

Prawne aspekty Best Value Procurement (BVP)



Tomasz Michalczyk

Radca prawny, senior associate w Praktyce Infrastruktury i Energetyki kancelarii Domański Zakrzewski Palinka sp. k.

Istotą modelu BVP jest wybranie wykonawcy, który najlepiej rozumie potrzeby zamawiającego, dzięki swojej eksperckiej wiedzy będzie potrafił wykluczyć lub minimalizować ryzyka związane z wykonaniem zamówienia, a także zapewni osiągnięcie oczekiwanych efektów przy jednoczesnym obniżeniu kosztów projektu.



Podstawowym celem systemu zamówień publicznych jest efektywne wydatkowanie środków publicznych, które w dotychczasowej praktyce instytucji zamawiających było rozumiane wyłącznie jako maksymalne obniżenie kosztów wykonania zamówienia, oraz alokacja większości ryzyk związanych z danym projektem po stronie wykonawcy. W konsekwencji, dominującym kryterium stosowanym przy wyborze najkorzystniejszej oferty była wyłącznie najniższa cena, a doświadczenia w realizacji dużych projektów infrastrukturalnych, szczególnie w okresie przygotowań do EURO 2012, dobitnie uwypukliły słabości takiego podejścia do zamówień publicznych, które zaowocowało opóźnieniami w realizacji projektów, znaczącym wzrostem kosztów, wielomilionowymi roszczeniami ze strony wykonawców, oraz upadłością wielu firm budowlanych, ich dostawców i podwykonawców.

Niewiele w tym względzie zmieniła również nowelizacja ustawy Prawo zamówień publicznych¹, zgodnie z którą

instytucje zamawiające zostały wprost zobowiązane do stosowania kryteriów pozacenowych. W praktyce, zamawiający nadal najwyższą wagę przypisują kryterium ceny (najczęściej ponad 90%), a wyłącznie dla zachowania pozorów dywersyfikacji kryteriów oceny wymagają również kryteriów pozacenowych, którymi najczęściej jest skrócenie okresu realizacji zamówienia i wydłużenie okresu gwarancji. Ograniczenie zastosowania wagi kryterium ceny do 60%, jaką zakłada rządowy projekt nowelizacji ustawy Pzp w wersji z dnia 15 marca 2016 r.² ma docelowo jeszcze bardziej zmotywować zamawiających do stosowania pozacenowych kryteriów oceny ofert, tak aby urzeczywistnić cel Dyrektywy jakim jest dążenie do wyboru oferty odzwierciedlającej najlepszą relację jakości do ceny.

² Zgodnie z art. 1 pkt 91 projektu nowelizacji w wersji z dnia 15 marca 2016 r. wyłączenie kryterium ceny lub kryterium ceny o wadze przekraczającej 60% będzie mogło być stosowane tylko w przypadku, gdy zamawiający wskaże w opisie przedmiotu zamówienia standardy jakościowe odnoszące się do wszystkich istotnych cech przedmiotu zamówienia, a dodatkowo wykaże w jaki sposób zostały uwzględnienie w opisie przedmiotu zamówienia koszty cyklu życia.

Nie można jednak zapominać, że choć kryteria oceny oferty są istotną częścią wyłonienia wykonawcy, to na efektywność całego procesu zakupowego jak i efektywność realizacji zamówienia składa się wiele elementów, do których zamawiający również muszą przywiązywać dużą wagę. W tym zakresie warto odwołać się do podejścia do zamówień publicznych z powodzeniem stosowanego na świecie, w tym również w Europie na gruncie dyrektyw unijnych, jakim jest model *Best Value Procurement* (BVP).

Czym jest Best Value Procurement (BVP)?

Best Value Procurement/Performance Information Procurement System (BVP/PIPS) to model realizacji procesu zakupowego ukierunkowanego na zamówienia publiczne stworzony ponad 18 lat temu w Stanach Zjednoczonych przez prof. Deana Kashiwagi na Uniwersytecie Stanowym w Arizonie. W wyniku prowadzonych badań prof. Kashiwagi doszedł do następujących wniosków: (1) zamówienia oparte wyłącznie na cenie, charakteryzuje niższa efektywność wynikająca z faktu, że strona, która nie jest ekspertem (zamawiający), kieruje i kontroluje wykonanie zamówienia przez eksperta (wykonawcę); (2) powiązanie minimalnych wymagań

¹ art. 1 pkt 13 ustawy z dnia z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy – Prawo zamówień publicznych.

