

PL

PL

PL



KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH

Bruksela, 25.6.2008
SEC(2008)2193

DOKUMENT ROBOCZY SŁUŻB KOMISJI

**EUROPEJSKI KODEKS NAJLEPSZYCH PRAKTYK UŁATWIAJĄCYCH DOSTĘP MŚP DO
ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH**

DOKUMENT ROBOCZY SŁUŻB KOMISJI

EUROPEJSKI KODEKS NAJLEPSZYCH PRAKTYK UŁATWIAJĄCYCH DOSTĘP MŚP DO ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

Streszczenie

Ogólnym celem niniejszego „Europejskiego kodeksu najlepszych praktyk ułatwiających dostęp MŚP do zamówień publicznych” jest umożliwienie państwom członkowskim oraz ich instytucjom zamawiającym wykorzystania w pełni możliwości, jakie stwarzają dyrektywy w sprawie zamówień publicznych w celu zapewnienia równych reguł gry dla wszystkich wykonawców pragnących uczestniczyć w przetargach na zamówienia publiczne.

W istocie, zainteresowane strony, z którymi przeprowadzono konsultacje podczas przygotowywania kodeksu, podkreśliły, że do ułatwienia dostępu MŚP do zamówień publicznych najbardziej potrzebne są nie zmiany legislacyjne w dyrektywach dotyczących zamówień publicznych, lecz zmiana kultury instytucji zamawiających w zakresie udzielania zamówień.

Zwiększone uwzględnienie MŚP przy dokonywaniu zakupów publicznych będzie skutkowało wzrostem konkurencji w zakresie zamówień publicznych, co z kolei prowadzić będzie do poprawy relacji jakości do ceny odczuwalnej przez instytucje zamawiające. Ponadto bardziej przejrzyste i sprzyjające konkurencji praktyki w dziedzinie zamówień publicznych pozwolą MŚP uwolnić ich potencjał wzrostu i innowacyjności z korzystnym skutkiem dla gospodarki europejskiej.

W tym kontekście niniejszy dokument ma spełnić dwa zadania: 1) dostarczyć państwom członkowskim i ich instytucjom zamawiającym ogólnych wytycznych dotyczących sposobu stosowania ram prawnych UE, tak by poprawić udział MŚP w procedurach udzielania zamówień, oraz 2) zwrócić uwagę na te krajowe przepisy i praktyki, które ułatwiają dostęp MŚP do zamówień publicznych. Elementy te, po raz pierwszy zebrane w formie jednego „Kodeksu”, będą ilustrowane przydatnymi przykładami doświadczeń różnych państw członkowskich.

Punktem wyjścia dla niniejszego „Kodeksu najlepszych praktyk” są główne problemy napotymane i zgłaszane przez MŚP i ich przedstawicieli. Jednocześnie zwraca się w nim uwagę państw członkowskich oraz ich instytucji zamawiających na dostępne rozwiązania tychże problemów w następujących dziedzinach:

- Pokonywanie trudności związanych z wielkością kontraktów.
- Zapewnianie dostępu do istotnych informacji.
- Podnoszenie jakości i zrozumienia udostępnianych informacji.
- Ustalanie proporcjonalnych poziomów kwalifikacji i wymogów finansowych.
- Zmniejszanie obciążenia administracyjnego.
- Przywiązywanie większej wagi do opłacalności niż do ceny.

- Zapewnianie wystarczającej ilości czasu na przygotowanie ofert.
- Zapewnienie terminowego dokonywania płatności.

Niniejszy „Kodeks najlepszych praktyk” pomoże zatem instytucjom zamawiającym opracować „strategie”, „programy” lub „plany działania” mające na celu przede wszystkim ułatwienie dostępu MŚP do zamówień publicznych.

Niniejszy „Kodeks najlepszych praktyk” jest dokumentem o charakterze orientacyjnym, przygotowanym przez służby Komisji, i nie należy go uznawać za wiążący dla tejże instytucji w jakikolwiek sposób. Należy również zauważyć, że Kodeks ten podlega zmianom wraz z rozwojem odnośnych krajowych i wspólnotowych ram prawnych i praktyk.

Wprowadzenie

W 2006 r. wartość rynku zamówień publicznych w państwach członkowskich szacowano na około 1800 mld EUR, co odpowiada 16% PKB UE¹. Celem dyrektyw UE dotyczących zamówień publicznych² jest otwarcie rynku zamówień publicznych dla wszystkich wykonawców niezależnie od ich wielkości. Należy zwrócić szczególną uwagę na kwestię dostępu do tego rynku małych i średnich przedsiębiorstw³ (MŚP): MŚP są zasadniczo uważane za trzon gospodarki unijnej i aby jak najlepiej wykorzystać ich potencjał w zakresie tworzenia miejsc pracy, wzrostu i innowacji, należy ułatwić dostęp MŚP do rynku zamówień publicznych. Na odnośny wniosek Rady ds. Konkurencyjności⁴ Komisja przeprowadziła bardziej szczegółową analizę opartą na badaniach ekonomicznych i obszernych konsultacjach z zainteresowanymi stronami.

Analiza ekonomiczna

Badanie przeprowadzone w 2007 r. w imieniu Komisji Europejskiej wykazało, że w 2005 r. wartość zamówień publicznych powyżej progów unijnych, uzyskanych przez MŚP, stanowiła 42% wartości wszystkich zamówień, co odpowiada 64% liczby kontraktów⁵. Liczby te dotyczą oczywiście tylko zamówień publicznych powyżej progów ustalonych przez dyrektywę UE w sprawie zamówień publicznych i nie uwzględniają wszelkich umów o podwykonawstwo przyznawanych MŚP.

Chociaż udział średnich przedsiębiorstw w całkowitej wartości kontraktów na zamówienia publiczne powyżej progów unijnych kształtuje się bardzo korzystnie w świetle ich znaczenia dla gospodarki, przeprowadzona analiza wskazuje na znaczne zróżnicowanie sytuacji w tym zakresie w poszczególnych państwach członkowskich: udział MŚP w zamówieniach publicznych powyżej progów unijnych wynosi od 78% i 77% w Słowenii i na Słowacji do 35% i 31% we Francji i Zjednoczonym Królestwie⁶. Wprawdzie rozbieżności te można częściowo tłumaczyć stosunkowo wysokim udziałem dużych przedsiębiorstw w gospodarce niektórych państw członkowskich, jednak porównanie odpowiednio udziału ogółu obrotów wszystkich MŚP w gospodarce UE (58%) z wartością zamówień publicznych powyżej progów unijnych uzyskiwanych przez MŚP jako głównych wykonawców (42%) świadczy o tym, że wciąż wiele można jeszcze zrobić w tej dziedzinie.

Konsultacje z zainteresowanymi stronami

¹ Szacunków tych dokonano w oparciu o dane z zakresu rachunków narodowych dostarczone Eurostatowi przez krajowe urzędy statystyczne, a także dane pochodzące ze sprawozdań rocznych i innych źródeł dotyczących sektora użyteczności publicznej.

² Dyrektywa 2004/17/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. koordynująca procedury udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych (30.04.2004) oraz dyrektywa 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi (30.04.2004).

³ Używany w niniejszym dokumencie termin MŚP rozumiany jest zgodnie z jego definicją zawartą w zaleceniu Komisji 2003/361/WE, opublikowanym w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej L 124 z dnia 20 maja 2003 r., s. 36.

⁴ Zob. komunikat prasowy Rady 6964/06 (Presse 65), s. 10.

⁵ Ocena dostępu MŚP do rynków zamówień publicznych w UE, raport końcowy przygotowany przez firmy GHK i Technopolis, dostępny na stronie: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/public_procurement.htm

⁶ Zob. strona 48 raportu, o którym mowa w przypisie 5.

Zainteresowane strony, z którymi przeprowadzono konsultacje podczas przygotowywania niniejszego „Kodeksu najlepszych praktyk” dotyczące problemów, jakie napotykają MŚP w dostępie do zamówień publicznych, podkreśliły, że do ułatwienia dostępu MŚP do zamówień publicznych najbardziej potrzebne są nie zmiany legislacyjne w dyrektywach dotyczących zamówień publicznych, lecz zmiana kultury instytucji zamawiających w zakresie udzielania zamówień. W tym kontekście zainteresowane strony zgłosiły następujące główne problemy⁷:

- trudności z uzyskaniem informacji (jako że nie są one w stanie przeznaczyć wystarczających środków na pozyskiwanie informacji);
- brak wiedzy na temat procedur przetargowych;
- nadmierne obciążenie administracyjne;
- duża wielkość kontraktów;
- zbyt mała ilość czasu na przygotowanie ofert;
- koszt przygotowania ofert (ponieważ znaczną część kosztów stanowią koszty stałe, MŚP ponoszą koszty nieproporcjonalnie wysokie w porównaniu z większymi przedsiębiorstwami);
- nieproporcjonalnie wysokie wymagania w zakresie poziomu kwalifikacji i w zakresie certyfikacji;
- zbyt wysokie wymagania w zakresie gwarancji finansowych;
- dyskryminacja oferentów zagranicznych / faworyzowanie przedsiębiorstw lokalnych bądź krajowych⁸;
- trudności w znajdowaniu partnerów do współpracy za granicą;
- opóźnienia w płatnościach ze strony instytucji zamawiających.

