

Sygn. akt KIO/UZP 163/09,

KIO/UZO 164/09,

WYROK
z dnia 27 lutego 2009 r.

Krajowa Izba Odwoławcza - w składzie:

Przewodniczący: Sylwester Kuchnio

Członkowie: Izabela Kuciak
Marek Koleśnikow

Protokolant: Paulina Zalewska

po rozpoznaniu na rozprawie w dniu **24 lutego 2009 r.** w Warszawie odwołań skierowanych w drodze zarządzenia Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej z dnia **17 lutego 2009 r.** do łącznego rozpoznania,

wniesionych przez:

A. Konsorcjum: FIRMA 2000 Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Marconich 9 lok. 19 oraz WYG International Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Żelazna 28/30, (sygn. akt KIO/UZP 163/09)

B. Konsorcjum: Ove Arup & Partners International Limited 13 Fitzroy Street, W1T 4BQ London, United Kingdom oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Al. Jerozolimskie 94, 00-807 Warszawa (sygn. akt KIO/UZP 163/09)

od rozstrzygnięcia przez zamawiającego **Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, z siedzibą na ul. Pańskiej 81/83, 00-834 Warszawa** protestów:

A. Konsorcjum: FIRMA 2000 Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Marconich 9 lok. 19 oraz WYG International Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Żelazna 28/30 z dnia 23 stycznia 2009 r.,

B. Konsorcjum: Ove Arup & Partners International Limited 13 Fitzroy Street, W1T 4BQ London, United Kingdom oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Al. Jerozolimskie 94, 00-807 Warszawa z dnia 23 stycznia 2009 r.,

przy udziale **Konsorcjum DGA Doradztwo Gospodarcze S.A., ul. Towarowa 35, 61-896 Poznań i F5 Konsulting Sp. z o.o., ul. Składowa 5, 61-897 Poznań** zgłaszającego swoje przystąpienie po stronie zamawiającego (sprawy sygn. akt KIO/UZP 163/09 i KIO/UZP 164/09)

oraz przy udziale **Konsorcjum: FIRMA 2000 Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Marconich 9 lok. 19 oraz WYG International Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Żelazna 28/30** zgłaszającego swoje przystąpienie po stronie zamawiającego (sprawa sygn. akt. KIO/UZP 164/09)

orzeka:

1. Oddala odwołanie w sprawie KIO/UZP 163/09 (A)

2. Uwzględnia odwołanie w sprawie KIO/UZP 164/09 i nakazuje unieważnienie czynności wyboru najkorzystniejszej oferty oraz dokonanie powtórnej oceny ofert (B)

3. Kosztami postępowania obciąża Konsorcjum: FIRMA 2000 Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Marconich 9 lok. 19 i WYG International Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Żelazna 28/30 oraz Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości, z siedzibą na ul. Pańskiej 81/83, 00-834 Warszawa i nakazuje:

- 1) zaliczyć na rzecz Urzędu Zamówień Publicznych koszty w wysokości **4 574 zł 00 gr** (słownie: cztery tysiące pięćset siedemdziesiąt cztery złote zero groszy) z kwoty wpisów uiszczonych przez odwołujących się, w tym:
 - A** koszty w wysokości **2 287 zł 00 gr** (słownie: dwa tysiące dwieście osiemdziesiąt siedem zł. zero gr.) z kwoty wpisu uiszczonego przez **Konsorcjum: FIRMA 2000 Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Marconich 9 lok. 19 oraz WYG International Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Żelazna 28/30**

- B** koszty w wysokości **2 287 zł 00 gr** (słownie: dwa tysiące dwieście osiemdziesiąt siedem zł. zero gr.) z kwoty wpisu uiszczanego przez **Konsorcjum: Ove Arup & Partners International Limited 13 Fitzroy Street, W1T 4BQ London, United Kingdom oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Al. Jerozolimskie 94, 00-807 Warszawa**
- 2) dokonać wpłaty kwoty **2 287 zł 00 gr** (słownie: dwa tysiące dwieście osiemdziesiąt siedem zł. zero gr.) przez **Polską Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, z siedzibą na ul. Pańskiej 81/83, 00-834 Warszawa** na rzecz **Konsorcjum: Ove Arup & Partners International Limited 13 Fitzroy Street, W1T 4BQ London, United Kingdom oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Al. Jerozolimskie 94, 00-807 Warszawa** stanowiącej uzasadnione koszty strony z tytułu wpisu od odwołania,
- 3) dokonać zwrotu kwoty **25 426 zł 00 gr** (słownie: dwadzieścia pięć tysięcy czterysta dwadzieścia sześć zł. zero gr.) z rachunku dochodów własnych Urzędu Zamówień Publicznych na rzecz odwołujących się, w tym:
- A** kwoty **12 713 zł 00 gr** (słownie: dwanaście tysięcy siedemset trzysta zł. zero gr.) na rzecz **Konsorcjum: FIRMA 2000 Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Marconich 9 lok. 19 oraz WYG International Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Żelazna 28/30**
- B** kwoty **12 713 zł 00 gr** (słownie: dwanaście tysięcy siedemset trzysta zł. zero gr.) na rzecz **Konsorcjum: Ove Arup & Partners International Limited 13 Fitzroy Street, W1T 4BQ London, United Kingdom oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Al. Jerozolimskie 94, 00-807 Warszawa**

Uzasadnienie

A: KIO/UZP 163-09

W dniu 16.01.2009 r. zamawiający, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, z siedzibą na ul. Pańskiej 81/83, 00-834 Warszawa zawiadomił wykonawców o wyborze najkorzystniejszej oferty w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego p.n. „Program szkoleń dla rozwoju małych firm w regionach Wschodniej Polski II”. Postępowanie prowadzono na podstawie przepisów ustawy z dnia 29 stycznia 2004 Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2007 r. Nr 223, poz. 1655 z późn. zm.), zwanej dalej „ustawą” lub „Pzp”.

PROTEST

W dniu 23.01.2009 r. Konsorcjum: FIRMA 2000 Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Marconich 9 lok. 19 oraz WYG International Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Żelazna 28/30 (zwane dalej „protestującym” lub „Konsorcjum FIRMA 2000”) wniosło protest na ww. czynność zamawiającego.

Protestujący zarzucił Zamawiającemu naruszenie art. 7 ust. 1, art. 89 ust. 1 pkt 2, art. 91 ust. 1 ustawy oraz innych przepisów wymienionych lub wynikających z uzasadnienia protestu, w szczególności poprzez dokonanie oceny oferty protestującego w sposób niezgodny z procedurą opisaną w specyfikacji istotnych warunków zamówienia (dalej "siwz"), zaniechanie odrzucenia oferty wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia: Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. oraz F5 Konsulting sp. z o.o., oraz wybór jako najkorzystniejszej oferty, która zgodnie z kryteriami oceny ofert określonymi w SIWZ nie powinna być uznana za najkorzystniejszą.

Protestujący wniósł o:

1. unieważnienie czynności wyboru jako najkorzystniejszej oferty Wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia: Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. oraz F5 Konsulting Sp. z o.o. dalej "Konsorcjum DGA";
2. powtórzenie czynności oceny ofert w sposób zgodny z zasadami ustawy a także opisanymi w SIWZ, w stosunku do oferty Protestującego oraz Konsorcjum DGA:
 - a) odrzucenie oferty Konsorcjum DGA ewentualnie zmniejszenie ilości punktów przyznanych tej ofercie;
 - b) podwyższenie punktacji przyznanej ofercie Protestującego zgodnie z żądaniami zawartymi w proteście;
3. dokonanie wyboru oferty Protestującego jako najkorzystniejszej.

W uzasadnieniu protestujący podniósł, iż zamawiający dokonał oceny ofert w sposób niezgodny z opisanym w SIWZ. W konsekwencji oferta protestującego została oceniona zbyt nisko.

Protestujący wskazał, iż zgodnie z art. 91 ust. 1 Pzp zamawiający wybiera ofertę najkorzystniejszą na podstawie kryteriów oceny ofert określonych w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Tymczasem jak wynika z kart indywidualnej oceny ofert, członkowie komisji przetargowej bezpodstawnie obniżyli punktację przyznaną w poszczególnych podkryteriach oceny ofert przewidywanych w siwz. Protestujący szczegółowo odniósł się do argumentacji i zarzutów przedstawionych przez poszczególnych członków komisji przetargowej, skutkujących obniżeniem oceny punktowej:

Oceniający Andrzej S.

Pkt 2.2) SIWZ: Podkryterium: "Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa"

Protestujący wniósł o zwiększenie liczby przyznanych punktów z 4 na 5:

Zarzut 1: "W sposobie promocji usługi zawarto element promocji za pośrednictwem spotkań mentoringowych. Jednakże zamiarem Zamawiającego nie było, aby spotkania mentoringowe były elementem kampanii promocyjnej projektu. Powinny to być raczej spotkania będące wartością dodaną dla uczestników projektu".

Uzasadnienie Oceniającego jest bezzasadne, ponieważ Wykonawca dokładnie zaznaczył w przypisie nr 95 na stronie 94 oferty, że "Zgodnie z zapisami SIWZ seminaria i spotkania mentoringowe zostały określone jako odrębne zadania do realizacji przez Wykonawcę..." a w rozdziale IV.4 oferty przedstawił szczegółowy opis realizacji tej części zamówienia. Bezsporną kwestią jest fakt, że spotkania mentoringowe, stanowiące niewątpliwą wartość dodaną projektu oraz czynnik zachęcający do aktywnego udziału w projekcie i podtrzymujący więź pomiędzy uczestnikami a projektem, w sposób bezpośredni sprzyjają promocji projektu, która służyć ma głównie akceptowaniu korzyści z udziału w projekcie oraz zachęceniu uczestników do aktywnego udziału.

Wykonawca w rozdziale IV.4 oferty przedstawił szczegółowe uzasadnienie postrzegania spotkań mentoringowych jako integralnej części działań promocyjnych – czyli wspierających zarówno proces rekrutacji uczestników, jak i proces podtrzymywania wysokiego zaangażowania uczestników projektu. Jednocześnie wykonawca zaznaczył na str. 95 oferty, że postrzega spotkania mentoringowe jako formę wspomagającą promocję projektu, a nie "element promocji" jak napisano w ocenie.

Każde działanie realizowane w ramach projektu ma także charakter promocyjny, temu służą m.in. plakaty, materiały szkoleniowe i przestrzeganie zasad wizualizacji, które dotyczą jednakowo szkoleń i spotkań mentoringowych. Dlatego nie da się (zgodnie z SIWZ) oddzielić całkowicie spotkań mentoringowych od promocji. Tym samym, zastosowane uzasadnienie jest bezzasadne i nie może stanowić podstawy obniżenia oceny.

Ponadto w pkt 2.2) srwz Zamawiający wskazał, iż w tym podkryterium punkty będą przyznawane w następujący sposób:

- jeżeli w ofercie zostanie przedstawiony sposób promocji adekwatny do celów usługi i zapewniający dotarcie do grup docelowych oraz sposób informowania opinii publicznej, zapewniający aktualną i pełną informację o rezultatach szkoleń i doradztwa, realizowanych w ramach usługi – oferta otrzyma 5pkt;

- jeżeli przedstawiony w ofercie sposób promocji nie będzie adekwatny do celów usługi lub nie zapewni dotarcia do grup docelowych lub sposób informowania opinii publicznej nie zapewni aktualnej i pełnej informacji o rezultatach szkoleń i doradztwa, realizowanych w ramach usługi – oferta otrzyma od 1 do 4 pkt;

Aby można było zatem odjąć Wykonawcy punkty, należało wykazać, iż wskazany w ofercie sposób promocji nie jest adekwatny do celów usługi lub nie zapewnia dotarcia do grup docelowych lub sposób informowania opinii publicznej nie zapewnia aktualnej i pełnej informacji o rezultatach szkoleń i doradztwa. Zatem, Zamawiający nie miał podstaw do odjęcia punktów w sytuacji, w której wykonawca zaoferował szersze działania promocyjne niż wymagał tego Zamawiający. Zatem odjęcie punktu za działana szersze niż wymagane, nie jest uzasadnione w świetle sposobu oceny ofert opisanego w SIWZ.

Pkt 2.3) SIWZ Podkryterium: "Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem"

Protestujący wnosi o zwiększenie liczby punktów z 9 na 10:

Zarzut I: "Wykonawca podaje w ofercie wykaz instytucji, z którymi zamierza współpracować w zakresie rekrutacji. Jednak nie opisuje samego procesu współpracy".

Wykonawca w Rozdziale IV.3 pt. „Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem” szczegółowo opisuje zasady prowadzenia rekrutacji bezpośredniej, w ramach której przedstawia sieć partnerów lokalnych. Wykonawca podkreśla, że chciałby wykorzystać model rekrutacji bezpośredniej stworzony na potrzeby poprzedniej edycji projektu "Wschód Biznesu".

W opisie ww. rozdziału oferty na str. 106 czytamy: "sieć koordynatorów lokalnych, blisko współpracujących z potencjalnymi beneficjentami, stworzyła strukturę doradczą ...", " ... 24 firm szkoleniowo-doradczych, działając w lokalnym środowisku skutecznie zachęcały potencjalnych beneficjentów do udziału w programie", "Przedsiębiorcy zainteresowani uczestnictwem w programie będą mogli uzyskać pomoc u naszych lokalnych partnerów. Również doradcy będą się aktywnie angażować w proces rekrutacji, odbywając wizyty firmach" (str.108).

Co więcej w podrozdziale 3.2. "Proces rekrutacji na potrzeby szkoleń/doradztwa/mentoringu" przedstawiona została sekwencja działań rekrutacyjnych, które opisują szczegółowo etapy rekrutacji bezpośredniej, w którą zaangażowane miałyby być współpracujące instytucje cyt.: Etap 2: Pozyskanie beneficjenta do udziału w projekcie.

Faza ta będzie polegała na nawiązaniu kontaktu z osobami, które zgłosiły swoje zainteresowanie udziałem w projekcie. W tej fazie prowadzone będą wzmożone działania rekrutacyjne przedstawione w powyższej części niniejszego rozdziału. Dane kontaktowe do każdego, zidentyfikowanego potencjalnego beneficjenta zostaną przekazane wybranemu doradcy, którego zadaniem będzie przeprowadzenie bezpośredniego spotkania i przedstawienie pełnej oferty projektu.

Na potrzeby działań rekrutacyjnych protestujący zakłada przygotowanie "Przewodnika dla beneficjenta" – opracowania, które w sposób zwięzły i przystępny przedstawi zasady uczestnictwa w projekcie, obowiązujące procedury oraz korzyści wynikające z udziału w programie.

Skutkiem powyższych działań ma być przekonanie beneficjenta do udziału w projekcie oraz pomoc doradcy przy prawidłowym wypełnieniu dokumentacji zgłoszeniowej. Na tym etapie zostanie dokonana ostateczna weryfikacja formalna beneficjenta.

Etap 3: Diagnoza potrzeb (opracowanie krótkoterminowego planu działania).

Na tym etapie rekrutacji bezpośredniej podstawowym narzędziem będzie współpraca bezpośredniego doradcy przedsiębiorstwa z MMP w celu opracowania krótkoterminowego planu działania (rozwoju kompetencji MMP), zawierającego konkretne wskazówki dotyczące wymaganych interwencji szkoleniowo-doradczych, zmierzających do zaspokojenia zidentyfikowanych przez doradcę potrzeb beneficjenta. Plan rozwoju będzie zawierał szereg rekomendacji, których znaczna część powinna zostać zrealizowana poprzez działania projektu".

Przytoczone fragmenty wskazują, że Wykonawca opisuje na czym polegać ma współpraca z przedstawionymi instytucjami w ramach rekrutacji bezpośredniej, w którą te instytucje miałyby być zaangażowane.

Zgodnie z pkt 2.3) SIWZ obniżenie punktacji w tym kryterium mogłoby nastąpić, w sytuacji w której "przedstawione w ofercie metody rekrutacji uczestników nie zapewniały sprawnej i terminowej rekrutacji lub nie zapewnią odpowiedniej struktury grup szkoleniowych lub nie zapewnią udziału wymaganej liczby przeszkolonych osób lub firm objętych doradztwem". Zarzut taki nie został sformułowany w karcie oceny ofert, dlatego też obniżenie punktacji jest bezzasadne.

Pkt 2.4) SIWZ Podkryterium "Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów"

Protestujący wnosi o zwiększenie punktów z 7 na 10:

Zarzut I: "Wykonawca odwołuje się cały czas do działań zrealizowanych w I edycji projektu, podkreśla iż większość materiałów dokumentów formularzy (w tym materiały szkoleniowe) jest już gotowa. Wykonawca nie wspomina jednak ani razu jak ten fakt przekłada się na koszty realizacji projektu. Trzeba pamiętać, że wszystkie materiały wytworzone w trakcie realizacji I edycji projektu są własności PARP i aby można było z nich korzystać potrzebna jest umowa licencyjna o korzystanie z przedmiotu prawa autorskiego co nie zostało przewidziane w ofercie".

Niniejszy zarzut oceniającego jest bezzasadny i nie powinien skutkować obniżeniem punktacji, gdyż w ofercie na stronie 134 Wykonawca pisze wyraźnie, iż "Zespół ekspertów/trenerów we współpracy ze Ekspertem ds. szkoleń opracuje materiały szkoleniowe w języku polskim, po udzieleniu przez Zamawiającego akceptacji aktualnie przygotowywanej oferty programowej szkoleń". Pisząc o gotowych materiałach, Wykonawca nie zamierzał ich wykorzystywać w II edycji, co podkreślił w opisie na stronach 134-135, a jedynie chciał przedstawić, iż wykonanie materiałów nie stanowi problemu dla Wykonawcy, gdyż ma już doświadczenie w tym aspekcie. Odwołanie się do I edycji projektu i do doświadczenia Wykonawcy, zostało w tym przypadku potraktowane jako wada, a przecież założeniem Zamawiającego jest udzielenie zamówienia temu Wykonawcy, który gwarantuje najlepsze wykonanie usługi. W przypadku oferty protestującego Zamawiający dysponuje namacalnym dowodem na to, że jestestw on w stanie szybko, sprawnie i z zachowaniem najwyższej jakości przygotować materiały szkoleniowe dla przedsiębiorców ze wschodniej Polski, tak jak zrobiliśmy to w pierwszej edycji projektu.

Jeżeli Oceniający miał wątpliwości co do sposobu przygotowania do materiałów szkoleniowych, zgodnie z art. 87 ust. 1 ustawy – Prawo Zamówień Publicznych powinien był wezwać Wykonawcę do wyjaśnień.

W podkryterium tym, zgodnie z pkt 2.4) SIWZ oceniany miał być "planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów" a nie koszty realizacji projektu. Zatem Oceniający wykroczył poza zakres swoich czynności, a ocena dokonana została w sposób niezgodny z SIWZ.

Zarzut II – "W przypadku mentoringu przewiduje się spotkania z 2-3 godzinnie. W odpowiedziach na pytania do SIWZ (NR 15) jest mowa o tym, iż spotkania mogą trwać średnio 4 godziny. Ponadto wskazano, że mentoring będzie w znacznej części realizowany przez doradców a nie przez praktyków biznesu"

Zarzut bezzasadny i nie powinien skutkować obniżeniem oceny. Zgodnie z przytoczonym pytaniem nr 15 "Jaką liczbę godzin powinno obejmować jedno spotkanie prowadzone przez mentorów – praktyków biznesu?", Zamawiający odpowiedział następująco "...Biorąc pod uwagę charakter i cel spotkań mentoringowych, mogą one trwać średnio 4 godz.". Należy zwrócić uwagę, iż Zamawiający udzielając odpowiedzi napisał "mogą", a nie "muszą". Przy tym zaznaczył średnio 4 godziny, a nie 4 godziny. Tak sformułowana odpowiedź daje możliwość wyboru liczby godzin w taki sposób, aby działanie przyniosło największy efekt. Pamiętajmy, że jest to propozycja, skoro Zamawiający sam z góry nie narzucił liczby godzin, to wnioskować należy, iż oczekiwał od Wykonawcy propozycji.

Co do zarzutu o realizacji mentoringu w znacznej części przez doradców a nie praktyków biznesu, wskazać należy zapis na stronie 156: ... Biorąc pod uwagę wszystkie te czynniki, uważaliśmy i nadal uważamy, że bardzo racjonalnym było zaoferowanie beneficjentom spotkań z doświadczonymi przedsiębiorcami..", co wyraźnie wskazuje na założenie przez Wykonawcę kontynuowania przez Wykonawcę sprawdzonych rozwiązań, polegających na zapraszaniu do pełnienia roli mentora przez przedsiębiorców, praktyków biznesu.

Dodatkowo na stronie 157 Wykonawca pisze: "W procesie selekcji mentorów, których zaprosimy do wystąpienia podczas spotkań mentoringowych, weźmiemy pod uwagę zarówno ich osiągnięcia zawodowe, jak i osobiste predyspozycje do należytego wypełnienia roli mentora. Zgodnie z prezentowaną przez nas metodologią szczególny nacisk położymy na kilka następujących aspektów:

- mentor będzie osobą sukcesu -uznanym autorytetem i wzorem do naśladowania dla mniej doświadczonych przedsiębiorców,
- mentor będzie praktykiem biznesu,
- w jego towarzystwie osoby uczące się będą czuły się bezpiecznie,
- mentor będzie miał wolę dzielenia się swoimi doświadczeniami, wiedzą, etc.,

- mentor będzie posiadał umiejętność przekazywania w przystępny sposób wiedzy oraz opisywania swoich doświadczeń,
- mentor będzie posiadał umiejętność zmotywowania uczestników spotkań do pogłębiania wiedzy, wykorzystywania prezentowanych rozwiązań, doświadczeń i kontynuacji osobistego rozwoju,
- mentor będzie się wywodzić z grona regionalnych liderów biznesu, a jego praktyczna wiedza będzie uwiarygodniać jego osobę w oczach beneficjentów,
- mentor będzie otwarcie dzielił się z beneficjentami swoim doświadczeniem w prowadzeniu firmy, zarządzaniu oraz udzielać będzie szeregu praktycznych rad i wskazówek.”.

