

Warszawa, 7 marca 2019 r.

STANOWISKO ZWIĄZKU PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW WS. PROJEKTU USTAWY PRAWO ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

Prawo zamówień publicznych stanowi w polskim systemie prawnym akt o szczególnym znaczeniu. Reguluje on bowiem zasady wydatkowania środków publicznych, a to znajduje się bezpośrednio w zakresie zainteresowania każdego podatnika, ponieważ wspomniane środki publiczne to właśnie jego środki. Aktualnie obowiązująca regulacja była wielokrotnie poddawana krytyce – z różnych pozycji i powodów, również przez Związek Przedsiębiorców i Pracodawców. Kolejne nowelizacje tej ustawy czyniły ją coraz mniej czytelną i odbierały jej walor jakiegokolwiek spójności. Tym samym, inicjatywa Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii, polegająca nie na przygotowaniu kolejnych poprawek do pzp, a na opracowaniu projektu całkowicie nowej ustawy, zasługuje na zdecydowanie na aprobatę. Jest to realizacja oczekiwań w zasadzie wszystkich środowisk zainteresowanych tematyką zamówień publicznych – od zamawiających, poprzez wykonawców, aż po środowiska biznesowe i eksperckie. Również generalny kierunek zmian proponowanych przez Ministerstwo oceniamy pozytywnie. Co do pewnych szczegółowych rozwiązań mamy wątpliwości, jednak ogólnie Związek Przedsiębiorców i Pracodawców pozytywnie opiniuje przedłożony projekt ustawy.

Wśród najważniejszych zmian zawartych w projekcie z pewnością wyróżnić należy przemodelowanie relacji pomiędzy zamawiającymi a wykonawcami w ramach Działu VII zatytułowanego „Umowa w sprawie zamówienia publicznego i jej wykonanie”.

W art. 462 zawarto zakaz kształtowania praw i obowiązków zamawiającego oraz wykonawcy w sposób rażąco nieproporcjonalny do rodzaju zamówienia oraz ryzyk związanych z jego realizacją. Jest to bardzo istotna zmiana, ponieważ do tej pory mamy do czynienia z problemem umów zaprojektowanych w sposób w zasadzie jednostronny, zakładających bardzo duże restrykcje (choćby kary umowne, których wysokość

przekracza niekiedy nawet kilkukrotnie spodziewany dochód z realizacji zamówienia) obciążające przede wszystkim wykonawców. W ten sposób zmniejsza się liczbę podmiotów zainteresowanych udziałem w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego – szczególnie tych z sektora MSP, dla których zagrożenia związane z nieproporcjonalnymi postanowieniami umownymi są największe. Jest to sytuacja, która nie służy również zamawiającym – mają oni ograniczony zakres wyboru, a poza tym zwiększone ryzyko związane z realizacją kontraktu zawartego wskutek udzielenia zamówienia publicznego, musi być kompensowane potencjalnie wyższym zarobkiem.

Projekt ustawy zakłada wprowadzenie otwartego katalogu postanowień sprzecznych z prawem, obejmujący:

- Naliczanie kar umownych za opóźnienie, jeżeli jest ono następstwem okoliczności, za które wykonawca nie odpowiada;
- Naliczanie kar umownych za zachowanie wykonawcy niezwiązane z przedmiotem umowy lub jej prawidłowym wykonaniem
- Wprowadzanie rażąco wygórowanych kar umownych
- Wprowadzanie odpowiedzialności wykonawcy za wykonanie świadczeń, które nie były możliwe do przewidzenia przez wykonawcę działającego z należytą starannością.

Jak widać, katalog przewidziany przez projektodawcę obejmuje przede wszystkim postanowienia dot. kar umownych, co wydaje się być racjonalne. Jak wynika z raportu opublikowanego przez Urząd Zamówień Publicznych, aż 98% zamawiających stosuje kary umowne, a 85% ankietowanych stwierdziło, że zawiera odpowiednie postanowienia w każdej umowie. Najczęstszym powodem nakładania kar umownych jest niezrealizowanie całości lub części przedmiotu umowy w określonym w niej terminie. Teoretycznie również w tej chwili zamawiający nie mają całkowitej dowolności w określaniu wysokości kar umownych – jeśli wykonawca uzna, że jest ona rażąco wysoka, może domagać się jej miarkowania przez sąd.