Prowadzi to do wniosku, że istnieje potrzeba rozwijania wśród instytucji zamawiających bardziej przyjaznego dla MŚP podejścia w zakresie zamówień publicznych poprzez promowanie przewidzianych w dyrektywach dotyczących zamówień publicznych możliwości ułatwienia dostępu MŚP do zamówień publicznych, a także poprzez rozpowszechnianie najlepszych praktyk stosowanych w tej dziedzinie w państwach członkowskich. Mimo że wspólnotowe prawo dotyczące zamówień publicznych zapewnia otwarcie rynków dla wszystkich wykonawców, bez rozróżnienia na MŚP i inne rodzaje wykonawców, istnieją jednak przepisy, które są szczególnie ważne dla MŚP, ponieważ stanowią rozwiązanie

⁷ Zob. w szczególności raport, o którym mowa w przypisie 4, raport syntetyczny na temat konsultacji publicznych SBA, zakończonych w dniu 30 marca 2008 r., dostępny na stronie: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/sba_consultation_report_final.pdf, oraz badanie przeprowadzone przez Europejską Sieć Badawczą ds. MŚP (ENSR) za rok 1999, dostępne na stronie: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/ensr_6th_report_en.pdf, a także szczegółowe opracowania europejskich organizacji przedsiębiorców, jak np. UEAPME oraz BusinessEurope, dostępne na ich stronach internetowych.

⁸ Problemy, jakie ostatecznie napotykają MŚP w postaci dyskryminacji na tle narodowości na korzyść przedsiębiorstw lokalnych lub krajowych, związane są z bezsprzecznym naruszeniem wspólnotowego prawa dotyczącego zamówień publicznych. Z tego względu tego rodzaju naruszeniami należy zająć się w kontekście środków przewidzianych w dyrektywach 89/665/EWG i 92/13/EWG lub, w odniesieniu do udzielania zamówień, które nie podlegają bądź nie w pełni podlegają postanowieniom dyrektyw dotyczących zamówień publicznych, w świetle przepisów i zasad Traktatu WE. W tej ostatniej kwestii Komisja przyjęła i opublikowała w 2006 r. komunikat wyjaśniający dotyczący prawa wspólnotowego obowiązującego w dziedzinie udzielania zamówień, które nie są lub są jedynie częściowo objęte dyrektywami w sprawie zamówień publicznych (zob. Dz.U. C 179 z 1.8.2006, s. 2).

problemów napotykanym przez MŚP lub przede wszystkim przez MŚP. Ponadto niektóre zasady i praktyki stosowane w państwach członkowskich dostarczają dodatkowych lub bardziej szczegółowych rozwiązań w tej dziedzinie.

Cel i treść „Kodeksu najlepszych praktyk”

W tym kontekście **niniejszy dokument ma spełnić dwa zadania**: dostarczyć instytucjom zamawiającym⁹ z państw członkowskich ogólnych wytycznych dotyczących sposobu stosowania ram prawnych UE w taki sposób, aby poprawić udział MŚP w procedurach udzielania zamówień, oraz zwrócić uwagę na szereg krajowych przepisów i praktyk, które również ułatwiają dostęp MŚP do zamówień publicznych. Te zasady i praktyki, po raz pierwszy zebrane w formie jednego „Kodeksu”, będą ilustrowane przydatnymi przykładami doświadczeń innych państw członkowskich¹⁰.

Dotychczas jednak tylko nieliczne państwa członkowskie przyjęły i wdrożyły ogólnokrajową „strategię”, „program” lub „plan działania”, którego celem byłoby właśnie zwiększenie dostępu MŚP do zamówień publicznych. To wyjaśnia, dlaczego tylko kilka spośród państw członkowskich zgłosiło pełen zestaw inicjatyw podjętych w tej dziedzinie, natomiast zdecydowana większość państw członkowskich zgłosiła podjęcie w ostatnich latach jedynie działań sporadycznych lub o ograniczonym zakresie. Sytuacja taka zwiększa potrzebę przyspieszenia tempa wymiany praktyk pomiędzy odpowiednimi instytucjami w państwach członkowskich, odpowiedzialnymi za kształtowanie polityki w tej dziedzinie, a także potrzebę podjęcia wzmożonych starań w celu wymiany doświadczeń płynących z poprzednich działań ze wszystkimi zainteresowanymi stronami.¹¹

Kodeks najlepszych praktyk przedstawia możliwe rozwiązania dla głównych problemów napotykanym i zgłaszanych przez MŚP i ich przedstawicieli¹² w następujących dziedzinach:

- Pokonywanie trudności związanych z wielkością kontraktów.
- Zapewnianie dostępu do istotnych informacji.
- Podnoszenie jakości i zrozumienia udostępnianych informacji.
- Ustalanie proporcjonalnych poziomów kwalifikacji i wymogów finansowych.
- Zmniejszanie obciążenia administracyjnego.

⁹ W niniejszym dokumencie termin „instytucja zamawiająca” obejmuje zarówno instytucje zamawiające w rozumieniu art. 1 ust. 9 dyrektywy 2004/18/WE, jak i podmioty zamawiające w rozumieniu art. 2 dyrektywy 2004/17/WE.

¹⁰ Odniesień do zasad i praktyk stosowanych w państwach członkowskich nie należy w żadnym wypadku rozumieć jako zatwierdzenia przez Komisję każdego szczegółowego elementu tychże zasad i praktyk. Odniesienia do przepisów i praktyk stosowanych w państwach członkowskich przedstawiono w taki sposób, jak rozumieją to służby Komisji. W istocie, po zebraniu informacji na ich temat głównie w formie odpowiedzi na kwestionariusze skierowane do przedstawicieli instytucji zamawiających oraz dostawców, Komisja nie może zagwarantować, że każde omawiane działanie zostało faktycznie przedstawione w kształcie, jaki przewiduje ustawodawstwo krajowe i w jakim zostało wdrożone przez instytucje krajowe, ani też że jest w pełni zgodne ze wspólnotowym prawem dotyczącym zamówień publicznych. Ponadto opinie uzyskane od zainteresowanych stron wskazują, że pomimo istnienia w wielu państwach członkowskich szeregu podobnych zasad i praktyk, wiele z nich ma różne cechy, których nie da się w pełni oddać w dokumencie, który winien pozostać jedynie orientacyjnym „Kodeksem praktyk”.

¹¹ Aby to umożliwić Komisja będzie w dalszym ciągu zachęcała do gromadzenia i wymiany praktyk w ramach Sieci Kontaktowej ds. Zamówień Publicznych (PPN), która jest siecią współpracy organów odpowiedzialnych w państwach członkowskim za egzekwowanie przepisów w tym zakresie, powiększoną o kilka innych państw europejskich (www.publicprocurementnetwork.org).

¹² Zob. przypis 6.

- Przywiązywanie większej wagi do opłacalności niż do ceny.
- Zapewnianie wystarczającej ilości czasu na przygotowanie ofert.
- Zapewnienie terminowego dokonywania płatności.

Niniejszy „Kodeks najlepszych praktyk, wraz z innymi działaniami, o których mowa w komunikacie Komisji w sprawie [SBA UE], stanowi zatem operacyjną odpowiedź na wezwanie wystosowane do Komisji przez Radę ds. Konkurencyjności (zob. przypis 3 powyżej).

1. POKONYWANIE TRUDNOŚCI ZWIĄZANYCH Z WIELKOŚCIĄ KONTRAKTÓW

MŚP zainteresowane zamówieniami publicznymi często skarżą się, że są *de facto* wyłączone z możliwości ubiegania się o zamówienia publiczne po prostu z powodu braku wystarczającego potencjału umożliwiającego złożenie oferty na realizację całości zamówienia. Wprawdzie określona specyfika dużego zamówienia może uzasadniać zamiar jego przyznania jednemu wykonawcy, jednak duże instytucje zamawiające, w tym centralne jednostki zakupujące, zawsze mogą wziąć pod uwagę przedstawione poniżej możliwości.

1.1. Podział zamówień na części

Dyrektywy dotyczące zamówień publicznych zezwalają na udzielanie zamówień w formie odrębnych części¹³. Podział zakupów publicznych na części **w sposób oczywisty ułatwia dostęp dla MŚP, zarówno pod względem ilościowym** (wielkość poszczególnych części może lepiej odpowiadać możliwościom produkcyjnym MŚP), jak i **jakościowym** (zakres poszczególnych części może lepiej odpowiadać specjalizacji branży, w której działa dane MŚP). Ponadto podział zamówień na części i tym samym dalsze otwieranie dla MŚP drogi do uczestnictwa w tym procesie sprzyja zwiększeniu konkurencji, co jest korzystne dla instytucji zamawiających, pod warunkiem że rozwiązanie takie jest właściwe i możliwe do zastosowania w świetle specyfiki danych prac, dostaw czy usług.

W tym kontekście instytucje zamawiające winny mieć na uwadze fakt, że choć mają prawo ograniczać liczbę części zamówienia, o które mogą ubiegać się oferenci, są jednocześnie obowiązane korzystać z tego uprawnienia w sposób, który nie narusza warunków uczciwej konkurencji¹⁴. Co więcej, **umożliwienie składania ofert na nieograniczoną liczbę części zamówienia** ma tę zaletę, iż nie zniechęca do udziału generalnych wykonawców, ani nie ogranicza rozwoju przedsiębiorstw.

W tym kontekście wspomnieć należy o następujących przepisach i praktykach krajowych:

Prawo krajowe

Zgodnie z prawem austriackim **instytucje zamawiające mają swobodę decydowania o tym, czy dane zamówienie winno zostać udzielone w całości, czy też podzielone na odrębne części**. Podejmując taką decyzję muszą wziąć pod uwagę aspekty ekonomiczne lub techniczne.

We Francji, w celu maksymalnego zwiększenia konkurencji, stosuje się **ogólną zasadę udzielania zamówień w formie odrębnych części**. Niemniej jednak instytucje

¹³ Art. 9 ust. 5 dyrektywy 2004/18/WE oraz art. 17 ust. 6 lit. a) dyrektywy 2004/17/WE.

