

Warszawa, dnia 27 grudnia 2021 r.

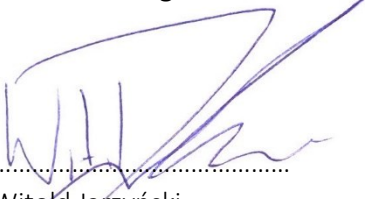
Pan Piotr Nowak
Minister
Rozwoju i Technologii

Dotyczy: konsultacje publiczne projektu uchwały Rady Ministrów w sprawie przyjęcia Polityki zakupowej państwa.

Szanowny Panie Ministrze,

w imieniu Polskiego Stowarzyszenia Zamówień Publicznych (PSZP) pragniemy zgłosić uwagi do projektu uchwały Rady Ministrów w sprawie przyjęcia Polityki zakupowej państwa.

Tabela z uwagami stanowi załącznik do niniejszego pisma.



.....
Witold Jarzyński
Prezes PSZP

Uwagi do projektu uchwały Rady Ministrów w sprawie przyjęcia Polityki zakupowej państwa

Lp.	Jednostka redakcyjna, której uwaga dotyczy/ pkt Uzasadnienia/ pkt OSR	Podmiot zgłaszający	Uwaga/ Propozycja zmian zapisu
1.	Rozdział 7 pkt 4.4) Polityki	Polskie Stowarzyszenie Zamówień Publicznych	<p>Certyfikacja Wykonawców została wskazana bardzo ogólnie. Z treści tego zapisu Zamawiający nie dowiadują się, w jakiej perspektywie czasowej takie narzędzie mogłoby posłużyć do usprawnienia weryfikacji podmiotowej sytuacji Wykonawców, jak ten proces miałby następować a także brak jest perspektywy nakładów pracy, jaka czeka samych Zamawiających. Tego typu zapowiedzi w procesie zakupowym nie służą usprawnieniom, ponieważ budzą lęk i niepewność, w szczególności średnich i niewielkich podmiotów zamawiających, które po roku obowiązywania nowej ustawy Prawo zamówień publicznych wciąż nie posiadają wystarczającego poziomu wiedzy, aby realizować własne plany zakupowe sprawnie i z pełną świadomością zakupową.</p> <p>To i inne narzędzia zostały w Polityce zakupowej państwa przedstawione na tyle lakonicznie, że trudno oprzeć się na nich w perspektywie poprawy jakości procesu zakupowego.</p>
2.	Rozdział 7 pkt 4.5) Polityki		<p>Standaryzacja dokumentów zamówienia została przybliżona jako identyfikacja kluczowych na rynku usług, robót budowlanych i dostaw oraz opracowanie pakietów standardowych dokumentów zamówienia. Oznaczać to może, że wdrożone 1 stycznia 2021 roku przepisy ustawy Pzp nie spełniły swojej roli. Miała ona polegać między innymi na uproszczeniu procedur.</p> <p>Warto mieć na uwadze, że każde narzędzie oraz rozwiązanie generowane jako nowe, pomimo swojej docelowej roli usprawnienia procesu, pochłania czas, aby się z nim zapoznać, wdrożyć, usunąć obiekcje co do prawidłowej jego interpretacji.</p> <p>Każda zapowiedź takiego rozwiązania powinna zawierać więcej szczegółów, pogłębiać świadomość zamawiających i wykonawców i to właśnie w takim dokumencie, jakim jest Polityka zakupowa państwa, powinno to zabrzmieć. Tymczasem „wypunktowano” kolejny element, rodzaj pomysłu na ułatwienie, jednak bez konkretnego zarysu.</p>
3.	Rozdział 7 pkt 6.1) Polityki		<p>Uwaga dotyczy wszystkich narzędzi wskazanych w Polityce zakupowej państwa. Kolejny raz zamawiający i wykonawcy mogą poznać teoretyczny zarys zebranych w jednym źródle narzędzi, o których na rynku zamówień publicznych wspomina się coraz częściej. Jednak traktowanie tych kwestii nieco górnolotnie może skutkować pogłębieniem różnicy w poziomie wiedzy i świadomości, która już teraz występuje między zamawiającymi o silnej pozycji rynkowej i dysponującymi ogromnymi budżetami a</p>

