

ZAMÓWIENIA PUBLICZNE DLA BIZNESU

WSPÓŁPRACA Z PAŃSTWEM LUB SAMORZĄDEM MOŻE PRZYNIĘĆ W NIEPEWNYCH CZASACH PEWNE ŹRÓDŁO DOCHODÓW. ABY JĄ PODJĄĆ, KONIECZNE BYWA PODDANIE SIĘ PRAWU ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH, W KTÓRYM SPECJALIZUJE SIĘ KANCELARIA ADWOKACKA **AGNIESZKI ZABOROWSKIEJ**.

BWL: Zamówienia publiczne wiążą się ze skomplikowaną procedurą. Czy odnajdzie się w nich każdy przedsiębiorca?

AZ: Zamówienia publiczne przeważnie kojarzą się z nadmiernymi formalnościami i zamkniętym kręgiem przedsiębiorców. Słyszę: „to nie dla mnie”, „to zbyt skomplikowane”. Nic bardziej mylnego. Zamówienia publiczne przechodzą proces elektronizacji, procedura staje się coraz bardziej nowoczesna i dostępna dla każdego. W dobie elektronizacji wielu sektorów gospodarki – złożenie wirtualnej oferty i uzyskanie zamówienia publicznego nie jest już takie problematyczne. Oczywiście potrzebny jest czas, żeby zapoznać się z wieloma niuansami – ale to inwestycja, która zaowocuje w przyszłości. No i oczywiście jesteśmy my – prawnicy – do pomocy.

BWL: Jakie korzyści może uzyskać przedsiębiorca, który współpracuje z państwem lub samorządem?

AZ: Zamówienia publiczne mogą być doskonałym uzupełnieniem obecnego rynku zbytu oraz dodatkowym źródłem dochodów dla firmy. Zachęcam polskich przedsiębiorców do wykorzystania swojego potencjału w sektorze publicznym. Tym bardziej że istnieje wiele korzyści dla przedsiębiorców, które płyną z wzięcia udziału w przetargach. Zaliczyłabym do nich przede wszystkim pewne i zapłacone w terminie wynagrodzenie, a także określone z góry warunki realizacji. Sektor prywatny często nie daje takiej stabilności, co może się okazać szczególnie ważne w dzisiejszym niepewnym czasie.

BWL: Prowadziła Pani największe w Europie przetargi publiczne warte dziesiątki miliardów złotych. Jak z Pani perspektywy realizowało się tak duże projekty?

AZ: Przy takich projektach trzeba umieć szybko dostrzec problem i jeszcze szybciej znaleźć jego rozwiązanie. Lubię pracować bezpośrednio z ludźmi na placu budowy czy na tzw. radach technicznych – tam, gdzie rodzą się problemy prawne. Praca w kaloszach i kasku



AGNIESZKA ZABOROWSKA

Kancelaria Adwokacka Zaborowska

ochronnym bezpośrednio na budowie nie jest mi obca. To pokazuje, z czym bezpośrednio mierzy się klient, i dzięki takiemu zaangażowaniu buduje się relację.

BWL: Na czym jeszcze polega Pani praca?

AZ: Zamówienia publiczne to nie tylko elektroniczne oferty czy praca na placach budowy. To także udział w rozprawach przed Krajową Izbą Odwoławczą oraz w sądzie. Mało kto wie, że system odwoławczy w sprawach z zakresu zamówień publicznych działa w Polsce na najwyższym profesjonalnym poziomie. Terminy rozpatrzenia spraw wyznaczane są praktycznie z dnia na dzień, rozprawy nierzadko trwają, niczym w filmach amerykańskich, cały dzień, a komunikacja pomiędzy stronami odbywa się w formie elektronicznej. Często w ciągu dwóch tygodni od złożenia odwołania sprawa jest już ostatecznie rozstrzygnięta. Sądownictwo powszechne mogłoby się z tego modelu wiele nauczyć.

BWL: Co wyróżnia Panią na bardzo konkurencyjnym rynku usług prawnych?

AZ: Codziennosc moja i zespołu, którym zarządzam, to doradztwo nie tylko dotyczące kwestii prawnych, ale przede wszystkim biznesowych i związanych z finansami projektu. Działamy według motto Nelsona Boswella: „To prosta, ale potężna zasada: zawsze dawaj ludziom więcej, niż się spodziewają”. Cenię sobie w szczególności umiejętność elastycznego

podejścia do problemów prawnych i znajdowania szybkich, ale też często niestandardowych rozwiązań. Klienta przeważnie nie interesuje sama, nawet największa i najbardziej imponująca, znajomość prawa. Dlatego zaufanie do porad i decyzji swoich doradców prawnych to podstawa relacji prawnik – przedsiębiorca. ■

WYKORZYSTAJ
SWÓJ POTENCJAŁ W SEKTORZE
PUBLICZNYM.



Z A B O R O W S K A

KANCELARIA ADWOKACKA