Należy przy tym pamiętać, iż podpisując ofertę Wykonawca zaakceptował SIWZ i tym samym zaakceptował wymóg, aby mentor był praktykiem biznesu, zgodnie z pkt 6.2.1 i 6.2.3 Zakresu Zadań Wykonawcy.

Oceniający Justyna N.

Pkt 2.2) SIWZ: Podkryterium: "Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa"

Protestujący wnosi o zwiększenie punktów z 4 na 5:

Zarzut I – "Przedstawiono tylko 1 grupę partnerów, którzy mają wspomóc promocję projektu i osiągnięcie zakładanych rezultatów".

W Rozdziale IV.2 oferty, poświęconym promocji, Wykonawca przedstawił szereg instytucji oraz innych podmiotów, z którymi chcielibyśmy nawiązać współpracę w ramach promocji projektu. W podrozdziale 2.2.3.1. na stronie 85 podano: „Podsumowując, lista potencjalnych partnerów, do których wystąpimy z ofertą współpracy, jest długa i obejmuje:

- ogólnopolskie i branżowe organizacje pracodawców i przedsiębiorców,
- instytucje i sieci wspierające sektor MMP w objętych projektem regionach,
- samorzady lokalne,
- media, zwłaszcza te zaadresowane do przedsiębiorców,
- popularne portale internetowe poświęcone tematyce biznesowej."

W tym samym podrozdziale Wykonawca pisze również o pozyskaniu wsparcia patronów honorowych w postaci 5 Marszałków województw objętych programem. W podrozdziale 2.2.3.1.4. opisano dodatkowo relacje z mediami, wskazując na 15 partnerów medialnych, z

którymi Wykonawca współpracował przy realizacji pierwszej edycji "Wschodu Biznesu", a którzy wyrazili zainteresowanie wsparciem kolejnej edycji projektu (str. 91).

Wykonawca zaznaczył również, że "zakładamy pozyskanie do współpracy nowych mediów, dotychczas nie współpracujących przy projekcie" (str.91). Wykonawca nie znajduje uzasadnienia dla stwierdzenia, że w ofercie przedstawiono tylko 1 grupę partnerów, ponieważ zgodnie z ofertą wskazaliśmy wiele grup partnerów, z którymi bądź już współpracujemy, bądź nawiążemy współpracę po rozpoczęciu realizacji projektu.

Zarzut II – "Wykonawca wskazał iż po rozpoczęciu realizacji projektu rozpocznie pozyskiwanie dalszych podmiotów (osób) do roli partnerów odpowiedzialnych za regionalną koordynację projektu. Zadaniem oceniającego te działania powinny zostać podjęte wcześniej, tak żeby nie wystąpił przestój we wstępnej (bardzo ważnej) fazie projektu".

Pozyskiwanie kolejnych partnerów wspierających promocję projektu, mogło rozpocząć się wyłącznie po podpisaniu umowy z Zamawiającym i tym samym rozpoczęciu realizacji projektu, bowiem wcześniej Wykonawca zgodnie z obowiązującym prawem, nie mógł zakładać, iż wygra przetarg i podpisywać jakichkolwiek umów o partnerstwie.

Co więcej w podrozdziale 2.3 "Sekwencja działań promocyjnych" Wykonawca podkreślił, że "Na pierwszy, wstępny etap promocji projektu składać się będą działania przygotowawcze tj. opracowanie identyfikacji wizualnej, haseł reklamowych, materiałów promocyjnych i strony www programu, jak również zidentyfikowanie kluczowych partnerów lokalnych, patronów honorowych i medialnych, ze szczególnym uwzględnieniem partnerów, odpowiedzialnych za regionalną koordynację projektu oraz współpracujących z nimi bezpośrednich doradców przedsiębiorstw.

W fazie tej będziemy dążyli do pełnego informowania potencjalnych partnerów o przyczynach wdrożenia projektu, wynikających z niego korzyściach i możliwościach oraz o zakładanych rezultatach. Będziemy intensywnie zabiegali o pozyskanie szerokiego poparcia dla projektu np. w formie ustnych i pisemnych rekomendacji, patronatów, opieki medialnej, porozumień o współpracy w zakresie promocji i rekrutacji. Jednocześnie pogłębimy współpracę z dotychczasowymi partnerami projektu "Wschód Biznesu", Na tym etapie skorzystamy przede wszystkim z narzędzi działań PR, marketingu bezpośredniego oraz sprzedaży osobistej".

Poza tym należy zauważyć, iż ocenie zgodnie z SIWZ podlega "sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa". Sposób promocji usługi jest zgodnie z SIWZ częścią tejże usługi (przedmiotu zamówienia). Usługa rozpoczyna się dopiero w momencie podpisania umowy z Zamawiającym, o rezultatach szkoleń tym bardziej możemy mówić dopiero po podpisaniu umowy (i wykonaniu

przynajmniej części szkoleń). Reasumując, zarzut Oceniającego, iż Wykonawca nie pozyskał (przed zawarciem umowy na realizację usługi) i nie wskazał w ofercie (przed zawarciem umowy z Zamawiającym) partnerów odpowiedzialnych za regionalną koordynację projektu, stanowi rażące wykroczenie poza granice oceny określone w SIWZ.

Biorąc pod uwagę powyższe uzasadnienie, jednoznacznie stwierdzamy, że Oceniający nie miał podstaw do obniżenia punktacji za kryterium „Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania szerszej opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa”.

Pkt 2.3) SIWZ Podkryterium: "Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem"

Protestujący wnosi o zwiększenie liczby punktów z 9 na 10:

Zarzut I – "Nie opisano, czy osoby chętne do udziału w szkoleniach będą dobierane pod względem poziomu wiedzy lub stopnia zaawansowania, czy też stanowiska".

Jak przedstawiono w Rozdziale 3.2. "Proces rekrutacji na potrzeby szkoleń/doradztwa/mentoringu" o doborze szkoleń dla beneficjentów decydował będzie bezpośredni doradca, który po zgłoszeniu się uczestnika do projektu ma przeprowadzić szczegółową diagnozę potrzeb uczestnika i na tej podstawie opracować krótkoterminowy plan działania w zakresie rozwoju jego kompetencji, zawierający konkretne wskazówki dotyczące wymaganych interwencji szkoleniowo-doradczych (str.112), cyt.: "Etap 3: Diagnoza potrzeb (opracowanie krótkoterminowego planu działania).

Na tym etapie rekrutacji bezpośredniej podstawowym narzędziem będzie współpraca bezpośredniego doradcy przedsiębiorstwa z MMP w celu opracowania krótkoterminowego planu działania (rozwoju kompetencji MMP), zawierającego konkretne wskazówki dotyczące wymaganych interwencji szkoleniowo-doradczych, zmierzających do zaspokojenia zidentyfikowanych przez doradcę potrzeb beneficjenta. Plan rozwoju będzie zawierał szereg rekomendacji, których znaczna część powinna zostać zrealizowana poprzez działania projektu".

Tak też osoby chętne do udziału w szkoleniach będą "dobierane" pod względem potrzeb w zakresie rozwoju własnych kompetencji. Struktura projektu była tak zaprojektowana, aby odpowiadać potrzebom MMP i proponować szkolenia dopasowane do uczestników, nie miała natomiast opierać się na dopasowaniu uczestników do szkoleń.

Zatem w ocenie Protestującego zarzut jako nieuzasadniony nie powinien skutkować obniżeniem punktacji w tym podkryterium.

Zarzut II – "Przedstawiono instytucje lokalne, z którymi Wykonawcy zamierza współpracować, jednak nie przedstawiono, na czym ta współpraca będzie polegała, w jaki sposób zostanie zorganizowana".

Wykonawca w Rozdziale IV.3 pt. „Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem” szczegółowo opisuje zasady prowadzenia rekrutacji bezpośredniej, w ramach której przedstawia sieć partnerów lokalnych. Wykonawca podkreśla, że chciałby wykorzystać model rekrutacji bezpośredniej stworzony na potrzeby poprzedniej edycji projektu "Wschód Biznesu".

W opisie ww. rozdziału oferty na str. 106 czytamy: "sieć koordynatorów lokalnych, blisko współpracujących z potencjalnymi beneficjentami, stworzyła strukturę doradczą...", "...24 firm szkoleniowo-doradczych, działając w lokalnym środowisku skutecznie zachęcały potencjalnych beneficjentów do udziału w programie", "Przedsiębiorcy zainteresowani uczestnictwem w programie będą mogli uzyskać pomoc u naszych lokalnych partnerów. Również doradcy będą się aktywnie angażować w proces rekrutacji, odbywając wizyty firmach" (str.108).

Co więcej w podrozdziale 3.2. "Proces rekrutacji na potrzeby szkoleń / doradztwa/mentoringu" przedstawiona została sekwencja działań rekrutacyjnych, które opisują szczegółowo etapy rekrutacji bezpośredniej, w którą zaangażowane miałyby być współpracujące instytucje cyt.: Etap 2: Pozyskanie beneficjenta do udziału w projekcie. Faza ta będzie polegała na nawiązaniu kontaktu z osobami, które zgłosiły swoje zainteresowanie udziałem w projekcie. W tej fazie prowadzone będą wzmożone działania rekrutacyjne przedstawione w powyższej części niniejszego rozdziału.

Dane kontaktowe do każdego, zidentyfikowanego potencjalnego beneficjenta zostaną przekazane wybranemu doradcy, którego zadaniem będzie przeprowadzenie bezpośredniego spotkania i przedstawienie pełnej oferty projektu. Na potrzeby działań rekrutacyjnych zakładamy przygotowanie "Przewodnika dla beneficjenta" – opracowania, które w sposób zwięzły i przystępny przedstawi zasady uczestnictwa w projekcie, obowiązujące procedury oraz korzyści wynikające z udziału w programie. Skutkiem powyższych działań ma być przekonanie beneficjenta do udziału w projekcie oraz pomoc doradcy przy prawidłowym wypełnieniu dokumentacji zgłoszeniowej.

Na tym etapie zostanie dokonana ostateczna weryfikacja formalna beneficjenta. Etap 3: Diagnoza potrzeb (opracowanie krótkoterminowego planu działania). Na tym etapie rekrutacji bezpośredniej podstawowym narzędziem będzie współpraca bezpośredniego doradcy przedsiębiorstwa z MMP w celu opracowania krótkoterminowego planu działania (rozwoju

kompetencji MMP), zawierającego konkretne wskazówki dotyczące wymaganych interwencji szkoleniowo-doradczych, zmierzających do zaspokojenia zidentyfikowanych przez doradcę potrzeb beneficjenta. Plan rozwoju będzie zawierał szereg rekomendacji, których znaczna część powinna zostać zrealizowana poprzez działania projektu".

Reasumując, w ocenie Protestującego, wskazany w karcie oceny ofert zarzut, skutkujący obniżeniem punktacji, nie znajduje potwierdzenia w treści oferty.

Pkt 2.4) SIWZ Podkryterium "Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów"

Protestujący wnosi o zwiększenie punktów z 8 na 10

Zarzut I – "Nie wiadomo jakiej długości będą szkolenia planowane przez wykonawcę, czy i jak zostanie z nimi powiązane doradztwo".

Zarzut bezzasadny, gdyż Wykonawca podpisując ofertę automatycznie zaakceptował przedstawiony przez Zamawiającego SIWZ i zgodnie z punktami 5.1.5 (Ofertę programową szkoleń w Komponentie I Wykonawca przedstawi Zamawiającemu do zatwierdzenia w terminie do 60 dni od daty podpisania umowy. Zatwierdzenie oferty programowej szkoleń jest warunkiem rozpoczęcia szkoleń przez Wykonawcę. W uzasadnionych przypadkach Zamawiający dopuszcza możliwość zgłaszania dodatkowych tematów szkoleniowych (aktualizacji oferty programowej szkoleń) w trakcie realizacji umowy) i 5.1.6 (Oferta programowa szkolenia będzie zawierać: cele szkolenia, kategorie uczestników, liczbę godzin szkolenia, program i harmonogram szkolenia, metody szkolenia, rodzaje materiałów i pomocy szkoleniowych, sprzęt wykorzystywany w szkoleniu, rodzaj dokumentów potwierdzających ukończenie szkolenia i nabyte kwalifikacje) Zakresu Zadań Wykonawcy, i w ofercie na stronie 119 zaznaczył, iż w szczegółowej ofercie szkoleniowej podana zostanie liczba godzin.

Dodatkowo, należy zaznaczyć, iż akceptując SIWZ, Wykonawca zaakceptował także informację, zawartą w punkcie 5.1.9 ZZW, gdzie Zamawiający określił, iż "Jeden dzień szkolenia obejmuje nie mniej niż 8 godzin lekcyjnych efektywnej pracy eksperta-wykładowcy. Dopuszcza się możliwość dzielenia dnia szkolenia na mniejsze moduły szkoleniowe, za uprzednią zgodą Zamawiającego".

Jednocześnie należy zwrócić uwagę na fakt, iż na stronach 123, 124 i 125 Wykonawca zaprezentował listę szkoleń wraz z ich tematyką oraz czasem trwania, a w komentarzach na stronach 125, 126 oraz 165 wyraźnie zaznaczył, iż ponieważ przedsiębiorcy preferują szkolenia krótkie, nie odciągające ich na dłuższy okres czasu od obowiązków służbowych,

planowane są szkolenia w różnych konfiguracjach (całościowe lub modułowe) o jednorazowym czasie trwania nie przekraczającym 3 dni.

Należy jednakże przede wszystkim pamiętać, iż zgodnie z pkt. 1.5 i 1.6 oraz 6.1.5 projekt ma odpowiadać, na rzeczywiste potrzeby grupy docelowej, zatem szkolenia lub inne działania projektu będą odpowiedzią na konkretną potrzebę MMP i będą stanowić spójny element całego planu rozwoju, a nie jedynie chwilową interwencję, zaspokajającą rzeczywiste (lub domniemane) oczekiwania beneficjenta. W związku z powyższym niemożliwe jest założenie z góry dokładnej liczby godzin szkolenia, którego tematyka oraz zakres nie są znane Wykonawcy w momencie składania oferty.

Równie bezzasadny i zaskakujący jest zarzut dotyczący braku powiązania szkoleń i doradztwa, zwłaszcza mając na uwadze przewijającą się przez wszystkie rozdziały oferty Wykonawcy metodologię realizacji usług szkoleniowych i doradczych stanowiącą trzon wszystkich działań projektu, a która w dużym uproszczeniu zakłada następujący proces interakcji z każdym beneficjentem:

1. usługa doradcza polegająca na diagnozie potrzeb beneficjenta i opracowaniu krótkoterminowego planu działania (KPD), będącego w pewnym sensie planem szkoleń i działań doradczych na rzecz beneficjenta
2. szkolenia, doradztwo oraz mentoring dostosowane do potrzeb beneficjenta i zaplanowane w KPD
3. opracowanie długoterminowego planu działania dla beneficjenta, będącego swoistym "biznes planem" dla beneficjenta na najbliższy okres czasu (na ogół 1 roku) po zakończeniu uczestnictwa w projekcie.

Dodatkowo, proces ten jest wstępnie opisany w rozdziale 3, oraz bardzo szczegółowo w rozdziale 4 oferty Wykonawcy, a zwłaszcza niezwykle precyzyjnie zaprezentowany na str. 130 (schemat "Przebieg procesu szkoleniowego), jak również str. 149 (schemat "Modelowy proces doradztwa"). Zarzut Oceniającego świadczy o tym, iż Oceniający nie zauważył tych szczegółowych opisów w kilku miejscach oferty, co potwierdza stanowisko Protestującego, iż ocena ta winna zostać powtórzona.

Zarzut II – "Nie przewidziano rozwiązania dla sytuacji, w której na dane szkolenie nie zostanie skompletowana grupa odpowiednio liczna"

Zarzut bezzasadny, gdyż Wykonawca zarzut przedstawiony przez Oceniającego dostrzegł jako istotny element zagrożenia w osiągnięciu zakładanej liczby osób oraz firm objętych usługą oraz pozostałych wskaźników.

W rozdziale 6 na stronach 220 – 221, w punkcie 6 pod tytułem "Zróżnicowanie wiedzy i potrzeb uczestników szkoleń", Wykonawca przedstawił zarówno działania zapobiegawcze jak i metodę naprawczą w sytuacji, gdy wystąpią: trudności w budowaniu grup szkoleniowych odzwierciedlających jednolity poziom zaawansowania uczestników, trudności w dostosowaniu tematyki szkoleń i jakości ćwiczeń dających największe korzyści, postrzeganie szkoleń przez część uczestników, jako zbyt łatwych lub za trudnych, rozminięcie się oczekiwań części beneficjentów z rzeczywiście otrzymaną pomocą. Wymienione sytuacje, de facto, powodują, że na dane szkolenie nie zostanie skompletowana odpowiednio liczna grupa.

Działania zapobiegawcze, zgodnie z opisem, będą realizowane już na etapie rekrutacji poprzez równoległe formowanie kilku grup i swoistą "segmentację" poziomu uczestników, dążąc do formowania maksymalnie homogenicznych grup szkoleniowych. "W celu minimalizacji ryzyka występowania opisywanego tu zagrożenia należy: w procesie rekrutacji na szkolenia dążyć do organizowania wysoce homogenicznych grup uczestników poprzez zaproponowany przez nas zaawansowany system zarządzania informacją o szkoleniach, który m.in. uwzględni zarówno oczekiwania beneficjentów, jak i formalną klasyfikację ich przedsiębiorstw (np. według wielkości, poziomu wiedzy, itp.); na bieżąco monitorować przebieg poszczególnych szkoleń w celu formułowania wniosków, co do odpowiedniego składu grup szkoleniowych w zestawieniu z prezentowanymi treściami; wnioski te służyć powinny do wdrażania ewentualnych korekt/modyfikacji w ramach procesu rekrutacji na szkolenia".

Z kolei metoda naprawcza, przewiduje, iż "od momentu, gdy utworzona grupa szkoleniowa rozpoczyna zajęcia, trener prowadzący dokonuje weryfikacji oczekiwań oraz oszacowania poziomu wiedzy poszczególnych uczestników. Może stanowić to pierwszy sygnał dotyczący omawianego zagrożenia. W przypadku kłopotliwej niejednorodności grupy uczestniczącej w zajęciach istnieje ograniczona możliwość (w ramach zatwierdzonego programu szkoleniowego) dostosowania tematyki i poziomu przekazu do zweryfikowanych, rzeczywistych potrzeb beneficjentów.

Dodatkowo trener, mając obowiązek przekazania po szkoleniu spostrzeżeń dotyczących zaobserwowanych nieprawidłowości, przyczynia się do uruchomienia mechanizmów korygujących działania rekrutacyjne oraz w uzasadnionych przypadkach korekt programów szkoleniowych. W szczególnych sytuacjach możliwa jest wymiana uczestników pomiędzy grupami, zmierzająca do stworzenia grup o różnych poziomach zaawansowania".

Ponadto w rozdziale 3 oferty, na stronach od 113 do 114 przedstawiono wszystkie możliwe warianty efektów procesu rekrutacji wraz z proponowanymi działaniami Wykonawcy.

Zagrożenie o jakim wspomina Oceniający wymienione jest w Tabeli nr.3.3 a obok niego przedstawiono szczegółowo cztery warianty działań zapobiegawczo-naprawczych.

Dodatkowo stwierdzić należy, iż w tym podkryterium, zgodnie z pkt 2.4) SIWZ, oceniana miała być logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów zapewniająca prawidłową, sprawną i terminową realizację działań, a nie potencjalne problemy z zapewnieniem wystarczającej liczby uczestników projektu, które to zagadnienie było oceniane w podkryterium określonym w pkt 2.6) SIWZ „Identyfikacja potencjalnych zagrożeń w osiągnięciu zakładanej liczby osób oraz firm objętych usługą oraz pozostałych wskaźników, a także wskazane metody naprawcze”. Zatem odjęcie punktów w tym podkryterium nie tylko znajduje uzasadnienia w treści oferty Protestującego, lecz także **zostało dokonane w sposób niezgodny z opisem oceny ofert określonym w SIWZ.**

Pkt 2.6) SIWZ Podkryterium: "Identyfikacja potencjalnych zagrożeń w osiągnięciu zakładanej liczby osób oraz firm objętych usługą oraz pozostałych wskaźników, a także wskazane metody naprawcze, w przypadku wystąpienia trudności w realizacji wskaźników zawartych w Zakresie Zadań Wykonawcy"

Protestujący wnosi o zwiększenie liczby punktów z 9 na 10:

Zarzut I – „Potencjalnym zagrożeniem dla realizacji projektu, które nie zostało wskazane w ofercie jest nie zebranie odpowiedniej liczby mentorów. W przypadku wystąpienia niedoborów chętnych mentorów, nie przedstawiono metod naprawczych, jakie zastosuje Wykonawca, by zrealizować założoną liczbę sesji mentoringowych (prowadzonych przez mentorów, a nie doradców) ”.

Należy zwrócić uwagę, iż dwaj inni oceniający wskazali, iż Wykonawca przedstawił w ofercie pełną identyfikację potencjalnych zagrożeń. Dodatkowo, należy wskazać, iż zadaniem wykonawcy było wskazanie potencjalnych zagrożeń w osiągnięciu zakładanej liczby osób oraz firm objętych usługą oraz pozostałych wskaźników oraz zaproponowanie metod naprawczych zapewniających realizację wskaźników zawartych w ZZW.