			tymi, którzy takiej mocy rynkowej nie mają. Warto zastanowić się nad tym, jak tę lukę pomniejszyć i zbudować świadomość zakupową państwa, która byłaby punktem startowym do realizowania jego polityki zakupowej.
4.	Rozdział 8 pkt 1.1) Polityki		<p>Propozycje dostosowane do ProcurCompEU oceniamy bardzo pozytywnie i wdrażanie ich do procesu zakupowego również. Jednak poruszając temat podziału kompetencji pomiędzy komórkami Zamawiających również należy pochylić się nad takimi podmiotami, którym sprawi to ogromny problem. Jest ich bardzo wiele i łącznie generują wydatki na wysokim poziomie. Nie są jednak przygotowane organizacyjnie, ich poziom świadomości nie jest wystarczający.</p> <p>Konstruowanie treści Polityki zakupowej państwa brzmi bardziej jak oczekiwanie, którym Zamawiający muszą sprostać a nie mapa lub wytyczne, do których warto się zastosować, aby usprawnić proces zakupowy. Postrzegalibyśmy rolę tych zapisów tak, żeby stanowiły drogowskazy a nie podnosiły poziom oczekiwań, stając się niemożliwym do zrealizowania (oczywiście nie dla wszystkich zamawiających). W ślad za tego typu rozwiązaniami tworzone są narzędzia monitorujące, nowe regulacje, a to stanowi kolejne etapy wiedzy do zgłębienia i praktyki do nabycia. Wiele jednostek „nie nadaża” za dotychczasowymi zmianami w przepisach i ma problem w zastosowaniu ich świadomie w praktyce. Polityka głosi, iż Zamawiający powinien budować zespół praktyków zamówień publicznych w oparciu o matrycę kompetencji, profile zawodowe i narzędzia samooceny – to kolejne poziomy usytuowane dla wielu zamawiających bardzo wysoko. Realnie praca w zamówieniach publicznych w bardzo wielu jednostkach to praca obejmująca nadgodziny, po której specjaliści ds. zamówień stają się zdemotywowani nawet do zdobywania nowej wiedzy. Mają świadomość, że każdy dzień nieobecności może spowodować ich zaległości w pracy. W pierwszej kolejności rekomendujemy usprawnić procesy u zamawiających o podobnych profilach – zbadać je (przykładem może być proces wnioskowania o wszczęcie postępowania – w wielu podmiotach wciąż jest to plik dokumentów przekazywany z pokoju do pokoju, co sprawia, że Kierownik Zamawiającego składa pod nim swój podpis po kilku dniach procedowania), wdrożyć pewne schematy pracy, w miarę możliwości uprościć. Dopiero to będzie stanowiło podstawę do dalszego rozwoju i zwiększenia efektywności.</p>
5.	Rozdział VIII pkt 1.1) Etap 5 (Uzupełnianie luk)		W materiale wskazano wytyczne dla Kierownika Zamawiającego. Stosunkowo często zdarza się, że rolę Kierownika Zamawiającego pełni osoba, która nie posiada praktycznej, czasem nawet teoretycznej wiedzy o zamówieniach publicznych. Stawianie osobom pełniącym te funkcje oczekiwań co do przejścia każdego z etapów jest w naszej ocenie wygórowane i generuje ryzyko, że proces ten nie odbędzie się w sposób kompleksowy, a jedynie prowizorycznie.

			<p>W tym celu powinno się powołać ciało eksperckie, do którego zamawiający (lub grupy zamawiających dla wyższej efektywności) mogłyby zwrócić się celem np. dokonania audytu aktualnej sytuacji i rekomendacji, jak sprostać przejściu przez kolejne etapy.</p> <p>Podobnie można ocenić oczekiwania adresowane do praktyków co do sygnalizowania potrzeb szkoleniowych czy dążenia do wpasowania się w konkretny profil. Rynek przepelniony jest szkoleniami, jednak bardzo często czynnikiem decydującym jest cena, pomimo niewielkiej różnicy kwotowej lub termin, bo środki trzeba wydać w krótkim terminie. Praktycy posiadają różny poziom wiedzy o rynku, ekspertach, świadomości jakości usług czy materiałów.</p> <p>Platforma szkoleniowa, do której dostęp będzie możliwy także online, jest bardzo dobrym rozwiązaniem dla tych praktyków, których świadomość uda się pobudzić i zachęcić ich do pracy. Muszą oni jednak także spotkać przestrzeń, która pozwoli na zdobywanie wiedzy i przyswajanie jej w praktyce. To już dodatkowe aspekty, jednak nie da się spojrzeć na efektywność i realizację etapów podnoszenia kompetencji jedynie wybiórczo. Zaleca się indywidualnie budowanie potencjału praktyków i przypisuje się to zadanie Kierownikowi Zamawiającego. Zespoły zakupowe powinny być traktowane jako kluczowe, ponieważ to przez procedury przez nie realizowane przepływają finanse publiczne. U bardzo wielu zamawiających jesteśmy jednak od tego dalecy i – jak już wspomniano wyżej – należy skoncentrować się na wyrównaniu szans na rozwój praktyków pracujących w takich podmiotach - na tyle, na ile to możliwe.</p>
6.	Rozdział VIII pkt 1.1) Etap 5 (Uzupełnianie luk) Działanie 1		<p>Budowanie indywidualnego potencjału pracowników to aspekt poruszony już wyżej. Jednak w omawianym punkcie poruszana jest kwestia rekrutacji dwuetapowej, której musiałby sprostać Kierownik Zamawiającego. Oczywiście może wspierać się wiedzą zespołu, który już pracuje w jednostce, ewentualnie usługą zewnętrzną (jeżeli dysponuje środkami na ten cel). Kolejny raz zwracamy uwagę na realia. Do zastosowania z sukcesem takiego działania mogłyby przyczynić się konkretne i praktyczne wytyczne, które Kierownicy Zamawiających mogliby zastosować we własnych jednostkach. Zamówienia publiczne kojarzone są z materią trudną, mało przyjazną a jakkolwiek rozwój związany jest z wydatkami i nie spotyka się z przychylnością przełożonych.</p>
7.	Rozdział VIII pkt 2 Analiza efektywności zamówień		<p>Realizacji zadania centralizacji zamówień publicznych bardzo dobrze potrafi sprostać grupy zakupowe. Promocja tego „narzędzia” mogłaby wesprzeć zamawiających i usprawnić takie porozumienia. Rekomendujemy stworzenie bazy wiedzy, która mogłaby zawierać przykładowe treści porozumień, omawiać schemat współpracy czy przedmioty zamówień wraz z kalkulacjami oszczędności, jakie wygenerowałyby wspólne zakupy.</p>

