

Nowością jest obowiązek zatrudniania na umowę o pracę, kiedy spełnione są kryteria Kodeksu pracy. Jest to rozwiązanie wychodzące naprzeciw postulatowi związków zawodowych i pracodawców, których intencją było ograniczenie patologii przy zatrudnianiu na umowy cywilno-prawne. Tym niemniej, w ustawie zawarto rozwiązania, które mogą stanowić furtkę do omijania przepisów. Mówię o przepisach zezwalających na powierzenie zadań spółce-córce, w przypadku kiedy ponad 90 proc. działalności takiej spółki obejmuje powierzane działania. Taki przepis jest pokłosiem dyskusji na temat zagospodarowania odpadów, ale ma przełożenia na cały sektor zamówień publicznych. Ponieważ spółki-córki nie obowiązują obostrzenia dotyczące zatrudniania na etat, nietrudno sobie wyobrazić sytuację wypaczenia intencji ustawodawcy.

Co do innych rozwiązań dotyczących uproszczenia procedur, składania oświadczenia o spełnianiu warunków w formie ustalonego formularza tzw. jednolitego europejskiego dokumentu zamówienia, większego wykorzystania dokumentów elektronicznych czy wprowadzenia bardziej elastycznych rozwiązań w zakresie modyfikacji umów o zamówienia publiczne, kwestii zaliczek itd. wydaje się, że kierunek zmian jest słuszny i wychodzi naprzeciw wymogom unijnych dyrektyw z jednej strony, a postulatowi rynku z drugiej. Przy tak szerokim zakresie korekt w systemie prawnym, nawet jeżeli nie są to zmiany rewolucyjnie zmieniające system, musi upłynąć sporo czasu, zanim zamawiający i wykonawcy wypracują praktykę stosowania przepisów, a w Krajowej Izbie Odwoławczej i Sądach ugruntuje się orzecznictwo.

W tej ciężkiej sytuacji łatwo o trudności w komunikacji i napięcia na linii zamawiający – wykonawca. Jakże największe

problemy można zauważyć w tej materii?

Nie jest tajemnicą, że współpraca zamawiającego, którym w przypadku robót na liniach kolejowych jest PLK, z wykonawcami nie jest łatwa. Przez szereg lat narosło wiele problemów i nieporozumień, a efekty dialogu nie były imponujące, co niestety doprowadziło do utraty wzajemnego zaufania. Taka sytuacja nie służy żadnej ze stron,

inwestycji w PLK, ale również zabiegam o większe zaangażowanie ministerstwa, które także jest reprezentowane w Prezydium. Jestem przekonana, że najgorsze, co może się zdarzyć, to przestać ze sobą rozmawiać. Niemniej jednak muszę w tym miejscu podkreślić, że za dyskusją muszą pójść również konkretne działania zgodne z ustaleniami w poszczególnych obszarach, takich jak zmiany

Jeszcze kilka lat temu mówiło się, że kryterium najniższej ceny decyduje w 90 proc. przetargów. Od niedawna można usłyszeć, że ulega to zmianie. Nowa ustawa PZP ma to jeszcze bardziej zmienić. Jak pani ocenia ten problem, czy niska cena nadal wygrywa?

Odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna. Z jednej strony PLK wprowadziła w postępowaniach pozacenowe

Z przykrością można stwierdzić, że nie wyciągnęliśmy z poprzedniej perspektywy żadnych wniosków, niczego nie nauczyliśmy się na błędach i sytuacja wygląda dziś łudząco podobnie, a środków jest znacznie więcej.

ponieważ nadmierna ostrożność jest przyczyną koncentrowania się na formalizmach, a to z kolei sprawia, że pozornie proste kwestie, których rozwiązanie mogłoby nastąpić praktycznie od ręki, urastają do rangi problemów, o których musi rozstrzygać Zarząd PKP PLK SA czy nawet Sąd Powszechny. Rozsądne delegowanie odpowiedzialności, a co za tym idzie decyzyjności, na poziom operacyjny jest nieodzowne, jeżeli proces inwestycyjny ma być sprawnie zarządzany.

Czy na przestrzeni ostatnich lat można zauważyć poprawę na tej linii, lepszą współpracę?

Izba Gospodarcza Transportu Lądowego aktywnie włącza się w dialog rynku z zarządcą infrastruktury, czego przykładem jest nasz udział w pracach Forum Inwestycyjnego, gdzie przedstawiciele praktycznie całego rynku infrastruktury starają się wypracowywać optymalne rozwiązania dla procesu inwestycyjnego. Jako członek Prezydium Forum reprezentujący wykonawców staram się wywierać presję – w pozytywnym tego słowa znaczeniu – przede wszystkim na piony przygotowania i realizacji

warunków kontraktowych, zapisów SIWZ, PFU a przede wszystkim zapisów umowy. W przeciwnym wypadku motywacja rynku do poświęcania czasu na szukanie konsensusu z zamawiającym dramatycznie spada, skoro ustalenia nie przekładają się na praktykę. Podam w tym miejscu bardzo jaskrawy przykład zapisów umowy – symetryczna umowa rozkładająca ryzyka na obie strony w relacjach wykonawcy z zamawiającym ma znaczenie fundamentalne dla skuteczności realizacji inwestycji. Niestety, pomimo wielu dyskusji na przestrzeni trzech ostatnich lat, nie udało się nam jej wspólnie z zamawiającym wypracować i nadal obowiązującym szablonem jest umowa jednostronna, przerzucająca całość ryzyka na wykonawców, w której na oznaczenie kolejnych pozycji w katalogu kar dla wykonawcy często brakuje liter alfabetu. Podchodzimy jednak do deklaracji nowych władz PKP PLK SA i ministerstwa z uwagą i umiarkowanym optymizmem, ale ostrożnie, dając jednocześnie duży kredyt zaufania i liczymy, że ta otwarta postawa spotka się z analogicznym podejściem naszych partnerów.

kryteria oceny ofert, takie jak skrócenie czasu realizacji czy przedłużony okres gwarancji, i teoretycznie nie tylko cena decyduje. Jednakże zabieg ten nie przyniósł de facto zmiany sytuacji, ponieważ co do zasady wszyscy wykonawcy deklarują jednolite terminy i nadal cena ofertowa ma znaczenie rozstrzygające. Jak już wspomniałam, w tym samym kierunku idzie nowelizacja PZP, w której jednoznacznie wskazuje się sytuacje uprawniające do zwiększania wagi kryterium ceny w ocenie ofert, ale dopiero praktyka pokaże, czy na dobre przyjmie się ewaluacja przez zamawiającego organizacji robót lub innowacyjności rozwiązań, co w przypadku prowadzenia w nadchodzących latach ogromnej liczby inwestycji „pod ruchem” może być kluczowe dla utrzymania racjonalnej oferty przepustowości dla przewoźników.

Na czym konkretnie polega problem rozstrzygania przetargów?

Temat ten jest niezwykle trudny do rozwiązania w Polsce nie tylko ze względu na same przepisy, ale przede wszystkim ze względu na