

Platforma przetargowa SmartPZP

Dodano: 13.11.2020

Po problemach związanych z używaniem miniPortalu, w tegorocznych przetargach nadleśnictwa zaczęły stosować platformę przetargową SmartPZP, która również okazała się niedoskonała.



Rozważaliśmy już kwestie stosowania przez nadleśnictwa różnych platform przetargowych. Ponieważ władza publiczna nie zapewnia jednego, w pełni uniwersalnego narzędzia do prowadzenia przetargów, instytucje takie jak Lasy Państwowe mogą korzystać z dostępnych na rynku, komercyjnych produktów. Na gruncie nadleśnictw zaobserwowaliśmy w tym zakresie sporą różnorodność. Stosowano bowiem, i nadal stosuje się, Platformę zakupową, Josephinę, a także miniPortal, produkt Urzędu Zamówień Publicznych.

Wyrażałem już opinię, że moim zdaniem niedostatkami przetargów na usługi leśne jest fakt, iż ostatnia z wymienionych platform używana jest nadal w wielu miejscach. Jej słabość polega na tym, że faktycznie służy wyłącznie szyfrowaniu ofert i na dodatek tę funkcję zapewnia w niezbyt przystępny sposób.

Na gruncie miniPortalu zdarzały się również problemy natury technicznej utrudniające otwarcie ofert. W końcu miniPortal nie spełnia funkcji skrzynki podawczej, w tym na dalszym etapie postępowania, kiedy wykonawcy uzupełniają dokumenty. Tegoroczne przetargi pokazują, że

nadleśnictwa zaczęły na szczęście rezygnować z miniPortalu. W to miejsce, jak widzę głównie na zachodzie kraju, weszło komercyjne narzędzie pod nazwą SmartPZP.

Dane odkryte

Platforma SmartPZP nie tylko koduje oferty i uniemożliwia ich odtajnienie do terminu otwarcia, ale również pozwala na wysyłkę i gromadzenie dalszej korespondencji. Zapewnia zatem, można rzec, kompleksową obsługę przetargu. Po pierwszych doświadczeniach mam jednak kilka krytycznych uwag, które powodują, że nie uważam SmartPZP za najbardziej przystępne narzędzie.

Jak w innych tego typu przypadkach, złożenie oferty wymaga oczywiście rejestracji i założenia konta na platformie. Czynność złożenia oferty jest techniczna i nie wymaga prawa do reprezentacji wykonawcy. Kurierowi wszakże nie udzielaliśmy w przeszłości upoważnienia po to, aby dowiózł kopertę do nadleśnictwa. Wszystko byłoby na tym etapie w porządku, gdyby nie fakt, że platforma rozpoznaje osobę, która założyła konto, jako wykonawcę. Innymi słowy, jeżeli rozpoczniemy proces wysyłki, system z automatu wskaże administratora konta jako oferenta.

Po wygenerowaniu potwierdzenia złożenia oferty zobaczymy, że znajdą się tam zarówno dane właściciela konta, jak i firm, które zostały dodatkowo przez wysyłającego wskazane jako wykonawcy. Takie informacje będą widoczne niezależnie od tego, kto zostanie wskazany jako uczestnik przetargu w formularzu ofertowym przesłanym za pomocą platformy. Za rozstrzygający w tym zakresie uważam formularz ofertowy, tym bardziej, że musi być odrębnie podpisany, ale wspomniane powyżej wątpliwości w ogóle nie powinny się pojawiać. Oczekiwałbym, że rejestrując konto nie jako wykonawca, mogę nadać mu odpowiednią kategorię, tak aby po złożeniu oferty było od razu widoczne, kto dokładnie ubiega się o zamówienie. Ewentualnie platforma powinna umożliwić ukrycie danych mojej osoby jako właściciela konta w momencie, kiedy uruchamiam proces wysyłki. SmartPZP żadnego z tych rozwiązań nie oferuje.

Problemy konsorcjantów

Kwestia obsługi konta budzi jednak dalsze kontrowersje. Dotyczą one sytuacji, w której ofertę składa spółka z dwuosobową reprezentacją. Po wgraniu plików z ofertą i załącznikami, wysyłkę zatwierdzamy w platformie podpisem elektronicznym. Podpis nadaje ten, kto jest właścicielem konta, z którego wysyłka jest realizowana. Nie ma możliwości naniesienia dwóch podpisów.

Jeżeli traktujemy przesłanie oferty jako czynność techniczną, problem nie powinien zaistnieć, bowiem nie ma znaczenia, kto przekazuje ofertę do zamawiającego. Jak się jednak okazuje, regulamin platformy będący załącznikiem do SIWZ wymaga w takim przypadku odrębnego pełnomocnictwa udzielonego jednemu z dwóch członków zarządu. Jest to dla mnie rozwiązanie niezrozumiałe, a dodatkowo – dyskryminacyjne dla określonej grupy oferentów.

Kolejne zagadnienie to temat składania ofert przez konsorcjantów. Platforma SmartPZP przewiduje po zalogowaniu konieczność wskazania pakietów, na które nastąpi wysyłka ofert. Przedtem jednak podajemy dane firm ubiegających się o zamówienie. Informacje te ujawniamy uzupełniając odpowiednie rubryki na platformie, czyli jeszcze zanim dołączymy formularze ofertowe.

Niestety, narzędzie nie daje możliwości rozróżnienia, czy wszystkie wpisane firmy są zainteresowane wszystkimi wskazanymi pakietami, czy też skład konsorcjów jest inny w zależności od pakietu. Ze strony nadleśnictw płyną sugestie, aby w takim wypadku wysyłać oferty z różnych kont, ale przecież takie rozwiązanie nie zawsze pasuje oferentom. Często lider bierze na siebie zadanie przygotowania i przekazania wszystkich dokumentów, niezależnie od tego, jakie są składy konsorcjów, w których bierze udział.

Platforma zmusza go jednak do tego, aby część wysyłek zorganizować za pośrednictwem innej osoby. Jest to rozwiązanie, z którym oczywiście technicznie można sobie poradzić, ale zupełnie nie rozumiem dlaczego takie trudności występują. Uważam, że system powinien dzielić proces wysyłki w odniesieniu do poszczególnych pakietów, tak aby oddzielnie wskazywać wykonawców i oddzielnie wgrywać pliki właściwe dla danej części zamówienia.

Jestem pewien, że nadleśnictwa dostrzegą wspomniane komplikacje. Informacje o nich pojawiają się jeszcze przed otwarciem ofert, bowiem wykonawcy zadają zamawiającym pytania nie tylko na zebraniach, ale także telefonicznie. Nie wszystkie spotykają się z jasnymi odpowiedziami, a część z nich wymaga długotrwałych konsultacji z prawnikami obsługującymi nadleśnictwa.

Jestem przekonany, że jeżeli problemy wystąpią na etapie oceny ofert, a może nawet spowodują wszczęcie spraw odwoławczych w KIO, w przyszłym roku zostaną wyeliminowane.



Łukasz Bąk, adwokat

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk - Adwokaci

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.