Orzecznictwo sądów i KIO w zakresie kar umownych jest jednak zróżnicowane. Warto w tym kontekście zwrócić uwagę na wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 11 października 2016 roku (sygn. akt I ACa

1673/15), w którym sąd uznał, że zasadniczym kryterium oceny rażącego wygórowania kary umownej, jest jej stosunek do wielkości doznanej przez wierzyciela szkody. Jednocześnie, można z łatwością wskazać orzeczenia, szczególnie Krajowej Izby Odwoławczej, w których prezentuje się stanowisko w istocie przeciwne. W wyroku z 29 stycznia 2014 roku (sygn. akt KIO 69/14) stwierdzono, że narzucanie dotkliwych kar umownych, pełniących funkcję dyscyplinującą, jest uzasadnione z uwagi na fakt, iż zamawiający w toku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego wydatkują środki publiczne i działają w interesie publicznym. Podobnie orzekła Izba 30 czerwca 2017 roku (sygn. akt KIO 1206/17; KIO 1208/17) – w orzeczeniu wskazano, że funkcja odszkodowawcza nie jest jedyną funkcją kary umownej, obok niej istnieje funkcja mobilizująca kontrahenta, która jest często dla zamawiających nawet bardziej istotna. Jest to stanowisko w zasadzie wprost sprzeczne z przywołanym wcześniej wyrokiem SO w Warszawie (dwa podejścia: zdaniem SO kara umowna powinna odzwierciedlać wartość szkody, zdaniem KIO nie musi być takiej korelacji, ponieważ poza funkcją odszkodowawczą, kara umowna pełni funkcję mobilizującą).

W kontekście zarysowanych jedynie powyżej kontrowersji (przy czym zaznaczyć trzeba, że generalnie orzecznictwo KIO w tej sprawie jest mało przychylnie wykonawcom, co jedynie pogłębia dysproporcje już spowodowane samą konstrukcją kontraktów), wprowadzenie omawianego przepisu do ustawy wydaje się być całkowicie uzasadnione i zasługuje na aprobatę. Szczególnie wzięwszy pod uwagę fakt, że zaproponowany katalog odnosi się również do kar umownych za opóźnienie (najczęściej stosowanych). W tym zakresie, UZP wprost wskazał w swoim opracowaniu, że istnieje poważny problem, wywołany być może zbyt krótkim czasem przewidywanym przez zamawiających na realizację zamówień.

Zaproponowany kształt postanowienia sprzecznego z przepisami (za sprzeczne uznaje się postanowienie przewidujące naliczanie kar umownych za opóźnienie, jeżeli opóźnienie jest następstwem okoliczności, za które wykonawca nie odpowiada) jest zbieżny z orzecznictwem Sądu Najwyższego, który wskazuje, że obowiązek zapłaty kary umownej za opóźnienie powstaje wówczas, gdy naruszenie zobowiązania powstało na skutek okoliczności, za które dłużnik ponosi odpowiedzialność (wyrok z 16 stycznia 2013 roku, sygn. akt II CSK 331/12). A contrario należy wnioskować, że obowiązek zapłaty kary umownej w sytuacji, w której opóźnienie wynika z okoliczności, za które dłużnik nie ponosi odpowiedzialności, nie powstaje. Nie należy jednak deprecjonować wagi omawianego przepisu tylko z racji na fakt, że stanowi on

ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW

przeniesienie do ustawy pewnej linii orzeczniczej – analogiczna sytuacja miała miejsce w przypadku choćby ustawy Prawo przedsiębiorców, która implementowała szereg zasad prowadzenia działalności gospodarczej obecnych w orzecznictwie sądów powszechnych, jednak nierespektowanych w praktyce przez liczne organy administracji publicznej. Z tego też powodu, przepis należy ocenić pozytywnie.

W art. 468 z kolei wprowadza się znaczne rozszerzenie obowiązku zawierania w umowach klauzul waloryzacyjnych. W aktualnym stanie prawnym, klauzula taka jest obowiązkowa w przypadku umów zawieranych na okres dłuższy, niż 12 miesięcy i obejmować może jedynie zmiany w zakresie stawki podatku VAT, wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę albo minimalnej stawki godzinowej, składek na ubezpieczenia społeczne, czy też zasad gromadzenia wpłat do pracowniczych planów kapitałowych. Tym samym, z obowiązkowych klauzul waloryzacyjnych wyłączone są wszelkie parametry makroekonomiczne niezależne bezpośrednio od decyzji władz (wysokość wynagrodzenia minimalnego to kwestia decyzji politycznej, podobnie jak stawka VAT – wysokość przeciętnego wynagrodzenia, czy też ceny materiałów budowlanych, stanowią czynniki niezależne bezpośrednio od konkretnej decyzji podjętej przez rząd – są one zależne od uwarunkowań makroekonomicznych, które przy długich terminach realizacji umowy mogą podlegać wielu zmianom). W ramach przedstawionego projektu ustawy proponuje się rozszerzenie zakresu obowiązkowych klauzul waloryzacyjnych. Zgodnie z art. 468, każda umowa której przedmiotem są roboty budowlane lub usługi, zawarta na okres dłuższy niż 12 miesięcy, musi zawierać postanowienia dotyczące zasad wprowadzania zmian wysokości wynagrodzenia należnego wykonawcy, w przypadku zmiany cen materiałów lub kosztów istotnych dla realizacji zamówienia.