zamawiającego z wyborem oferty opartej na najniższej cenie skutkuje spadkiem jakości wykonania zamówienia oraz wzrostem antagonizmów pomiędzy zamawiającym i wykonawcą; (3) wraz ze spadkiem jakości wzrasta kontrola i skłonność do kierowania procesem realizacji zamówienia przez zamawiającego; (4) powyższe powoduje w konsekwencji spadek efektywności i jakości wykonywanych prac oraz wzrost kosztów.³

Przeprowadzone przez prof. Kashiwagi badania pozwoliły na stworzenie modelu BVP, którego założeniem jest wybór najbardziej odpowiedniego wykonawcy, który będzie gwarantował największą efektywność realizacji zamówienia przy jednoczesnym ograniczeniu roli zamawiającego w zakresie zarządzania wdrożeniem projektu, a zwiększeniu wykorzystania wiedzy eksperckiej wykonawcy, co w efekcie przekłada się na obniżenie kosztów projektu i lepsze zarządzanie ryzykiem.⁴ Istotą modelu BVP jest zatem wybranie wykonawcy, który najlepiej rozumie potrzeby zamawiającego, dzięki swojej eksperckiej wiedzy będzie potrafił wykluczyć lub minimalizować ryzyka związane z wykonaniem zamówienia, a także zapewni osiągnięcie oczekiwanych efektów przy jednoczesnym obniżeniu kosztów projektu.

Model BVP a Dyrektywa 2014/24/UE

Model BVP został stworzony w Stanach Zjednoczonych, dlatego w pierwszej kolejności nasuwa się pytanie, czy rozwiązania i podejście tam stosowane może zostać w prosty sposób implementowane w Europie, w reżimie prawa unijnego. Doskonałym przykładem na możliwość wdrożenia modelu BVP na gruncie europejskim jest Holandia, która z powodzeniem stosuje omawiane rozwiązania od 2005, a od 2008 model BVP znalazł zastosowanie w 25 projektach o łącznej wartości ponad 660 mln euro, wdrażanych przez holenderski odpowiednik polskiej General-

nej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad, tj. *Rijkswaterstaat*.⁵

Rozwiązania przewidziane w modelu BVP wpisują się w kluczowe dla założeń nowej Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych i zdefiniowane na nowo pojęcie „oferty najkorzystniejszej ekonomicznie” (*most economically advantageous tender/MEAT*), u którego podstaw leży uwzględnienie w ocenie ofert zagadnień dotyczących jakości, innowacyjności oraz aspektów środowiskowych lub społecznych, tak aby to nie najniższa cena, ale jakość stanowiła kluczowy wyznacznik wyboru oferty. Dodatkowo założenia modelu BVP pozwalają na wdrożenie podkreślonej na gruncie ustawodawstwa unijnego koncepcji „najlepszej relacji jakości do ceny”, opierającej się na ocenie zarówno elementów cenowych jak i efektywności kosztowej związanej m.in. z kosztami cyklu życia projektu. Efektywność kosztową należy przy tym rozumieć zarówno jako koszty wewnętrzne, dotyczące wprost danego zamówienia, tj. sam koszt realizacji zamówienia, jak i koszty zewnętrzne oceniane w perspektywie długoterminowej, np. związane z utrzymaniem przedmiotu zamówienia, wpływem danego zamówienia na środowisko, w tym również czynniki inne niż cena, które będą miały wpływ na całkowitą wartość danego zamówienia, zarówno z punktu widzenia instytucji zamawiającej jak i jego beneficjentów, które mogą zostać ujęte jako wartość pieniężna.⁶

Zestawienie poszczególnych faz modelu BVP z przepisami Dyrektywy 2014/24/UE (o czym szerzej poniżej) pozwalają uznać, że istnieją wątpliwości co do dopuszczalno-

ści zastosowania „czystego” modelu BVP na gruncie prawa europejskiego, niemniej jednak odpowiednia modyfikacja modelu pozwala na osiągnięcie zgodności z przepisami prawa europejskiego przy jednoczesnym zachowaniu zalet wynikających ze stosowania BVP.

