosowanie kryteriów społecznych, gdyż w sprzyjających otoczeniu rynkowym, gdy pracy jest dużo (zarówno dla wykonawców, jak i podwykonawców oraz pracowników) - wykonawcy wybierają najlepsze zlecenia (niekoniecznie publiczne) i oferują wysokie ceny – a ich dodatkowe zawyżanie kryteriami społecznymi może uniemożliwić realizację zadań w posiadanych przez zamawiających budżetach. Tak w: „POZACENOWE KRYTERIA OCENY OFERT Poradnik z katalogiem dobrych praktyk”, UZP 2019, https://www.uzp.gov.pl/_data/assets/pdf_file/0030/39774/Pozacenowe-kryteria-oceny-ofert-cz.I.pdf

³ OECD, Eurostat 2005.

ust. 1 pkt 2 nowego Pzp. Teoretycznie zatem można byłoby wykorzystać ten instrument prawny do walki z kryzysem również w innych obszarach, niż walka z bezrobociem czy wzmocnienie innowacyjności gospodarki. Teoretycznie... Trudno jednak opracować kryterium, które będzie wspierało najsłabszych uczestników rynku tj. małych i średnich przedsiębiorców czy krajowych wykonawców w oparciu o przepisy nowego Pzp, podobnie jak i obecnie obowiązującej ustawy.

Przepis art. 241 wprost zakazuje tworzenia kryteriów oceny ofert dotyczących właściwości wykonawcy⁴, a zatem także skali jego działalności, przychodów, sytuacji ekonomicznej. Ponadto kryterium powinno być związane z przedmiotem zamówienia, a nie z podmiotem wykonawcy. Za sprzeczne z przepisami unijnymi oraz krajowymi będzie wprowadzenie preferencji krajowych – czyli premiowania w kryteriach oceny ofert wykonawców płacących podatki w Polsce.

Tym samym do celów wzmocnienia wykonawców będących w gorszej sytuacji rynkowej, instytucja kryterium oceny ofert będzie nieprzydatna. Takie wykorzystanie tego instrumentu wydaje się nie tylko sprzeczne z przepisami, ale i z naturą tego instrumentu. Kryteria są bowiem narzędziem do wyboru najlepszego na rynku rozwiązania, a nie wsparcia najsłabszych wykonawców.

Aby skorzystać z instrumentu kryteriów oceny ofert do osiągania efektów gospodarczych należy zatem ustalić, jakie zachowania wykonawców w trakcie realizacji zamówienia mogą pozytywnie wpłynąć na gospodarkę. Pozwoli to opracować kryteria o charakterze przedmiotowym. Jest to jednak zadanie polityki zakupowej państwa, bowiem wymaga szerokiego badania i wiedzy eksperckiej.

Analiza dokonana w celu opracowania polityki zakupowej umożliwi określenie w niej działań, które mogłyby być premiowane w kryteriach np. zastosowanie określonych technologii, zatrudnienie podwykonawców, organizacja pracy lub łańcuch dostaw pozwalający na wzmocnienie określonych sektorów rynku. Bez tej wiedzy nie będzie możliwe wdrożenie kryterium oceny ofert pozytywnie oddziałującego na gospodarkę. Rolą zamawiających natomiast będzie ocena, czy dany

mechanizm można powiązać z konkretnym udzielanym przez nich zamówieniem oraz w jaki sposób.

REALIA STOSOWANIA KRYTERIÓW POZACENOWYCH

Nowe Pzp zawiera szereg instrumentów, które mogą pomóc w osiągnięciu szeroko pojętej efektywności, w tym osiągnięciu celów zakupowych wykraczających poza efektywność ekonomiczną.

W zakresie przepisów dotyczących samych kryteriów nie znajdziemy jednak w nowym Pzp zupełnie nowej jakości. Regulacje te w znakomitej większości funkcjonują już obecnie na gruncie ustawy Pzp. Z jakim skutkiem? Mizernym. Gromadzone w ostatnich latach statystyki jasno pokazują, że zamawiający niechętnie korzystają z pozacenowych kryteriów oceny ofert. Niewiele zmienił w tym zakresie wprowadzony w 2016 obowiązek stosowania kryteriów pozacenowych o wadze co najmniej 40%.