			<p>Ta sama uwaga dotyczy współpracy wertykalnej, wspomnianej niżej w Polityce zakupowej państwa. Zamawiający nie dzielą się licznymi wiedzą, ponieważ często nie mają pewności co do jej jakości, korzystają z dokumentacji opublikowanej przez innych jednak nie w drodze oficjalnych konsultacji czy dzielenia się know-how, a brakuje im środków na zewnętrzną usługę mającą na celu weryfikację posiadanej wiedzy czy materiałów.</p>
8.	Rozdział VIII pkt 7		<p>Wydłużanie czasu na składanie ofert dla Wykonawców to idea oczywiście wartościowa, jednak praktyka wielokrotnie pokazała już, że Wykonawcy, którzy są aktywnymi uczestnikami rynku, potrafią doskonale poradzić sobie ze złożeniem ofert w minimalnym terminie ustawowym. Podkreślić przy tym należy, że Zamawiający pełnoprawnie może z tego najkrótszego terminu skorzystać. U Zamawiających zatrudniających niewielkie zespoły zamówieniowe terminy składania ofert są stosunkowo krótkie, ponieważ duża ilość pracy przypisana jest dla jednego pracownika. Rekomendujemy uwzględnić te sytuacje przy konstruowaniu wytycznych.</p>
9.	Rozdział VIII pkt 10		<p>To kolejna rekomendacja dla zamawiających, aby konstruować strategię zakupową. Należy pamiętać, że to dodatkowa kompetencja w zespole lub organizacji, uwzględnić to przy budowaniu zespołu a także mieć czas i możliwości na wdrażanie takiej strategii w życie i monitorowanie ewentualnych potrzeb jej zmiany. Są zamawiający, u których nie stanowi to problemu i bardzo dobrze wpisuje się to w ich proces zarządzania zakupami, ale jak wielokrotnie wspomniano wyżej, są też zamawiający o niższym poziomie wiedzy, możliwości i umiejętności. Rekomendujemy stworzenie procesu budowania strategii, rozłożenie go na elementy pierwsze, uwzględniając przygotowanie organizacji do sporządzenia dokumentu, który – tak jak Polityka zakupowa państwa – powinien prowadzić do zwiększenia efektywności i usprawnienia dokonywania zakupów.</p>
10. 10.	Dostępność		<p>Komentarz dotyczy aspektu dostępności w szerokim tego pojęcia znaczeniu dla zamówień publicznych. To bardzo ważne i szerokie pojęcie, które wzbiera na sile. Zamawiający mają mnóstwo wątpliwości co do stosowania zapisów dotyczących dostępności i nawet dostępna już baza wiedzy nie pokrywa ich potrzeb. To doskonały przykład tego, że wdrażanie kolejnych narzędzi nie kompleksowo a jedynie prowizorycznie, nie przyczyni się do poprawy jakości systemu zamówień publicznych w Polsce.</p>
11.	Uwaga ogólna		<p>Konstrukcja dokumentu Polityki zakupowej państwa nakreśla w części początkowej ogólne założenia procesu, a następnie przechodzi płynnie do narzędzi i szczegółowych wytycznych dotyczących udzielania zamówienia publicznego. Naszym zdaniem dokument taki powinien dotyczyć w większym stopniu założeń co do poziomu realizacji Polityki w zakresie narzędzi pomocnych uczestnikom rynku zamówień publicznych i kalkulacji szans na pozytywne skutki tych działań. W niektórych</p>

			fragmentach wydaje się, że przeniesiono jedynie statystyki a w innych zapowiedziano monitorowanie procesu, jednak w żaden sposób nie będzie można relatywnie ocenić poziomu efektywności Polityki zakupowej państwa czy jej realnego wpływu na udzielanie zamówień publicznych w Polsce.
--	--	--	--