Fazy modelu BVP a przepisy Dyrektywy 2014/24/UE i ustawy Prawo zamówień publicznych

Model BVP podzielony jest na 4 zasadnicze fazy: (1) przygotowanie, (2) ocenę, (3) doprecyzowanie i (4) wdrożenie. Biorąc pod uwagę poszczególne fazy modelu BVP wydaje się, że znajdzie on najlepsze zastosowanie w procedurach ograniczonych, w których przewidziana jest prekwalkifikacja. Podkreślenia wymaga jednak fakt, iż odpowiednio zmodyfikowany model BVP może być również zastosowany w przetargu nieograniczonym.⁷ Za możliwością zastosowaniem modelu BVP w procedurach ograniczonych przemawiają zarówno rozwiązania przewidziane w Dyrektywie 2014/24/UE, jak i projektowane zmiany wynikające z nowelizacji ustawy Pzp⁸, które poszerzają przesłanki stosowania trybów negocjacji z ogłoszeniem, oraz dialogu konkurencyjnego. Co istotne, zarówno w trybie negocjacji z ogłoszeniem jak i dialogu konkurencyjnego, zamawiający będzie mógł podzielić postępowanie na etapy w celu ograniczenia liczby ofert lub rozwiązań stosując wszystkie, lub niektóre kryteria oceny ofert opisanych w ogłoszeniu. Dodatkowo, w trybie dialogu konkurencyjnego, po wyborze najkorzystniejszej oferty, zamawiający będzie mógł negocjować z wykonawcą ostateczne warunki umowy, o ile nie spowoduje to istotnej zmiany elementów oferty lub potrzeb i wymogów zamawiającego opisanych w ogłoszeniu o zamówieniu. Projektowane zmiany należy z całą pewnością ocenić pozytywnie, ponieważ pozwolą na bardziej elastyczne podejście do procesu udzielania

³ D. Kashiwagi, *Case Study: Best Value Procurement/Performance Information Procurement System Development*, <http://pbsrg.com>, 2011.

⁴ J. van de Rijt, A.C. Santema, *The Best Value Procurement in the Netherlands: A reflection on Past, Present and Future*, *Journal of the Advancement of Performance Information and Value*, Vol. 4, nr 2, 2012.

⁵ *Rijkswaterstaat* jest agencją funkcjonującą przy Ministerstwie Infrastruktury i Środowiska odpowiedzialną za projektowanie, budowę, zarządzanie i utrzymanie głównych obiektów infrastrukturalnych w Holandii, w tym głównych sieci drogowych i wodnych; szerzej: <https://www.rijkswaterstaat.nl/english>; materiały z konferencji FIDIC-SIDIR-EFCA Regional Infrastructure Conference, Kraków, 7-8 marca 2016 r.

⁶ szerzej: komentarz do art. 67 Dyrektywy 2014/24/UE; W. Hartung [w:] Hartung, Baglaj, Michalczyk, Wojciechowski, Krysa, Kuźma, *Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE w sprawie zamówień publicznych. Komentarz*, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2015.

⁷ Na wstępnym etapie realizacji projektów w modelu BVP w Holandii model ten był najczęściej stosowany w procedurach ograniczonych, obecnie jednak równie powszechnie znajduje zastosowanie w przetargu nieograniczonym.

⁸ Art. 29 Dyrektywy 2014/24/UE i odpowiednio projektowany art. 54–60 nowelizacji Pzp dotyczące negocjacji z ogłoszeniem oraz art. 30 Dyrektywy 2014/24/UE i projektowany art. 60b–60f nowelizacji Pzp dotyczące dialogu konkurencyjnego.

zamówienia, również z zastosowaniem opisanych poniżej faz modelu BVP.

Faza 1 obejmuje przygotowanie projektu, za którą odpowiedzialny powinien być zespół projektowy. Stworzenie takiego zespołu, obok komisji przetargowej, zostało przewidziane w nowelizacji ustawy Pzp⁹, która zakłada utworzenie zespołu odpowiedzialnego za przygotowanie, przeprowadzenie i realizację zamówienia publicznego. Etap przygotowania służy przede wszystkim precyzyjnemu zdefiniowaniu podstawowych celów, które chce osiągnąć zamawiający, w tym elementów zamówienia szczególnie istotnych z punktu widzenia zamawiającego, oraz cyklu życia projektu. Zamawiający na tym etapie określa również budżet, ramy czasowe i harmonogram realizacji projektu, przygotowuje dokumentację zamówienia, oraz instrukcje dla wykonawców. Etap przygotowania to również czas zdefiniowania kryteriów wyboru wykonawcy i kryteriów oceny ofert, co jest zasadniczo łatwiejsze gdy zamawiający klarownie zdefiniował cele, które chce osiągnąć. Na gruncie przepisów ustawy Pzp i Dyrektywy częścią fazy przygotowania lub etapem poprzedzającym tę fazę może być również przeprowadzenie dialogu technicznego, czy wstępne rozeznanie rynku, które ułatwia publikacja ogłoszenia informacyjnego o planowanych zamówieniach. W zależności od przyjętej procedury faza przygotowania obejmuje również publikację ogłoszenia o zamówieniu, prekwifikację wykonawców i złożenie ofert. Zastosowanie powyższych rozwiązań nie budzi większych wątpliwości zarówno na gruncie przepisów krajowych jak i europejskich.