W 2015 r. najczęściej stosowanym kryterium oceny ofert był termin realizacji – ok. 40%, drugim nie mniej popularnym okres gwarancji (ok. 29%). Dość popularne mimo, że od strony prawnej wątpliwe było również kryterium – terminu płatności (12%). Natomiast kryteria jakość/funkcjonalność/parametry techniczne stanowił jedynie 6% wszystkich stosowanych kryteriów oceny ofert w postępowaniach poniżej progów unijnych i 11% w postępowaniach powyżej progów unijnych, przy czym waga tych kryteriów najczęściej nie przekraczała 20%⁵.

W 2017 r., tj. w pierwszym pełnym roku działania znowelizowanych przepisów w dalszym ciągu najczęściej stosowanymi kryteriami były okres gwarancji (22% w postępowaniach unijnych, 27% w postępowaniach krajowych), termin realizacji (30% w postępowaniach krajowych, 22% w postępowaniach unijnych) oraz warunki płatności (25% w postępowaniach krajowych i 22% unijnych). Wzrosła jednak po-

⁴ Ograniczenie to nie dotyczy zamówień społecznych.

⁵ https://www.uzp.gov.pl/_data/assets/pdf_file/0023/34718/REPORT-KRYTERIA_2017_05.pdf

pularność kryteriów jakościowych – dot. funkcjonalności lub parametrów technicznych (ok 28%/ 30%)⁶.

W 2018 r. tendencja ta się utrzymywała i najczęściej stosowanym pozacenowym kryterium oceny oferty w przypadku zarówno zamówień o wartościach poniżej progów UE jak i zamówień o wartościach powyżej progów UE było kryterium związane z warunkami gwarancji bądź rękojmi – odpowiednio 61% oraz 41% postępowań. W dalszej kolejności zamawiający wykorzystywali kryterium związane z terminem realizacji zamówienia – odpowiednio 31% oraz 40% zamówień. Kryterium jakości, funkcjonalności czy parametrów technicznych przedmiotu zamówienia stosowane było jedynie w 10% zamówień krajowych i w 21% zamówień unijnych⁷. Podobna tendencja utrzymuje się obecnie.

Żadne ze statystyk nie pokazują, w ilu zamówieniach zastosowano kryteria społeczne, kryteria oparte o aspekt innowacyjności, należy zatem założyć, że jest to znikomy procent. Dziwi to tym bardziej, że od lat funkcjonują zalecenia odnoszące się do stosowania kryteriów prospołecznych⁸.

Co istotne nawet tam, gdzie kryteria pozacenowe, w tym społeczne, są stosowane, nie mają one przełożenia na ostateczny wynik postępowania. Raport Najwyższej Izby Kontroli dotyczący stosowania aspektów społecznych w zamówieniach publicznych⁹ pokazuje, że we wszystkich skontrolowanych postępowaniach, mimo zastosowania kryteriów społecznych, zamówienia publiczne wygrywali oferenci, których oferty nie uwzględniały klauzul społecznych i tym samym nie uzyskali oni dodatkowych punktów za ich zastosowanie. Decydujące okazało się kryterium ceny, któremu przypisywano największą wagę co znaczyło, że zastosowanie innych kryteriów miało charakter iluzoryczny.

Przyczyn tego stanu analitycy upatrują się w trzech okolicznościach:

1) braku wiedzy i kwalifikacji po stronie Zamawiających, którzy nie mają odpowiedniej wiedzy o przedmiocie zamówienia, aby najpierw opracować a następnie właściwie ocenić kryterium jakościowe,

2) braku dostatecznych środków na finansowanie zamówienia – co nie sprzyja kreowaniu kryteriów, które dodatkowo podnoszą cenę zamówienia,

3) niechęci pracowników zamawiających, którzy z uwagi na doświadczenia kontrolne obawiają się stosowania bardziej skomplikowanych kryteriów pozacenowych¹⁰.

Ten ostatni aspekt jest najczęściej wskazywanym powodem braku kreatywności w przygotowaniu kryteriów oceny ofert. Zamawiający bowiem każdorazowo musi udowodnić dlaczego punktuje konkretny parametr lub funkcjonalność, jaki ma on związek z przedmiotem zamówienia, potrzebami zamawiającego lub celem postawionym przed nim do osiągnięcia w ramach realizacji zamówienia. Wyjaśnieniu podlega również waga nadana poszczególnym kryteriom, zwłaszcza gdy dane kryterium (co powinno wydawać się oczywiste) zaważy na wyborze jako najkorzystniejszej oferty z wyższą ceną niż innej złożonej w postępowaniu. To właśnie takie przykre doświadczenia nauczyły zamawiających, aby stosować proste, przeliczalne matematycznie i dostępne właściwie dla każdego wykonawcy parametry zamówienia jak termin realizacji lub okres gwarancji. Kryteria te mają jedynie pozorny wpływ na wybór oferty a decydująca pozostaje cena.