¹⁴ Ponadto na potrzeby ustalenia wymogów w zakresie ogłoszeń oraz procedury, jaka ma być realizowana, instytucje zamawiające muszą uwzględnić łączną szacunkową wartość wszystkich części.

zamawiające mają prawo udzielać zamówień w całości, jeżeli uznają, że podział na części spowodowałby w danym wypadku ograniczenie konkurencji lub ryzyko sprawienia, że realizacja zamówienia byłaby technicznie trudna bądź kosztowna, lub jeżeli dana instytucja nie byłaby w stanie zapewnić koordynacji wykonania zamówienia.

Wspieraniu koncepcji podziału zamówień na części towarzyszy w niektórych państwach członkowskich (Węgry, Rumunia) stosowanie w prawie krajowym przepisów stanowiących, że **kryteria kwalifikacji muszą dotyczyć i być proporcjonalne względem poszczególnych części**, nie zaś względem łącznej wartości wszystkich części.

Stosowane praktyki

W Irlandii, podobnie jak w innych państwach członkowskich, praktyką stosowaną przez wiele instytucji zamawiających podczas publikowania ogłoszeń dotyczących dużych zamówień na roboty budowlane jest ogłaszanie i udzielanie zamówień na poszczególne specjalistyczne aspekty prac (usługi elektryczne, usługi mechaniczne, kontrakty na dostawę specjalistycznego osprzętu, itp.) oddzielnie wykonawcom, którzy są obowiązani współpracować z wykonawcą, który otrzymał zamówienie na koordynację całości projektu. Taka praktyka ułatwia uczestnictwo MŚP, natomiast instytucja zamawiająca nie musi stawiać czoła wyzwaniom wynikającym z koordynacji realizacji poszczególnych części zamówienia.

Na Litwie urząd zamówień publicznych dokonuje analizy *ex-ante* ogłoszeń o zamówieniach publicznych przed ich wysłaniem do publikacji w bazie TED i, w ramach tejże analizy, zaleca instytucji zamawiającej rozważenie możliwości podziału zamówienia na części.

1.2. Wykorzystanie możliwości łączenia się wykonawców w grupy i oparcia się na ich wspólnej sytuacji ekonomicznej i finansowej oraz możliwościach technicznych

Dyrektywy dotyczące zamówień publicznych¹⁵ zezwalają wykonawcy **polegać na możliwościach ekonomicznych i finansowych, a także możliwościach technicznych innych podmiotów**, niezależnie od charakteru prawnego łączących go z nimi powiązań, w celu udowodnienia, że spełnia on wymogi instytucji zamawiającej w zakresie posiadanych możliwości lub zdolności. Wykonawca obowiązany jest jednak dowieść, że będzie dysponował zasobami niezbędnymi do realizacji zamówienia.

W wypadku grup wykonawców dyrektywy dotyczące zamówień publicznych stanowią obecnie wyraźnie, że **grupa może polegać na możliwościach wszystkich członków grupy**. Może także **polegać na możliwościach innych podmiotów nienależących do grupy**.

Prawo wspólnotowe wymaga, aby instytucje zamawiające zaakceptowały te formy współpracy pomiędzy MŚP. W celu ułatwienia jak najszerszej konkurencji zaleca się, aby instytucje zamawiające **zwracały uwagę na tę możliwość w ogłoszeniu o zamówieniu**.

Ponadto, z uwagi na fakt, że ustanowienie takich form współpracy pomiędzy MŚP wymaga czasu, instytucje zamawiające winny skorzystać z możliwości przygotowania rynku na kolejne zamówienia poprzez publikowanie **wstępnych ogłoszeń informacyjnych**, które **dawałyby wykonawcom wystarczającą ilość czasu na przygotowanie wspólnych ofert**.

Wszystkie powyższe przepisy i praktyki w sposób oczywisty **ułatwiają ustanawianie grup niezależnych MŚP**, które mogłyby występować w charakterze oferentów lub kandydatów w

¹⁵ Art. 47 ust. 2 i 3, art. 48 ust. 3 i 4 oraz art. 52 ust. 1 (trzeci akapit) dyrektywy 2004/18/WE, a także art. 53 ust. 4 i 5 oraz art. 54 ust. 5 i 6 dyrektywy 2004/17/WE.

przypadku dużych zamówień publicznych, zwłaszcza w wypadku zamówień złożonych, wymagających różnorodnych umiejętności.

W tym kontekście wspomnieć należy o następujących praktykach krajowych:

Stosowane praktyki

MŚP mogą korzystać z doradztwa i wsparcia łatwo dostępnych członków sieci **Enterprise Europe Network (EEN)** znajdujących się w państwach członkowskich. Sieć EEN, uruchomiona w 2008 r., oferuje wsparcie i doradztwo na rzecz przedsiębiorstw w całej Europie, pomagając im jak najpełniej wykorzystać możliwości dostępne w Unii Europejskiej. Usługi sieci skierowane są przede wszystkim do MŚP, ale mogą z nich korzystać również inni przedsiębiorcy, ośrodki badawcze i uczelnie w całej Europie. Sieć udziela informacji na temat prawodawstwa UE, **pomaga znaleźć partnerów biznesowych**, oferuje możliwości uczestnictwa w sieciach innowacji, a także udziela informacji dotyczących możliwości otrzymania dofinansowania (zob.: http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm).

1.3. Korzystanie z możliwości zawierania umów ramowych z kilkoma wykonawcami zamiast wyłącznie z jednym dostawcą

Procedury dotyczące zamówień publicznych dają instytucjom zamawiającym możliwość zawarcia **umowy ramowej z kilkoma wykonawcami**¹⁶ oraz organizowania „**mini-konkursów**” dla stron umowy ramowej w zależności od bieżących potrzeb instytucji zamawiającej w zakresie zakupów. W porównaniu z tradycyjnym modelem organizowania przetargu, w którym instytucja zamawiająca ogłasza przetarg na dostawę wszystkich towarów na dany okres przez jednego dostawcę, co może faworyzować większe przedsiębiorstwa, wspomniana wcześniej możliwość daje MŚP szansę ubiegania się o zamówienia, które są w stanie zrealizować. Sytuacja taka ma miejsce w szczególności wówczas, gdy umowa ramowa zakłada dużą liczbę wykonawców i jest podzielona na części lub gdy zamówienia na podstawie takiej umowy udzielane są w formie części.

W każdym wypadku instytucje zamawiające muszą zapewnić, zwłaszcza poprzez stosowanie proporcjonalnych kryteriów kwalifikacji, że MŚP, które często uznają, że zakres umowy ramowej wyklucza możliwość ich uczestnictwa oraz że procedura składania ofert jest bardziej złożona i długotrwała, nie zostaną zniechęcone do wzięcia udziału w tym procesie.

W tym kontekście warto wspomnieć o następujących praktykach krajowych:

Stosowane praktyki

W Rumunii kwestię sposobu zapewnienia proporcjonalności procesu włączenia do umowy ramowej zawieranej z kilkoma wykonawcami rozstrzygnięto poprzez wydanie dokumentu zawierającego stosowne wytyczne, w którym zwrócono uwagę na fakt, że **minimalne poziomy zdolności** wymagane w celu zawarcia umowy ramowej **muszą odnosić się i być proporcjonalne do największego zamówienia, jakie ma zostać udzielone, nie zaś do łącznej wartości zamówień planowanych w całym okresie obowiązywania umowy**

¹⁶ Art. 32 dyrektywy 2004/18 oraz art. 14 i 40 ust. 3 lit. i) dyrektywy 2004/17/WE.

ramowej.

W Zjednoczonym Królestwie opracowano wytyczne, które zalecają instytucjom zamawiającym – nawet jeśli zawarły odnośną umowę ramową – rozważenie, w jaki sposób możliwe byłoby uzyskanie jak najkorzystniejszej relacji jakości do ceny, w tym możliwości dokonania zakupów poza umową ramową¹⁷ w sytuacji, gdy:

- warunki rynkowe w krótkiej perspektywie czasowej (np. nieoczekiwany spadek cen danego produktu) umożliwiają instytucjom zamawiającym uzyskanie lepszej relacji jakości do ceny;
- istniejąca umowa ramowa nie przewiduje towarów lub rozwiązań innowacyjnych.

Doświadczenia uzyskane w Niemczech wskazują, że MŚP są dobrze reprezentowane w umowach ramowych, które mają na celu zaspokojenie powtarzalnego zapotrzebowania instytucji zamawiających na usługi lub dostawy realizowane na małą skalę (np. usługi poligraficzne).

Studium przypadku ze Zjednoczonego Królestwa pokazuje sposób wdrożenia ramowych rozwiązań z dostawcami mebli biurowych, które to rozwiązania objęły zarówno przedsiębiorstwa duże, jak i małe. Dużi dostawcy mebli mogli uzyskać efekt skali w odniesieniu do standardowych mebli biurowych, natomiast MŚP były w stanie zaoferować elastyczność konieczną do spełnienia wymogów dotyczących produktów specjalnych, jak np. mebli do recepcji lub sal konferencyjnych, a także specjalistycznych miejsc do siedzenia. Te ostatnie produkty mają zwykle spełniać wymogi wyższych standardów i różnią się w zależności od zamówienia. W ten sposób instytucja zamawiająca uzyskiwała dobrą relację jakości do ceny zarówno w odniesieniu do mebli standardowych, jak i specjalistycznych.