Wykonawca wymienił 17 potencjalnych zagrożeń, które jego zdaniem mogą mieć wpływ na zakładaną liczbę osób. Pamiętać należy, że liczbę zagrożeń można mnożyć w nieskończoność. Tym samym Wykonawca, który realizował pierwszą edycję projektu, w oparciu o posiadane praktyczne doświadczenia przedstawił tylko te które były w jego ocenie najbardziej prawdopodobne/potencjalne. W ocenie Wykonawcy, zagrożenie takie nie może wystąpić, gdyż podczas realizacji poprzedniej edycji projektu, Wykonawca zatrudnił grupę 25 mentorów, którzy zrealizowali 114 spotkań mentoringowych. Wszystkie te osoby przeszły skrupulatny proces weryfikacji Zamawiającego i zrealizowały usługi, które zostały ocenione przez 98% uczestników spotkań jako niezwykle pożyteczne.

Wykonawca nadal ma możliwość zatrudnienia tych osób, dysponuje sprawdzoną metodologią prowadzenia i organizacji tych spotkań, oraz zaplanował w ofercie liczbę spotkań zbliżoną od zrealizowanej poprzednio (100 spotkań) i w konsekwencji nie ma jakichkolwiek podstaw do postrzegania tego elementu jako zagrożenia osiągnięcia oczekiwanych przez Zamawiającego wskaźników. Należy zwrócić także uwagę na fakt, iż na stronach 156 i 157 oferty, Wykonawca wykazał dane liczbowe dotyczące doświadczenia w zakresie realizacji usług mentoringowych, co nie zostało w ogóle dostrzeżone przez Oceniającego.

Zdaniem Protestującego rzeczywistym zagrożeniem jest postrzeganie mentora jako osoby, która w sposób nieupoważniony wywyższa się ponad innych przedsiębiorców, a nie brak liczby mentorów. Na takiej samej zasadzie można by zarzucić, iż nie przewidziano wystarczającej liczby trenerów. Jednakże problemy kadrowe Zamawiającego, nie powinny być brane pod uwagę w tym punkcie, gdyż potencjał Wykonawcy wynika z rozdziału 5, a w tym punkcie żaden z oceniających nie miał wątpliwości, iż zarządzanie usługą oraz koordynacja i monitoring działań wchodzących w zakresu usługi zapewni prawidłową, sprawną i terminową realizację działań. Dodatkowo, na stronie 156 oferty, przedstawione zostało działanie, które wyeliminuje ewentualne problemy kadrowe.

Protestujący w swojej ofercie nie wskazał na niedobór mentorów jako na potencjalne zagrożenie, gdyż o ocenie Protestującego niedobór mentorów nie stanowi nawet potencjalnego zagrożenia dla projektu. Dzieje się tak dlatego, że o ile zagrożenie niedoborem trenerów i doradców wynika wprost z olbrzymiego popytu, jaki będzie na tego rodzaju usługi w 2009 i 2010 r. w związku z realizacją szkoleń współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej na masową skalę (rocznie szkolenia w naszym kraju będą dofinansowane w ramach priorytetów II i VIII Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na kwoty idące w setki milionów złotych), o tyle mentoring będzie dofinansowany tylko i wyłącznie w ramach przedmiotowego projektu (żaden inny dotychczasowy projekt nie zakłada wsparcia w tej formie).

Ponadto mentorami zgodnie z SWIZ powinni być "praktycy biznesu, przede wszystkim wywodzący się z firm, które odniosły sukces na regionalnych rynkach". Liczba takich osób, jak nietrudno zauważyć, idzie w dziesiątki tysięcy (czego nie można powiedzieć np. o liczbie trenerów, zwłaszcza tych zajmujących się tematyką objętą niniejszym projektem) – a do projektu potrzeba zaangażować ok. kilku (do niewielu ponad 25) mentorów. Brak jakichkolwiek problemów z ich zaangażowaniem potwierdza także doświadczenie Protestującego z realizacji bliźniaczo podobnego projektu "Wschód biznesu" – zrealizowanego przez Wykonawcę na zlecenie Zamawiającego. Na jakiej podstawie

można w takim razie uznać niedobór mentorów za (nawet potencjalne) zagrożenie dla realizacji projektu?

Pomimo, iż Oceniająca założyła, że niedobór mentorów stanowi takie zagrożenie, jednak założenie to nie zostało w żaden sposób uzasadnione na karcie indywidualnej oceny oferty. Wobec tego (abstrahując od kwestii merytorycznych poruszonych powyżej) należy uznać odjęcie Protestującemu jednego punktu w przedmiotowym kryterium za nieuzasadnione również pod względem formalnym.

Oceniający Małgorzata M.:

Pkt 2.3) SIWZ Podkryterium: "Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem"

Protestujący wnosi o zwiększenie liczby punktów z 9 na 10:

Zarzut I – "Brak opisu sposobu współpracy z lokalnymi firmami szkoleniowo - doradczymi w realizacji działań rekrutacyjnych. W ofercie wskazano firmy, które brały udział w projekcie "Wschód Biznesu" oraz współpracowały przy innych projektach, nie opisano jednak, jak ma wyglądać współpraca z tymi firmami w ramach projektu, będącego przedmiotem postępowania",

Wykonawca w Rozdziale IV.3 pt. „Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem" szczegółowo opisuje zasady prowadzenia rekrutacji bezpośredniej, w ramach której przedstawia sieć partnerów lokalnych. Wykonawca podkreśla, że chciałby wykorzystać model rekrutacji bezpośredniej stworzony na potrzeby poprzedniej edycji projektu "Wschód Biznesu".

W opisie ww. rozdziału oferty na str. 106 czytamy: "sieć koordynatorów lokalnych, blisko współpracujących z potencjalnymi beneficjentami, stworzyła strukturę doradczą ... ", "...24 firm szkoleniowo-doradczych, działając w lokalnym środowisku skutecznie zachęcały potencjalnych beneficjentów do udziału w programie", "Przedsiębiorcy zainteresowani uczestnictwem w programie będą mogli uzyskać pomoc u naszych lokalnych partnerów. Również doradcy będą się aktywnie angażować w proces rekrutacji, odbywając wizyty firmach" (str.108). Co więcej w podrozdziale 3.2. "Proces rekrutacji na potrzeby szkoleń / doradztwa/mentoringu" przedstawiona została sekwencja działań rekrutacyjnych, które opisują szczegółowo etapy rekrutacji bezpośredniej, w którą zaangażowane miałyby być współpracujące instytucje cyt.: Etap 2: Pozyskanie beneficjenta do udziału w projekcie.

Faza ta będzie polegała na nawiązaniu kontaktu z osobami, które zgłosiły swoje zainteresowanie udziałem w projekcie. W tej fazie prowadzone będą wzmożone działania rekrutacyjne przedstawione w powyższej części niniejszego rozdziału. Dane kontaktowe do każdego, zidentyfikowanego potencjalnego beneficjenta zostaną przekazane wybranemu doradcy, którego zadaniem będzie przeprowadzenie bezpośredniego spotkania i przedstawienie pełnej oferty projektu. Na potrzeby działań rekrutacyjnych zakładamy przygotowanie "Przewodnika dla beneficjenta" -opracowania, które w sposób zwięzły i przystępny przedstawi zasady uczestnictwa w projekcie, obowiązujące procedury oraz korzyści wynikające z udziału w programie.

Skutkiem powyższych działań ma być przekonanie beneficjenta do udziału w projekcie oraz pomoc doradcy przy prawidłowym wypełnieniu dokumentacji zgłoszeniowej. Na tym etapie zostanie dokonana ostateczna weryfikacja formalna beneficjenta. Etap 3: Diagnoza potrzeb (opracowanie krótkoterminowego planu działania).

Na tym etapie rekrutacji bezpośredniej podstawowym narzędziem będzie współpraca bezpośredniego doradcy przedsiębiorstwa z MMP w celu opracowania krótkoterminowego planu działania (rozwoju kompetencji MMP), zawierającego konkretne wskazówki dotyczące wymaganych interwencji szkoleniowo-doradczych, zmierzających do zaspokojenia zidentyfikowanych przez doradcę potrzeb beneficjenta. Plan rozwoju będzie zawierał szereg rekomendacji, których znaczna część powinna zostać zrealizowana poprzez działania projektu".

Dodatkowo w rozdziale 5, na str. 170 oraz stronach od 175 do 177 szczegółowo opisano aspekty organizacyjne współpracy lokalnymi firmami szkoleniowo-doradczymi, co powinno pomóc osobie oceniającej znaleźć odpowiedź na nurtującą ją wątpliwość.

Przytoczone argumenty wskazują, że Wykonawca opisuje na czym polegać ma współpraca z przedstawionymi instytucjami w ramach rekrutacji bezpośredniej, w którą te instytucje miałyby być zaangażowane, dlatego też obniżenie punktacji jest bezzasadne.

Pkt 2.4) SIWZ Podkryterium: "Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów"

Protestującywnosi o zwiększenie punktów z 7 na 10

Zarzut I – "Brak informacji, jakiej długości szkolenia są zakładane (jaka będzie skala szkoleń jednodniowych i dwudniowych)

Zarzut bezzasadny, gdyż Wykonawca podpisując ofertę automatycznie zaakceptował przedstawiony przez Zamawiającego SIWZ i zgodnie z punktami 5.1.5 (Ofertę programową

szkoleń w Komponentie I Wykonawca przedstawi Zamawiającemu do zatwierdzenia w terminie do 60 dni od daty podpisania umowy. Zatwierdzenie oferty programowej szkoleń jest warunkiem rozpoczęcia szkoleń przez Wykonawcę.

W uzasadnionych przypadkach Zamawiający dopuszcza możliwość zgłaszania dodatkowych tematów szkoleniowych (aktualizacji oferty programowej szkoleń) w trakcie realizacji umowy) i 5.1.6 (Oferta programowa szkolenia będzie zawierać: cele szkolenia, kategorie uczestników, liczbę godzin szkolenia, program i harmonogram szkolenia, metody szkolenia, rodzaje materiałów i pomocy szkoleniowych, sprzęt wykorzystywany w szkoleniu, rodzaj dokumentów potwierdzających ukończenie szkolenia i nabyte kwalifikacje) Zakresu Zadań Wykonawcy, i w ofercie na stronie 119 zaznaczył, iż w szczegółowej ofercie szkoleniowej podana zostanie liczba godzin.

Dodatkowo, należy zaznaczyć, iż akceptując SIWZ, Wykonawca zaakceptował także informację, zawartą w punkcie 5.1.9 ZZW, gdzie Zamawiający określił, iż "Jeden dzień szkolenia obejmuje nie mniej niż 8 godzin lekcyjnych efektywnej pracy eksperta-wykładowcy. Dopuszcza się możliwość dzielenia dnia szkolenia na mniejsze moduły szkoleniowe, za uprzednią zgodą Zamawiającego". Z tym, że należy pamiętać, iż projekt ma odpowiadać, na rzeczywiste potrzeby grupy docelowej, zatem szkolenia lub inne działania projektu będą odpowiedzią na konkretną potrzebę MMP i będą stanowić spójny element całego planu rozwoju, a nie jedynie chwilową interwencję, zaspokajającą rzeczywiste (lub domniemane) oczekiwania beneficjenta.

Jednocześnie należy zwrócić uwagę na fakt, iż na stronach 123, 124 i 125 Wykonawca zaprezentował listę szkoleń wraz z ich tematyką oraz czasem trwania, a w komentarzach na stronach 125, 126 oraz 165 wyraźnie zaznaczył, iż ponieważ przedsiębiorcy preferują szkolenia krótkie, nie odciągające ich na dłuższy okres czasu od obowiązków służbowych, planowane są szkolenia w różnych konfiguracjach (całościowe lub modułowe) o jednorazowym czasie trwania nie przekraczającym 3 dni.

Należy jednakże przede wszystkim pamiętać, iż zgodnie z pkt. 1.5 i 1.6 oraz 6.1.5 projekt ma odpowiadać, na rzeczywiste potrzeby grupy docelowej, zatem szkolenia lub inne działania projektu będą odpowiedzią na konkretną potrzebę MMP i będą stanowić spójny element całego planu rozwoju, a nie jedynie chwilową interwencję, zaspokajającą rzeczywiste (lub domniemane) oczekiwania beneficjenta. W związku z powyższym niemożliwe jest założenie z góry dokładnej liczby godzin szkolenia, którego tematyka oraz zakres nie są w znane Wykonawcy w momencie składania oferty.

Zarzut II – "Brak informacji na temat sposobu kompletowania grup tak, aby zapewnić, iż każdy beneficjent otrzyma potrzebne mu szkolenie, w przypadku zróżnicowania potrzeb szkoleniowych beneficjentów i niemożności stworzenia grup z danej gminy".

Zarzut bezzasadny, gdyż Wykonawca zarzut przedstawiony przez Oceniającego dostrzegł jako istotny element zagrożenia w osiągnięciu zakładanej liczby osób oraz firm objętych usługą oraz pozostałych wskaźników. W rozdziale 6 na stronach 220 - 221, w punkcie 6 pod tytułem "Zróżnicowanie wiedzy i potrzeb uczestników szkoleń", Wykonawca przedstawił zarówno działania zapobiegawcze jak i metodę naprawczą w sytuacji, gdy wystąpią: trudności w budowaniu grup szkoleniowych odzwierciedlających jednolity poziom zaawansowania uczestników, trudności w dostosowaniu tematyki szkoleń i jakości ćwiczeń dających największe korzyści, postrzeganie szkoleń przez część uczestników, jako zbyt łatwych lub za trudnych, rozminięcie się oczekiwań części beneficjentów z rzeczywistością otrzymaną pomocą. Wymienione sytuacje, de facto, powodują, że na dane szkolenie nie zostanie skompletowana odpowiednio liczna grupa.

Działania zapobiegawcze, zgodnie z opisem, będą realizowane już na etapie rekrutacji poprzez równoległe formowanie kilku grup i swoistą "segmentację" poziomu uczestników, dążąc do formowania maksymalnie homogenicznych grup szkoleniowych. "W celu minimalizacji ryzyka występowania opisywanego tu zagrożenia należy: w procesie rekrutacji na szkolenia dążyć do organizowania wysoce homogenicznych grup uczestników poprzez zaproponowany przez nas zaawansowany system zarządzania informacją o szkoleniach, który m.in. uwzględnia zarówno oczekiwania beneficjentów, jak i formalną klasyfikację ich przedsiębiorstw (np. według wielkości, poziomu wiedzy, itp.); na bieżąco monitorować przebieg poszczególnych szkoleń w celu formułowania wniosków, co do odpowiedniego składu grup szkoleniowych w zestawieniu z prezentowanymi treściami; wnioski te służyć powinny do wdrażania ewentualnych korekt/modyfikacji w ramach procesu rekrutacji na szkolenia".

Z kolei metoda naprawcza, przewiduje, iż "od momentu, gdy utworzona grupa szkoleniowa rozpoczyna zajęcia, trener prowadzący dokonuje weryfikacji oczekiwań oraz oszacowania poziomu wiedzy poszczególnych uczestników. Może stanowić to pierwszy sygnał dotyczący omawianego zagrożenia. W przypadku kłopotliwej niejednorodności grupy uczestniczącej w zajęciach istnieje ograniczona możliwość (w ramach zatwierdzonego programu szkoleniowego) dostosowania tematyki i poziomu przekazu do zweryfikowanych, rzeczywistych potrzeb beneficjentów.

Dodatkowo trener, mając obowiązek przekazania po szkoleniu spostrzeżeń dotyczących zaobserwowanych nieprawidłowości, przyczynia się do uruchomienia mechanizmów

korygujących działania rekrutacyjne oraz w uzasadnionych przypadkach korekt programów szkoleniowych. W szczególnych sytuacjach możliwa jest wymiana uczestników pomiędzy grupami, zmierzająca do stworzenia grup o różnych poziomach zaawansowania".

Bezzasadność tego zarzutu staje się aż nadto oczywista jeśli weźmiemy pod uwagę przewijającą się przez wszystkie rozdziały oferty Wykonawcy metodologię realizacji usług szkoleniowych i doradczych stanowiącą trzon wszystkich działań projektu, a która w dużym uproszczeniu zakłada następujący proces interakcji z każdym beneficjentem:

1. Usługa doradcza polegająca na diagnozie potrzeb beneficjenta i opracowaniu krótkoterminowego planu działania (KPD), będącego w pewnym sensie planem szkoleń i działań doradczych na rzecz beneficjenta.
2. Szkolenia, doradztwo oraz mentoring dostosowane do potrzeb beneficjenta i zaplanowane w KPD.
3. Opracowanie długoterminowego planu działania dla beneficjenta, będącego swoistym "biznes planem" dla beneficjenta na najbliższy okres czasu (na ogół 1 roku) po zakończeniu uczestnictwa w projekcie.

Dodatkowo, proces diagnozowania potrzeb i tworzenia oferty szkoleniowej, a co z tym idzie kompletowania grup szkoleniowych, jest wstępnie opisany w rozdziale 3, oraz bardzo szczegółowo w rozdziale 4 oferty Wykonawcy, a zwłaszcza niezwykle precyzyjnie zaprezentowany na str. 130 (schemat "Przebieg procesu szkoleniowego), jak również str. 149 (schemat "Modelowy proces doradztwa").

Zarzut III – "Zgodnie z zapisami SIWZ mentoring powinien być prowadzony przez przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces rynkowy a tylko w uzasadnionych przypadkach, za zgodą Zamawiającego przez doradców. Tymczasem z treści oferty wynika, że mentoring w dużej części prowadzić będą doradcy",

Zarzut bezzasadny gdyż na stronach 157 -158 Wykonawca pisze: "W procesie selekcji mentorów, których zaprosimy do wystąpienia podczas spotkań mentoringowych, weźmiemy pod uwagę zarówno ich osiągnięcia zawodowe, jak i osobiste predyspozycje do należytego wypełnienia roli mentora. Zgodnie z prezentowaną przez nas metodologią szczególny nacisk położymy na kilka następujących aspektów:

- mentor będzie osobą sukcesu – uznanym autorytetem i wzorem do naśladowania dla mniej doświadczonych przedsiębiorców,
- mentor będzie praktykiem biznesu,
- w jego towarzystwie osoby uczące się będą czuły się bezpiecznie,

- mentor będzie miał wolę dzielenia się swoimi doświadczeniami, wiedzą, etc.,
- mentor będzie posiadał umiejętność przekazywania w przystępny sposób wiedzy oraz opisywania swoich doświadczeń,
- mentor będzie posiadał umiejętność zmotywowania uczestników spotkań do pogłębiania wiedzy, wykorzystywania prezentowanych rozwiązań, doświadczeń i kontynuacji osobistego rozwoju,
- mentor będzie się wywodzić z grona regionalnych liderów biznesu, a jego praktyczna wiedza będzie uwiarygodniać jego osobę w oczach beneficjentów,
- mentor będzie otwarcie dzielił się z beneficjentami swoim doświadczeniem w prowadzeniu firmy, zarządzaniu oraz udzielać będzie szeregu praktycznych rad i wskazówek."

Należy przy tym pamiętać, iż podpisując ofertę Wykonawca zaakceptował SIWZ i tym samym zaakceptował wymóg, aby mentor był praktykiem biznesu, zgodnie z pkt 6.2.1 i 6.2.3 Zakresu Zadań Wykonawcy.

Zarzut IV – "Wątpliwości budzi koncepcja 2-3 godzin śniadania lub lunch biznesowego. Nawet biorąc pod uwagę ograniczony czas, jakim dysponują potencjalni mentorzy, czas poświęcony na spotkanie mentoringowe wydaje się zbyt krótki".

Zarzut bezzasadny. Zamawiający nie podał konkretnej ilości godzin, jaka ma być przeznaczona na mentoring. Tym samym należy wnioskować, iż Zamawiający oczekiwał od Wykonawcy propozycji. Zgodnie z pytaniem nr. 15 "Jaką liczbę godzin powinno obejmować jedno spotkanie prowadzone przez mentorów-praktyków biznesu?", Zamawiający odpowiedział następująco "...Biorąc pod uwagę charakter i cel spotkań mentoringowych, mogą one trwać średnio 4 godz". Należy zwrócić, uwagę, iż Zamawiający udzielając odpowiedzi napisał mogą, a nie muszą. Przy tym zaznaczył średnio 4 godziny, a nie 4 godziny. Tak sformułowana odpowiedz daje możliwość wyboru liczby godzin, tak aby działanie przyniosło wymierny efekt. Pamiętajmy, że jest to propozycja, skoro Zamawiający sam z góry nie narzucił liczby godzin, to wnioskować, należy iż oczekiwał od Wykonawcy propozycji. Tym samym nie powinno to wpływać na obniżenie oceny.

Oferta stanowi jedną całość i jest spójna, tym samym niezwykle krzywdzące dla Wykonawcy są działania Oceniających, którzy niejako wrywali pojedyncze zdania z kontekstu i odejmowali za nie punkty, nie uwzględniając całości treści zawartej w ofercie.

III. Mając na uwadze argumentację przedstawioną powyżej, Protestujący stwierdza, iż ocena oferty Protestującego dokonana została w sposób niezgodny z opisanym w SIWZ. Wnosimy

zatem o powtórzenie oceny oferty Protestującego z uzgodnieniem zarzutów opisanych powyżej.

IV. Jednocześnie, Protestujący podnosi, iż dokonując oceny oferty Konsorcjum DGA, Zamawiający naruszył zasadę uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców zawyżając tę ocenę w stosunku do kryteriów opisanych w SIWZ. Poniżej Protestujący przedstawia analizę oceny oferty uznanej za najkorzystniejszą, w poszczególnych kryteriach.

Oceniający I: Justyna N. – skrót JN

Oceniający II: Andrzej S. – skrót AS

Oceniający III: Małgorzata M. – skrót MM

Pkt 2.2) SIWZ: Podkryterium: "Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa"

Ocena JN: 4 na 5 pkt.