⁶ https://www.uzp.gov.pl/_data/assets/pdf_file/0023/41558/Sprawozdanie-Urzedu-Zamowien-Publicznych-za-2017-r.pdf

⁷ https://www.uzp.gov.pl/_data/assets/pdf_file/0020/41555/Sprawozdanie-UZP-za-2018.pdf

⁸ Ostatnie z dnia 29 marca 2017 r. „Zalecenia w sprawie uwzględniania przez administrację rządową aspektów społecznych w zamówieniach publicznych”.

⁹ Informacja KAP.430.017.2016 o wynikach kontroli nr ewid. 206/2016/P/16/004/KAP pod tytułem „Klauzule społeczne w zamówieniach publicznych udzielanych przez administrację publiczną” przeprowadzonej przez Najwyższą Izbę Kontroli, źródło: www.nik.gov.pl/plik/id,13176,vp,15591.pdf

¹⁰ Podobne bariery w stosowaniu kryteriów społecznych diagnozuje Najwyższa Izba Kontroli w raporcie „Klauzule społeczne w zamówieniach publicznych udzielanych przez administrację publiczną”. Dodatkowo jednak wymienia: obawę przed wadliwą realizacją zamówienia oraz obniżenie konkurencyjności zamówienia.

KONKLUZJE

Mając na uwadze powyższe trudno oczekiwać, że kryteria pozacenowe nagle zyskają na popularności. Zmienić musi się ogólny stosunek do nich, nie tylko wśród zamawiających, ale przede wszystkim kontrolujących zamówienia, którzy w wynikach kontroli powinni promować nieszablonowe rozwiązania i zachęcać do zastosowania kryteriów jakościowych, w tym społecznych, innowacyjnych, gospodarczych.

Gdyby chcieć wykorzystać ten instrument w osiąganiu efektów społecznych czy gospodarczych potrzebne byłoby jego zastosowanie na dużą skalę, a to wymaga dodatkowej mobilizacji zamawiających poprzez zalecenia, rekomendacje i wytyczne. Tu niewątpliwą rolę powinna odegrać polityka zakupowa państwa i opracowane w oparciu o nią przez zamawiających centralnych strategie zarządzania poszczególnymi kategoriami zakupowymi (por. art. 22 i 23 nowego Pzp). Prawidłowe przygotowanie polityki zakupowej powinno nie tylko wskazywać cele, ale również metody ich osiągnięcia. Prawidłowe wykorzystanie tych nowych, nieznanych Pzp mechanizmów wpływania na zamówienia publiczne, może zadecydować o wzroście efektywności zamówień w wybranych przez Państwo obszarach.

Niezbędne byłoby również ustalenie odpowiednio wysokich wag dla kryteriów społecznych, innowa-

cyjnych czy „gospodarczych” tak, aby miały realny wpływ na wybór wykonawcy, co stanowiłoby motywację dla wykonawców do zaproponowania możliwie najlepszych rozwiązań w danym kryterium.

Niestety, wysoka waga kryterium pozacenowego będzie wpływała na poniesienie cen zamówień z uwagi na obniżenie znaczenia ceny przy wyborze oferty najkorzystniejszej. W dobie kryzysu może to być istotną przeszkodą w stosowaniu kryteriów społecznych, innowacyjnych lub innych, wpływających na uzyskanie efektywności pozaekonomicznej, bowiem osiąganie dodatkowych efektów zamiast zaspokojenia potrzeb zamawiających będzie konsumowało dodatkowe środki budżetowe. Niewątpliwie będzie to trudne do pogodzenia z polityką oszczędności i już zapowiadaną cięć w administracji.

Podsumowując należy wskazać, że kryteria oceny ofert mogą być instrumentem wpływającym na szeroko pojętą efektywność zamówień publicznych.

Ich umiejętne stosowanie może pomóc w osiągnięciu celów określonych w Polityce zakupowej państwa w obszarze zamówień publicznych. Niemniej czy zostaną zastosowane i przyniosą oczekiwany rezultat, zależy od współpracy wszystkich uczestników rynku zamówień publicznych oraz precyzyjnego ustalenia szczegółowych celów oraz instrumentów ich osiągnięcia, spójnych dla całego rynku zamówień.