Faza 2 nazywana jest fazą oceny. Na tym etapie zamawiający dokonuje oceny ofert wykonawców zgodnie z ustalonymi kryteriami. Pierwszym z kryteriów, doskonale znanym polskimi zamawiającym jest cena. „Czysty” model BVP zakłada również ocenę oferty m.in. na podstawie efektywności wykonawcy opartej na jego dotychczasowych doświadczeniach. Istnieją jednak istotne wątpliwości co do zastosowania takiego kryterium na gruncie przepisów Dyrektywy 2014/24/UE jak

i ustawy Pzp, które wykluczają możliwość zastosowania kryteriów dotyczących właściwości wykonawcy jako kryterium oceny oferty. Przepisy Dyrektywy 2014/24/UE ściśle różnicują bowiem kryteria wyboru wykonawcy i kryteria oceny oferty, co poddaje w wątpliwość stosowanie dotychczasowego doświadczenia wykonawców (*Past Performance Information*) jako kryterium oceny ofert składanych w danym postępowaniu.¹⁰ Kryterium doświadczenia wykonawcy, jako odnoszące się do firmy można jednak zastąpić doświadczeniem personelu. Należy bowiem pamiętać, że zgodnie z art. 67 Dyrektywy 2014/24/UE, oraz projektowanym brzmieniem art. 91 ust. 2 pkt 6 ustawy Pzp, kryterium oceny oferty może stanowić organizacja, kwalifikacje zawodowe i doświadczenie personelu wyznaczonego do realizacji danego zamówienia, w przypadku gdy właściwości personelu mogą mieć znaczący wpływ na jakość wykonania zamówienia, a w efekcie na ekonomiczną wartość oferty.

Zgodnie z modelem BVP pozostałe elementy/kryteria oceny ofert powinny stanowić przygotowany przez wykonawców opis zidentyfikowanych ryzyk projektu oraz plan ich ograniczenia (*Risk Assessment/ Management Plan*), oraz opis szans i wartości dodanej, którą wykonawca może zapewnić zamawiającemu (*Value Added Plan*). Każdemu z kryteriów przypisywana jest określona waga i każde z nich opisywane jest w skali punktowej (najczęściej od 1 do 10), co ułatwia ich zsumowanie i przyznanie punktacji każdemu z wykonawców. Dopuszczalność zastosowania takich kryteriów oceny również przez polskich zamawiających nie budzi wątpliwości, ponieważ zarówno na gruncie przepisów Dyrektywy 2014/24/UE jak i ustawy Pzp brak jest zamkniętego katalogu kryteriów oceny ofert. Muszą one jednak być związane z przedmiotem zamówienia, a przede wszystkim opisane w sposób obiektywny, niedyskryminacyjny i weryfikowalny, tak aby nie dawać zamawiającemu nieograniczonej swobody w ich interpretacji oraz ocenie, co zaburzałoby transparentność procesu

udzielenia zamówienia.¹¹ Z uwagi na przyzwyczajenie zamawiających do stosowania wyłącznie kryterium cenowego sprostanie powyższym wymogom nie będzie zadaniem łatwym, jednak dokładnie opisane kryteria niewątpliwie pozwalają zweryfikować wiedzę ekspercką i przygotowanie wykonawcy do wykonania danego zamówienia.

