

Przekroczenie szacunkowej wartości zamówienia

Dodano: 15.01.2020

Czy zaskarżeniu podlega decyzja o unieważnieniu postępowania, w którym najkorzystniejsza oferta i tak przekracza środki wyasygnowane przez zamawiającego?



Temat, którego dotyczy ten artykuł powraca jak mantra w każdym kolejnym sezonie przetargowym. Można by rzec, że im bardziej Lasy Państwowe wywierają presję na ceny usług leśnych, tym więcej emocji wzbudza omawiana w artykule kwestia. W mijających tygodniach otrzymałem bowiem wiele telefonów z pytaniami dotyczącymi sytuacji, w której budżet przeznaczony na dane zamówienie jest niższy niż najkorzystniejsza oferta.

Zgodnie z przepisami prawa zamówień publicznych, zamawiający, najpóźniej bezpośrednio przed otwarciem oferty, ma obowiązek podać kwotę, którą zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia. Jeszcze wcześniej, na etapie ogłoszenia o zamówieniu, może dojść do wskazania szacunkowej wartości usług. Specyfika rynku leśnego polegająca na silnej dominacji zlecniodawcy? monopolisty powoduje, że sumy te bywają wymierną, górną granicą wysokości cen ofertowych.

Wykonawcy za wszelką cenę próbują się do niej dostosować. Jeżeli wartość zostanie podana w ogłoszeniu o zamówieniu, przed złożeniem ofert dochodzi po stronie wielu zuli do karkołomnych kalkulacji. Wyliczenia muszą bowiem uwzględniać zarówno zamówienia dodatkowe, jak i prawo opcji

(słynny dylemat znany osobom wtajemniczonym: czy najpierw dzielić szacunkową wartość zamówienia przez 1,2 czy przez 1,5?). W rezultacie, mamy tym samym do czynienia ze swoistym wypaczeniem instytucji szacowania wartości zamówienia. W leśnej rzeczywistości stanowi ona faktycznie narzędzie wymuszania dostosowania stawek do oczekiwań zamawiającego, a nie ich urealnienia w odniesieniu do wydatków na świadczenia usługi.

Kalkulacje prowadzone przez wykonawców przed złożeniem ofert nie zawsze są ?prawidłowe? (tj. dopasowane do szacunkowej wartości) albo, co dzieje się częściej, właściciele firm po prostu oczekują podwyżek i składają ofertę przekraczającą niedoszacowany budżet nadleśnictwa. Przyczyna tkwi chociażby w szybko rosnących kosztach zatrudnienia, a, jak wszyscy pamiętają, z pilarzami, zgodnie z SIWZ, muszą być podpisywane umowy o pracę.

W końcu w dniu otwarcia okazuje się, że najkorzystniejsza oferta i tak przekracza środki wyasygnowane przez zamawiającego, co często powoduje unieważnienie postępowania. Pytanie, z jakim trafia do mnie wiele osób brzmi: czy taka sytuacja podlega zaskarżeniu. Odpowiedź jest krótka i brzmi ?nie?, chociaż jak to w prawie bywa, wymaga ona jednak pewnego uzupełnienia.

Zgodnie z przepisami, zamawiającemu przysługuje prawo do unieważnienia przetargu w przypadku, gdy cena najkorzystniejszej oferty przekracza kwotę, którą zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia. Samo otwarcie ofert i ujawnienie cen ofertowych nie przesądza jeszcze sprawy. Przy dodatkowych kryteriach oceny może okazać się bowiem, że paradoksalnie oferta z niższą ceną nie zajmie pierwszego miejsca ustępując go temu z wykonawców, który oczekuje większej zapłaty, ale oferuje zamawiającemu inne benefity (np. samodzielne wykonanie istotnej części zamówienia, maszyny spełniające kryteria wieku lub norm emisji spalin, krótszy termin zapłaty). Wtedy kluczowym jest, aby wspomniana ?najkorzystniejsza? oferta spełniała warunki SIWZ i nie podlegała odrzuceniu. Dopiero w takim wypadku unieważnienie może mieć w ogóle miejsce.

Po stronie nadleśnictwa i w jego interesie leży sprawdzenie, czy dokumenty nie wywołują zastrzeżeń: formularz ofertowy musi być poprawnie wypełniony, kosztorys ma odpowiadać temu, który przygotowało nadleśnictwo, w końcu ? wadium musi być należycie zabezpieczone. W przypadku wątpliwości lub braków (np. nieprecyzyjne pełnomocnictwo) dochodzi do wezwania i żądania złożenia wyjaśnień lub uzupełnień, z zastrzeżeniem że modyfikacje kosztorysu i ceny oczywiście nie wchodzi w grę. Na tym etapie ma miejsce również ewentualne korygowanie oczywistych omyłek w ofercie, jeżeli takie występują.

Jeżeli weryfikacja oferty zajmującej najwyższą pozycję przebiegnie pozytywnie, przetarg nadaje się do unieważnienia. Wtedy bowiem spełnia się przesłanka określona w ustawie. Zwykle jeszcze trwają konsultacje z Dyrekcją Regionalną w sprawie ewentualnego powiększenia budżetu. W przypadku braku zgody od przełożonych, zapada decyzja ciesząca przede wszystkim tych, którzy nie dali sobie rady w przetargach gdzieś indziej i szukają okazji do złożenia jakiejś nowej oferty.

Przeprowadzenie kolejnego postępowania nie wszystkim musi być na rękę. Oznacza to zwykle ni mniej ni więcej jak konieczność korekty stawek i to oczywiście w dół. Zул, który pierwotnie zajmował drugą pozycję może być zainteresowany zaskarżeniem decyzji o unieważnieniu. Ma to oczywiście sens tylko wtedy, gdy jego kosztorys mieści się w granicach możliwości nadleśnictwa. W przeciwnym wypadku spór byłby wyłącznie ?o pietruszkę?, bowiem tak czy owak doprowadziłby do anulowania całego przetargu.

Zaskarżenie polegałoby na tym, że oferta najdroższa była źle oceniona i nieprawidłowo uznana za skuteczną i formalnie prawidłową (a w rezultacie ? że przetarg unieważniono bezpodstawnie). Wylimitowanie tej oferty na etapie wstępnej weryfikacji otwiera możliwość do zawarcia umowy temu, który oczekuje większej kwoty wynagrodzenia. Okazuje się, zatem, że nie każde unieważnienie przetargu z powodu przekroczenia środków zamawiającego wymyka się kontroli prawnej.



Łukasz Bąk, adwokat

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk ? Adwokaci

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.