

Jak nie dopuścić do in house'u?



Być może ta monotematyczność w temacie in house nieco już męczy Czytelników, ale uważam, że jest ona uzasadniona okolicznościami, które mają aktualnie miejsce. Dzisiaj jednak chciałbym spojrzeć na to zagadnienie od nieco innej strony, rzadko wykorzystywanej w praktyce instytucji wstępnych konsultacji rynkowych.

Ktoś może zapytać, gdzie konsultacje rynkowe, a gdzie zamówienie z wolnej ręki, będące in housem w polskim wydaniu? Otóż stawiam tezę, że wstępne konsultacje rynkowe opłacają się wszystkim stronom in housowego sporu, zamawiającym, wykonawcom, a przede wszystkim mieszkańcom. Realizują postulat efektywnych zamówień publicznych, którego wolna ręka jest zwykle zaprzeczeniem.

Czym są wstępne konsultacje rynkowe?

Przewidziany w art. 84 ustawy Prawo zamówień publicznych (P.z.p.) mechanizm to nowa odsłona znanego z wcześniejszych przepisów Prawa zamówień publicznych dialogu technicznego. Wstępne konsultacje rynkowe są jednak bardziej elastycznym narzędziem od swojego poprzednika i pozwalają zamawiającemu na znaczną swobodę ich ukształtowania i poprowadzenia. Sam pomysł konsultacji rynkowych wywodzi się z art. 40 dyrektywy 2014/24/UE. Stanowi on, że przed rozpoczęciem postępowania o udzielenie zamówienia instytucje zamawiające mogą przeprowadzić konsultacje rynkowe z zamiarem przygotowania zamówienia i poinformowania wykonawców o swoich planach i wymaganiach dotyczących zamówienia. W tym celu instytucje zamawiające mogą np. szukać lub korzystać z doradztwa niezależnych ekspertów lub władz albo uczestników rynku. Doradztwo to może być wykorzystane przy planowaniu i przeprowadzaniu postępowania o udzielenie zamówienia – pod warunkiem, że tego rodzaju doradztwo nie powoduje zakłócenia konkurencji ani naruszenia zasad niedyskryminacji i przejrzystości. Polski ustawodawca w zasadzie powtórzył regulację unijną, dokonując jej implementacji do przepisów P.z.p.

Wstępne konsultacje rynkowe od strony praktycznej

W celu przeprowadzenia konsultacji zamawiający informuje na swojej stronie internetowej o takim zamiarze oraz o ich przedmiocie. Zamawiający ma pełną dowolność co do zakresu zamówienia, dla którego przeprowadza konsultacje, przebiegu tych konsultacji, liczbie zaproszonych wykonawców oraz czasie, miejscu i sposobie ich przeprowadzenia. Zamawiający może więc rozesłać ankietę do wykonawców, zorganizować spotkanie online lub na żywo, pokazać wstępne założenia systemu lub zebrać wnioski racjonalizatorskie. Istotne jest natomiast to, że wstępne konsultacje rynkowe mogą być przeprowadzone tylko przed wszczęciem postępowania, a po ich zakończeniu należy zamieścić informację o nich w ogłoszeniu o zamówieniu.

A co z tym in housem?

W wielu postępowaniach in housowych, z którymi mam do czynienia w praktyce, strona samorządowa jako główny powód udzielenia zamówienia z wolnej ręki podaje wzrost cen opłat za odbiór odpadów dla mieszkańców oraz brak kontroli nad odpadami komunalnymi. Sprowadza się to do myślenia, że spółka komunalna będzie generowała minimalny zysk lub nie osiągnie go wcale, dzięki czemu będzie taniej. Z założenia mieszkańcy, oczywiście, mają to odczuć w swoich portfelach, ergo elektorat syty i odpad odebrany. Niestety, to tak nie działa. To nie zysk przedsiębiorcy prywatnego odpowiada za wysoki koszt odbioru odpadów, dlatego przejęcie rynku przez spółkę komunalną nie powoduje, że będzie taniej. W zasadzie w każdej z gmin, które znam z praktyki, wprowadzenie in house oznaczało wzrost opłat za odbiór odpadów. Koszty zorganizowania odbioru odpadów w ramach swojej spółki są bowiem gigantyczne (zakup wyposażenia i pojazdów, organizacja bazy, zatrudnienie pracowników, niepoliczalny koszt uczenia się na własnych błędach).

Optymalizacja kosztów

Zamawiający posiada jednak potężne narzędzie do optymalizacji kosztów systemu odbioru odpadów w postaci obowiązku przygotowania opisu przedmiotu zamówienia. Z uporem godnym lepszej sprawy przypominam, że również wzór umowy, w którym 4 strony zajmują kary umowne, będzie droższy w realizacji niż wzór, gdzie właściwie skalibrowanych kar będzie mniej. Umowa, która przewiduje elastyczne rozwiązania, również pozwoli wyeliminować ryzyko, które każdy racjonalny wykonawca będzie kalkulował w cenie ofertowej. Korzystając z możliwości, jakie dają wstępne konsultacje rynkowe, zamawiający będzie mógł zoptymalizować udzielane zamówienie. Pozwoli to „uszyć” usługę na miarę konkretnej jednostki samorządu terytorialnego, skutkiem czego powinien być tańszy i lepszy system odbioru odpadów. Wykonawcy wiedzą, z jakimi problemami mierzą się na co dzień. Dobre przygotowanie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego zwraca się z nawiązką na etapie składania ofert, a następnie realizacji umowy. Wstępne konsultacje rynkowe mogą być użytecznym i prostym narzędziem. Efektywniejszym niż wzięcie wszystkiego na siebie z wolnej ręki.

Tomasz Miś

radca prawny, Kancelaria ORSO

członek Związku Pracodawców Gospodarki Odpadami