

REWOLUCJA W ZAKUPACH PUBLICZNYCH

NOWE PRZEPISY ZMIERZAJĄ DO OGRANICZENIA REGULACJI NA RYNKU ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH. O ZMIANACH, KTÓRE WEJDĄ W ŻYCIE Z NOWYM ROKIEM, OPOWIADA **AGNIESZKA ZABOROWSKA**, WŁAŚCICIELKA KANCELARII ADWOKACKIEJ ZABOROWSKA.

BWL: Celem zamówień publicznych nie powinno być nabywanie najtańszego produktu o niskiej jakości. To chyba najciemniejsza strona rynku zamówień publicznych.

AZ: Faktycznie, niechlubnie dość często zamawiający tak kształtują swoje wymagania, że zwycięskiej oferty nie można uznać za najlepszą opcję. Za niską cenę, wręcz rażąco niską, nie można oczekiwać produktu czy usługi najwyższej jakości. Zamawiający zdają się o tym zapominać. Między innymi dlatego system zamówień wymagał zmian, a od stycznia przyszłego roku zaczną obowiązywać zupełnie nowe zasady udzielenia zamówień publicznych.

BWL: Czyli jest szansa na lepsze?

AZ: Zdecydowanie. Główna myśl przewodnia, jaka przyświecała opracowaniu nowych przepisów, to uproszczenie regulacji oraz zwiększenie zainteresowania rynkiem zamówień publicznych podmiotów, które dotychczas nie współpracowały z sektorem publicznym. To bardzo istotny motyw, ponieważ w ostatnich latach liczba składanych ofert znacznie zmalała.

BWL: Co jeszcze wprowadza nowa ustawa? Jak zmienią się publiczne zakupy?

AZ: Zmian jest naprawdę wiele. W mojej ocenie jedną z najistotniejszych rewolucji jest ograniczenie zjawiska jednostronnego kształtowania umowy z widocznym uprzywilejowaniem zamawiającego. Od stycznia 2021 roku interesy obu stron kontraktów publicznych muszą być jak najbardziej zrównoważone. Przykładowo – podmioty publiczne nie będą mogły naliczać kar umownych za opóźnienia, za które wykonawca nie odpowiada.

BWL: Rola prawników się zmieni?

AZ: Wejście w życie nowych przepisów zawsze wiąże się z większym zapotrzebowaniem na doradztwo prawne. Wyjaśnianie nowych reguł lub szkolenia to tylko część przygotowań



AGNIESZKA ZABOROWSKA

Kancelaria Adwokacka Zaborowska

POTRZEBNE JEST UPROSZCZENIE
REGULACJI I ZWIĘKSZENIE
ZAINTERESOWANIA RYNKIEM
ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH.

funkcje żon, partnerek, mam, pracowników lub też prowadzą własne kancelarie. Odpowiednia wewnętrzna dyscyplina,

do nowych prawnych realiów. Zasada współpracy nie ulegnie jednak zmianie – uważam, że niezbędne jest łączenie mojej wiedzy prawniczej z wiedzą klienta o swoim produkcie. Wspólnie przechodzimy przez proces przygotowania oferty, uzyskania i realizacji zamówienia. Dobra współpraca prawnika z zespołem technicznym klienta to gwarancja sukcesu.

BWL: Brzmi dość męsko.

AZ: To zależy od branży, obecnie odchodzi się od stereotypów takich jak np. męska branża budowlana. Samą procedurą udzielania zamówień publicznych zajmują się zarówno kobiety, jak i mężczyźni. W zespole, którym zarządzam, zarówno prawnicy, jak i prawniczki odnoszą spektakularne sukcesy dla klientów. Muszę jednak przyznać, że odkąd zostałam mamą – z jeszcze większym szacunkiem podchodzę do przeciwniczek procesowych, które tak samo jak ja łączą

organizacja pracy, a jednocześnie ogromna odpowiedzialność za dobro rodziny i jednocześnie klientów – to ogromne wyzwanie.

BWL: Jak zatem pogodzić te wszystkie niezliczone obowiązki?

AZ: Trzeba kochać to, co się robi.

W innym przypadku – należy dalej szukać. Nie poddawać się i nie bać się zmian. Sama potrzebowałam sporo czasu, żeby podjąć decyzję o założeniu własnej firmy prawniczej, finalnie pomógł mi w tym trochę przypadek – ale teraz wiem, że to właśnie to. ■



Z A B O R O W S K A

KANCELARIA ADWOKACKA