Generalny kierunek zmian oceniamy bardzo pozytywnie, ponieważ wzięwszy pod uwagę problemy związane z realizacją inwestycji długoterminowych, rozszerzenie obowiązku stosowania klauzul waloryzacyjnych, a także wskaźników w ich ramach ujętych, jest wyjątkowo trafną propozycją. Jednocześnie zwracamy uwagę, że w art. 468 ust. 2 pkt 4 przewiduje się, że umowa powinna zawierać postanowienia dot. maksymalnej wartości zmiany wynagrodzenia, jaką dopuszcza zamawiający w efekcie zastosowania klauzuli waloryzacyjnej. Uważamy, że tak sformułowane przepisy mogą doprowadzić do tego, że w istocie zmiany wprowadzane projektem ustawy będą miały charakter iluzoryczny. Zaproponowana konstrukcja budzić będzie po stronie zamawiających dużą pokusę, by ustanawiać limit

ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW

zmiany wynagrodzenia na bardzo niskim poziomie, czyniąc jednocześnie zawartą w umowie klauzulę waloryzacyjną dużo mniej istotną z punktu widzenia wykonawcy zamówienia. Tym samym, apelujemy o wykreślenie pkt 4 z przytoczonego przepisu i niewprowadzanie obowiązku limitowania zmiany wynagrodzenia. Projektodawca powinien rozważyć również możliwość rozszerzenia zakresu umów, w przypadku których stosowanie klauzul waloryzacyjnych byłoby obowiązkowe, również o umowy o dostawę. W ich przypadku bowiem również dochodzi do istotnych wahań cen materiałów i komponentów do produkcji, w związku z czym część przedsiębiorców zmuszona jest realizować zamówienia poniżej progu opłacalności. Pozytywnie oceniając zatem kierunek zmian, apelujemy o dokonanie tych dwóch poprawek w projektowanych przepisach.

Warto zaznaczyć, że opisywane wyżej zmiany stanowią pewnego rodzaju odpowiedź na to, co już w tej chwili dzieje się na rynku budowlanym, a co wynika z obowiązujących niedoskonałych przepisów. W związku z boomem w budowlance, ceny materiałów wzrosły nawet o sto procent, co w połączeniu z niedostateczną podażą pracy na rynku doprowadziło do sytuacji, że wykonawcy mają coraz większe problemy ze znalezieniem podwykonawców i pracowników. W rezultacie dochodzi do opóźnień w realizowaniu kontraktów. To z kolei spotyka się z nieproporcjonalną reakcją dużej części zamawiających, którzy restrykcyjnie nakładają na wykonawców wysokie kary umowne za opóźnienia. Problem dotyczy zarówno największych inwestycji infrastrukturalnych (drogi, koleje), jak i nieco mniejszych projektów realizowanych przez podmioty z sektora MSP, z których części – z uwagi na zaistniałą sytuację – grozi widmo bankructwa. Pozytywnie oceniamy zatem fakt, że Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii proponuje zmiany przepisów, które do pewnego stopnia taką kryzysową sytuację umożliwiły. Oczywiście – konieczna jest również zmiana postępowania zamawiających, tak by przy dbałości o interes publiczny i dyscyplinę budżetową, cechowali się oni również pewną elastycznością w stosunku do wykonawców realizujących zamówienia.