Ocena AS: 4 na 5 pkt.

Ocena MM: 4 na 5 pkt.

Zarzut 1: "Opis promocji wskazuje jednak, że jest nastawiona tylko na rekrutację, brak funkcji informacyjnej".

Przyznana punktacja: 4 pkt

Zgodnie z ZZW pkt 9.2. zadaniem Wykonawcy w ramach promocji usługi jest informowanie opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa, cyt: "Wykonawca przygotowuje szczegółowy program promocji zawierający propozycję motywacji grup docelowych do uczestnictwa. Program promocji będzie zawierał również opis sposobu informowania szerszej opinii publicznej o postępach i rezultatach szkoleń i doradztwa". Obowiązek informowania opinii publicznej wynika również z Księgi Beneficjenta – Księga wzorów materiałów promocyjno-informacyjnych Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013, gdzie jest jasno napisane na str.2, cyt.: "Beneficjent zobowiązany jest do prowadzenia działań informacyjnych i promocyjnych kierowanych do opinii publicznej, informujących o finansowaniu realizacji projektu przez Unię Europejską zgodnie z wymogami, o których mowa w rozporządzeniu Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiającym przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności ...". Dalej czytamy, cyt.: "Stosowanie zasad i rozwiązań przyjętych w tym dokumencie jest obligatoryjne dla wszystkich instytucji zaangażowanych w działania informacyjne i promocyjne Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki i Europejskiego Funduszu Społecznego". Co więcej "Działania informacyjno-promocyjne zaplanowane w ramach

projektu powinny zostać opisane we wniosku o dofinansowanie projektu, jako jedno z zadań w ramach projektu, a zakres planowanych zadań, jak i środki i kanały informacyjne powinny być planowane racjonalnie i efektywnie, mając na uwadze, iż głównym celem działań informacyjno-promocyjnych jest wypełnienie wszelkich wymagań związanych z oznaczaniem projektu, a także promocja Europejskiego Funduszu Społecznego zgodnie z założeniami promocji i informacji Programu opisanymi w Planie Komunikacji PO KL".

Konieczność prowadzenia działań informacyjnych w ramach wdrażanych projektów w ramach POKL jest obowiązkiem obligatoryjnym i nie może być pomijana przez żadnego z Wykonawców. W kryterium oceny obowiązek informowania znajduje się na równorzędnej pozycji z planowanym sposobem promocji usługi, dlatego też przyznawana punktacja powinna w stopniu proporcjonalnym odnosić się do obu elementów kryterium. Tym samym nie zastosowanie się do wytycznych ZZW oraz szczegółowych wytycznych Unii Europejskiej w zakresie promocji projektów realizowanych w ramach PO KL nie może skutkować obniżeniem punktacji o tylko 1 pkt w skali 5.

Zarzut 2:

Brak zdefiniowania grup docelowych kampanii promocyjno-informacyjnej (grupy docelowe usługi szkoleniowej nie są jednoznaczne grupami docelowymi kampanii promocyjnej).

Przyznana punktacja: 4 pkt

Zgodnie z opinią Oceniającego Wykonawca nie zdefiniował grup docelowych kampanii promocyjno-informacyjnej, co stało się podstawą obniżenia punktacji o 1 punkt. Tymczasem zgodnie z ZZW pkt 9.1. i 9.2. Wykonawca zobligowany był do przeprowadzenia kampanii promocyjnej w taki sposób " ... aby zapewnić dotarcie do grup docelowych, prowadzących działalność na terenie województw objętych Usługą, z informacją o organizowanych szkoleniach, doradztwie i mentoringu oraz korzyściach wynikających z uczestnictwa (...). Wykonawca przygotowuje szczegółowy program promocji zawierający propozycję motywacji grup docelowych do uczestnictwa. Konieczność określenia grup docelowych jest podstawowym zadaniem przy opracowywaniu planu promocji. Strategia promocji nie może powstać bez wcześniejszego określenia grup, do której jest adresowana. Już na poziomie Planu komunikacji Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013 na str. 12 czytamy: "Efektywna informacja musi posiadać wyraźnie wskazanego adresata – od określenia rodzaju podmiotu (m.in. mały przedsiębiorca, gmina, organizacja pozarządowa) po uwzględnienie kontekstu terytorialnego i specyfiki lokalnej. W ramach działań informacyjno-promocyjnych używane będą różnorakie narzędzia komunikacyjne. Ich zakres powinien być dostosowany do odpowiedniej grupy odbiorców. Charakter przekazu powinien determinować rodzaj reklamy i informacji oraz kanał komunikacji używany dla odpowiedniej grupy

docelowej. Bardzo ważny jest również dobór odpowiednich mediów. Za każdym razem należy przeanalizować i wziąć pod uwagę informacje nt. grup docelowych i mediów, z których te grupy najczęściej czerpią informacje.

Nieokreślenie przez Wykonawcę grup docelowych kampanii podważa planowany sposób promocji usługi, bowiem jak czytamy na str. 8 Planu komunikacji PO KL 2007-2013 "Narzędzia i metody działań informacyjnych i promocyjnych muszą być precyzyjnie dobrane do potrzeb i charakterystyki danej grupy/kategorii wewnątrz grupy docelowej". Tym samym nieokreślenie grup docelowych jest podstawą do zakwestionowania przygotowanego planu promocji usługi. Biorąc pod uwagę powyższe, nieokreślenie grupy docelowej kampanii nie powinno skutkować obniżeniem punktacji wyłącznie o 1 punkt, a obniżeniem punktacji do zera.

Pkt 2.3 SIWZ Podkryterium: Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem

Ocena JN: 8 na 10 pkt.

Ocena AS: 8 na 10 pkt.

Ocena MM: 7 na 10 pkt.

Zarzut 1: "Spotkania mentoringowe nie powinny być traktowane jako element rekrutacji beneficjentów do projektu".

Przyznana punktacja: 8 pkt

Zgodnie z opinią Oceniającego Konsorcjum DGA potraktowało spotkania mentoringowe jako element rekrutacji co stało się między innymi podstawą obniżenia punktacji o 2 pkt. Zgodnie z pkt.3 ZZW spotkania mentoringowe są komponentem II i nie mogą być one traktowane jako element rekrutacji, cyt.: "Komponent II – Podnoszenie umiejętności tworzenia, rozwijania i promowania produktów i usług poprzez świadczone dla przedsiębiorców usługi doradcze oraz mentoring". Jak wynika z komentarzy Oceniających, Wykonawca zaproponował metodologię sprzeczną z założeniami SIWZ, zagrażającą realizacji podstawowych celów określonych w ZZW, a w konsekwencji powinien uzyskać minimalną liczbę punktów w tym obszarze.

Zarzut 2: "W opisie metod rekrutacji przyznano pierwszeństwo w skorzystaniu z mentoringu osobom, które skorzystały ze szkoleń i z doradztwa, jednak w innych częściach wniosku nie przewidziano możliwości zrekrutowania osób tylko do usługi mentoringu. Nie zaplanowano także w którym momencie będzie prowadzona rekrutacja do tego komponentu, czy razem z rekrutacją do innych komponentów, czy dopiero wtedy, gdy nie będzie chętnych do

skorzystania z mentoringu. Zbyt ogólnie i skrótowo opisano metody rekrutacji do komponentu III – nie wiadomo do kogo konkretnie z regionów zamierza dotrzeć wykonawca. Wskazano jedynie, że będą to przedstawiciele samorządów terytorialnych, otoczenia biznesu. Ponadto opisane metody rekrutacji uczestników seminariów nie gwarantują zebrania zakładanej grupy, gdyż są to działania dość skromne – wysyłka pocztą zaproszeń, Działania rekrutacyjne powinny opierać się na bardziej osobistym kontakcie, gdyż są skierowane do osób, dla których udział w tego typu przedsięwzięciach jest zajęciem dodatkowym."

Przyznana punktacja: 8 pkt

Zgodnie z opinią Oceniającego Konsorcjum DGA nie przewidziało działań rekrutacyjnych osób do usługi mentoringu, zaś metody rekrutacji do Komponentu III zostały opisane zbyt ogólnie a grupy docelowe działań nie są konkretnie określone, co stało się podstawą do obniżenia punktacji o 2 pkt. Organizacja spotkań mentoringowych jest obowiązkiem Wykonawcy i stanowi jeden z 3 komponentów, cyt. pkt. 3 ZZW: "Komponent II – Podnoszenie umiejętności tworzenia, rozwijania i promowania produktów i usług poprzez świadczone dla przedsiębiorców usługi doradcze oraz mentoring". Zgodnie z pkt 10.1. ZZW "Wykonawca zobowiązany jest do zapewnienia udziału w szkoleniach, doradztwie i seminariach odpowiednich grup docelowych. W tym celu określi skuteczne środki i metody pozyskania planowanej liczby i składu uczestników szkoleń, doradztwa i seminariów oraz przedstawi je w formie planu rekrutacji na szkolenia, doradztwo i seminaria". Co więcej już na poziomie ZZW w pkt 7.1.1. Zamawiający określa również grupy docelowe Komponentu III, jakim są seminaria wojewódzkie, cyt.: "Wykonawca zorganizuje seminaria w każdym z województw objętych Usługą (woj. lubelskie, podkarpackie, podlaskie i świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie) dla przedstawicieli samorządów lokalnych, organizacji przedsiębiorców i innych instytucji otoczenia biznesu oraz władz samorządów województw". Zamawiający w ZZW w pkt 10.2. zalecił również cyt.: "...aby Wykonawca zastosował różnorodne sposoby dotarcia do potencjalnych beneficjentów, uzależniając zastosowane metody od charakteru środowiska gospodarczego, lokalizacji geograficznej przedsiębiorstw MMP oraz stopnia rozwoju instytucji otoczenia biznesu wspierających nawiązywanie kontaktów z grupami docelowymi". Tymczasem zgodnie z opinią Oceniającego Wykonawca w ramach działań rekrutacyjnych do komponentu III (gdzie nie określił właściwie grup docelowych) przewidział wyłączenie "wysyłkę pocztą zaproszeń", co w żadnej mierze nie gwarantuje skuteczności procesu rekrutacji.

Zgodnie z opinią Oceniającego, Konsorcjum DGA nie przedstawiło działań rekrutacyjnych do Komponentu II, zaś Komponent III został potraktowany zdawkowo. Biorąc pod uwagę, że maksymalnie przyznawana punktacja dla prawidłowo opisanych działań rekrutacyjnych w

ramach 3 komponentów wynosi 10 pkt., opisanie rekrutacji do komponentu II i ogólnie komponentu III nie mogło się wiązać z przyznaniem aż 8 pkt. Proporcjonalnie Wykonawca mógł otrzymać ok. 5pkt – oczywiście przy założeniu, że prawidłowo opisał działania rekrutacyjne w ramach komponentu I.

Pkt 2.4) SIWZ Podkryterium: Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów.

Ocena JN: 6 na 10 pkt.

Ocena AS: 7 na 10 pkt.

Ocena MM: 6 na 10 pkt.

1. Uwagi oceniających wskazujące na niezgodność oferty z podstawowymi celami Projektu.

Zarzut JN: nie został opisany sposób doboru uczestników szkoleń (oprócz językowych), nie wiadomo czy uczestnicy szkoleń będą "poziomowani" w ramach kursów biorąc pod uwagę poziom ich wiedzy, zaawansowanie w danym temacie, stanowisko pracy.

Zarzut JN: Wykonawca zamierza podzielić tematy szkoleń na 4 obszary tematyczne. Wskazano także, że uczestnicy projektu, będą mogli wziąć udział w szkoleniach z jednego z tych obszarów. Nie jest jasne takie ograniczenie udziału w szkoleniach, nie przedstawiono żadnego uzasadnienia przyjęcia takiego modelu.

Zarzut MM: Oferta zakłada, iż beneficjenci będą mogli wziąć udział w szkoleniach z jednego z czterech obszarów tematycznych – takie założenie jest niezrozumiałe, gdyż firmy mogą mieć potrzeby szkoleniowe z więcej niż jednego obszaru, a 10 dni szkoleniowych umożliwia zaoferowanie różnorodnych szkoleń.

Zarzut MM: brak informacji na temat sposobu kompletowania grup tak, aby zapewnić, iż każdy beneficjent otrzyma potrzebne mu szkolenie, w przypadku zróżnicowania potrzeb szkoleniowych beneficjentów i niemożności stworzenia grup z danej gminy.

Uzasadnienie zawyżenia oceny:

Zakres Zadań Wykonawcy (ZZW) wyraźnie wskazuje, na to, iż beneficjent przystępujący do Projektu nie może być w żaden sposób ograniczany co do zakresu otrzymywanej pomocy szkoleniowo-doradczej (patrz pkt. 4.5 ZZW), a jak wynika z komentarzy Oceniających, Wykonawca zamierza ograniczyć możliwość skorzystania przez beneficjenta z więcej niż jednego obszaru tematycznego, co stoi w oczywistej sprzeczności z ZZW.

Co więcej, zgodnie z założeniami ZZW (zwłaszcza pkt. 1.5 oraz 6.1.5) Zamawiający oczekuje od Wykonawcy daleko posuniętego zindywidualizowania świadczonych usług, oraz nakłada na Wykonawcę obowiązek kontynuowania działań podjętych w trakcie realizacji poprzedniej edycji Projektu i wykorzystania zdobytych w nim doświadczeń (patrz. pkt. 1.5 i 1.6 oraz 4.5 ZZW). Najważniejszym doświadczeniem oraz trzonem metodologicznym poprzedniej edycji Projektu było podporządkowanie oferty szkoleniowej i doradczej Projektu rzeczywistym potrzebom beneficjentów, które były diagnozowane w trakcie realizacji Projektu i stanowiły podstawę do interwencji szkoleniowej i doradczej. W dużym uproszczeniu proces interakcji z każdym beneficjentem wyglądał następująco:

1. usługa doradcza polegająca na diagnozie potrzeb beneficjenta i opracowaniu krótkoterminowego planu działania (KPD), będącego w pewnym sensie planem szkoleń i działań doradczych na rzecz beneficjenta
2. szkolenia, doradztwo oraz mentoring dostosowane do potrzeb beneficjenta zaplanowane w KPD
3. opracowanie długoterminowego planu działania dla beneficjenta, będącego swoistym "biznes planem" dla beneficjenta na najbliższy okres czasu (na ogół 1 roku) po zakończeniu uczestnictwa w projekcie.

Doświadczenia zgromadzone podczas realizacji projektu "Program szkoleń dla rozwoju małych firm w regionach Wschodniej Polski" potwierdziły, że podstawowymi problemami, z którymi borykają się mikro- i mali przedsiębiorcy (MMP) z regionów Wschodniej Polski, są niedostatek umiejętności w zakresie strategicznego rozwoju organizacji (głównie ze względu na brak wiedzy lub czasu potrzebnego na takie działania) oraz brak wykwalifikowanych zasobów ludzkich w konkretnym obszarze merytorycznym. Beneficjenci często identyfikowali te problemy na zajęciach oraz podczas sesji doradczych w pierwszej edycji projektu. Zgodnie z zaprezentowanym powyżej podejściem, niezwykle istotne było rozpoznanie rzeczywistych potrzeb danego przedsiębiorcy, uzgodnienie z osobą odpowiedzialną za zarządzanie MMP krótko- i długoterminowego planu działania oraz nadzór i wsparcie jego realizacji. To właśnie rzetelna identyfikacja potrzeb beneficjenta ostatecznego była fundamentem powodzenia usług świadczonych dla przedsiębiorców podczas realizacji projektu "Program szkoleń dla rozwoju małych firm w regionach Wschodniej Polski", co Zamawiający wyraźnie podkreślił w pkt. 1 5. ZZW.

Jak wynika z komentarzy Oceniających, Konsorcjum DGA zaproponowało metodologię sprzeczną z założeniami SIWZ, zagrażającą realizacji podstawowych celów określonych w pkt. 1.4, 1.5 i 1.6 ZZW, a w konsekwencji powinien uzyskać minimalną liczbę punktów w tym obszarze.

2. Uwagi oceniających wskazujące na niezgodność oferty z wymogami SIWZ

Zarzut JN: przedstawiono propozycję doboru mentorów na spotkania. Są to jednak w większości przedstawiciele dużych lub średnich firm z danego regionu, które stosują metody działania niedostępne dla firm mikro i małych. Wśród mentorów powinni także znaleźć się także przedstawiciele firm małych z powodzeniem działających na rynku lokalnym (niekoniecznie jednak całego województwa).

Zarzut MM: W przypadku mentoringu planowane jest zaproszenie przedsiębiorców, którzy odnieśli spektakularny sukces (laureaci konkursów i nagród) – nie przewidziano zaproszenia przedstawicieli mniejszych firm, nie mogących się pochwalić takimi osiągnięciami, ale których doświadczenia mogą być cenne dla beneficjentów projektu.

Zarzut JN: nie opisano technicznej strony pozyskania mentorów oraz nie wiadomo według jakich kryteriów będą wybierani kandydaci na mentorów.

Zarzut JN: nie wiadomo jak technicznie będą zorganizowane tzn. gdzie będą odbywały się kursy, spotkania mentoringowe, czy będzie to możliwe blisko miejsca zamieszkania uczestników projektu.

Zarzut MM: (mentoring) ... nie powinien być traktowany jako narzędzie rekrutacji.

Uzasadnienie zawyżenia oceny:

Powyższy komentarze Oceniających wyraźnie wskazują na niski jakościowo poziom opisu procesu realizacji usług mentoringowych, zarówno od strony organizacyjnej, jak i metodologicznej. Jednocześnie należy zwrócić uwagę na fakt, iż jest to jedna z trzech, oprócz szkoleń i doradztwa, najważniejszych oraz najbardziej innowacyjnych usług w ramach niniejszego Projektu. W związku z czym niepoprawność lub niekompletność opisu tego elementu Projektu stanowi poważne zagrożenie dla realizacji całej usługi, która zgodnie z założeniami ZZW stanowi jedną całość, składającą się z logicznie i metodologicznie powiązanych ze sobą komponentów. Oceniający słusznie zauważają poważne zagrożenie jakim jest założenie, iż rolę mentorów pełnić będą osoby wywodzące się ze średnich bądź dużych firm.

Aby w pełni docenić wagę podnoszonych przez Oceniających obaw, w tym miejscu należy odnieść się do naukowych przesłanek decydujących o tym, jakie mechanizmy determinują efektywność działań mentora. Już w latach pięćdziesiątych jeden z twórców współczesnej psychologii społecznej Leon Festinger opracował teorię porównań społecznych. Mówi ona, że wszyscy mamy tendencję do poznawania naszych zdolności, wiedzy, możliwości. Cechy te jednak z trudem poddają się obiektywnej ocenie. Dlatego też, by określić wartość swych zachowań, porównujemy je z działaniami innych osób. Im bardziej przy tym jesteśmy

podobni do danej osoby, tym ważniejsze są dla nas dokonywane oceny. Szczególną rolę w tym kontekście odgrywają tzw. porównania społeczne w górę (to znaczy porównania z osobami, które mają większe osiągnięcia niż my sami). Służą one temu, by określić, na czym polega doskonałość, jaki jest możliwy poziom najwyższy. To, z kim się porównujemy, zależy od tego, co chcemy osiągnąć. Im wyższe aspiracje, tym wybitniejsze osoby powinny być źródłem porównań. Z drugiej strony wszyscy wiemy, że jedną z najbardziej elementarnych, ale i efektywnych metod uczenia się jest naśladowanie. Dzieci w okresie przedszkolnym większość umiejętności nabywają dzięki próbom naśladowania innych dzieci oraz dorosłych. Naśladowanie swych mistrzów jest niczym innym jak kontynuacją tej formy edukacji. Połączenie obu mechanizmów tworzy podstawy efektywności relacji mentora ze swym uczniem. Aby jednak prowadziły one do rzeczywiście pożądanym rezultatom, spełnionych powinno być kilka warunków:

- mentor musi być osobą sukcesu -uznawanym autorytetem i wzorcem do naśladowania w swej pracy,
- osoba ucząca się musi czuć się bezpiecznie w towarzystwie swego opiekuna,
- mentor ma pełną wewnętrzną zgodę na dzielenie się swymi doświadczeniami, wiedzą, etc.,
- osoba, idąca w ślady mentora, jest silnie zmotywowana do tego, by nauczyć się wykorzystywać te doświadczenia i wiedzę do własnego rozwoju.

W oparciu o powyższe przesłanki, jasnym się staje, iż założenie przez Konsorcjum DGA zatrudnienia do roli mentorów dla przedstawicieli nowopowstałych (nie starszych niż 3 lata) MMP, osób wywodzących się z zupełnie odmiennej grupy przedsiębiorstw, stanowi z gruntu błędne założenie, które w konsekwencji spowoduje brak możliwości realizacji zasadniczych celów projektu. Oczywistym jest fakt, iż sposób zarządzania oraz doświadczenia profesjonalne osób zarządzających średnimi i dużymi przedsiębiorstwami, o na ogół ugruntowanej pozycji na rynku, znacznych zasobach kapitałowych, rozbudowanych strukturach organizacyjnych i liczoną w setki osób personelu, są zupełnie odmienne od osób, które właśnie rozpoczynają działalność gospodarczą w najbardziej ubogich regionach Polski, niejednokrotnie prowadząc ją w oparciu o własne zasoby finansowe, samodzielnie lub przy zatrudnieniu nie przekraczającym kilkunastu osób. Tylko osoby rekrutujące się spośród tożsamej grupy docelowej lub specjalizujące się w pracy na rzecz takich samych podmiotów gospodarczych będą w stanie spełnić opisane powyżej kluczowe cechy skutecznego mentora.