1.4. Lepsze eksponowanie możliwości podwykonawstwa i zapewnienie równych warunków dla wszystkich podwykonawców

Niewątpliwie optymalną dla wykonawców sytuacją jest otrzymanie zamówienia do realizacji w całości przez siebie, jako że częsta jest wśród nich opinia, że oferty podwykonawstwa dają możliwość niższych zysków. Jednak w wypadku dużych zamówień, gdzie MŚP nie są w stanie występować w charakterze głównego wykonawcy lub składać ofert wspólnie z innymi MŚP, podwykonawstwo może zapewnić im atrakcyjne możliwości, w szczególności w sytuacji, gdzie MŚP mogłyby zaoferować wartość dodaną w postaci specjalistycznych lub innowacyjnych produktów bądź usług.

W tym kontekście warto wspomnieć o następujących praktykach krajowych:

Stosowane praktyki

W Zjednoczonym Królestwie instytucjom zamawiającym zaleca się lepsze eksponowanie wobec MŚP możliwości podwykonawstwa. Zachęca się instytucje zamawiające do przedstawiania całego łańcucha dostawców poprzez podjęcie szeregu działań, takich jak:

- publikowanie, na stronie internetowej instytucji zamawiającej, nazw firm występujących w charakterze głównych wykonawców danego zamówienia, a także szczegółowych informacji na temat udzielonych lub planowanych zamówień;
- w stosownych przypadkach zachęca się instytucje zamawiające, aby zwróciły się do swoich

¹⁷ Z zastrzeżeniem warunków danej umowy ramowej i, stosownie do przypadku, z zachowaniem innej procedury zamówień publicznych.

głównych dostawców o wykazanie swoich osiągnięć w zakresie uzyskiwania korzystnej relacji jakości do ceny dzięki efektywnemu wykorzystaniu ich łańcucha dostaw, w tym przedstawienie sposobu, w jaki MŚP mogą uzyskać dostęp do oferowanych przez nie możliwości podwykonawstwa.

Ponadto instytucje zamawiające mogą, z zastrzeżeniem odpowiednich przepisów prawa krajowego, włączać do zawieranych przez nie umów zapis zakazujący głównym wykonawcom oferowanie ich podwykonawcom warunków mniej korzystnych niż te, które zostały uzgodnione pomiędzy instytucją zamawiającą a głównym wykonawcą.

W tym kontekście warto wspomnieć o następujących przepisach krajowych:

Prawo krajowe

Zgodnie z prawem niemieckim instytucja zamawiająca ma obowiązek zawarcia w dokumentacji zapisu stanowiącego, że **wygrywający oferent nie może narzucić swoim podwykonawcom warunków mniej korzystnych** niż warunki uzgodnione pomiędzy nim a instytucją zamawiającą, zwłaszcza w zakresie ustaleń dotyczących płatności.

2. ZAPEWNIANIE DOSTĘPU DO ISTOTNYCH INFORMACJI

Zapewnienie łatwego dostępu do wszelkich istotnych informacji na temat możliwości biznesowych w zakresie zamówień publicznych ma zasadnicze znaczenie dla MŚP.

2.1. Ulepszenia wynikające ze stosowania e-zamówień

System e-zamówień wspiera konkurencję, pozwalając na łatwiejszy dostęp do istotnych informacji na temat możliwości biznesowych. Może się on okazać szczególnie pomocny dla MŚP dzięki temu, iż umożliwi **tanią i szybką komunikację**, np. pobieranie dokumentów dotyczących zamówienia, a także wszelkich dokumentów uzupełniających bez konieczności ponoszenia kosztów sporządzania kopii czy kosztów przesyłek pocztowych. Określone postanowienia dyrektyw dotyczących zamówień publicznych odnośnie do e-zamówień stanowią niezbędne ramy prawne działań w tej stosunkowo nowej wciąż dziedzinie.¹⁸

Wszystkie państwa członkowskie uruchomiły lub planują uruchomienie stron internetowych poświęconych krajowym zamówieniom publicznym i zawierających szereg opcji służących wspieraniu e-zamówień. Wprawdzie we wszystkich państwach członkowskich możliwe jest wyszukiwanie ogłoszeń o zamówieniach poprzez portale internetowe, jednak w wielu z nich mnogość takich portali wykorzystywanych przez instytucje rządowe, a także przez organy regionalne lub lokalne utrudnia oferentom dokonywanie przeglądu na bieżąco. Ponadto stopień praktycznej użyteczności takich portali (pozwalających przedsiębiorcom na tworzenie własnego profilu w celu otrzymywania powiadomień o określonych możliwościach biznesowych, bezpośrednie pobieranie dokumentów przetargowych, a także składanie ofert drogą elektroniczną, itp.) jest bardzo zróżnicowany.

Bez uszczerbku dla działań, o których mowa w komunikacie Komisji w sprawie programu Small Business Act dla Europy, można byłoby dopracować następujące rozwiązania:

- Publikacja ogłoszeń o zamówieniach publicznych w trybie *online*;

¹⁸ Art. 1 ust. 7 i 13, art. 33, art. 42 ust. 1, 4 i 5, oraz art. 54 dyrektywy 2004/18/WE. Art. 1 ust. 5, 6 i 12, art. 15, art. 48 ust. 1, 4 i 5, oraz art. 56 dyrektywy 2004/17/WE.

- Korzystanie z **jednej scentralizowanej strony internetowej**, zwłaszcza w państwach federalnych lub dużych;
- **Swobodny dostęp** do ogłoszeń;
- Wielofunkcyjna wyszukiwarka;
- Możliwość tworzenia przez przedsiębiorców własnych profili w celu otrzymywania powiadomień o interesujących ich możliwościach biznesowych;
- **Bezpośrednie pobieranie** ogłoszeń o zamówieniach oraz towarzyszącej im dokumentacji;
- **Opcja składania ofert w formie elektronicznej**, umożliwiająca instytucjom zamawiającym otrzymywanie ofert drogą elektroniczną z zachowaniem wymogów dyrektyw dotyczących zamówień publicznych w zakresie wierności przekazywanej informacji, poufności, odpowiedniego dostępu itp.

Warto zauważyć, że niektóre państwa członkowskie rozważają możliwość **udostępnienia swoich stron internetowych w innych językach Wspólnoty** w celu stworzenia lepszego i bezpośredniego dostępu dla oferentów pochodzących z innych państw członkowskich. Tego rodzaju działania znacząco ułatwiłyby udzielanie zamówień na poziomie transgranicznym.

W tym kontekście warto wspomnieć o następujących praktykach krajowych:

Stosowane praktyki

Na Łotwie wszystkie ogłoszenia o zamówieniach publicznych publikowane są **na jednym portalu internetowym**, który jest dostępny **bezpłatnie** i oferuje **codzienny serwis informacyjny**.

W Estonii funkcjonuje jeden rejestr zamówień publicznych w trybie *online* dla wszystkich ogłoszeń o zamówieniach, będący **jedynym medium dla publikacji** na szczeblu krajowym.

Również Litwa korzysta z jednego portalu internetowego dla wszystkich ogłoszeń o zamówieniach; umożliwia on **wyszukiwanie na podstawie wielu kryteriów**, a interfejs użytkownika dostępny jest w języku litewskim i angielskim.

2.2. Ośrodki informacyjne

Spersonalizowana pomoc może być bardzo przydatna dla MŚP.

Na szczeblu europejskim MŚP mogą korzystać z łatwego dostępu do usług doradztwa i wsparcia ze strony członków sieci **Enterprise Europe Network (EEN)**, opisanej powyżej na stronie 10.

Na szczeblu krajowym natomiast należy wspomnieć w tym kontekście o następujących praktykach:

Stosowane praktyki

Wiele państw członkowskich (jak np. Niemcy, Irlandia i Litwa) utworzyło ośrodki informacyjne, które udzielają ogólnych informacji na temat przepisów prawa dotyczących zamówień publicznych, informacji o procedurach udzielania zamówień, i które oferują usługi

w zakresie konsultacji i szkoleń. W Niemczech poszczególne landy prowadzą ośrodki informacji o zamówieniach publicznych (*Auftragsberatungsstellen*), które świadczą usługi informacyjne i konsultacyjne na rzecz wykonawców i instytucji zamawiających, jak również usługi szkoleniowe z zakresu prawa dotyczącego zamówień publicznych.

W Bułgarii działają specjalne linie telefoniczne, za pośrednictwem których można skonsultować się z ekspertami z krajowej Agencji ds. Zamówień Publicznych w kwestii różnych możliwości oferowanych na ogólnokrajowej stronie internetowej poświęconej zamówieniom publicznym, wypełniania i wysyłania ogłoszeń, ram prawnych, a także problemów napotykanym przez instytucje zamawiające i wykonawców w toku stosowania odnośnych przepisów prawa. W 2006 r. odebrano ponad 2500 połączeń telefonicznych. Zadawane przez przedsiębiorców pytania dotyczyły przede wszystkim dokumentów, jakie byli obowiązani przedłożyć, wadium oraz zabezpieczenia należytego wykonania umowy, jak również możliwości odwołania się od decyzji podejmowanych przez instytucje zamawiające.

We Włoszech centralna jednostka zakupująca (CONSIP) opracowuje projekt zatytułowany „Sportelli in rete”, którego zadaniem jest utworzenie, we współpracy z partnerami, lokalnych biur i struktur, które służyłyby pomocą przedsiębiorcom, w szczególności MŚP, i miałyby na celu zwiększenie ich udziału w procedurach udzielania zamówień, a także lepsze zapoznanie ich z narzędziami systemu e-zamówień.