Bardzo ciekawą zmianę wprowadza art. 471 ustawy. Zgodnie z nim, zamawiający, w przypadku wszystkich umów zawieranych na okres dłuższy niż 12 miesięcy (a zatem nie tylko umów na roboty budowlane, tak jak jest to w tej chwili), płaci cenę w częściach, po wykonaniu części umowy, lub udziela zaliczki. Zastrzeżono jednocześnie, że zaliczka nie może być mniejsza niż zabezpieczenie należytego wykonania

umowy. Jest to z pewnością rozwiązanie służące przeciwdziałaniu zatorów płatniczych (tematyce poświęcony jest cały osobny projekt ustawy, natomiast należy pamiętać o tym, że zatory to zjawisko rozsiane po różnych częściach gospodarki i nie zawsze ogólnymi regulacjami udaje się osiągnąć zamierzony cel – w tym przypadku dedykowane przepisy odnoszące się do zamówień publicznych są jak najbardziej potrzebne), a także poprawiające płynność finansową wykonawców, szczególnie tych z sektora MSP. W tym kontekście, przepis jest zbieżny z jednym z celów projektowanej regulacji, jakim jest zwiększenie udziału sektora MSP w rynku zamówień publicznych. Gwarancja otrzymania wynagrodzenia po kolejnych etapach realizacji umowy, bądź też uzyskania zaliczki, z pewnością wpłynie na większe zainteresowanie mniejszych firm zamówieniami zakładającymi zawarcie umowy na okres dłuższy, niż 12 miesięcy.

W odniesieniu zresztą do zwiększonego udziału firm z sektora MSP w rynku, zwrócić uwagę należy jeszcze na szczegółowe rozwiązania przewidziane w projekcie. Wspomnieć tu można choćby przepis art. 474, który stanowi, że w przypadku zamówienia, którego przedmiotem jest nabycie innowacyjnego produktu, usługi lub roboty budowlanej, udzielonego w trybie partnerstwa innowacyjnego wykonawcom wspólnie ubiegającym się o udzielenie zamówienia, wykonawcy nie ponoszą solidarnej odpowiedzialności za wykonanie umowy i wniesienie zabezpieczenia – odpowiadają oni tylko za tę część umowy, którą wykonują zgodnie z umową zawartą między wykonawcami.

Projektodawca w ustawie zawarł także postulat od dawna zapowiadany, mający na celu ujednoczenie orzecznictwa w dziedzinie zamówień publicznych. Dziś istnieje centralizacja na poziomie pierwszej instancji, bowiem na tym poziomie orzeka Krajowa Izba Odwoławcza. W jej skład wchodzi kilkudziesięciu członków, powoływanych przez ministra właściwego ds. gospodarki. Rejonizacja następuje w przypadku złożenia odwołania od decyzji KIO. Sprawa kierowana jest do właściwego Sądu Okręgowego ze względu na miejsce zamieszkania lub siedziby zamawiającego.

Biorąc pod uwagę, iż skarg na orzeczenia KIO nie jest zbyt wiele (zwykle mniej niż 200 rocznie) to przeciętnie do jednego sądu okręgowego trafia jedynie kilka spraw rocznie. To uniemożliwia wyspecjalizowanie się sędziów w dziedzinie prawa zamówień publicznych. Często sędziowie orzekając

ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW

w postępowaniu o tej tematyce mają pierwszy raz do czynienia z przedmiotem ustawy. To powoduje, iż postępowanie stanowiący podstawową formę niezawisłej obrony sądowej często charakteryzuje się niską jakością wiedzy teoretycznej prowadzącego sprawę sędziego oraz wynikającego z tego sporą przewlekłością. W dodatku, co stanowi największy problem dla inwestorów, sytuacja ta skutkuje dużą rozbieżnością orzeczniczą w sprawach dotyczących PZP i prowadzi do poczucia niestabilności prawnej zainteresowanych stron.

Dlatego też postuluje się powrót do stanu sprzed wejścia w życie obecnie obowiązującej ustawy, gdy sądem właściwym od odwołań od decyzji arbitrów był Sąd Okręgowy dla miasta stołecznego Warszawy. Analogiczne rozwiązanie funkcjonuje w przypadku sądu ochrony konkurencji i konsumentów. Rozwiązanie to należy ocenić pozytywnie, gdyż pozwoli wykształcić sędziów biegłych w sprawach o często bardzo skomplikowanym stanie faktycznym oraz zmniejszy rozbieżność orzeczniczą. Dziś często sprawy rozstrzygane są różnie, w zależności od regionów kraju. W dodatku jedynie prezes Urzędu Zamówień Publicznych ma prawo do skargi kasacyjnej, dla pozostałych uczestników postępowania orzeczenia te mają charakter ostateczny. W praktyce Sąd Najwyższy w temacie zamówień publicznych orzeka niezmiernie rzadko (średnio raz, dwa razy do roku) przez co niemożliwe jest wytworzenie przez SN spójnej linii orzeczniczej. To zmienić się może w czasie obowiązywania przyszłej ustawy, gdyż rozszerzono krąg podmiotów uprawnionych do skargi kasacyjnej. Poza prezesem prawo do niej nabędą również strony oraz interwenci. Dlatego należy się spodziewać większej aktywności Sądu Najwyższego na tym polu, która dodatkowo wzmocni tendencje do ujednoczenia orzecznictwa.