Co więcej oceniający wskazują na niezgodność oferty Wykonawcy z pkt. 8.2 ZZW nakładającym na Wykonawcę obowiązek organizacji spotkań mentoringowych "...w łatwo

dostępnym miejscach, do których można będzie dojechać środkami transportu publicznego..." lub zapewnienia bezpłatnego transportu do miejsca takiego spotkania. Zwracają również uwagę na niezgodne z zapisami ZZW włączenie usług mentoringowych do działań rekrutacyjnych, które stanowią odrębne działanie opisane w pkt. 10 ZZW, co jest oczywistą niezgodnością z SIWZ.

Podsumowując, na podstawie komentarzy Oceniających domniemywać można, iż Konsorcjum DGA zaproponowało metodologię sprzeczną z założeniami SIWZ, zagrażającą realizacji podstawowych celów określonych w pkt. 1.4, 1.5 i 1.6 ZZW, a także niezgodnych z pkt. 5.4.1, 6.2, 8 oraz 10 ZZW i w konsekwencji powinien uzyskać minimalną liczbę punktów w tym obszarze. Ewentualnie oferta Konsorcjum DGA winna zostać odrzucona na podstawie art. 89 ust. 1 pkt 2 ustawy, gdyż ww. uchybienia powodują, iż jej treść jest niezgodna z treścią SIWZ.

3. Inne uwagi oceniających wskazujące na zawyżenie oceny merytorycznej

Komentarz AN: tematy szkoleń dostosowane do indywidualnych potrzeb beneficjentów.

Wątpliwości Protestującego budzi okoliczność, na jakiej podstawie Oceniający uznał, że tematy szkoleń dostosowane są do indywidualnych potrzeb beneficjentów. Ponieważ beneficjenci nie zostali jeszcze zrekrutowani do projektu, zatem Oceniający nie mógł "odgadnąć", jakie są ich indywidualne potrzeby. W każdej z ofert poświęcono co najmniej kilkadziesiąt stron na analizę sytuacji gospodarczej w regionie i ocenę potrzeb szkoleniowych grupy docelowej, ale z pewnością nikt nie pokusił o tak dobitne stwierdzenie, iż wie jakie są indywidualne potrzeby beneficjentów. Aby je zidentyfikować, konieczne jest bowiem przeprowadzenie indywidualnej diagnozy danego beneficjenta, a tej z pewnością Wykonawca nie przeprowadził, gdyż fizycznie nie miał takiej możliwości (beneficjenci nie są przecież jeszcze Wykonawcy znani; zostaną zrekrutowani dopiero w trakcie realizacji projektu, po uprzednim podpisaniu z Zamawiającym umowy w sprawie zamówienia publicznego). To stwierdzenie w karcie oceny ofert sugeruje, iż ocena nie została dokonana na podstawie treści oferty, lecz "wyobrażenia" Oceniającego.

Zarzut AS: W opinii oceniającego przewidziane w ofercie 2 godziny doradztwa nie wystarczą do przygotowania krótkoterminowego planu rozwoju firmy.

Zarzut podniesiony przez Oceniającego wyraźnie wskazuje na fakt, absolutnie nierealnego założenia przez Konsorcjum DGA, iż w ciągu 2 godzin doradztwa możliwe jest przeprowadzenie diagnozy potrzeb przedsiębiorstwa oraz zaplanowanie efektywnej ścieżki szkoleń i doradztwa (zgodnie z pkt. 6.1.5 ZZW) a także opracowanie pisemnego (zgodnie z pkt. 6.1.7) opracowania podsumowującego wyniki powyższych działań. Pomijając fizyczną niemożliwość profesjonalnego i rzetelnego wykonania wszystkich tych działań w ciągu 2

godzin, należy w tym miejscu zwrócić uwagę na fakt, iż założenie takie może świadczyć o z gruntu nierealistycznym i błędnym zaplanowaniu całości działań doradczych, które powinno skutkować dalszą redukcją punktów przyznanych przez oceniających w tym obszarze.

Zarzut AS: Wykonawca przewiduje możliwość organizacji szkoleń językowych w godzinach popołudniowych nie bierze jednak pod uwagę, że w takiej sytuacji wymagany będzie od beneficjenta wkład prywatny w gotówce (to samo dotyczy niedziel, ewentualnie sobót).

Zarzut AS: (UWAGA: postawiony w części dot. Identyfikacji zagrożeń, ale zagadnienie dotyczy tego obszaru oceny) (Wykonawca)... nie dostrzega problemów w pobieraniu kaucji od beneficjentów, jak również w pobieraniu z góry pełnego wkładu gotówkowego za udział w 40 godzinach doradztwa. W opinii Oceniającego taka praktyka może zniechęcić do potencjalnych beneficjentów do udziału w projekcie.

Zarzuty podniesione przez Oceniającego dobitnie wskazują na bardzo niebezpieczne i nierealne założenie przez Wykonawcę, iż beneficjenci projektu są zamożnymi, uświadomionymi przedsiębiorcami, którzy gotowi są ponosić wysokie nakłady finansowe na inwestycje w szkolenia i rozwój personelu przedsiębiorstwa. Jak powszechnie wiadomo MMP w swej początkowej fazie rozwoju są niezwykle niechętnie do korzystania z usług doradczych i szkoleniowych. Wiąże się to z dwoma czynnikami. Pierwszy to ograniczone zasoby finansowe. Mała firma, borykająca się z normalnymi dla jej skali problemami finansowymi, uznaje za zdecydowanie ważniejszy zakup sprzętu biurowego, samochodu, lokalu itp. niż zakup szkoleń czy usług doradczych. Efekty usług konsultingowych, w odczuciu właścicieli MMP nie są namacalne, nie zwiększają renomy firmy – zdają się być mniej potrzebne niż zakup komputera czy biurka. Drugi czynnik to zbyt duża pewność siebie, szczególnie charakterystyczna dla osób, które decydują się na bycie przedsiębiorcą. Typowe podejście przedsiębiorcy to: "Ja wiem najlepiej. To ja tę firmę stworzyłem i wiem, co robię. Moje problemy są wynikiem fatalnej koniunktury i polityki rządu. Nikt mi nie będzie mówił, co mam robić." Realizacja projektu "Program szkoleń dla rozwoju małych firm w regionach Wschodniej Polski" potwierdziła powszechność tego typu postaw wśród przedsiębiorców i w konsekwencji wymaga od Wykonawcy zastosowania metodologii realizacji projektu zasadniczo odmiennej od metodologii stosowanych przez Wykonawców w projektach skierowanych do rozwiniętych i ustabilizowanych podmiotów gospodarczych.

W oparciu o komentarze Oceniającego, można przypuszczać, iż oferta Konsorcjum DGA zawiera poważne błędy metodologiczne i nierealistyczne założenia w zakresie działań doradczych, co powinno skutkować dalszą redukcją punktów przyznanych przez oceniających w tym obszarze lub odrzuceniem oferty.

Pkt 2.5) SIWZ Podkryterium: Planowany sposób zarządzania usługą oraz koordynacji i monitoringu działań wchodzących w zakres usługi.

Ocena JN: 6 na 10 pkt.

Ocena AS : 7 na 10 pkt.

Ocena MM: 6 na 10 pkt.

Zarzut JN: nie przedstawiono systemu podejmowania decyzji w ramach projektu. Zaprezentowano dość skomplikowany sposób system wspomagający podejmowanie decyzji, jednak z opisu wynika, iż jest to raczej system monitorujący działania poszczególnych osób w projekcie.

Zarzut AS: Sposób zarządzania projektem opisany w sposób dość ogólny i nie daje pełnego obrazu zarządzania projektem – niewiele wiadomo np. o sposobie komunikacji w projekcie.

Zarzut MM: Niejasny podział zadań pomiędzy konsorcjantów.... nie wiadomo przy jakich jednostkach zostaną utworzone regionalne biura projektu.... brak opisu komunikacji w projekcie planowany sposób zarządzania został opisany na dużym stopniu ogólności i wymaga skonkretyzowania.

Zarzut JN: 4 i 5 kamień milowy projektu – nie posiadają przedziału czasowego – dla wykonawcy kamieniem milowym będzie osiągnięcie odpowiednio 50% i 100% zakładanych wskaźników, ale nie wiadomo w jakim czasie.

Uzasadnienie zawyżenia oceny:

Wszyscy Oceniający wyrazili niezwykle dobitnie swoje poważne obawy co do poprawności zaplanowania zarządzania usługą, co niestety nie zostało w pełni odzwierciedlone w wysokości przyznanej punktacji. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na fakt, iż opis planowanego sposobu zarządzania usługą oraz koordynacji i monitoringu działań wchodzących w zakres usługi jest jednym z najważniejszych z punktu widzenia Zamawiającego obszarów, stanowiącym 20% możliwych do uzyskania punktów. Nie jest to niczym zaskakującym, gdyż realizacja tak dużego projektu na obszarze 5 województw w stosunkowo krótkim czasie, wymaga od Wykonawcy wysokiej sprawności organizacyjnej oraz rozległego doświadczenia w dostarczaniu usług o podobnym charakterze. Uwagi oceniających wyraźnie wskazują na brak spójnego precyzyjnego obrazu tego obszaru, co stanowi niezwykle poważne zagrożenie dla realizacji całości projektu. Jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, iż niniejszy projekt jest projektem własnym Zamawiającego realizowanym poprzez zlecenie go w trybie przetargu nieograniczonego, to oczywistym staje się fakt, iż aspekty takie jak zarządzanie, komunikacja wewnątrz projektu oraz z Zamawiającym, monitoring realizowanych usług czy sprawozdawczość w zakresie udzielanej pomocy

publicznej powinny być dla Zamawiającego niezwykle istotne, gdyż są najważniejszym narzędziem Zamawiającego do sprawowania nadzoru i kontroli nad przebiegiem zleconej usługi. Co więcej, Zamawiający wyraźnie kładzie nacisk na sprawność i terminowość realizacji usługi, co dobitnie wyraził w pkt. 4.3 ZZW (20% szkoleń i doradztwa w ciągu 8 miesięcy) oraz licznych zapisach o karach umownych we Wzorze Umowy. Komentarz Oceniającego wskazujący na brak powiązania wskaźników ilościowych z czasem realizacji usługi, jest kolejnym dowodem na poważne braki w opisie planowanych działań i niski poziom profesjonalizmu oferty Wykonawcy, która nie uwzględnia podstawowych wymogów ZZW. W ocenie Protestującego, nieuzasadniona jest więc tak wysoka ocena jaką otrzymała oferta Konsorcjum DGA, przy tak poważnych zarzutach jak „...niejasny podział zadań” czy „...brak systemu podejmowania decyzji..”, które wskazują na brak spójnej koncepcji zarządzania usługą, która zapewne byłaby dopiero opracowywana po podpisaniu umowy z Zamawiającym, a w konsekwencji poważnie zagroziłaby terminowości i jakości dostarczanych usług.

Podsumowując, na podstawie komentarzy Oceniających domniemywać można, iż Wykonawca nie zaprezentował poprawnego opisu sposobu zarządzania usługą oraz koordynacji i monitoringu działań wchodzących w zakres usługi, co w konsekwencji powinno skutkować minimalną liczbą punktów przyznanych w tym obszarze.

ROZSTRZYGNĘCIE PROTESTU

W dniu 05.02.2009 r. zamawiający oddalił protest Konsorcjum FIRMA 2000 w całości.

W uzasadnieniu rozstrzygnięcia protestu w odniesieniu do zarzutów dotyczących sposobów oceny i związanej z nią punktacji zastosowanej przez poszczególnych członków komisji przetargowej, podniesiono:

Punkty przyznane przez Oceniającego Andrzeja S.:

Pkt. 2.2.) SIWZ: Podkryterium: "Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa"

Zarzut I: „W sposobie promocji usługi zawarto element promocji za pośrednictwem spotkań mentoringowych. Jednakże zamiarem Zamawiającego nie było, aby spotkania mentoringowe były elementem kampanii promocyjnej projektu. Powinny to być raczej spotkania będące wartością dodaną dla uczestników projektu. ”

Zgodnie z zapisami ZZW mentoring będzie świadczony dla przedstawicieli firm, których kadra zarządzająca, pracownicy lub kadra zarządzająca korzystała w ramach usługi ze

szkoleń oraz doradztwa (pkt. 6.2.1 ZZW). Trudno w takim wypadku, aby mentoring pełnił dodatkowo rolę promocyjną-rekrutacyjną w projekcie. Tak jak zostało to określono w karcie oceny mentoring powinien raczej stanowić wartość dodaną dla uczestników projektu, Zdaniem Protestującego każde działanie realizowane w ramach projektu ma charakter promocyjny. Jednakże jedynie mentoring został w ofercie wymieniony jako potencjalne tego typu działanie – nie ma mowy w części II oferty o działaniach szkoleniowych czy też doradczych jako formie promocji czy rekrutacji. Jeśli Wykonawca miał tu na myśli działania mające na celu utrzymanie beneficjenta w projekcie to nic zostało to nigdzie doprecyzowane. Znajduje zatem uzasadnienie przyznanie ofercie w tym podkryterium 4 na 5 punktów.

Pkt. 2.3) SIWZ Podkryterium: "Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem".

Zarzut I: "Wykonawca podaje w ofercie wykaz instytucji, z którymi zamierza współpracować w zakresie rekrutacji. Jednak nie opisuje samego procesu współpracy"

W ofercie Wykonawca wskazuje partnerów lokalnych, którzy prowadzili rekrutację w ramach poprzedniej edycji „Wschód Biznesu” oraz deklaruje, że będzie chciał współpracować z tymi partnerami podczas niniejszego projektu.

Oferta nie zawiera jednak opisu, na jakich zasadach funkcjonowali partnerzy lokalni w poprzedniej edycji projektu ("Wschód biznesu") ani jak będzie przebiegała współpraca z nimi w obecnym projekcie. Nie jest jasne, jaka będzie ich rola i zadania i za jakie działania będą odpowiedzialni. Z opisu nie wynika, czy doradcy będą zatrudniani przez poszczególnych partnerów lokalnych czy przez Wykonawcę.

W proteście Wykonawca powołuje się na aspekty organizacyjne współpracy z lokalnymi firmami szkoleniowo-doradczymi, opisane na str. 175-177. Opis ten dotyczy jednak podwykonawstwa usług szkoleniowo-doradczych, a nie rekrutacji, co wyraźnie stwierdza się na str. 176 oferty („Opracowanie (...) było nierozłącznym elementem umów zawieranych przez konsorcjum z firmami podwykonawczymi realizującymi usługi szkoleniowo-doradcze"). Warto również zwrócić uwagę, iż w ofercie nic przewiduje się podwykonawstwa w zakresie rekrutacji, a jedynie w zakresie dotyczącym szkoleń oraz doradztwa bezpośrednio związanego ze szkoleniem (patrz pkt III 5 oferty).

Reasumując, Wykonawca opisuje zalety metody rekrutacji bezpośredniej (których Zamawiający nie zamierza kwestionować) oraz wskazuje partnerów lokalnych, z którymi zamierza współpracować, nie precyzując jednak zasad tej współpracy. .

Ze względu na brak koniecznych informacji, Zamawiający nie mógł stwierdzić z całkowitą pewnością, że przedstawione metody i struktura rekrutacji gwarantują osiągnięcie zakładanej

liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem. Konsekwencją jest obniżenie oceny w tym kryterium z 10 do 9 pkt.

Pkt. 2.4) SIWZ Podkryterium: "Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów"

Zarzut I: "Wykonawca odwołuje się cały czas do działań zrealizowanych w I edycji projektu, podkreśla iż większość materiałów dokumentów formularzy (w tym materiały szkoleniowe) jest już gotowa. Wykonawca nie wspomina jednak ani razu jak ten fakt przekłada się na koszty realizacji projektu. Trzeba także pamiętać że wszystkie materiały wytworzone w trakcie realizacji I edycji projektu są własnością PARP i aby można było z nich korzystać potrzebna jest umowa licencyjna o korzystanie z przedmiotu prawa autorskiego co nie zostało przewidziane w ofercie"

Oceniający docenia posiadane przez Protestującego doświadczenie zdobyte przy realizacji poprzedniej edycji projektu, jednakże z treści oferty wynika, iż Protestujący zbyt duży nacisk kładzie na zrealizowane działania (lista szkoleń realizowanych w projekcie "Wschód Biznesu", wykaz gotowych materiałów i poszczególnych tematów szkoleniowych).

W opinii Oceniającego można brać pod uwagę wyniki dotychczasowych badań ankietowych oraz informacje przedstawione w raportach dot. poprzedniej edycji projektu, jednakże należy pamiętać, w jakich uwarunkowaniach gospodarczych realizowany był poprzedni projekt a w jakich będzie realizowany obecny (choćby kryzys finansowy/gospodarczy). Wszystkie te czynniki mogą mieć duży wpływ na obecne potrzeby beneficjentów w zakresie np. potrzeb szkoleniowych. Dlatego główne działania Wykonawcy przedmiotowego projektu powinny się opierać na przeprowadzeniu aktualnych badań i analiz (np. potrzeb szkoleniowych przedsiębiorców w regionie Polski wschodniej). Z oferty Protestującego wyraźnie wynika, iż swoje działania chce oprzeć głównie na metodologii, wiedzy i wypracowanych materiałach z I edycji projektu, podczas gdy może się okazać iż są one już nieaktualne a tym samym nie odpowiadają obecnym oczekiwaniom środowisk biznesowych. Jednocześnie Protestujący w żadnym miejscu nie wspomniał również, iż wszystkie materiały wytworzone w trakcie realizacji I edycji projektu są własnością PARP i aby można było z nich korzystać potrzebna jest umowa licencyjna o korzystanie z przedmiotu prawa autorskiego.

Zarzut II: W przypadku mentoringu przewiduje się spotkania z 2-3 godzinne. W odpowiedziach na pytania do SIWZ (nr 15) jest mowa o tym, iż spotkania mogą trwać średnio 4 godziny. Ponadto wskazano, że mentoring będzie w znacznej części realizowany przez doradców a nie przez praktyków biznesu.

Fakt, iż Zamawiający nie narzucił z góry liczby godzin doradztwa nic oznacza, iż propozycja Wykonawcy nie będzie podlegać ocenie. Gdyby Zamawiający określił minimalny czas trwania spotkania mentoringowego wówczas każda oferta, w której proponowano by krótszy czas trwania spotkania mentoringowego podlegałyby odrzuceniu jako niezgodna z SIWZ. Z takim przypadkiem nie mamy do czynienia; sposób realizacji spotkań mentoringowych, w tym również czas trwania, podlega ocenie. Zamawiający podtrzymuje uwagę. Realizacja spotkań mentoringowych w wymiarze 3 a tym bardziej 2 godzin nie daje gwarancji, że będą one realizowane w sposób efektywny; umożliwiającą podzielenia się mentorów z beneficjentami, w sposób wyczerpujący, doświadczeniem z prowadzenia działalności, zarządzania firmą itp. oraz udzielenia praktycznych wskazówek w tym zakresie.

Ponadto na str. 156 Wykonawca pisze "(...) uważamy, że poza wykorzystaniem stałego mentoringu doradców, (...) bardzo racjonalnym było zaoferowanie beneficjentom spotkań z doświadczonymi przedsiębiorcami (...)". Z zapisu tego wynika, iż część mentoringu realizowana będzie przez doradców.

W związku z powyższym oferta otrzymała w tym podkryterium 4 na 5 punktów.

Punkty przyznane przez Oceniającego Justynę N.:

Pkt. 2.2) SIWZ Podkryterium "Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa"

Zarzut I: „Przedstawiono tylko 1 grupę partnerów, którzy mają wspomóc promocję projektu i osiągnięcie zakładanych rezultatów.”

W części oferty dotyczącej promocji projektu precyzyjnie wskazano tylko 1 grupę podmiotów, do których zwróci się wykonawca z prośbą o wsparcie promocji projektu – Marszałków województw. Pozostałe grupy potencjalnych partnerów nie zostały uszczegółowione – nie wiadomo kim będą. To co wiadomo, to jedynie tyle, że będą się oni (partnerzy) rekrutowali np. z ogólnopolskich i branżowych organizacji pracodawców i przedsiębiorców – nie wiadomo jakich, czy też z instytucji i sieci wspierających sektor MMP.

Zarzut II: "Wykonawca wskazał, iż po rozpoczęciu realizacji projektu rozpocznie pozyskiwanie dalszych podmiotów (osób) do roli partnerów odpowiedzialnych za regionalną koordynację projektu. Zdaniem oceniającego te działania powinny zostać podjęte wcześniej, tak żeby nie wystąpił przestój we wstępnej (bardzo ważnej) fazie projektu.”

Jest to zarzut bezpośrednio powiązany z poprzednim. Zdaniem oceniającego nie wskazanie nawet potencjalnych kandydatów, z którymi Wykonawca chciałby współpracować, może stanowić potencjalne zagrożenie dla terminowości działań. Można bowiem wyciągnąć

wniosek, że Wykonawca jeszcze nic wie do których podmiotów zwróci się z propozycją współpracy.

Pkt. 2.3) SIWZ Podkryterium: "Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem".

Zarzut I: "Nie opisano, czy osoby chętne do udziału w szkoleniach będą "dobierane" pod względem poziomu swojej wiedzy lub stopnia zaawansowania, czy też stanowiska". "Dobieranie" uczestników do grup jest niezbędne, by zapewnić wszystkim uczestnikom szkoleń możliwość maksymalnego skorzystania ze szkolenia. Im bardziej zróżnicowana grupa pod względem poziomu zaawansowania czy stanowiska zajmowanego w firmie, tym mniej się jego uczestnicy nauczą, a ustalony program może zostać w mniejszym stopniu zrealizowany,

Dobór uczestników do grup powinien zapewniać w miarę równy poziom wiedzy posiadanej przez wszystkich uczestników, ponadto motywacja do nauki powinna być również brana pod uwagę. Wiąże się ona między innymi z posiadaną funkcją/stanowiskiem w firmie. Inne bowiem wymagania wobec szkolenia np. z zakresu finansów czy funduszy unijnych będzie miał dyrektor/prezes/właściciel a inne pracownik takiej małej firmy, który by dobrze wykonywać swoje obowiązki musi znać szczegóły, które nie są potrzebne prezesowi. Przez "dobieranie" uczestników do szkoleń oceniający nic miał na myśli by do sztywno ustalonych tematów szkoleń dobierać uczestników. Sam Protestujący wskazuje w treści protestu, że struktura projektu została tak zaplanowana by odpowiadać potrzebom MMP i proponować uczestnikom dopasowane do nich szkolenia. To dopasowanie jednak powinno mieć również taki wymiar jak opisano powyżej.