Ostatnim z etapów fazy oceny, który przewiduje „czysty” model BVP jest przeprowadzenie wywiadu z wykonawcą, który pozwala na ocenę motywacji zespołu projektowego wykonawcy, oraz jego wiedzy nt. projektu, zdolności oceny i zarządzania ryzykami związanymi z projektem, oraz wartości dodanej jaką jest w stanie zapewnić. Z punktu widzenia kryteriów oceny ofert zastosowanie takiego etapu oceny wydaje się dopuszczalne, katalog kryteriów ma bowiem charakter otwarty. Niemniej jednak etap wywiadów może być obciążony znaczącym ryzykiem zakwestionowania ich obiektywności i niedyskryminacyjności, w szczególności, że o przyznanej punktacji może decydować ostatecznie bardzo subiektywna ocena członka komisji przetargowej, a na przyznanej ocenie zważyć mogą umiejętności interpersonalne członków zespołu wykonawcy. Dodatkowo, w zależności od trybu udzielenia zamówienia, zastosowanie wywiadu z wykonawcą jako kryterium oceny może być kwestionowane w świetle dopuszczalnych możliwości komunikacji pomiędzy wykonawcą a zamawiającym ograniczonych do wyjaśnienia treści oferty. Niezależnie od powyższego, rozważenia wymagałoby zastosowanie etapu wywiadu, w szczególności w przypadku zastosowania kryterium oceny kwalifikacji personelu wykonawcy, oraz stworzenie weryfikowalnej i obiektywnej metodologii oceny oferty wykonawcy, która jest dokonywana w trakcie wywiadu.¹²

¹¹ szerzej: komentarz do art. 67 Dyrektywy 2014/24/UE; W. Hartung, [w:] Hartung, Baglaj, Michalczyk, Wojciechowski, Krysa, Kuźma, *Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE w sprawie zamówień publicznych. Komentarz*, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2015.

¹² R. Apostol, *Legal Perspective: Is Best Value Procurement achievable within the framework of ARW 2005?*, Journal for the Advancement of Performance Information and Value, vol. 3 nr 1, 2011.

⁹ art. 1 pkt 28 projektu nowelizacji Pzp z dnia 15 marca 2016 r.

¹⁰ M. van Leeuwen, *Using Best Value PiPS Procurement in Europe, Need for Compromise?* Journal for the Advancement of Performance Information and Value, vol. 3 nr 1, 2011.

Faza 3 obejmuje doprecyzowanie treści oferty. Z uwagi na wspomniane ściśle ograniczenia wynikające zarówno z przepisów Dyrektywy 2014/24/UE jak i ustawy Pzp dotyczące zasad komunikacji pomiędzy wykonawcą a zamawiającym na etapie poprzedzającym udzielenie zamówienia, etap doprecyzowania powinien skupiać się wyłącznie na wyjaśnieniu oferty, jednak bez możliwości prowadzenia negocjacji co do jej treści lub dokonywania jej istotnych zmian, co stanowiłoby naruszenie zasady równego traktowania wykonawców. Uwzględniając kryteria oceny przyjęte w fazie oceny, faza doprecyzowania będzie dotyczyć treści oferty, w tym przede wszystkim uszczegółowienia opisu zidentyfikowanych ryzyk projektu, oraz planu ich ograniczenia (*Risk Assessment/Management Plan*) z uwzględnieniem raportowania takich ryzyk, oraz opisu szans i wartości dodanej, którą wykonawca może zapewnić zamawiającemu (*Value Added Plan*).¹³

Faza 4 obejmuje wdrożenie projektu. Faza wdrożenia następuje po udzieleniu zamówienia i podpisaniu umowy pomiędzy wykonawcą i zamawiającym. Z zastrzeżeniem ograniczeń dotyczących możliwości dokonywania zmian w umowie o zamówienie publiczne, faza wdrożenia pozostaje poza zakresem przepisów Dyrektywy 2014/24/UE jak i krajowych przepisów dotyczących zamówień publicznych. Jednak z perspektywy modelu BVP na etapie wdrożenia kluczowe jest sporządzenie i raportowanie, z ustaloną pomiędzy wykonawcą i zamawiającym częstotliwością, odchyłeń od przyjętych założeń projektu, dotyczących zarówno czasu, kosztów jak i zmaterializowania się i ograniczenia ryzyk zidentyfikowanych przez wykonawcę, co pozwala na precyzyjne kontrolowanie przebiegu projektu. Na etapie wdrożenia istotne jest odwołanie się zamawiającego do eksperckiej wiedzy wykonawcy, która została zweryfikowana na etapie wyboru wykonawcy i jego oferty, oraz powściągliwość zamawiającego w zakresie „ręcznego sterowania” wykonaniem

zamówienia, która leży u podstaw modelu BVP. W świetle krajowych doświadczeń dotyczących etapu wykonywania zamówienia publicznego, równie istotne jest posługiwanie się przez zamawiającego dobrze skonstruowaną umową o zamówienie publiczne, która nie tylko we właściwy sposób określa alokację ryzyk projektu, po stronie tego uczestnika procesu, który danym ryzykiem potrafi najlepiej zarządzić, ale również przewiduje elastyczne przesłanki zmiany umowy, które pozwalają, w granicach określonych przepisami ustawy Pzp, uniknąć barier formalnoprawnych w dynamicznie zmieniających się okolicznościach faktycznych związanych z realizacją danego projektu.