2.3 Informacja zwrotna dla oferentów

Oprócz zapewnienia łatwego dostępu do wszelkich istotnych informacji na temat możliwości biznesowych zasadnicze znaczenie ma również przekazywanie informacji zwrotnej wykonawcom, którzy uczestniczyli w procedurze udzielania zamówienia. Możliwość sprawdzenia, które z aspektów złożonej oferty zostały uznane przez instytucję zamawiającą za jej mocne strony, a które za słabe jest dla wykonawcy niezwykle przydatna podczas przygotowywania kolejnych ofert w przyszłości.

Obowiązek przekazywania wykonawcom informacji zwrotnej, będący formą stosowania zasady przejrzystości, przewidują także dyrektywy dotyczące zamówień publicznych.¹⁹

3. PODNOSENIE JAKOŚCI I ZROZUMIENIA UDOSTĘPNIANYCH INFORMACJI

3.1. Szkolenia i wytyczne dla instytucji zamawiających

Brak wystarczających, istotnych i przejrzystych informacji oznacza, że dla wykonawców **rozumienie potrzeb instytucji zamawiającej** i sformułowanie odpowiedniej oferty nie jest zadaniem łatwym. Można temu zaradzić poprzez zorganizowanie **szkoleń i opracowanie wytycznych dla instytucji/podmiotów zamawiających, położenie szczególnego nacisku na sytuację MŚP**, a także na sposób zaplanowania procedury udzielania zamówień, który zapewniałby możliwość uczestnictwa MŚP na równych zasadach z dużymi przedsiębiorstwami. W istocie liczne konsultacje przeprowadzone w toku przygotowywania niniejszego „Kodeksu najlepszych praktyk”, które doprowadziły do wniosku, że ułatwienie dostępu MŚP do zamówień publicznych wymaga **zmiany kultury instytucji zamawiających w zakresie udzielania zamówień**, wskazują na znaczące możliwości zwiększenia uczestnictwa MŚP w procedurach udzielania zamówień poprzez zwiększenie **profesjonalizmu w dziedzinie zamówień publicznych**.

¹⁹ Zob. art. 41 dyrektywy 2004/18 oraz art. 49 dyrektywy 2004/17.

W tym kontekście należałoby rozważyć nie tylko kwestię sposobu stosowania istniejących ram prawnych tak, by zapewnić możliwość uczestnictwa MŚP w procedurach udzielania zamówień na równych zasadach z dużymi przedsiębiorstwami, ale również kwestie sposobu postępowania w odniesieniu do bardziej złożonych procedur składania ofert i relacji umownych w sytuacji, gdy zamówienia są dzielone na części.

W tym kontekście warto wspomnieć o następujących praktykach krajowych:

Stosowane praktyki

W Austrii centralna jednostka zakupująca utworzyła „ośrodek kompetencyjny w zakresie zamówień publicznych”, który służy instytucjom zamawiającym pomocą związaną z przygotowaniem ofert. Ośrodek ten dzieli się również doświadczeniami w zakresie postępowania z MŚP.

W Irlandii Krajowe Ramy Polityki w Zakresie Zamówień Publicznych nakładają obecnie na jednostki publiczne obowiązek przyjęcia bardziej innowacyjnego podejścia w kwestii zakupów towarów, dostaw i usług. Głównym celem Ram Polityki na rok 2005 jest wspieranie strategicznego i profesjonalnego podejścia do funkcji zamówień publicznych, co oznacza budowanie niezbędnego potencjału i wiedzy w instytucjach zamawiających. W celu wspierania osiągnięcia poziomu kompetencji i profesjonalizmu wymaganego do wdrożenia Ram Polityki w Zakresie Zamówień Publicznych, Departament Krajowych Ram Polityki w Zakresie Zamówień Publicznych (NPPPU) wspiera **poddyplomowe studia magisterskie w dziedzinie nauk ekonomicznych (MBS) ze specjalnością: strategiczne zamówienia publiczne**, prowadzone na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Dublińskiego, które rozpoczęły się we wrześniu 2006 r. Ponadto Instytut Administracji Publicznej, instytucja edukacyjna i szkoleniowa sektora publicznego, wprowadził nowy Certyfikat w Dziedzinie Strategicznych Zamówień Publicznych. W roku 2005/2006 szkolenie w zakresie planowania zamówień korporacyjnych odbyło **60 urzędników z 40 organizacji**.

W Holandii Ministerstwo Spraw Gospodarczych powołało do życia specjalną agencję, **PianoO**, która stara się pomóc instytucjom publicznym podnieść ich poziom profesjonalizmu w dziedzinie udzielania zamówień publicznych. Agencja prowadzi stronę internetową zawierającą przydatne i aktualne informacje na temat przepisów prawa dotyczącego zamówień publicznych i stosowanych praktyk w tym zakresie, ułatwia wymianę najlepszych praktyk pomiędzy instytucjami zamawiającymi i regularnie organizuje dla nich seminaria.

Dwa przykładowe dokumenty zawierające wytyczne dla instytucji zamawiających i mające na celu w szczególności ułatwienie dostępu MŚP do zamówień publicznych można znaleźć na stronie (zob. przypis 10):
http://www.ogc.gov.uk/documents/CP0083_Small_supplier_better_value.pdf, ORAZ,
http://www.bercy.gouv.fr/directions_services/daj/oeap/publications/documents_ateliers/pme_commande_publicque/acces_guide.htm

3.2. Szkolenia i doradztwo dla MŚP w zakresie przygotowywania ofert

MŚP zwykle nie posiadają znacznych ani wyspecjalizowanych kadr administracyjnych, które byłyby dobrze zaznajomione z językiem i procedurami zamówień publicznych. Zazwyczaj podczas wyszukiwania odpowiednich możliwości biznesowych i przygotowywania ofert napotykać one większe trudności niż duże przedsiębiorstwa. Większość państw członkowskich organizuje konferencje, seminaria i sesje szkoleniowe, a także prowadzi punkty informacyjne. Wydaje się jednak, że istnieje potrzeba większego wsparcia i rozwoju systemu doradztwa i szkoleń *ad hoc* w tej dziedzinie na rzecz przedsiębiorstw, w tym MŚP.

W tym kontekście należy wspomnieć o następujących praktykach krajowych:

Stosowane praktyki

We Francji opublikowano szczegółowy praktyczny poradnik dla MŚP na temat sposobów lepszego wykorzystywania możliwości, jakie stwarza rynek zamówień publicznych („*Guide pratique pour la réponse des PME à la commande publique*” <http://www.pme.gouv.fr/essentiel/vieentreprise/guidepratique-050208.pdf>). Radzi on MŚP jak uzyskać dostęp do informacji o możliwościach biznesowych, jak zapoznać się z odnośnymi ramami prawnymi, jak zrozumieć faktyczne zapotrzebowanie ze strony instytucji zamawiających na podstawie opublikowanych dokumentów przetargowych, jak oceniać, czy dysponują możliwościami aby rzeczywiście zrealizować zamówienie, a także jaką przyjąć strategię ubiegania się o zamówienie.

W Austrii centralna jednostka zakupująca opracowała listę kontrolną, którą można się posłużyć i która publikowana jest w formie załącznika do ogłoszeń o zamówieniu istotnych dla MŚP. Jej zadaniem jest zapobieżenie najczęściej popełnianym przez MŚP błędom podczas składania ofert.

W Zjednoczonym Królestwie przygotowano program szkoleń dla MŚP, którym w latach 2005-2006 objęto na szczeblu regionalnym ponad 3000 MŚP i 820 instytucji zamawiających. Celem tych szkoleń było przekazanie MŚP niezbędnej wiedzy umożliwiającej składanie ofert na zamówienia publiczne, a także podniesienie w instytucjach zamawiających świadomości barier, jakie napotykają MŚP. Powodzenie tego rodzaju szkoleń skłoniło Zjednoczone Królestwo do przygotowania ostatnio kursu *online* dla MŚP, zatytułowanego „Winning the Contract” („Wygrywanie zamówienia”). Kurs ten dostarcza praktycznych wskazówek pomagających przedsiębiorcom uzyskać informacje na temat możliwości w sektorze publicznym i prowadzi, krok po kroku, przez proces składania ofert.

4. USTALANIE PROPORCJONALNYCH POZIOMÓW KWALIFIKACJI I WYMOGÓW FINANSOWYCH

4.1. Zachowywanie proporcjonalnych kryteriów kwalifikacji

Dyrektywy WE dotyczące zamówień publicznych w sposób jednoznaczny potwierdzają orzecznictwo Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, w myśl którego kryteria w zakresie zdolności finansowych i ekonomicznych muszą **odnosić się i być proporcjonalne do przedmiotu zamówienia**.²⁰

Zachowanie proporcjonalności kryteriów kwalifikacji **ma zasadnicze znaczenie dla MŚP**, jako że te instytucje zamawiające, które ustanawiają zbyt wysokie wymagania w zakresie poziomu zdolności i możliwości *de facto* wykluczają wysoki odsetek MŚP z udziału w procedurach przetargowych.

Istnieje wiele możliwych kryteriów kwalifikacji i wiele różnych dokumentów, które można wskazać jako stanowiące dowód spełniania tychże kryteriów. Należy zdecydować, które kryteria są **odpowiednie dla danego rodzaju zakupu oraz jego wartości**. Wszystkie kryteria kwalifikacji muszą być zrozumiałe, niedyskryminacyjne i proporcjonalne do danego zamówienia.

²⁰ Art. 44 ust. 2 (akapit trzeci) dyrektywy 2004/18/WE.