Zarzut II: "Przedstawiono instytucje lokalne, z którymi Wykonawca zamierza współpracować, jednak nie przedstawiono, na czym ta współpraca będzie polegała, w jaki sposób będzie zorganizowana".

W ofercie przedstawiona została procedura rekrutacji uczestników do udziału w projekcie. Natomiast cytowany zarzut dotyczy sposobu opisanego (istotnych braków w opisie) współpracy z instytucjami lokalnymi. W ofercie przedstawiono instytucje, które wspomagały proces rekrutacji w projekcie "Wschód Biznesu", ale nie wiadomo jakie były zasady tej współpracy i czy będą one takie same w obecnej edycji projektu.

Pkt. 2.4) SIWZ Podkryterium: "Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów"

Zarzut I: „Nie wiadomo jakiej długości będą szkolenia planowane przez wykonawcę, czy i jak zostanie z nimi powiązane doradztwo”

W treści oferty przedstawiono zestawienie tematów i długość szkoleń, jakie zostały zrealizowane w pierwszej edycji projektu "Wschód biznesu", przedstawiając uzasadnienie dla zastosowanych wówczas rozwiązań. Nie wiadomo czy te same rozwiązania zostaną zastosowane również w kolejnej edycji projektu. W tej części oferty powinny zostać przedstawione szacunkowe wartości, co do długości poszczególnych tematów szkoleń. Dzięki temu zamawiający mógłby wyrobić sobie opinię, czy te założenia są realne do realizacji, czy wykonawca opisując rozwiązania logistyczne realizowanego projektu prawidłowo je zaplanował.

Zarzut II: "Nie przewidziano rozwiązania dla sytuacji, w której na dane szkolenie nie zostanie skompletowana grupa odpowiednio liczna"

W opinii oceniającego informacja na ten temat powinna zostać zawarta w tej części oferty, by wykazać, że rozwiązania logistyczne projektu pozwolą uniknąć tego typu problemów.

Pkt. 2.6) SIWZ Podkryterium: "Identyfikacja potencjalnych zagrożeń w osiągnięciu zakładanej liczby osób oraz firm objętych usługą oraz pozostałych wskaźników, a także wskazane metody naprawcze, w przypadku wystąpienia trudności w realizacji wskaźników zawartych w Zakresie Zadań Wykonawcy"

Zarzut I: "Potencjalnym zagrożeniem dla realizacji projektu, które nie zostało wskazane w ofercie jest nie zebranie odpowiedniej (wystarczającej) liczby mentorów. W przypadku wystąpienia niedoboru chętnych mentorów, nie przedstawiono metod naprawczych, jakie zastosuje Wykonawca, by zrealizować założoną liczbę sesji mentoringowych (prowadzonych przez mentorów, a nie doradców)"

Wyjaśnienie przedstawione przez Protestującego jest mało przekonujące, gdyż sam fakt nie wystąpienia danego problemu w pierwszej edycji projektu nie oznacza, że w tej edycji nie wystąpi. Ponadto w ofercie (str. 205) wśród potencjalnych zagrożeń Protestujący przedstawił też takie, które nie wystąpiły w poprzedniej edycji projektu. Zatem argument zawarty w proteście nie ma swojego potwierdzenia w treści oferty.

Ponadto bez trudu można przewidzieć, że w sytuacji zbliżającego się do Polski kryzysu gospodarczego (którego skutki mogą wpłynąć na sukces projektu – co przewidział Protestujący), właściciele/prezesi firm będą woleli zająć się własną działalnością gospodarczą, by zabezpieczyć ją przed skutkami kryzysu. Mogą nie być tak bardzo chętni do dzielenia się swoimi doświadczeniami i umiejętnościami z innymi przedsiębiorcami.

Punkty przyznane przez Oceniającego Małgorzatę M.:

Pkt. 2.3) SIWZ Podkryterium: „Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych ich doradztwem”.

Zarzut: „Brak opisu współpracy z lokalnymi firmami szkoleniowo-doradczymi w realizacji działań rekrutacyjnych. W ofercie wskazano firmy, które brały udział w projekcie „Wschód biznesu” oraz współpracowały przy innych projektach, nie opisano jednak, jak ma wyglądać współpraca z tymi firmami w ramach projektu, będącego przedmiotem postępowania”.

Wyjaśnienia zawarto w pkt. 2.3) dotyczącym uwagi zgłoszonej przez Andrzeja Szachewicza.

Pkt. 2.4) SIWZ Podkryterium: „Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów.

Zarzut I: „Brak informacji, jakiej długości szkolenia są zakładane (jaka będzie skala szkoleń jednodniowych i dwudniowych).

Zarzut ten dotyczy braku oszacowania liczby szkoleń jednodniowych i dłuższych. Ze względu na fakt, iż w przypadku realizacji szkoleń dłuższych niż jednodniowe Wykonawca ma obowiązek zapewnienia uczestnikom szkoleń noclegów (pkt. 5.4.1 zakresu zadań) realizacja szkoleń dłuższych niż jednodniowe związana jest z kosztami wyższymi niż w przypadku szkoleń jednodniowych; co ma wpływ na konstrukcję budżetu. Z tego względu Wykonawca powinien poczynić założenia co do skali szkoleń dłuższych niż jednodniowe. Brak tego założenia oznacza, iż Zamawiający nie może mieć pewności, iż przedstawiona logistyka działań szkoleniowych i doradczych zapewni prawidłową realizację działań szkoleniowych.

Zarzut II: "Brak informacji na temat sposobu kompletowania grup tak, aby zapewnić, iż każdy beneficjent otrzyma potrzebne mu szkolenia, w przypadku zróżnicowania potrzeb szkoleniowych beneficjentów i niemożności stworzenia grup z danej gminy".

Wyjaśnienia Wykonawcy dotyczą metod, stosowanych w celu organizacji maksymalnie homogenicznych grup szkoleniowych. Nie dają jednak odpowiedzi na pytanie, jakie działania zostaną podjęte (i czy zostaną podjęte) w sytuacji, gdy w danej gminie nie będzie możliwe stworzenie grupy szkoleniowej, uwzględniającej specyficzne potrzeby beneficjentów. Czy w takiej sytuacji przewidywane jest tworzenie grup szkoleniowych składających się z beneficjentów z różnych gmin? Jak w takim przypadku rozwiązany byłby problem dojazdu uczestników na szkolenie? Czy przewiduje się organizację grup mniej licznych – jeśli tak, to jaka jest przewidywana minimalna liczebność grup?

Ze względu na pominięcie tej kwestii w ofercie obniżono ocenę w tym podkryterium.

Zarzut III: "Zgodnie z zapisami SIWZ mentoring powinien być prowadzony przez przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces rynkowy a tylko w uzasadnionych przypadkach, za zgodą Zamawiającego, przez doradców. Tymczasem z treści oferty wynika, że mentoring w dużej części prowadzić będą doradcy".

Na str. 156 Wykonawca pisze „(...) uważamy, że poza wykorzystaniem stałego mentoringu doradców, (...) bardzo racjonalnym było zaoferowanie beneficjentom spotkań z doświadczonymi przedsiębiorcami (...)”. Z zapisu tego wynika, iż część mentoringu realizowana będzie przez doradców.

Zarzut IV: Wątpliwości budzi koncepcja 2-3 godzin śniadania lub lunchu biznesowego. Nawet biorąc pod uwagę ograniczony czas, jakim dysponują potencjalni mentorzy, czas poświęcony na spotkanie mentoringowe wydaje się zbyt krótki".

Fakt, iż Zamawiający nie narzucił z góry liczby godzin doradztwa nie oznacza, iż propozycja Wykonawcy nie będzie podlegać ocenie. Gdyby Zamawiający określił minimalny czas trwania spotkania mentoringowego wówczas każda oferta, w której proponowano by krótszy czas trwania spotkania mentoringowego podlegałaby odrzuceniu jako niezgodna z SIWZ. Z takim przypadkiem nie mamy do czynienia; sposób realizacji spotkań mentoringowych, w tym również czas trwania, podlega ocenie. Zamawiający podtrzymuje uwagę. Realizacja spotkań mentoringowych w wymiarze 3 a tym bardziej 2 godzin nie daje gwarancji, iż będą one realizowane w sposób efektywny i satysfakcjonujący dla beneficjentów chcących uzyskać jak najwięcej praktycznych wskazówek od mentorów,

Ze względu na powyższe zarzuty obniżono ocenę oferty w podkryterium 2.4) o 3 punkty.

W odniesieniu do zarzutów wymienionych w pkt IV protestu, dotyczących oceny oferty Wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia: Doradztwo Gospodarcze DGA S.A., F5 Konsulting Sp. z o.o., Zamawiający przedstawia co następuje:

Pkt. 2.2) SIWZ Podkryterium: "Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa"

W proteście Protestujący wskazał na uwagi postawione w tym podkryterium przez oceniających:

- Brak zdefiniowania grup docelowych kampanii promocyjno-informacyjnej (grupy docelowe usługi szkoleniowej nie są jednoznaczne grupami docelowymi kampanii promocyjnej);
- Opis promocji wskazuje jednak, że jest nastawiona tylko na rekrutację, brak funkcji informacyjnej.

wnosząc o obniżenie przyznanej punktacji.

Jednakże, mimo że kampania promocyjna nakierowana jest w przeważającej mierze na wspieranie procesu rekrutacji a opinia publiczna nie jest wymieniona jako grupa docelowa kampanii, z opisu planowanych działań promocyjnych wynika, iż przewidywane są działania, które będą upowszechniać wiedzę o projekcie nie tylko wśród potencjalnych beneficjentów, ale także w społeczeństwie (np. współpraca z mediami). Ponadto, w ofercie Wykonawca kilkakrotnie zawiera stwierdzenia, z których wynika, że mimo braku zdefiniowania opinii publicznej jako grupy docelowej działań promocyjnych jest ona de facto tak traktowana. I tak:

- na str. 59 stwierdza się, iż "Działania (promocyjne) ukierunkowane będą – na poziomie opinii publicznej – na informowanie o celach i założeniach projektu (...)";
- na str. 60 wskazane są dwie grupy narzędzi promocyjnych 1) wspierających proces rekrutacji 2) prezentujące efekty projektu opinii publicznej;
- na str. 66 Wykonawca stwierdza, iż: "(...) na odrębne omówienie zasługuje grupa działań, które służyć będą promowaniu i upowszechnianiu efektów projektu zarówno wśród przedsiębiorstw, samorządów i instytucji otoczenia biznesu jak i szeroko rozumianej przestrzeni publicznej".

Brak bezpośredniego wskazania opinii publicznej jako adresata kampanii promocyjnej należy uznać za uchybienie. Rodzić to może wątpliwości, czy działania te będą wystarczające. Biorąc powyższe pod uwagę Zamawiający uznaje, iż obniżenie oceny oferty Wykonawcy o 1 pkt. (w skali 5-cio punktowej) jest adekwatne do tego uchybienia.

Odnosnie drugiej uwagi wymienionej w karcie oceny dotyczącej braku w opisie promocji funkcji informacyjnej – należy zwrócić uwagę, że Wykonawca nie neguje funkcji informacyjnej kampanii. Na str. 53 wskazuje, że działania promocyjne w Projekcie mają za zadanie w szczególności aktywne wspieranie procesu rekrutacji oraz upowszechnianie informacji na temat poszczególnych działań projektowych, postępach w realizacji Projektu oraz jego rezultatach. W ofercie wskazano, że Wykonawca jako standard przyjmuje konieczność przestrzegania wymogów identyfikacji wizualnej dla projektów współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego, wymieniając rozporządzenia i wytyczne wymienione w proteście.

Obniżenie punktów z 5 do 4 jest w związku z tym uzasadnione.

Pkt. 2.3. SIWZ Podkryterium: Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniające osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem,

Uwagi oceniających:

- 1) spotkania mentoringowe nie powinny być traktowane jako element rekrutacji beneficjentów projektu;
- 2) w opisie metod rekrutacji przyznano pierwszeństwo w skorzystaniu z mentoringu osobom, które skorzystały ze szkoleń i doradztwa, jednak w innych częściach wniosku nie przewidziano możliwości rekrutowania osób tylko do usługi mentoringu. Nie zaplanowano także, w którym momencie będzie przeprowadzona rekrutacja do tego komponentu, czy razem z rekrutacją do innych komponentów. czy dopiero wtedy, gdy nie będzie chętnych do skorzystania z mentoringu.
- 3) zbyt ogólnie i skrótowo opisane metody rekrutacji do komponentu III – nie wiadomo do kogo konkretnie z regionów zamierza dotrzeć wykonawca. Wskazano jedynie że będą to przedstawiciele samorządów terytorialnych, otoczenia biznesu. Ponadto opisane metody rekrutacji uczestników seminariów nie gwarantują zebrania zakładanej grupy, gdyż są to działania dość skromne – wysyłka pocztą zaproszeń. Działania rekrutacyjne powinny opierać się na bardziej osobistym kontakcie, gdyż są skierowane do osób, dla których udział w tego typu przedsięwzięciach jest zajęciem dodatkowym.

1) Spotkania mentoringowe, zgodnie z SIWZ przeznaczone są dla beneficjentów, którzy uczestniczyli w szkoleniach i doradztwie i tym samym nie powinny być traktowane jako element rekrutacji. Zamawiający nie precyzuje jednak, w jakiej kolejności beneficjenci powinni otrzymywać usługi szkoleniowe, doradcze i mentoringowe. Dopuszczalne jest więc organizowanie spotkań mentoringowych w pierwszej fazie projektu; wówczas, dla biorących w nich udział przedsiębiorców byłby to pierwszy kontakt z projektem, co można rozumieć jako działania quasi rekrutacyjne. Jednakże, jako uczestników spotkań mentoringowych Wykonawca będzie mógł wykazać tylko tych przedsiębiorców, którzy wezmą również udział w pozostałych komponentach projektu.

Ze względu na niejasności w sformułowaniu oferty w tym punkcie, oceniający obniżyli ocenę o 1 pkt.

Stwierdzenie Protestującego, iż Wykonawca zaproponował metodologię sprzeczną z wymaganiami SIWZ i zagrażającą realizacji podstawowych celów określonych w SIWZ jest bezzasadne. Ponadto stwierdzenie to budzi zdziwienie, gdyż Protestujący w swojej ofercie również traktuje spotkania mentoringowe jako element działań promocyjnych i rekrutacyjnych. I tak na str. 156 stwierdza:

„Stąd też spotkania mentoringowe postrzegamy bardziej jako integralną część naszych działań promocyjnych – wspierających zarówno proces rekrutacji jak i proces podtrzymania wysokiego zaangażowania uczestników projektu w tworzenie planów działania. Dlatego też

były one i powinny nadal być przeprowadzane zarówno w początkowej fazie realizacji projektu, jak i trakcie fazy szkoleniowo-doradczej".

2) Usługa mentoringowa powinna być oferowana beneficjentom, którzy wezmą udział w szkoleniach i doradztwie. Stąd też rekrutacja na szkolenia i doradztwo jest równocześnie rekrutacją na spotkania mentoringowe. Brak opisu sposobu rekrutacji na spotkania mentoringowe może być problemem wyłącznie w sytuacji, gdy mentoring jest oferowany jako pierwsze działanie w projekcie.

Warto zaznaczyć, że również Protestujący nie zawarł w ofercie odrębnego sposobu rekrutacji uczestników spotkań mentoringowych. stosując te same metody dla rekrutacji na potrzeby szkoleń, doradztwa i mentoringu.

3) Z opisu sposobu rekrutacji wynika, iż Wykonawca zamierza stosować to samo podejście zarówno w przypadku rekrutacji na szkolenia, doradztwo i mentoring jak i na seminaria. Dodatkowo, w przypadku komponentu III, zaproszenia będą wysyłane również pocztą, co nie oznacza, iż Wykonawca nie będzie stosował innych metod docierania do grup docelowych komponentu III. Str. 99 „(...) z uwagi na duży stopień sformalizowania samorządów zaproszenia będą wysyłane również pocztą”. Szerzej ta kwestia została opisana dopiero w części IV oferty (zamiast w części dotyczącej procesu rekrutacji), dlatego oceniający zdecydował się na odjęcie punktu.

Podsumowując, opis metod rekrutacji uczestników zawiera uchybienia, nie zagrażające jednakże osiągnięciu zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem – stąd przyznano 7,67 na 10 pkt.

Pkt. 2.4) SIWZ podkryterium: "Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringowych oraz seminariów".

Uwagi oceniających wymienione w proteście:

- Zarzut JN: nie został opisany sposób doboru uczestników szkoleń (oprócz językowych), nie wiadomo czy uczestnicy szkoleń będą „poziomowani” w ramach kursów biorąc pod uwagę poziom ich wiedzy, zaawansowanie w danym temacie, stanowisko pracy.
- Zarzut JN: wykonawca zamierza podzielić tematy szkoleń na 4 obszary tematyczne. Wskazano także, że uczestnicy projektu będą mogli wziąć udział w szkoleniach z jednego z tych obszarów. Nie jest jasne takie ograniczenie udziału w szkoleniach, nie przedstawiono żadnego uzasadnienia przyjęcia takiego modelu.
- Zarzut MM: oferta zakłada, iż beneficjenci będą mogli wziąć udział w szkoleniach z jednego z czterech obszarów tematycznych – takie założenie jest niezrozumiałe, gdyż

firmy mogą mieć potrzeby szkoleniowe z więcej niż jednego obszaru, a 10 dni szkoleniowych umożliwi zaoferowanie różnorodnych szkoleń.

- Zarzut MM: brak informacji na temat sposobu kompletowania grup tak, aby zapewnić, iż każdy beneficjent otrzyma potrzebne mu szkolenie, w przypadku zróżnicowania potrzeb szkoleniowych beneficjentów i niemożności stworzenia grup z danej gminy.

Wykonawca kilkakrotnie w ofercie deklaruje, iż szkolenia będą dostosowane do potrzeb przedsiębiorstwa. Równocześnie stwierdza, iż, uczestnicy Komponentu 1 będą mogli wziąć udział w szkoleniach z jednego z czterech obszarów tematycznych (bloków szkoleniowych). Oceniający wskazali to jako uchybienie; sprzeczność ta może być jednak wynikiem nieprecyzyjnego zapisu i nie rozwinięcia tego zagadnienia w ofercie. Wykonawca wskazuje na konieczność dostosowania szkoleń (wymienionych bloków tematycznych) do potrzeb oraz różnych poziomów zaawansowania. Nie ma zatem podstaw do stwierdzenia niezgodności z SIWZ.

Powyższe zarzuty wpłynęły na obniżenie łącznej punktacji w tym podkryterium z 10 na 6,33 pkt.

Na str. 22 protestu zawarto stwierdzenie, że uwagi oceniających wskazują na niezgodność oferty z wymogami z SIWZ, co ma wynikać z następujących uwag oceniających:

JN: przedstawiono propozycję doboru mentorów na spotkania. Są to jednak w większości przedstawiciele dużych lub średnich firm z danego regionu, które stosują metody działania niedostępne dla firm mikro i małych. Wśród mentorów powinni znaleźć się także przedstawiciele firm małych z powodzeniem działający na rynku lokalnym (nie koniecznie jednak całego województwa).

MM: W przypadku mentoringu planowane jest zaproszenie przedsiębiorstw, którzy odnieśli spektakularny sukces (laureaci konkursów i nagród) – nie przewidziano zaproszenia przedstawicieli mniejszych firm, nie mogących się pochwalić takimi osiągnięciami. ale których doświadczenia mogą być cenne dla beneficjentów projektu.

JN: nie opisano technicznej strony pozyskania mentorów oraz nie wiadomo według jakich kryteriów będą wybierani kandydaci na mentorów.

JN: ...nie wiadomo jak technicznie będą zorganizowane tzn. gdzie będą odbywały się kursy, spotkania mentoringowe, czy będzie to możliwe blisko miejsca zamieszkania uczestników projektu.

MM: (mentoring) ... nie powinien być traktowany jako narzędzie rekrutacji.

W odniesieniu do mentoringu – Wykonawca zaproponował, aby mentorami były osoby, które odniosły spektakularny sukces. Poszukując potencjalnych mentorów, Wykonawca zamierza

skorzystać z rankingów firm, takich jak np. "Gazeta biznesu", "Diamenty Forsa", "Filary polskiej gospodarki" itp. W rankingach tych przeważają firmy średnie i duże, co wzbudziło wątpliwości oceniających, jako że firmy te mogą mieć doświadczenia nieodpowiadające w pełni oczekiwaniom firm małych i mikro. Zostało to wskazane jako uchybienie, za które obniżono ocenę. Jednakże, ze względu na fakt, iż rankingi te nie będą jedynym źródłem informacji o potencjalnych mentorach – głównym źródłem wiedzy będą bazy kontaktów biznesowych członków konsorcjum – oceniający nie postrzegają problemu jako zagrażającemu w istotnym stopniu prawidłowej, terminowej i sprawnej organizacji spotkań mentoringowych.