Wątpliwości budzić może jedynie wybór sądu ds. zamówień publicznych. Obciążenie Sądu Okręgowego dla Warszawy już dziś jest największe w kraju a do nowego wydziału trafią sprawy z całej Polski. Nie ma żadnej konieczności, która nakazywałaby umieszczenie tego sądu w stolicy Polski. Pewnym udogodnieniem mogłoby być jego umiejscowienie w mieście w centrum Polski, z najbogatszą siatką połączeń komunikacyjnych stanowiących potencjalne ułatwienie dla interesariuszy. Jednakże, inne miasta wojewódzkie także są coraz lepiej skomunikowane z całym krajem a część z nich np. Łódź znajduje się również w centralnej Polsce. Zgodnie więc z ideą deglomeracji należałoby przemyśleć pomysł nad inną lokalizację sądu.

ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW

Z większym sceptycyzmem należy podejść do pomysłu wyodrębnienia z Izby Odwoławczej nowego bytu jakim byłaby Izba Koncyliacyjna. Jej zadaniem ma być próba dojścia do ugody stron w zakresie sporów powstałych na etapie realizacji umowy o zamówienia publiczne. Koncyliacja ma być obligatoryjna dla zamówień przekraczających 1 mln złotych, w skład której wchodzi środki unijne a gdy tych nie ma kwotą od której zaczyna się obligatoryjność jest 10 mln euro dla dostaw i 20 mln euro dla robót budowlanych.

Złożenie przez zamawiającego wniosku o wszczęcie postępowania wyklucza na pół roku drogę sądową, za wyjątkiem postępowania zabezpieczającego. Złożenie wniosku przerywa natomiast bieg przedawnienia. Cała procedura jak na formę mediacji ma dość sformalizowany charakter. Dlatego istnieje obawa, że w skomplikowanych sporach Izba może nie zdążyć wypracować ugody, którą jeszcze musi zatwierdzić prezes UZP. Może się okazać, że strony wydadzą sporą sumę pieniędzy na koszty postępowania oraz działania mające uwiarygodnić ich pozycję przed Izbą np. koszty przygotowania materiałów dowodowych a spór nie zdąży rozstrzygnąć się w wyznaczonym terminie. Za to obligatoryjność tego trybu w sporach, gdzie obie strony nie są w stanie dojść do ugody (i jest to często jasne już w chwili wszczynania sporu), może doprowadzić do wydłużenia czasu oczekiwania na orzeczenie sądowe. Czyli rozwiązanie mające zdaniem projektodawcy skrócić czas rozwiązania sporu spowoduje w wielu przypadkach wydłużenie tegoż czasu.

Izba Koncyliacyjna różni się od Izby Odwoławczej tym, że ta druga bada jedynie zgodność czynności zamawiającego z prawem. Być może godnym rozważenia postulatem jest zwiększeniem kompetencji Izby Odwoławczej o rozpoznawanie spraw związanych z prawidłową realizacją umowy o zamówienia publiczne np. kwestię wad w projekcie budowlanym, spór o zakres licencji do oprogramowania IT czy spór o prawa własności intelektualnej do projektu. Takie kompetencje ma posiadać Izba Koncyliacyjna, aczkolwiek być może przy zastosowaniu tego rozwiązania tworzenie dodatkowej izby stałoby się bezcelowe.

Cele które zakłada projektodawca (większa skłonność do zawierania porozumień) mogą także być sprzeczne z ustawą o finansach publicznych. Ta zezwala na zawarcie ugody przez podmiot publiczny jedynie w przypadku, gdy jej skutki są dla strony publicznej korzystniejsze niż prawdopodobny wynik

ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW

postępowania sądowego albo arbitrażowego. Urzędnicy, którym grozi z tego tytułu odpowiedzialność karna mogą niechętnie podejmować decyzji o przyjęciu ugody, bojąc się późniejszych konsekwencji z tego tytułu. Trudno bowiem czasami oszacować czy późniejsze orzeczenie sądowe nie byłoby dla podmiotu publicznego korzystniejsze niż ugoda. Można więc zakładać, że często przez tego rodzaju ostrożność podmioty publiczne nie będą chciały zawierać ugody. Warunkiem powodzenia postępowania koncyliacyjnego jest wola obu stron do ustępstw, podczas gdy często te będą nie możliwe ze względu na przepisy występujące w innych aktach prawnych. Należałoby zatem podejść do sprawy horyzontalnie i zmienić także te przepisy w innych regulacjach, które mogłyby godzić w cel ustawy.