W odniesieniu do kwalifikacji technicznych i zawodowych, instytucja zamawiająca winna stosować takie kryteria kwalifikacji, które umożliwią jej ocenę, czy oferent posiada zdolności niezbędne do realizacji danego zamówienia, zamiast jedynie ogólnej oceny zdolności oferentów. Należy przy tym jednak dołożyć starań, aby zastosowanie tego rozwiązania nie zawęziło bezpodstawnie grupy wnioskodawców, którzy mogliby kwalifikować się do udziału w danej procedurze.

Ponadto kryteria kwalifikacji nie powinny być formułowane w sposób, który zawęży pole konkurencji wskutek odniesień do nieistotnych kwestii. Przykładowo, wymóg, który stanowi, że jedynie doświadczenie w realizacji zamówień dla sektora publicznego będzie brane pod uwagę jest sam w sobie nieistotny i ogranicza konkurencję.

W tym kontekście należy wspomnieć o następujących przepisach i praktykach krajowych:

Prawo krajowe

W obowiązujących we Francji procedurach udzielania zamówień publicznych sam fakt niemożności przedstawienia przez kandydata doświadczenia w realizacji zamówień tego samego rodzaju nie może być przyczyną wykluczenia kandydata bądź oferenta i nie zwalnia instytucji zamawiającej z obowiązku sprawdzenia jego sytuacji zawodowej, technicznej i finansowej.

Stosowane praktyki

W wypadku zamówień o niskiej wartości rząd Zjednoczonego Królestwa zaleca instytucjom zamawiającym, aby **żądały przedstawienia sprawozdań jedynie za dwa ostatnie lata** lub, jeżeli nie są one dostępne z przyczyn obiektywnych (np. rozpoczęcie działalności, itp.), innych odpowiednich informacji, jak np. sprawozdania zarządcze.

Na Łotwie biuro monitorowania zamówień publicznych zaleca instytucjom zamawiającym, aby odwoływały się w kryteriach kwalifikacji dotyczących wymaganego doświadczenia oferenta raczej do doświadczenia posiadanego przez personel oferenta niż doświadczenia samej firmy. Jest to uzasadnione faktem, iż to drugie kryterium prawdopodobnie nie pozwoliłoby zapewnić osiągnięcia celu zamierzonego w ramach tego wymogu przez instytucję zamawiającą, a ponadto mogłoby prowadzić do wykluczenia z procesu niedawno powstałe MŚP, zatrudniające wysoko wykwalifikowane kadry.

O przydatności takiej praktyki świadczyć może również następujący przykład ze Zjednoczonego Królestwa. Na początku 2002 r. działająca w Zjednoczonym Królestwie rządowa agencja Small Business Service (SBS) zaprosiła kilka firm do składania ofert na realizację dwuletniego zamówienia o wartości 500 000 EUR rocznie na usługi reklamy, marketingu i dystrybucji rządowego programu. SBS otrzymała sześć ofert, z czego jedna została złożona przez firmę konsultingową zatrudniającą sześć osób. Firmie tej udzielono zamówienia, mimo iż było to małe przedsiębiorstwo utworzone zaledwie w roku poprzedzającym. SBS przyjęła związane z tym ryzyko ze względu na znakomitą jakość usług i zaangażowanie, jakie wynikały się ze złożonej przez firmę oferty. Wskaźnik korzystania ze wspomnianego programu rządowego wzrósł z 33% do 90%, zaś liczba trafień rocznie przekroczyła 30 000 w stosunku do wyznaczonego celu na poziomie 9000. Jest to przykład małego przedsiębiorstwa, które wykorzystało poprzednie doświadczenia swoich kluczowych pracowników i które było w stanie zapewnić wyższy poziom innowacyjności niż normalnie dostępny na rynku masowym, w połączeniu ze szczególnym zaangażowaniem osobistym i standardem obsługi, jakie często mają miejsce w przypadku tego rodzaju przedsiębiorstw.

4.2. Wykorzystanie możliwości wykazania przez wykonawców i grup wykonawców ich łącznej sytuacji ekonomicznej i finansowej oraz zdolności technicznych

Jak już wspomniano powyżej (punkt 1.2), dyrektywy dotyczące zamówień publicznych przewidują możliwość polegania przez wykonawców na sytuacji ekonomicznej i finansowej oraz zdolnościach technicznych innych podmiotów. Możliwość ta może w sposób oczywisty pomóc MŚP sprostać wysokim wymaganiom w zakresie poziomu kwalifikacji i zdolności finansowych.

4.3. Wymóg zapewnienia jedynie proporcjonalnych gwarancji finansowych

Nieproporcjonalne gwarancje finansowe wymagane przez instytucje zamawiające (np. gwarancje bankowe na pokrycie ryzyk związanych z procedurą udzielania zamówień i realizacją zamówień, nawet będących poza kontrolą przedsiębiorstwa) stanowią przeszkodę na drodze do uczestnictwa MŚP w zamówieniach publicznych. Ponadto **należy unikać nieuzasadnionego i przedłużającego się zatrzymywania zasobów** (np. wadium) wykonawców i **zachęcać do zmniejszania poziomu gwarancji finansowych wraz z postępem realizacji zamówienia**. Instytucje zamawiające mogłyby również rozważyć możliwość zniesienia wymogu automatycznego przedstawiania gwarancji finansowych i żądać ich jedynie wówczas, gdy jest to uzasadnione względami wynikającymi z analizy ryzyka.

W tym kontekście warto wspomnieć o następujących przepisach i praktykach krajowych:

Prawo krajowe

Zgodnie z prawem bułgarskim kwota wadium nie może przekroczyć progu 1% wartości zamówienia, natomiast kwota zabezpieczenia należytego wykonania umowy nie może być wyższa niż 5% wartości odnośnego zamówienia. Ponadto wadium zwalniane jest w wypadku odrzuconych kandydatów w terminie trzech dni od terminu do wniesienia środka odwoławczego od decyzji instytucji zamawiającej w sprawie zakwalifikowania, zaś w wypadku kandydatów zakwalifikowanych, w ciągu trzech dni od upływu terminu do wniesienia środka odwoławczego od decyzji o udzieleniu zamówienia.

Niemieckie prawo stanowi, że gwarancje finansowe mogą być wymagane jedynie przy spełnieniu określonych warunków, w szczególności warunku przestrzegania zasady proporcjonalności. W wypadku zamówień na roboty budowlane możliwe jest żądanie gwarancji finansowych, jeżeli wartość zamówienia wynosi co najmniej 250 000 EUR. W odniesieniu do zamówień na usługi próg ten wynosi 50 000 EUR.

Na Malcie wymóg przedstawiania gwarancji bankowych został zniesiony w odniesieniu do ofert poniżej progów unijnych. Ponieważ oferty realizacji tego rodzaju zamówień składa znaczna liczba MŚP, fakt ten postrzega się jako istotny krok w kierunku obniżania barier dostępu dla MŚP.

Doświadczenia wielu państw członkowskich wskazują, że obciążenie MŚP można zmniejszyć, jeżeli zabezpieczenie należytego wykonania umowy na całkowitą wartość zamówienia nie jest wymagane w formie jednego dokumentu i jeśli możliwe jest dostarczanie zabezpieczenia dla poszczególnych etapów realizacji w formie odrębnych dokumentów.

5. ZMNIEJSZANIE OBCIĄŻENIA ADMINISTRACYJNEGO

Wśród najczęściej zgłaszanych przez MŚP zastrzeżeń wymienia się czasochłonną "pracę papierkową". Tym samym, ze względu na fakt, iż MŚP zwykle nie posiadają rozbudowanych

i wyspecjalizowanych kadr administracyjnych, kluczowe znaczenie ma **ograniczenie wymogów administracyjnych do niezbędnego minimum**. W tej kwestii rozważyć można następujące rozwiązania:

Dyrektywy dotyczące zamówień publicznych stanowią, że zamówień udziela się **po zweryfikowaniu** przez instytucje zamawiające **predyspozycji wykonawców** na podstawie kryteriów dotyczących sytuacji podmiotowej kandydatów lub oferentów, ich predyspozycji do prowadzenia określonej działalności zawodowej, a także ich kwalifikacji technicznych lub zawodowych.

Dyrektywy dotyczące zamówień publicznych wymieniają w szczególności przypadki, w których instytucje zamawiające obowiązane są wykluczyć kandydatów i oferentów, którzy zostali skazani prawomocnym wyrokiem sądu²¹, i zezwalają państwom członkowskim, w pewnym zakresie, wykluczyć z udziału w zamówieniu wykonawców, w odniesieniu do których zaistniało szereg innych sytuacji²². Co się tyczy weryfikacji predyspozycji kandydatów i oferentów do prowadzenia danej działalności zawodowej oraz badania ich kwalifikacji technicznych lub zawodowych, dyrektywy **ustanawiają określone granice**, w ramach których przeprowadzane są tego rodzaju weryfikacje.

We wszystkich przypadkach dyrektywy dotyczące zamówień publicznych pozostawiają jednak państwom członkowskim swobodę wyboru, zgodnie z odnośnym prawem krajowym, warunków wykonania wykluczenia i powyższych weryfikacji predyspozycji. **Do państw członkowskich należy w szczególności decyzja w sprawie szczegółowego zakresu dokumentacji**, jaką kandydaci i oferenci są obowiązani przedłożyć w kontekście procedur udzielania zamówień publicznych, w tym w sprawie sposobu i terminu przekazania tejże dokumentacji instytucjom zamawiającym przed udzieleniem zamówienia.