Wykonawca nie przedstawił, tak jak to wskazano w uwadze, technicznej strony pozyskania mentorów. Wykonawca wymienił wymagania jakie będą musiały spełnić osoby wybierane do roli mentora, co jest zgodne z pkt. 6.2 ZZW. Powyższe nie jest podstawą do stwierdzenia, jak to wskazuje Protestujący, niezgodności z Zakresem zadań wykonawcy".

Kolejna uwaga dotyczy tego, że Wykonawca nie wskazał w ofercie dokładnych miejsc, w których będą się odbywały kursy spotkania mentoringowe. Określił natomiast ogólną zasadę (na str. 123 oferty), że działania organizowane w ramach trzech komponentów będą organizowane w łatwo dostępnych miejscach, do których można będzie dojechać środkami transportu publicznego. W przeciwnym wypadku Wykonawca zapewni transport dla uczestników z miejsca, do którego będą oni mogli z łatwością dojechać środkami transportu publicznego. Jest to zgodne z zapisem pkt. 6.2 oraz pkt. 8 Zakresu zadań wykonawcy.

Do kwestii mentoringu jako narzędzia rekrutacji odniesiono się powyżej.

Podsumowując, nie ma podstaw do stwierdzenia niezgodności oferty z pkt. 1.4, 1.5, 1.6, 5.4.1, 6.2, 8 oraz 10 Zakresu zadań wykonawcy,

W pkt. 3 protestu wymieniono inne uwagi o oceniających wskazujące na zawyżenie oceny merytorycznej

Komentarz AS: Tematy szkoleń dostosowane do indywidualnych potrzeb beneficjentów.

Należy podkreślić, że jest to stwierdzenie, które nie wskazuje stanu faktycznego, gdyż projekt nie jest oczywiście realizowany, w zdaniu nie użyto czasownika „są” jak to sugeruje Protestujący. Komentarz ma na celu wskazanie założeń zawartych w ofercie, dotyczących oferty programowej szkoleń. Wykonawca przewiduje, przed przystąpieniem do działań szkoleniowych przeprowadzenie analizy potrzeb szkoleniowych przedsiębiorców i dostosowanie szkoleń do indywidualnych potrzeb beneficjentów,

Zarzut AS: W opinii oceniającego przewidziane w ofercie 2 godziny doradztwa nie wystarcza do przygotowania krótkoterminowego planu rozwoju firmy.

Krótkoterminowy plan rozwoju został przedstawiony w Zakresie Zadań Wykonawcy jako dokument, który określa efektywną dla danego przedsiębiorstwa ścieżkę szkoleń i doradztwa. Stąd wnioskowanie oceniającego, iż odpowiada on w zdecydowanej mierze określeniu potrzeb szkoleniowych przedsiębiorstwa. (Głównym elementem tego dokumentu będzie właśnie analiza potrzeb szkoleniowych przedsiębiorców oraz potrzeb związanych z doradztwem). Dlatego też Oceniający uznał iż 2 godz. które Wykonawca przeznaczył na określenie potrzeb szkoleniowych przedsiębiorstwa (str. 82 oferty) jest zbyt krótkim czasem na przygotowanie przedmiotowego dokumentu. Nie można jednakże uznać tej oceny za zawyżoną, gdy plan krótkoterminowy określa nie tylko ścieżkę szkoleń, ale również doradztwa, co przełoży się na zwiększenie liczby godzin.

Zarzut AS: Wykonawca przewiduje możliwość organizacji szkoleń językowych w godzinach popołudniowych nie bierze jednak pod uwagę, że w takiej sytuacji wymagany będzie od beneficjenta wkład prywatny w gotówce (to samo dotyczy niedziel ewentualnie sobót).

Wykonawca w ofercie zawarł informację o wnoszeniu wkładu własnego przez przedsiębiorstwa uczestniczące w szkoleniach. Podkreśla, że w przypadku szkoleń, które będą się odbywać w godzinach pracy wykonawca zasadniczo preferować będzie zbieranie wkładu własnego w wynagrodzeniach. Nie zawarto natomiast w ofercie szczegółów dotyczących wnoszenia wkładu własnego w gotówce. Wskazane przez Oceniającego uchybienie nie powoduje zagrożenia realizacji projektu.

Zarzut AS: (Wykonawca) ... nie dostrzega problemów w pobieraniu kaucji od beneficjentów jak również pobieraniu z góry pełnego wkładu gotówkowego za udział w 40 godzinach doradztwa.

Oceniający przyznając mniejszą liczbę punktów uznając, że wprowadzenie systemu opartego na obowiązku dokonywania wpłaty wkładu prywatnego w pełnej wysokości (tzn. za 40 godzin doradztwa) istotnie może spowodować ograniczone zainteresowanie projektem przez beneficjentów. Jednakże Wykonawca w punkcie dot. „Planowanych metod rekrutacji uczestników...” zawarł bardzo szeroki katalog metod i rozwiązań rekrutacyjnych które gwarantują zrealizowanie wszystkich założonych wskaźników. Jednocześnie Wykonawca przewidział w ofercie stały monitoring skuteczności stosowanych metod i narzędzi rekrutacyjnych, co daje gwarancję ewentualnej zmiany podejścia do rekrutacji w przypadku sygnałów, iż stosowane metody są nieefektywne.

Wniosek Protestującego o dalsze obniżenie punktów lub odrzucenie oferty nie jest uzasadniony.

Pkt. 2.5) Planowany sposób zarządzania usługą oraz koordynacji i monitoringu działań wchodzących w zakres usługi.

Zarzut JN: nie przedstawiono systemu podejmowania decyzji w ramach projektu.

Zaprezentowano dość skomplikowany system wspomagający podejmowanie decyzji, jednak z opisu wynika iż jest to raczej system monitorujący działania poszczególnych osób w projekcie.

Zarzut AS: Sposób zarządzania opisany jednak w sposób dość ogólny i nie daje pełnego obrazu zarządzania projektem – niewiele wiadomo np. o sposobie komunikacji w projekcie.

Zarzut MM: Niejasny podział zadań pomiędzy konsorcjantów ... nie wiadomo, przy jakich jednostkach zostaną utworzone regionalne biura projektu ... brak opisu sposobu komunikacji -w projekcie...planowany sposób zarządzania opisany został na dużym stopniu ogólności i wymaga skonkretyzowania.

Zamawiający podtrzymuje przyznaną liczbę punktów wynikającą ze wskazanych w karcie oceny uwag. Z uwag do oferty nie należy wyciągać wniosku, jaki wskazał Protestujący, o braku spójnej koncepcji zarządzania usługą.

Zarzut JN: 4 i 5 kamień milowy projektu nie posiadają przedziału czasowego – dla wykonawcy kamieniem milowym będzie osiągnięcie odpowiednio 50% i 100% zakładanych wskaźników, ale nie wiadomo w jakim czasie.

Zamawiający nie może zgodzić się z argumentacją Protestującego. Uwaga odnosi się do osiągnięcia 50% i 100% zakładanych wskaźników, a nie wymaganych przez Zamawiającego w umowie 20 % terminie 9 miesięcy (a nic jak wskazuje protestujący 8 miesięcy) od dnia podpisania umowy. Wykonawca określa ten wskaźnik – osiągnięcie wskaźników na poziomie 20 % w terminie 9 miesięcy od momentu podpisania umowy jako trzeci "kamień milowy".

ODWOŁANIE

W dniu 13.02.2009 r. Konsorcjum FIRMA 2000 i WYG International wniosło odwołanie od oddalenia ww. protestu.

W odwołaniu podtrzymano wszystkie wnioski, zarzuty i argumentację protestu. Z uwagi na zasadę „ekonomiki procesowej”, odwołujący ograniczył się do polemiki z uzasadnieniem rozstrzygnięcia protestu.

Oceniający Andrzej S.

Pkt 2.2) SIWZ: Podkryterium: "Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa"

Zarzut I: "W sposobie promocji usługi zawarto element promocji za pośrednictwem spotkań mentoringowych. Jednakże zamiarem Zamawiającego nie było, aby spotkania mentoringowe były elementem kampanii promocyjnej projektu. Powinny to być raczej spotkania będące wartością dodaną dla uczestników projektu".

Rozstrzygając protest, Zamawiający wskazał, iż " Zgodnie z zapisami ZZW mentoring będzie świadczony dla przedstawicieli firm, których kadra zarządzająca, pracownicy lub kadra zarządzająca korzystała w ramach usługi ze szkoleń oraz doradztwa (pkt. 6.2.1 ZZW). Trudno w takim wypadku, aby mentoring pełnił dodatkowo rolę promocyjno-rekrutacyjną w projekcie. Tak jak zostało to określone w karcie oceny, mentoring powinien raczej stanowić wartość dodaną dla uczestników projektu. Zdaniem Protestującego każde działanie realizowane w ramach projektu ma charakter promocyjny. Jednakże jedynie mentoring został wymieniony jako potencjalne tego typu działanie – nie ma mowy w części II oferty o działaniach szkoleniowych czy też doradczych jako formie promocji czy rekrutacji. Jeśli Wykonawca miał tu na myśli działania mające na celu utrzymanie beneficjenta w projekcie to nie zostało to nigdzie doprecyzowane ".

Zamawiający rozstrzygając protest, nie odniósł się, do zarzutu przedstawionego w karcie oceny merytorycznej, który skutkowało obniżeniem oceny, lecz postawił nowe zarzuty, np. dotyczące braku sprecyzowania roli mentoringu jako czynnika utrzymującego beneficjenta w projekcie. Pomijając fakt, iż w ocenie Odwołującego, podnoszenie kolejnych zarzutów bez odniesienia się do przedstawionych przez Wykonawcę wyjaśnień, jest niedopuszczalne, Odwołujący pragnie zwrócić uwagę na fakt, iż na stronie 156 oferty zostało wyraźnie napisane: "... Stąd też spotkania mentoringowe postrzegamy jako..., jak i proces podtrzymania wysokiego zaangażowania uczestników projektu w tworzenie planów działania". Zatem stwierdzenie Zamawiającego, iż Odwołujący nigdzie nie doprecyzował tego faktu, jest oczywistą nieprawdą i w połączeniu z brakiem uwzględnienia przekazanych w proteście wyjaśnień, wyraźnie wskazuje na niechęć Zamawiającego do przyznania się do popełnionych błędów w ocenie oferty.

Przedmiotem sporu nie jest kwestia, jakie działania mają charakter promocyjny, ale czy Odwołujący zamierza posługiwać się mentoringiem jako elementem promocji, bo przecież to było warunkiem obniżenia oceny przez Zamawiającego. Odwołujący w swoim proteście wyraźnie wskazał, iż mentoring w przedstawionej przez niego ofercie, nie jest traktowany jako element promocji, ale jako forma wspomagająca promocję oraz podkreślał, iż jego intencją było wykorzystywanie oczywistego efektu synergii działań projektu, mające na celu

sprawniejszą i efektywniejszą realizację działań określonych przez Zamawiającego. Odwołujący w sposób wystarczający wykazał, iż zarzut skutkujący obniżeniem oceny, został postawiony niesłusznie. Tym samym rozstrzygnięcie w tym zakresie jest niezasadne niezrozumiałe. Ponadto z rozstrzygnięcia wynika, iż zawarte w ofercie oczywiste stwierdzenia, które nie są niezgodne z SIWZ i ZZW, są traktowane przez Zamawiającego jako zarzut i powodują obniżenie punktacji. Taka postawa jest niezgodna z postawionymi przez samego Zamawiającego kryteriami oceny.

Jeżeli Zamawiający miał wątpliwości, co do treści oferty to zgodnie z art. 87 ust.1 Ustawy mógł żądać od Wykonawców wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert, co uczynił np. w przypadku usług doradczych pismem z dnia 5.12.2008r. nr. RZL-16.3-71-23/08-ŁS(5428).

Pkt 2.3) SIWZ Podkryterium: "Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem" – Wnioskujemy o zwiększenie liczby punktów z 9 na 10:

Zarzut I: "Wykonawca podaje w ofercie wykaz instytucji, z którymi zamierza współpracować w zakresie rekrutacji. Jednak nie opisuje samego procesu współpracy".

Należy przypomnieć, iż zgodnie z kryteriami oceny zawartymi w SIWZ Zamawiający w punkcie pt. „Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem” przyzna 10 pkt jeżeli w ofercie zostaną przedstawione metody rekrutacji uczestników zapewniające sprawną i terminową rekrutację oraz odpowiednią strukturę grup szkoleniowych oraz zapewniające udział wymaganej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem – oferta otrzyma 10 pkt, natomiast oferta otrzyma od 1 do 9 pkt jeżeli przedstawione w ofercie metody rekrutacji uczestników nie zapewnią sprawnej i terminowej rekrutacji lub nie zapewnią odpowiedniej struktury grup szkoleniowych lub nie zapewnią udziału wymaganej liczby przeszkolonych osób lub firm objętych doradztwem – oferta otrzyma od 1 do 9 pkt.

W uzasadnieniu odrzucenia protestu, Zamawiający ponownie podnosi nowe zarzuty, nie związane z kryteriami oceny we wskazanym obszarze, nie uwzględniając wyjaśnień przedstawionych w proteście. Jak podkreślono powyżej, ocena powinna dotyczyć metod rekrutacji a nie jej aspektów organizacyjnych, gdyż kwestie dotyczące organizacji i zarządzania projektem podlegały ocenie w podkryterium 2.5 dotyczącym planowanego sposobu zarządzania usługą. Zarówno oferta Odwołującego, jak i dodatkowe wyjaśnienia zawarte w proteście bezspornie potwierdzają kompletność informacji w zakresie planowanych metod rekrutacji. W konsekwencji, Odwołującemu zostały odjęte punkty,

zupełnie nie związane z kryterium oceny przedstawionym przez samego Zamawiającego, co utrudnia uczciwa konkurencję.

Pomijając fakt nieuprawnionego podnoszenia przez Zamawiającego kolejnych zarzutów, w odniesieniu do uwag przedstawionych w rozstrzygnięciu protestu, należy wskazać, iż oczekiwania Zamawiającego związane z opisem współpracy zostały w pełni uwzględnione przez Odwołującego w rozdziale " Planowany sposób zarządzania usługą oraz koordynacji i monitoringu działań wchodzących w zakres usługi", a Zamawiający stara się nie zauważać ich zarówno w wyjaśnieniach Odwołującego, jak i w ofercie. Najlepszym przykładem takiego podejścia Zamawiającego, może być stwierdzenie Zamawiającego, iż przywołany na str. 175-177 opis współpracy z lokalnymi firmami szkoleniowo-doradczymi nie dotyczy rekrutacji, a podwykonawstwa usług szkoleniowo-doradczych, cytując zdanie ze str. 176 oferty: „Opracowanie (...) było nierozłącznym elementem umów zawieranych przez konsorcjum z firmami realizującymi usługi szkoleniowo-doradcze." Tymczasem na tej samej stronie, akapit niżej czytamy: " ...w toku wdrażania projektu, szczególnie w okresie obejmującym działania rekrutacyjne, a następnie bezpośrednią realizację szkoleń, zamierzamy nadal korzystać z kompetencji współpracujących z nami firm podwykonawczych... ". Jednocześnie na tej samej stronie, znajduje się rys. 5.3 zawierający spis treści „Podręcznika podwykonawcy", który jak opisano w ofercie, w kolejnych rozdziałach opisuje zakres i sposób działania Podwykonawców, a w pkt. 4, 4.1 i 4.2 czytamy: "4. Rekrutacja beneficjentów", 4.1 Sposoby rekrutacji, 4.2 Formalności związane z procesem rekrutacji". Powyższe przykłady dobitnie udowadniają tezę o nieobiektywnym dobieraniu przez Zamawiającego, wyrwanych z kontekstu zdań, które mają potwierdzić jego nieuzasadnioną hipotezę o braku potrzebnych do prawidłowej oceny informacji.

Pkt 2.4) SIWZ Pod kryterium "Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów"

Zarzut I: " Wykonawca odwołuje się cały czas do działań zrealizowanych w I edycji projektu, podkreśla iż większość materiałów dokumentów formularzy (w tym materiały szkoleniowe jest już gotowa). Wykonawca nie wspomina jednak ani razu jak ten fakt przekłada się na koszty realizacji projektu. Trzeba pamiętać, że wszystkie materiały wytworzone w trakcie realizacji I edycji projektu są własności PARP i aby można było z nich korzystać potrzebna jest umowa licencyjna o korzystanie z przedmiotu prawa autorskiego co nie zostało przewidziane w ofercie ".

Zamawiający ponownie przedstawił nowe zarzuty, które nie były podnoszone przez Oceniającego w karcie merytorycznej. Zamawiający pisze następująco " ... W opinii Oceniającego można brać pod uwagę wyniki dotychczasowych badań ankietowych oraz informacje przedstawione w raportach dot. poprzedniej edycji projektu, jednakże należy pamiętać, w jakich uwarunkowaniach gospodarczych realizowany był poprzedni projekt a w jakich będzie realizowany obecny (choćby kryzys finansowy/gospodarczy). Wszystkie te czynniki mogą mieć duży wpływ na obecne potrzeby beneficjentów w zakresie np. potrzeb szkoleniowych. Dlatego główne działania Wykonawcy przedmiotowego projektu powinny się opierać na przeprowadzeniu aktualnych badań i analiz (np. potrzeb szkoleniowych przedsiębiorców w regionie Polski wschodniej)." Jak wynika z tego uzasadnienia, Zamawiający podnosi nowy zarzut, iż Odwołujący nie posiada informacji o aktualnej sytuacji gospodarczej w regionie i nie przeprowadził żadnych badań oraz analiz. Jest to tyle zastanawiające, iż oferta Odwołującego na stronach od 10 do 74 zawiera niezwykle rozbudowaną i dogłębną analizę dotyczącą aktualnych zewnętrznych uwarunkowań realizacji usługi, w kontekście określenia obszarów działalności przedsiębiorstw, które wymagają wsparcia w formie szkoleń i doradztwa, w tym wskazania: uwarunkowań ekonomicznych działalności mikro i małych przedsiębiorstw w regionach objętych usługą, uwarunkowań działalności firm wynikających z jakości kapitału ludzkiego oraz istniejącego środowiska okołobiznesowego, a także czynników mogących wpłynąć na rozwój potencjału ekonomicznego mikro i małych przedsiębiorstw w regionach. Co więcej analiza ta została oceniona przez wszystkich oceniających Zamawiającego na maksymalną ilość punktów.

Dodatkowo należy zwrócić uwagę na fakt, iż Zamawiający nie zauważył, że Odwołujący wielokrotnie w swojej ofercie przedstawiał, iż najważniejsze jest rozpoznanie rzeczywistych potrzeb danego przedsiębiorcy, i tak na stronie 117 pisze: " ...niezwykle istotne będzie rozpoznanie rzeczywistych potrzeb danego przedsiębiorcy, uzgodnienie z osobą odpowiedzialną za zarządzanie MMP krótko- i długoterminowego planu działania oraz nadzór i wsparcie jego realizacji", s. 118 "...szkolenia lub inne działania projektu będą odpowiedzią na konkretną potrzebę MMP i będą stanowić spójny element całego planu rozwoju, a nie jedynie chwilową interwencję, zaspokajającą rzeczywiste (lub domniemane) oczekiwania beneficjenta", s. 122" ...proponujemy więc, aby oferta szkoleń była dostosowana do specyfiki działania i potrzeb MMP, a także specyfiki danego regionu". Pomimo, iż ww. sformułowania, są zgodne z wymaganiami Zamawiającego, Zamawiający ich nie uwzględnił.

Zamawiający zarzuca, że z Oferty wyraźnie wynika, iż Odwołujący swoje działania chce oprzeć głównie na metodologii, wiedzy i wypracowanych materiałach z I edycji. Zamawiający nie przytoczył jednak ani jednego fragmentu oferty na poparcie swoich twierdzeń. Zamawiający zupełnie zignorował argumenty Odwołującego, które zostały poparte treścią

zamieszczoną w ofercie. Odwołujący wskazał konkretne numery stron, gdzie wyraźnie zaznaczone jest, iż Odwołujący opracuje nowe materiały. Tym samym, podtrzymywanie ciągle zarzutu, jakby Odwołujący zamierzał posługiwać się wypracowanymi materiałami z I edycji, mimo, iż nie ma żadnej podstawy, jest niezwykle krzywdzące dla Odwołującego i całkowicie niezrozumiałe. Odnosząc się do kwestii praw autorskich, na stronie 136 Odwołujący podaje "Stosowane będą oryginalne materiały szkoleniowe, w większości przypadków przygotowane wyłącznie na potrzeby projektu. Materiały zostaną przygotowane z poszanowaniem własności intelektualnej, nie będą zawierać niedozwolonych zapożyczeń z prac osób trzecich i nie będą naruszać praw przysługujących osobom trzecim. Ilekroć nastąpi włączenie do materiałów cudzych utworów będzie się to odbywać za zgodą autorów lub instytucji dysponujących prawami autorskimi. W niektórych przypadkach materiały oryginalne będą uzupełniane przez gotowe, drukowane materiały szkoleniowe (publikacje). Działania te będą realizowane za zgodą Zamawiającego. W każdym przypadku zachowane zostaną zasady wizualizacji POKL, PARP i EFS. Zgodnie z Zakresem Zadań Wykonawcy materiały zostaną przygotowane w języku polskim i przedstawione do akceptacji Zamawiającego".

