

Dialog techniczny jako forma doradztwa w zamówieniach publicznych

Institucja dialogu technicznego została wprowadzona w art. 31a nowelizacją ustawy Prawo zamówień publicznych (dalej: Pzp) z dnia 12 października 2012 r.



JOANNA FILIPIAK

Kierownik Działu zamówień publicznych ogólnopolskiej firmy wykonawczej, członek OSKZP

Jest to swoista forma konsultacji rynkowych, legalnej komunikacji stron - interesariuszy zamówień publicznych przed wszczęciem postępowania o zamówienie publiczne w celu zdobycia przez Zamawiającego niezbędnych informacji do przygotowania specyfikacji istotnych warunków zamówienia (SIWZ), opisu przedmiotu zamówienia (OPZ) lub warunków umowy.

W uzasadnieniu wprowadzenia tej instytucji ustawodawca określił, że dialog techniczny „umożliwi Zamawiającym zapoznanie się z najlepszymi, najkorzystniejszymi i najnowszymi rozwiązaniami oraz osiągnięciami technicznymi, technologicznymi i organizacyjnymi w dziedzinie lub na rynku właściwym dla przedmiotu zamówienia, planowanego do udzielenia, a także skonfrontowanie potrzeb z możliwościami ich realizacji przez podlegający ciągłym zmianom rynek (...)”

Warto nadmienić, że komunikacja uczestników rynku zamówień publicznych przed wszczęciem postępowania o zamówienie publiczne nie zawsze musi przybierać formę dialogu technicznego. Rozeznanie rynku przez Zamawiającego, w celu oszacowania wartości zamówienia lub zdobycia informacji o dostępnych rozwiązaniach poza dialogiem technicznym jest legalne. Jednakże nie może ono doprowadzać do zaburzenia konkurencji lub nierównego traktowania Wykonawców i proponowanych przez nich rozwiązań na etapie postępowania oraz udzielania zamówienia.

Dialog techniczny powinien być w szczególności wykorzystany w przypadku postępowań na usługi ochrony tzw. „obiektów krytycznych” ważnych ze względu na bezpieczeństwo i interes państwa (gospodarczy, ekonomiczny, społeczny) oraz obiektów użyteczności publicznej - ze względu duże natężenie ruchu

„Dialog techniczny umożliwia Zamawiającemu pozyskanie wiedzy o dostępnych rozwiązaniach technicznych (innovacyjnym sprzęcie/wyposażeniu) i organizacyjnych „

rentności działania dobrą praktyką każdego Zamawiającego jest sformułowanie generalnych zasad i podejmowanych czynności w dokumentach wewnętrznych np. regulaminie, uchwale, okólniku, instrukcji.

Najczęściej dialog techniczny podzielony jest na następujące etapy:

- 1 Informacja o zamiarze prowadzenia dialogu podana do publicznej wiadomości.
- 2 Powołanie komisji/zespołu do przeprowadzenia dialogu.
- 3 Zaproszenie do dialogu wybranych Wykonawców lub zastosowanie procedury otwartej.
- 4 Kwalifikowanie Wykonawców do udziału w dialogu (jeżeli przewidziane).
- 5 Prowadzenie dialogu w formie rozmów bezpośrednich/konsultacji pisemnych/prezentacji rozwiązań.
- 6 Wybór rozwiązań.

7 Implementacja rozwiązań do dokumentacji postępowania.

8 Informacja o przeprowadzeniu dialogu w ogłoszeniu o zamówieniu.

9 Informacja o uczestnikach dialogu i wybranych rozwiązaniach w protokole postępowania.

W nowych dyrektywach Parlamentu Europejskiego i Rady (odpowiednio art. 40-41 Dyrektywy 2014/24/UE i art. 58-59 Dyrektywy 2014/25/UE), których implementacji państwa członkowskie muszą dokonać najpóźniej w kwietniu 2016 r. zapisano możliwość korzystania z doradztwa podmiotów rynkowych w postaci wstępnych konsultacji rynkowych, przy czym podobnie, jak obecnie, konsultacje nie będą mogły powodować zakłócenia konkurencji ani naruszenia zasad niedyskryminacji i przejrzystości. Nowe przepisy wyraźnie wskazują, że doradztwo nie musi odbywać się wyłącznie