Przykładowo, w myśl dyrektyw dotyczących zamówień publicznych państwa członkowskie mogą zapewnić, że zamówienie zostanie udzielone odpowiedniemu oferentowi, stosując następującą metodę: w odniesieniu do całości lub części określonych dokumentów potwierdzających kandydaci lub **oferenci mogą być poproszeni o złożenie oświadczenia**, że spełnili wszystkie warunki, których spełnienia wymaga się od odpowiednich kandydatów lub oferentów; wówczas **jedynie oferent, który złożył najkorzystniejszą ofertę byłby obowiązany przedłożyć** w określonym terminie **wszelkie odnośne zaświadczenia w oryginale**. Niemniej jednak, aby tego rodzaju formuła była zgodna z celem wyznaczonym w dyrektywach dotyczących zamówień publicznych – tj. zapewnieniem, że zamówienie zostanie udzielone jedynie odpowiedniemu oferentowi – państwa członkowskie muszą zapewnić skuteczny, proporcjonalny i odstręczający system kar stosowany we wszystkich przypadkach, gdy oferent, który złożył najkorzystniejszą ofertę nie jest następnie w stanie przedstawić w wyznaczonym terminie odnośnych dowodów w postaci dokumentów, lub, co gorsze, gdy okaże się, że nie spełnia on jednego lub więcej warunków, których spełnienia wymaga się od odpowiednich kandydatów lub oferentów. W każdym wypadku, jeżeli oferent, który złożył najkorzystniejszą ofertę nie przedstawi odnośnych dowodów w formie dokumentów,

²¹ Art. 45 ust. 1 dyrektywy 2004/18/WE mówi o dokładnie określonych przypadkach udziału w organizacji przestępczej, korupcji, oszustwie na szkodę interesów finansowych WE oraz o praniu pieniędzy.

²² Art. 45 ust. 2 dyrektywy 2004/18/WE wymienia przypadki upadłości, przestępstw związanych z działalnością zawodową, niewypełnienia zobowiązań dotyczących płatności podatków lub składek na ubezpieczenie społeczne, a także poważnego wprowadzenia w błąd w zakresie określonych dokumentów.

zamówienie nie zostanie mu udzielone, ale może zostać udzielone oferentowi, który złożył drugą w kolejności najkorzystniejszą ofertę, pod warunkiem że możliwość taka została zastrzeżona w dokumentacji przetargowej.

Niemniej jednak **w przypadkach, gdy instytucje zamawiające decydują o ograniczeniu liczby odpowiednich kandydatów**, których zaproszą do składania ofert, do negocjacji lub prowadzenia dialogu konkurencyjnego – do czego mają prawo w ramach procedur ograniczonych, procedur negocjacyjnych z publikacją ogłoszeń o zamówieniu oraz procedur dialogu konkurencyjnego – muszą one zapewnić minimalną dostępną liczbę odpowiednich kandydatów zgodnie z odnośnymi przepisami dyrektyw²³. Innymi słowy, instytucje zamawiające nie mogą zaprosić do składania ofert, nie mogą rozpocząć negocjacji ani prowadzić dialogu konkurencyjnego do czasu zakwalifikowania minimalnej liczby odpowiednich kandydatów przewidzianej w dyrektywach. W istocie celem wprowadzenia tych konkretnych przepisów dyrektyw UE było zapewnienie w takich przypadkach realnej konkurencji pomiędzy dostateczną liczbą odpowiednich kandydatów.

Poza tym, **przydatnym rozwiązaniem może być zezwolenie instytucjom zamawiającym na zniesienie** nakładanego na kandydatów i oferentów **obowiązku przedłożenia** części lub całości wymaganej **dokumentacji w sytuacji, gdy dokumentacja taka została już im przedłożona** w ostatnim czasie w ramach innej procedury udzielania zamówień oraz pod warunkiem, że odpowiednie dokumenty zostały wystawione w ustalonym, rozsądnym czasie i pozostają aktualne. W takich przypadkach dany kandydat, oferent lub wnioskodawca mógłby zostać zaproszony do złożenia oświadczenia, że stosowna dokumentacja została już złożona w ramach poprzedniej procedury udzielania zamówień – którą należy wskazać – oraz do potwierdzenia, że nie nastąpiła żadna zmiana przedstawionej tam sytuacji. Również w takim wypadku państwa członkowskie muszą zapewnić skuteczny, proporcjonalny i odstręczający system kar stosowany wówczas, gdy ostatecznie okaże się, że oferent, który złożył najkorzystniejszą ofertę nie przedłożył stosownej dokumentacji.

Ponadto zdecydowanie pomocnym rozwiązaniem, które umożliwiłoby MŚP terminowe przekazywanie instytucjom zamawiającym odpowiednich informacji są **krótkie i proste wystandaryzowane formularze i wzory zaświadczeń**.

W tym kontekście warto wspomnieć o następujących przepisach krajowych:

Prawo krajowe

W szeregu państw członkowskich, w tym w Holandii, Belgii, Włoszech i na Węgrzech, instytucjom zamawiającym nie wolno – lub nie będzie wolno w przyszłości – żądać od oferentów przekazywania informacji lub danych, które instytucja zamawiająca może łatwo i bezpłatnie sprawdzić w wiarygodnej, dostępnej drogą elektroniczną bazie danych (np. dane spółki).

6. PRZYWIĄZYWANIE WIĘKSZEJ WAGI DO OPLACALNOŚCI NIŻ DO CENY

6.1. Stworzenie większych możliwości stosowania rozwiązań ukierunkowanych na jakość dzięki opcji udzielania zamówień na podstawie oferty najkorzystniejszej ekonomicznie

²³ Zob. w szczególności art. 44 ust. 3 i 4 dyrektywy 2004/18/WE.

Dyrektywy dotyczące zamówień publicznych przewidują możliwość udzielania zamówień albo na podstawie najniższej ceny, albo **oferty najkorzystniejszej ekonomicznie**²⁴. Ta druga opcja pozwala instytucjom zamawiającym uwzględnić różne elementy związane z przedmiotem zamówienia, jak np. **jakość**, wartość techniczna, właściwości funkcjonalne, **koszty użytkowania**, **rentowność**, serwis posprzedażny oraz pomoc techniczna, itp. Dzięki temu instytucje zamawiające mają możliwość **oceny nie tylko bezpośrednich kosztów zakupu, ale również kosztów ponoszonych podczas całego okresu użytkowania**. To z kolei stanowi zachętę dla wykonawców do zapewnienia realnej wartości dodanej dla instytucji zamawiającej i ma pozytywny wpływ na innowacyjność, zachęcając ich do opracowywania lepszych i trwałych produktów. Ma to szczególne znaczenie dla sektora MŚP, który jest źródłem innowacji i istotnych działań w zakresie badań i rozwoju.

W celu zapewnienia, że podczas udzielania zamówienia uwzględnione zostały koszty ponoszone w całym okresie użytkowania przedmiotu zakupu oraz że kryterium **oferty najkorzystniejszej ekonomicznie jest stosowane w sposób skuteczny i konsekwentny**, personel instytucji zamawiającej winien być tak zorganizowany, aby osoby, które będą ostatecznie użytkować nabywany produkt były czynnie zaangażowane w fazę przygotowawczą procedur udzielania zamówień.

6.2. Stworzenie większych możliwości stosowania innowacyjnych rozwiązań dzięki możliwości określenia specyfikacji technicznych w kategoriach charakterystyki lub wymagań w zakresie funkcjonalności

Mimo iż dyrektywy dotyczące zamówień publicznych przyznają instytucjom zamawiającym pełną swobodę pozyskiwania towarów i usług, które odpowiadają ich potrzebom, instytucje zamawiające winny dołożyć starań w celu uniknięcia ograniczania możliwości udziału podmiotów oferujących nowe, innowacyjne rozwiązania, które mogą przedstawiać najkorzystniejszą relację jakości do ceny.

Specyfikacje techniczne opracowywane przez instytucje zamawiające muszą zapewniać konkurencję w ramach zamówień publicznych. W tym celu powinna istnieć możliwość składania ofert, które odzwierciedlają **różnorodność dostępnych na rynku rozwiązań technicznych**. Mając to na względzie, dyrektywy dotyczące zamówień publicznych przewidują, że specyfikacje techniczne zamówienia mogą być określane w kategoriach charakterystyki lub wymagań w zakresie funkcjonalności.²⁵ Jest to nowe podejście w porównaniu z poprzednimi dyrektywami, w myśl których specyfikacje techniczne musiały być określane w kategoriach standardów.

Takie podejście ukierunkowane na produkt umożliwia instytucjom zamawiającym skoncentrowanie się na ich faktycznych potrzebach zakupowych, np. wymogach w zakresie funkcjonalności w stosunku do produktu, jaki chcą posiadać, ale jednocześnie daje oferentom swobodę opracowywania nowych, innowacyjnych towarów lub usług, które mogłyby lepiej odpowiadać faktycznym potrzebom instytucji zamawiającej. Z tego względu to nowe podejście jest korzystne dla MŚP, a w szczególności dla **innowacyjnych MŚP**, które mogą napotykać trudności w zakresie spełnienia wymogów specyfikacji technicznych zatwierdzonych przez uznane instytucje normalizacyjne, ale które wytwarzają produkty, świadczą usługi lub stosują materiały, metody bądź techniki o wysokiej jakości technicznej

²⁴ Art. 53 ust. 1 dyrektywy 2004/18/WE oraz art. 55 ust. 1 dyrektywy 2004/17/WE.

²⁵ Art. 23 ust. 3 lit. b), c) i d) dyrektywy 2004/18/WE oraz art. 34 ust. 3 lit. b), c) i d) dyrektywy 2004/17/WE.

i/lub wartości dla środowiska naturalnego i są w stanie spełnić ustanowione przez instytucje zamawiające wymogi w zakresie charakterystyki lub funkcjonalności. Uzyskane od państw członkowskich informacje zwrotne wskazują, że może to być szczególnie interesujące rozwiązanie w takich dziedzinach jak sprzęt komputerowy.