Podsumowanie

Model BVP wprowadza szereg rozwiązań i narzędzi, które należy w jednoznaczny sposób ocenić pozytywnie, dając nadzieję na osiągnięcie rezultatu w postaci wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie, oraz uzyskania najlepszej relacji jakości do ceny. BVP przede wszystkim kładzie nacisk na gruntowne przygotowanie zamówienia, precyzyjne zdefiniowanie celów i efektów, które chce osiągnąć zamawiający, pozwala na praktyczne odrzucenie prymatu ceny jako kryterium wyboru oferty, a w końcu na wyłonienie wykonawcy, który jako ekspert w swojej dziedzinie potrafi zidentyfikować i zarządzać ryzykami związanymi z danym projektem. Wdrożenie modelu BVP na gruncie polskim nie będzie jednak łatwym zadaniem, ponieważ model ten oparty jest na zmniejszeniu funkcji kierowniczych i kontrolnych zamawiającego na rzecz oddania projektu w ręce wykonawcy jako eksperta, który najlepiej wie, jak wykonać swoją pracę i budowaniu relacji i zaufania pomiędzy wykonawcą i zamawiającym, o co w polskich realiach jest bardzo trudno.

O ile zastosowanie modelu BVP na gruncie europejskim co do zasady jest możliwe, czego przykładem jest Holandia, niezasadne byłoby jednoznaczne porównywanie i przyjęcie możliwości stosowania niejako jeden do jednego modelu BVP na gruncie prawa krajowego różnych państw członkowskich w odezwaniu od przepisów regulujących zasady udzielania zamówień publicznych

w danym kraju. Należy bowiem pamiętać, że przepisy Dyrektywy 2014/24/UE określają wyłącznie ramy prawne i rezultat, który powinien zostać osiągnięty, a implementacja przepisów musi zostać przeprowadzona w sposób, który najlepiej pozwala dostosować konkretne rozwiązania do porządku prawnego i kultury prawnej państwa członkowskiego. Dane państwo może bowiem w swoich regulacjach krajowych stosować różne rozwiązania, których celem jest osiągnięcie rezultatów wyznaczonych przez przepisy Dyrektywy, a przyjęte ostatecznie regulacje, w tym również w Polsce, mogą być bardziej restrykcyjne niż np. przepisy stosowane w Holandii. Nie bez znaczenia dla takiej oceny pozostaje również wykładnia przepisów krajowych dokonywana zarówno przez właściwe organy, tj. Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych¹⁴, jak i orzecznictwo. Choć wdrożenie niektórych rozwiązań przewidzianych w modelu BVP, tj. możliwość oceny złożonych ofert na podstawie deklarowanej przez wykonawcę efektywności opartej na jego dotychczasowych doświadczeniach, czy też ocena możliwości realizacji zamówienia na podstawie wywiadów przeprowadzanych z wykonawcami, może budzić wątpliwości, szczególnie w kontekście możliwości zapewnienia przejrzystości i warunków obiektywnej oceny takich kryteriów, to niewątpliwie model BVP należy ocenić pozytywnie a jego zastosowanie w Polsce powinno być nie tylko przedmiotem dalszej dyskusji, ale również projektów pilotażowych, które pozwolą na jego praktyczną weryfikację. Podkreślenia wymaga również fakt, że zastosowanie modelu BVP jak i każdego innego modelu udzielenia zamówienia publicznego wymaga przede wszystkim współdziałania i profesjonalnego podejścia zarówno zamawiającego jak i wykonawcy, bo bez tego nawet najbardziej liberalne i elastyczne przepisy ustawy Pzp nie pozwolą na zwiększenie efektywności udzielania zamówień publicznych. ■

¹³ M.van Leeuwen, *Using Best Value PiPS Procurement in Europe, Need for Compromise?* Journal for the Advancement of Performance Information and Value, vol. 3 nr 1, 2011.

¹⁴ Art. 154c nowelizowanej ustawy Pzp przewiduje możliwość wydawania przez Prezesa UZP, z urzędu lub na wniosek, interpretacji przepisów ustawy w celu zapewnienia ich jednolitego stosowania.