w ramach wspomnianych konsultacji, jednakże każdorazowo Zamawiający musi zagwarantować, że nie zakłóci to konkurencji i nie doprowadzi do dyskryminacji Wykonawców. Zamawiający ma obowiązek w szczególności wyznaczyć odpowiedni termin składania ofert i przekazywać pozyskane w ramach konsultacji informacje wszystkim zainteresowanym (kandydatom i oferentom). Jeżeli uczestnictwo Wykonawcy w konsultacjach mogłoby doprowadzić do złamania zasad równego traktowania, Zamawiający zmuszony będzie wykluczyć takiego Wykonawcę – chyba, że Wykonawca ten udowodni, że jego zaangażowanie nie zakłóca konkurencji.

Analiza ubiegłorocznych postępowań prowadzi do jednoznacznego wniosku, że przygotowując postępowanie Zamawiający bardzo rzadko sięgają po dialog techniczny. Prowadzi to częstokroć do niewłaściwego formułowania OPZ i warunków udziału w postępowaniu, a w konsekwencji skutkuje dużą liczbą wniosków o wyjaśnienie treści SIWZ, a w skrajnych przypadkach naruszeniem przepisów Pzp i odwołaniami do KIO. Przekłada się to bezpośrednio na wynik postępowania, które może wówczas zakończyć się unieważnieniem lub wyborem Wykonawcy nie dającego rękojmi należytego wykonania zamówienia. □

osobowego, a co za tym idzie zapewnienie bezpieczeństwa obywateli z nich korzystających oraz zagrożenie zaborem i dewastacją mienia znacznej wartości.

Udział w dialogu technicznym nie powoduje wykluczenia Wykonawcy z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego.

USTAWOWYM OBOWIĄZKIEM ZAMAWIAJĄCEGO PROWADZĄCEGO DIALOG JEST:

- ogłoszenie informacji o zamiarze przeprowadzenia dialogu oraz jego przedmiocie na stronie internetowej Zamawiającego
- zamieszczenie informacji o przeprowadzeniu dialogu w ogłoszeniu o zamówieniu
- umieszczenie w jawnym protokole postępowania informacji o przeprowadzeniu dialogu, jego uczestnikach oraz wpływie dialogu na opis przedmiotu zamówienia, SIWZ lub postanowienia umowy.

Dialog techniczny umożliwia Zamawiającemu pozyskanie wiedzy o dostępnych rozwiązaniach technicznych (innovacyjnym sprzęcie/wyposażeniu) i organizacyjnych (koncepcjach organizacji usługi, kontroli jakości, procedurach szkoleniowych i reklamacyjnych, instrukcjach postępowania na wypadek zagrożeń). Pozwala też określić precyzyjnie wymagania Zamawiającego i skonfrontować je ze zdolnościami Wykonawców do ich zaspokojenia. Nierzadko służy też wycenieniu usługi w oparciu o realia rynkowe. Procedura prowadzenia dialogu technicznego nie została unormowana przepisami, ale kierując się zasadą jawności i transpa-

KORZYŚCI DLA ZAMAWIAJĄCEGO WYNIKAJĄCE Z PROWADZONEGO DIALOGU

Uświadomienie rzeczywistych potrzeb i ukształtowanie ich opisu

Rzetelne i adekwatne do przedmiotu zamówienia określenie warunków do spełnienia

Zniwelowanie błędów w dokumentacji postępowania

Zdobywanie wiedzy o nowoczesnych i korzystnych rozwiązaniach technicznych/organizacyjnych

Ocena potencjału, jakim dysponują Wykonawcy i możliwości wykonania zamówienia

Oszacowanie wartości zamówienia w oparciu o realia rynkowe i uczciwą konkurencję