Ponadto dyrektywy dotyczące zamówień publicznych przewidują możliwość zezwalania przez instytucje zamawiające na składanie przez oferentów ofert wariantowych. W istocie, ponieważ instytucje zamawiające mogą niekiedy nie posiadać aktualnej wiedzy na temat dostępnej na rynku oferty produktów i usług, możliwość składania ofert wariantowych może również pozwolić oferentom na przedstawienie innowacyjnych rozwiązań. W takim wypadku instytucje zamawiające korzystające z takiej możliwości muszą określić w dokumentach zamówienia minimalne wymagania, które muszą spełniać warianty oraz wszelkie szczególne wymagania dotyczące ich składania.

W tym kontekście warto wspomnieć o następujących praktykach krajowych:

Stosowane praktyki

Wprawdzie zazwyczaj instytucje zamawiające posiadają dobre rozeznanie w kwestii własnych potrzeb, jednak niekoniecznie orientują się, które z dostępnych rozwiązań będą najbardziej odpowiadały tym potrzebom. W tym względzie niewątpliwą zaletą jest dobra znajomość rynku. Z punktu widzenia instytucji zamawiających łatwiej jest jednak pomyśleć o dobrze już znanych im dostawcach i produktach. W tym kontekście pomoc mógłby **lepiej przepływ informacji pomiędzy instytucjami zamawiającymi a innowacyjnymi MŚP**. Taki cel stawia sobie francuski program (z tytułowany: „[met]”), w którym podczas trwającej pół dnia prezentacji około 20 MŚP przedstawia instytucjom zamawiającym swoje innowacyjne produkty lub rozwiązania w danej dziedzinie technologii.

Przyjmując podobne podejście w Zjednoczonym Królestwie wydano kilka dokumentów poradnikowych opisujących szereg narzędzi i technik **wczesnego włączania się w proces badania rynku**, w tym badania nowych rozwiązań, badania rynku, tworzenia rynku, **organizacji spotkań, podczas których potencjalni oferenci mogą lepiej poznać potrzeby instytucji zamawiających**, korzystania z portali internetowych i pism branżowych w celu nagłaśniania nadchodzących możliwości biznesowych, publikowania wstępnych ogłoszeń informacyjnych, prowadzenia inicjatyw typu „konkurs pomysłów”, itp.

Dyrektywy dotyczące zamówień publicznych przewidują również różne możliwości łączenia działań w zakresie badań i rozwoju oraz zamówień publicznych.

W szczególności instytucje zamawiające mogą udzielać zamówień publicznych na dostawy w ramach procedury negocjacyjnej bez uprzedniej publikacji ogłoszenia o zamówieniu w Dzienniku Urzędowym UE, jeżeli dane produkty wytwarzane są jedynie do celów prac badawczych, eksperymentalnych, naukowych lub rozwojowych²⁶. Wprawdzie przepis ten nie obejmuje produkcji seryjnej mającej na celu osiągnięcie rentowności rynkowej lub pokrycie kosztów badań i rozwoju, jednak może on mieć zastosowanie do produkcji ograniczonej, mającej na celu wdrożenie wyników badań w warunkach naturalnych i wykazanie, że dany produkt jest *odpowiedni* do produkcji seryjnej lub dostaw spełniających wymogi akceptowalnych standardów jakości. W takim wypadku, w zależności od poziomu wymogów ilościowych nałożonych przez instytucję zamawiającą przed potwierdzeniem zakupu takiej „pierwszej partii produkcyjnej”, to konkretne „zamówienie publiczne na dostawy” może

²⁶ Art. 31 ust. 2 lit. a) dyrektywy 2004/18/WE.

zostać w sposób uprawniony uznane za pierwszą referencję, na którą wygrywający oferent może powoływać się w kolejnych „tradycyjnych” procedurach udzielania zamówień. Rozwiązaniem tym mogą być zainteresowane w szczególności te MŚP, które przeznaczają znaczącą część budżetu na badania i rozwój.

Podobny margines swobody istnieje w przypadku zamówień na usługi badawcze i rozwojowe, z wyjątkiem zamówień, gdzie korzyści przypadają wyłącznie instytucji zamawiającej, dla potrzeb jej własnej działalności i w ramach których całość wynagrodzenia za świadczoną usługę wypłaca instytucja zamawiająca.²⁷

W odniesieniu do wszelkich zamówień, które wykraczają poza opisaną powyżej „ograniczoną produkcję lub dostawę”, mają jednak zastosowanie postanowienia dyrektyw dotyczących zamówień publicznych. Przydatne informacje w tym zakresie można również znaleźć zarówno w ostatnim komunikacie w sprawie zamówień przedkomercyjnych²⁸, jak i w Przewodniku na temat postępowania w zakresie innowacyjnych rozwiązań w zamówieniach publicznych²⁹.

7. ZAPEWNIANIE WYSTARCZAJĄCEJ ILOŚCI CZASU NA PRZYGOTOWANIE OFERT

MŚP dysponują zwykle niewielkimi – o ile w ogóle – wyspecjalizowanymi kadrami administracyjnymi, które zajmowałyby się przygotowaniem dokumentów przetargowych. Instytucje zamawiające muszą być świadome tego faktu wyznaczając terminy, tak aby stworzyć możliwie najszerze pole dla konkurencji.

Dyrektywy dotyczące zamówień publicznych przewidują możliwość dobrowolnego stosowania **wstępnych ogłoszeń informacyjnych** w celu umożliwienia potencjalnym oferentom przygotowania się do złożenia w terminie oferty dotyczącej ogłaszanego zamówienia.³⁰ **Ma to szczególne znaczenie w przypadku dużych i złożonych zamówień, gdzie MŚP mogą potrzebować czasu na znalezienie partnerów, z którymi mogłyby złożyć wspólną ofertę.**

W razie skorzystania z możliwości skrócenia terminów po opublikowaniu wstępnego ogłoszenia informacyjnego instytucje zamawiające winny dołożyć starań w celu zapewnienia, że wstępne ogłoszenie informacyjne jest wystarczająco szczegółowe, aby faktycznie umożliwić wykonawcom przygotowanie się do realizacji projektu.

8. ZAPEWNIENIE TERMINOWEGO DOKONYWANIA PŁATNOŚCI

Zgłaszane przez zainteresowane strony problemy dotyczące płatności ze strony instytucji zamawiających zainicjowały ogólny przegląd obecnie obowiązujących przepisów dyrektywy 2000/35/WE w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych. Trwająca właśnie ocena postanowień wspomnianej dyrektywy może doprowadzić do złożenia wniosku w sprawie wprowadzenia zmian do dyrektywy, co mogłoby wzmocnić dyscyplinę w tej dziedzinie.

Tymczasem wiele mogą zrobić dla poprawy warunków płatności same państwa członkowskie i instytucje zamawiające. Ponieważ obecne przepisy dyrektywy 2000/35/WE zdecydowanie

²⁷ Art. 16 lit. f) dyrektywy 2004/18/WE oraz art. 24 lit. e) dyrektywy 2004/17.

²⁸ COM(2007) 799 z 14.12.2007.

²⁹ SEC(2007) 280.

³⁰ Art. 35 ust. 1 dyrektywy 2004/18/WE oraz art. 41 ust. 1 dyrektywy 2004/17/WE.

zmniejszają obciążenie finansowe MŚP, przewidując 30-dniowy termin płatności, założony poziom odsetek z tytułu nieterminowej płatności, a także procedury odzyskiwania należności w przypadku roszczeń niekwestionowanych, istotne jest korzystanie w pełni z tych możliwości.

Co się tyczy płatności na rzecz podwykonawców, **instytucje zamawiające mogą również zawierać w dokumentach umownych klauzule zastrzegające, że ich dostawcy obowiązani są do terminowego regulowania płatności na rzecz ich podwykonawców** (zob. punkt 1.4) i zapewnienia przepływu płatności w całym łańcuchu dostaw.

W tym kontekście warto wspomnieć o następujących przepisach i praktykach krajowych:

Prawo krajowe

Prawo węgierskie wymaga, aby instytucja zamawiająca dokonała płatności należnej oferentowi w terminie nie dłuższym niż 30 dni od zakończenia realizacji. W potwierdzonych przypadkach zrealizowania zamówienia przez oferenta i niedokonania płatności przez instytucję zamawiającą w terminie oferent ma prawo odzyskać należność bezpośrednio z rachunku bankowego tejże instytucji.

Stosowane praktyki

Przeprowadzone ostatnio we Francji badanie wskazuje, że instytucje zamawiające winny podjąć następujące kroki w celu zmniejszenia problemów wynikających z nieterminowych płatności:

- uprościć dokumenty niezbędne do dokonania płatności, korzystać z narzędzi elektronicznych;
- nie wstrzymywać płatności bez uzasadnionej przyczyny;
- **upowszechnić korzystanie z płatności drogą elektroniczną;**
- uprościć kontrole; oraz
- nie odraczać płatności do końca roku.

W Zjednoczonym Królestwie poszczególne ministerstwa i ich agencje obowiązane są monitorować swoje płatności i publikować wyniki w swoich raportach resortowych lub rocznych. Tabela wymienia dla każdego ministerstwa stosunek należności zapłaconych w terminie 30 dni lub w innym uzgodnionym terminie od otrzymania ważnej faktury. Ponadto instytucjom zamawiającym zaleca się, aby rozważyły możliwość dokonywania **płatności częściowych lub okresowych** (odpowiadających, na przykład, ilości wykonanych prac).