Pozytywnie oceniamy wprowadzenie do ustawy nowego rozdziału poświęconego Polityce zakupowej państwa. Ukierunkowanie Polityki zakupowej na produkty i usługi innowacyjne i zrównoważone, z uwzględnieniem kosztu cyklu życia produktu, uważamy za dobry krok, tak samo jak określenie Polityki zakupowej jako dokumentu strategicznego wydawanego na mocy art. 23 ustawy raz na 4 lata. Obudowanie zamówień udzielanych przez poszczególne jednostki budżetowe w spójną, kilkuletnią strategię, wyznaczającą podstawowe kierunki polityki zakupowej, wydaje się być działaniem jak najbardziej uzasadnionym i słusznym.

Poza powyższymi, chcielibyśmy przedstawić również szereg szczegółowych uwag do konkretnych przepisów. W art. 8 dostrzegamy istotny problem związany z brakiem legalnej definicji oferty, co może powodować trudności interpretacyjne – sugerujemy rozszerzenie przepisu o stosowną definicję. Przepis art. 63 ust. 3 stanowi, że zamawiający może wymagać, aby wykonawcy wspólnie ubiegający się o udzielenie zamówienia przyjęli określoną formę prawną w przypadku udzielenia im zamówienie, jeżeli jest ona „niezbędna do właściwej realizacji zamówienia”. Dostrzegamy w tym przepisie ryzyko naruszenia zasady swobody prowadzenia działalności gospodarczej oraz stworzenia pola dla nierównego traktowania wykonawców. Trudno powiedzieć, według jakich przesłanek zamawiający ma prawo oceniać, czy określona forma prawna jest „niezbędna” do „właściwej” realizacji zamówienia. Nie zgadzamy się z ustanowioną w art. 111 ust. 2 zasadą zwrotu wadium na wniosek wykonawcy. Jest to nie do zaakceptowania z punktu widzenia zasad obrotu gospodarczego – zwrot powinien następować w trybie bezwnioskowym, z mocy prawa. Wadium stanowi pewnego rodzaju zabezpieczenie, a nie sumę środków,

ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW

które potencjalny wykonawca przekazuje zamawiającemu do dyspozycji – brak jest zatem podstaw, by tenże wykonawca dysponował nimi po wyborze innej oferty. Konieczne wydają nam się również zmiany mające na celu urzeczywistnienie intencji, by kryterium ceny nie pozostawało tym absolutnie dominującym w postępowaniach przetargowych – kryterium ceny mogłoby stanowić choćby ok. 60 proc. ogółu kryteriów, podczas gdy kryteria pozacenowe powinny być konkretnie i szczegółowo opisane, tak by nie można było ustanawiać kryteriów de facto pozornych. Z uwagi z kolei na nadużywanie przez gminy możliwości udzielania zamówień w bezprzetargowym trybie in-house, postulujemy wykreślenie z projektu przepisu art. 231 ust. 5. Generalnie, w zakresie uwag szczegółowych i technicznych, popieramy uwagi przedstawione przez Związek Pracodawców Gospodarki Odpadami w piśmie z dnia 14 lutego.

Reasumując, przedstawiony projekt ustawy oceniamy pozytywnie i uważamy, że jest dobrym punktem wyjścia do dalszych prac. Mamy nadzieję, że głos strony społecznej zostanie wysłuchany i wszędzie tam, gdzie pojawiają się zastrzeżenia, bądź szczegółowe uwagi, znajdzie się miejsce na dyskusję i przedstawienie stanowisk, choćby w ramach konferencji uzgodnieniowej. Nadrzędnym celem powinno być w końcu stworzenie aktu, który posłuży podmiotom uczestniczącym w procedurach związanych z udzielaniem zamówień publicznych, jeszcze przez wiele lat. Proces powinien mieć jednak dosyć szybkie tempo z uwagi na kończącą się kadencję parlamentu i zasadę dyskontynuacji – postulujemy zatem zintensyfikowane prace nad projektem, prowadzone w porozumieniu i we współpracy z partnerami społecznymi, tak by rezultatem był możliwie najdoskonalszy akt prawny.