Ostatnim nowym zarzutem, który w sposób nieuprawniony, Zamawiający podnosi dopiero w rozstrzygnięciu protestu, jest stwierdzenie iż: "...należy pamiętać, w jakich uwarunkowaniach gospodarczych (...) będzie realizowany obecny projekt (choćby kryzys finansowy/gospodarczy)." W tym miejscu należy pamiętać, iż termin składania ofert upłynął 6 listopada 2008 r., a ogłoszenie o zamówieniu wraz z SIWZ ukazało się dnia 24 września 2008 r. na stronie PARP. We wrześniu i październiku, czyli wtedy kiedy wykonawcy przygotowywali ofertę, w oficjalnych komunikatach Premiera padały zapewnienia, iż kryzysu w Polsce nie ma. Pomimo tego, Odwołujący, wbrew zarzutom Zamawiającego wykazał się zapobiegliwością i w swojej ofercie wskazał możliwość zaistnienia takiego zagrożenia wraz z planowanymi działaniami naprawczymi (str. 53 oraz str. 246 do 247).

Powyższe dowody wyraźnie po raz kolejny wskazują na kompletność oferty Odwołującego, która umyka uwadze Zamawiającego.

Zarzut II – "W przypadku mentoringu przewiduje się spotkania 2-3 godzinne. W odpowiedziach na pytania do SIWZ (NR 15) jest mowa o tym, iż spotkania mogą trwać średnio 4 godziny. Ponadto wskazano, że mentoring będzie w znacznej części realizowany przez doradców a nie przez praktyków biznesu"

Zgodnie z art. 29 ust. 1 ustawy Zamawiający zobowiązany jest aby przedmiot zamówienia był opisany w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wszystkie wymagania i okoliczności mogące mieć

wpływ na sporządzenie oferty, a zgodnie z art. 36 ust. 1 pkt 13 Specyfikacja musi zawierać opis kryteriów, którymi zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów i sposobu oceny ofert. Skoro, liczba godzin spotkań mentoringowych podlegała ocenie, to powinno to być wyraźnie wskazane w specyfikacji, a ponadto powinno to zostać opisane w przedmiocie zamówienia.

Nie sposób się zgodzić z twierdzeniem Zamawiającego, iż gdyby Zamawiający określił minimalny czas trwania spotkań wówczas każda oferta podlegałaby odrzuceniu. Podpisując ofertę wykonawcy akceptują warunki Zamawiającego. W tej sytuacji niemożliwe było wypełnienie woli zamawiającego, gdyż ta nie została wyrażona. Przy tym trzeba pamiętać o art. 87 ust. 1 ustawy, który daje możliwość składania wyjaśnień co do treści ofert. Jednakże w tej sytuacji to było fizycznie niemożliwe, gdyż sporna kwestia nawet nie była zaznaczona w opisie przedmiotu zamówienia ani w kryteriach oceny ofert. Tym samym, rozstrzygnięcie Zamawiającego utrudnia uczciwą konkurencję.

Bezspornym jest fakt, iż przedstawione przez Zamawiającego zdanie znajduje się w ofercie Wykonawcy, jednakże Zamawiający wskazując powyższy zapis pominął niezwykle ważne aspekty. Otóż przytoczony zapis został wyrwany z treści, w której Odwołujący opisuje swoje doświadczenie z poprzedniej edycji projektu – całość brzmi następująco – "Biorąc pod uwagę wszystkie te czynniki, uważaliśmy i nadal uważamy, że poza wykorzystaniem stałego mentoringu doradców, wsparcia szkoleniowego i doświadczenia ze strony specjalistów-konsultantów, bardzo racjonalnym było zaoferowanie beneficjentom spotkań z doświadczonymi przedsiębiorcami. ale nie w formie formalnych seminariów, lecz raczej w postaci dwu-trzygodzinnych, kameralnych i nieformalnych spotkań biznesowych (np. śniadania czy lunchu biznesowego). Dzięki takiemu podejściu, z jednej strony wyeliminowaliśmy znaczące potencjalne problemy, jak np. dostępności " ludzi sukcesu" (z reguły nie mają oni czasu na długie, formalne prelekcje), ich ewentualnych zahamowań związanych z seminaryjnymi wystąpieniami publicznymi czy formalną atmosferą całego wydarzenia. Z drugiej, uzupełniliśmy realizowany przez nas proces mentoringu świadczonego przez konsultantów, o brakujący element "tajników sukcesu prawdziwego przedsiębiorcy" oraz ułatwiliśmy przedsiębiorcom nawiązanie bezpośrednich kontaktów biznesowych, co niejednokrotnie podkreślali jako znaczącą wartość dodaną wyniesioną ze spotkań".

Zamawiający niejako "wyrwał" zdanie kontekstu, pomijając sens całego punktu 4.2.2.2 – "Spotkania prowadzone przez mentorów", z którego wyraźnie wynika, iż Odwołujący uznaje za bardziej owocne prowadzenie spotkań mentoringowych przez mentorów – praktyków biznesu. Dodatkowo należy zaznaczyć, iż Zamawiający jest niekonsekwentny w swojej ocenie, gdyż odnosząc się do zarzutu Oceniającego Justyna N. pkt. 2.6 sama stwierdziła, iż "

...właściciele/prezesi firm będą woleli zająć się własną działalnością gospodarczą (...) mogą nie być tak bardzo chętni do dzielenia się swoimi doświadczeniami i umiejętnościami", tym samym Zamawiający uznał, iż Odwołujący przewiduje prowadzenie spotkań mentoringowych przez praktyków biznesu.

Oceniający Justyna N.

Pkt 2.2) SIWZ: Podkryterium: "Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa"

Zarzut I – "Przedstawiono tylko 1 grupę partnerów, którzy mają wspomóc promocję projektu i osiągnięcie zakładanych rezultatów".

Zamawiający po raz kolejny wyszedł poza zakres sformułowanego przez siebie zarzutu w karcie oceny merytorycznej. Przypomnijmy tylko, iż na początku Oceniający stwierdził, iż Wykonawca przedstawił tylko 1 grupę partnerów, którzy mają wspomóc promocję projektu i osiągnięcie zakładanych rezultatów, natomiast w rozstrzygnięciu zarzuca, iż precyzyjnie wskazano tylko 1 grupę podmiotów, natomiast pozostałe grupy potencjalnych partnerów nie zostały uszczegółowione – nie wiadomo kim będą. Warunkiem obniżenia oceny było zdaniem Oceniającego, przedstawienie tylko jednej grupy podmiotów. W sytuacji gdy Odwołujący przedstawił miejsca w ofercie, gdzie opisane są inne grupy podmiotów, Zamawiający zaczął szukać innych zarzutów, gdyż pierwszy przedstawiony przez niego okazał się bezzasadny i nieracjonalny. Takie postępowanie jest niezgodne z zasadą uczciwej konkurencji i rażąco narusza interes Odwołującego.

Zarzut II – "Wykonawca wskazał iż po rozpoczęciu realizacji projektu rozpocznie pozyskiwanie dalszych podmiotów (osób) do roli partnerów odpowiedzialnych za regionalną koordynację projektu. Zadaniem oceniającego te działania powinny zostać podjęte wcześniej, tak żeby nie wystąpił przestój we wstępnej (bardzo ważnej) fazie projektu".

W rozstrzygnięciu protestu Zamawiający stwierdza: "Jest to zarzut bezpośrednio powiązany z poprzednim. Zdaniem oceniającego nie wskazanie nawet potencjalnych kandydatów, z którymi Wykonawca chciałby współpracować, może stanowić potencjalne zagrożenie dla terminowości działań. Może bowiem wyciągnąć wniosek, że Wykonawca jeszcze nie wie do których podmiotów zwróci się z propozycją współpracy".

Zamawiający w ocenie wskazuje, że Odwołujący w części dotyczącej promocji przedstawił zamiar rozpoczęcia pozyskiwania "dalszych podmiotów (osób) do roli partnerów odpowiedzialnych za regionalną koordynację projektu". Zarzut jest bezzasadny, gdyż w tej części oferty (str. 75 do 104) dotyczącej promocji Odwołujący nie odnosi się do kwestii partnerów odpowiedzialnych za regionalną koordynację projektu. Tym samym Oceniający nie mógł postawić zarzutu do nieistniejącej treści i na tej podstawie obniżyć punktacji.

Pkt 2.3) SIWZ Podkryterium: "Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem"

Zarzut I – "Nie opisano, czy osoby chętne do udziału w szkoleniach będą "dobierane" pod względem poziomu wiedzy lub stopnia zaawansowania, czy też stanowiska".

Odwołujący jak najbardziej zgadza się z wypowiedzą Zamawiającego: "Dobieranie uczestników do grup jest niezbędne, by zapewnić wszystkim uczestnikom szkoleń możliwości maksymalnego skorzystania ze szkolenia. Im bardziej zróżnicowana grupa pod względem poziomu zaawansowania czy stanowiska zajmowanego w firmie, tym mniej się jego uczestnicy nauczą, a ustalony program może zostać w mniejszym stopniu zrealizowany. Dobór uczestników do grup powinien zapewniać w miarę równy poziom wiedzy posiadanej przez wszystkich uczestników, ponadto motywacja do nauki powinna być również brana pod uwagę" i dlatego też zarówno w ofercie jaki i proteście przedstawiono etapy związane z tworzeniem grup szkoleniowych. Budzi zdziwienie fakt, iż Zamawiający nie dostrzegł, iż Odwołujący na stronie 220-221 pisze niemal identycznie jak Zamawiający, czyli podnosi kwestię znacznego zróżnicowania wiedzy i potrzeb uczestników szkoleń. Tym samym podnoszony uporczywie przez Zamawiającego zarzut jest bezzasadny, gdyż Odwołujący przewidział, iż "dobieranie" uczestników do szkoleń będzie polegało na dostosowaniu tematyki i poziomu przekazu do zweryfikowanych, rzeczywistych potrzeb beneficjentów, a to samo w sobie spełnia oczekiwania Zamawiającego.

Zarzut II – "Przedstawiono instytucje lokalne, z którymi Wykonawcy zamierza współpracować, jednak nie przedstawiono, na czym ta współpraca będzie polegała, w jaki sposób zostanie zorganizowana".

W rozstrzygnięciu protestu Zamawiający stwierdza: "W ofercie przedstawiona została procedura rekrutacji uczestników do udziału w projekcie. Natomiast cytowany zarzut dotyczy sposobu opisanego (istotnych braków w opisie) współpracy z instytucjami lokalnymi. W ofercie przedstawiono instytucje, które wspomagały proces rekrutacji w projekcie "Wschód Biznesu", ale nie wiadomo jakie są zasady tej współpracy i czy będą one takie same w obecnej edycji projektu".

ZARZUT TOŻSAMY Z ZARZUTEM A. S. -PATRZ ODPOWIEDŹ NA ZARZUT I PKT 2.3)

Pkt 2.4) SIWZ Podkryterium "Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów"

Zarzut I - "Nie wiadomo jakiej długości będą szkolenia planowane przez wykonawcę, czy i jak zostanie z nimi powiązane doradztwo".

Zamawiający w odrzuceniu protestu podniósł nowy zarzut " W treści oferty przedstawiono zestawienie tematów i długość szkoleń ... pierwszej edycji projektu... nie wiadomo czy te same rozwiązania zostaną zastosowane również w kolejnej edycji projektu. W tej części oferty powinny zostać przedstawione szacunkowe wartości, co do długości poszczególnych tematów szkoleń".

Po raz kolejny, Zamawiający ignoruje wyjaśnienia Odwołującego i powtarza, ten sam zarzut (brak jest odniesienia do wyjaśnionego przez Odwołującego powiązania szkoleń z doradztwem) oraz tworzy nową interpretację SIWZ (...powinny zostać przedstawione wartości długości szkoleń...)

W uzasadnieniu protestu Odwołujący wyraźnie wykazał powiązanie szkoleń z doradztwem oraz uzasadnił niemożność precyzyjnego określenia tematów i długości poszczególnych szkoleń (bo są efektem diagnozy realizowanej przez doradców na początku współpracy z beneficjentem – zgodnie z logiką SIWZ). Odwołujący podał jednocześnie odniesienie do oferty, gdzie podano szacunkową wartość długości szkoleń (max. 3 dni)

Należy pamiętać, iż Zamawiający w dokumencie Zakres Zadań Wykonawcy stwierdził, iż "Usługa będąca przedmiotem zamówienia jest kontynuacją działań realizowanych w ramach zakończonego projektu "Program szkoleń dla rozwoju małych firm w regionach Wschodniej Polski" ("Wschód biznesu"), który był realizowany na zlecenie PARP w ramach programu Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich, Działanie 2.3. Schemat b). Projekt "Wschód biznesu" był skierowany do MMP z terenu województw Wschodniej Polski i obejmował podobne działania, a zaletą Projektu było zindywidualizowane podejście do potrzeb przedsiębiorców i opracowanie najbardziej efektywnej dla danego przedsiębiorstwa ścieżki szkoleń i doradztwa". Dodatkowo Zamawiający stwierdził, iż Usługa "Program szkoleń dla rozwoju małych firm w regionach Wschodniej Polski II", będąca przedmiotem zamówienia, obejmuje realizację działań służących osiągnięciu celu określonego w punkcie 1.4, przy wykorzystaniu doświadczeń uzyskanych w trakcie realizacji ww. projektu Program szkoleń dla rozwoju małych firm w regionach Wschodniej Polski.

Skoro sam Zamawiający stwierdził i wymagał, aby ta edycja projektu była kontynuacją poprzedniej edycji i wykorzystywała zdobyte doświadczenie, to niezrozumiałe jest teraz twierdzenie, iż Odwołujący nie przedstawił jakiej długości będą szkolenia. Skoro nasze doświadczenie z projektu, które ma być kontynuowane, wskazuje, iż niemożliwe jest założenie z góry dokładnej liczby godzin szkolenia, którego tematyka oraz zakres nie są znane Odwołującemu w momencie składania oferty, to Zamawiający zaprzecza swoim

wymogom określonym w SIWZ. Należy jednakże przede wszystkim pamiętać, iż zgodnie z pkt. 1.5 i 1.6 oraz 6.1.5 ZZW projekt ma odpowiadać, na rzeczywiste potrzeby grupy docelowej, zatem szkolenia lub inne działania projektu będą odpowiedzią na konkretną potrzebę MMP i będą stanowić spójny element całego planu rozwoju, a nie jedynie chwilową interwencję, zaspokajającą rzeczywiste (lub domniemane) oczekiwania beneficjenta.

Dodatkowo bezzasadne jest stwierdzenie Zamawiającego, iż " ... nie wiadomo czy te same rozwiązania zostaną zastosowane również w kolejnej edycji projektu. ", skoro Odwołujący na str. 126 w odniesieniu do poprzednio zrealizowanych szkoleń pisze: " ...znacząca większość materiałów szkoleniowych nie wymaga aktualizacji związanej z upływem czasu pomiędzy zakończeniem projektu "Wschód Biznesu" a planowanym terminem rozpoczęcia drugiej edycji projektu. W konsekwencji możliwe byłoby bardzo szybkie przygotowanie "początkowego" zestawu szkoleń, które przeszły już proces akceptacji Zamawiającego, i po ponownej ich weryfikacji oraz adaptacji do nowych wytycznych dotyczących wizualizacji, w krótkim czasie mogłyby zostać udostępnione beneficjentom..". Z kolei na str. 129 oferty pisze: "...Jak łatwo zauważyć z powyższego zestawienia, zarówno tematyka określona przez Zamawiającego, jak i oczekiwania MMP oraz dostępne materiały szkoleniowe w wielu dziedzinach znacząco się pokrywają, co daje solidne podstawy do dokonania wyboru pierwszych tematów szkoleń na potrzeby sprawnego uruchomienia tej części usługi." W zdaniu tym Odwołujący odnosi się do analizy dokonanej na str. 122 do 129 oferty obejmującej zbadane potrzeby szkoleniowe przedsiębiorców, listę tematów zrealizowanych szkoleń wraz z czasem ich trwania oraz tematy szkoleń określone przez Zamawiającego w SIWZ. Efektem tej analizy jest ranking obszarów szkoleń, które w pierwszej kolejności mogłyby być zgłoszone do realizacji, co w połączeniu z listą szkoleń na str. 123-125 daje precyzyjną odpowiedź co do ich tematyki oraz czasu trwania.

Podsumowując, Zamawiający uparczywie nie chce przyznać się do popełnionego błędu i używa argumentów, które nie znajdują poparcia w rzeczywistości.

Zarzut II – "Nie przewidziano rozwiązania dla sytuacji, w której na dane szkolenie nie zostanie skompletowana grupa odpowiednio liczna"

Zamawiający obniżył punktację w przytoczonym punkcie uznając, iż Odwołujący nie przewidział "...rozwiązania dla sytuacji, w której na dane szkolenie nie zostanie skompletowana grupa odpowiednio liczna" . Z kolei w rozstrzygnięciu protestu, w sytuacji gdy Odwołujący wykazał, iż przedstawił rozwiązania dla ww. sytuacji, stwierdził, iż powinna ona znaleźć się w innym miejscu. W tej sytuacji ponownie należy sięgnąć do kryterium oceny stworzonego przez samego Zamawiającego, gdzie czytamy, iż oceniana będzie "...logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów zapewnijająca

prawidłową, sprawną i terminową realizację działań", a nie potencjalne problemy z zapewnieniem wystarczającej liczby uczestników projektu. Odwołujący nie ma obowiązku wiedzieć, co Zamawiający miał na myśli i gdzie co powinno się znaleźć. Na Zamawiającym ciąży obowiązek, aby przedmiot zamówienia jak i kryteria oceny, były opisane w sposób jednoznaczny i wyczerpujący. Taka postawa Zamawiającego, w sytuacji gdy Odwołujący udowodnił, iż postawiony zarzut skutkujący obniżeniem oceny jest bezzasadny, narusza zasady uczciwej konkurencji.

Dodatkowo, zgodnie z ugruntowanym orzecznictwem zarówno KIO jak również Zespołów Arbitrów, ofertę wykonawcy należy oceniać całościowo – odnosząc się do wszystkich przedstawionych w niej informacji.

Pkt 2.6) SIWZ Podkryterium "Identyfikacja potencjalnych zagrożeń w osiągnięciu zakładanej liczby osób oraz firm objętych usługą oraz pozostałych wskaźników, a także wskazane metody naprawcze, w przypadku wystąpienia trudności w realizacji wskaźników zawartych w Zakresie Zadań Wykonawcy"

Zarzut I – „Potencjalnym zagrożeniem dla realizacji projektu, które nie zostało wskazane w ofercie jest nie zebranie odpowiedniej liczby mentorów. W przypadku wystąpienia niedoborów chętnych mentorów, nie przedstawiono metod naprawczych, jakie zastosuje Wykonawca, by zrealizować założoną liczbę sesji mentoringowych (prowadzonych przez mentorów, a nie doradców) ”.

Zamawiający stwierdza, iż argumenty przedstawione przez Odwołującego są mało przekonujące odnosząc się jedynie do jednego z argumentów użytego w proteście (brak wystąpienia tego zagrożenia w poprzedniej edycji projektu), a całkowicie ignoruje kolejne przytoczone argumenty. Jednocześnie Zamawiający stwierdza, iż wobec zbliżającego się kryzysu gospodarczego, właściciele/prezesi firm będą woleli zająć się własną działalnością gospodarczą (...) mogą nie być tak bardzo chętni do dzielenia się swoimi doświadczeniami i umiejętnościami.

Należy pamiętać, iż termin składania ofert upłynął 6 listopada 2008 r., a ogłoszenie o zamówieniu wraz z SIWZ ukazało się dnia 24 września 2008 r. na stronie PARP. We wrześniu i październiku, czyli wtedy kiedy wykonawcy przygotowywali ofertę, Polacy byli uspokajani, że o kryzysie gospodarczym w Polsce nie ma mowy. Tym samym pojawia się pytanie, czy wykonawcy powinni byli odnieść się do kryzysu skoro w terminie kiedy przygotowywano ofertę, kryzysu w Polsce oficjalnie nie było i czy powinni byli przewidzieć, że kryzys może wpłynąć na to, że "...właściciele/prezesi firm będą woleli zająć się własną działalnością gospodarczą (...) mogą nie być tak bardzo chętni do dzielenia się swoimi doświadczeniami i umiejętnościami"?

Odwołujący, mimo zapewnień rządu, iż kryzysu nie ma, powziął taką ewentualność, w opisie ewentualnych zagrożeń, jednakże jak łatwo można zauważyć i Odwołujący, podobnie zresztą jak zapewne Zamawiający, który przygotowywał opis przedmiotu zamówienia kiedy o kryzysie w Polsce nie mówiono, nie zdawał sobie sprawy z wielkości kryzysu, co poświadcza zapis "...w ramach szerszego kryzysu finansów publicznych, którego niestety nie da się całkowicie wykluczyć w sytuacji ogólnoświatowego kryzysu na rynkach finansowych (pomimo zapewnień o solidnych podstawach polskiej gospodarki i – co za tym idzie – budżetu państwa). Trzeba mieć bowiem świadomość, że polska gospodarka nie jest odizolowana od reszty świata; szczególnie brzemienne w skutki mogą się okazać ścisłe związki z resztą Europy.

Niedobór mentorów nie stanowi bowiem nawet potencjalnego zagrożenia dla projektu, i to wcale nie ze względu na fakt, że zagrożenie to nie wystąpiło w ramach realizowanej pierwszej edycji projektu Wschód Biznesu. Dzieje się tak dlatego, że o ile zagrożenie niedoborem trenerów i doradców wynika wprost z olbrzymiego popytu, jaki będzie na tego rodzaju usługi w 2009 i 2010 r. w związku z realizacją szkoleń współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej na masową skalę (rocznie szkolenia w naszym kraju będą dofinansowane w ramach priorytetów II i VIII Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na kwoty idące w setki milionów złotych), o tyle mentoring będzie dofinansowany tylko i wyłącznie w ramach przedmiotowego projektu (żaden inny dotychczasowy projekt nie zakłada wsparcia w tej formie). Ponadto mentorami zgodnie z SWIZ powinni być "praktycy biznesu, przede wszystkim wywodzący się z firm, które odniosły sukces na regionalnych rynkach". Liczba takich osób, jak nietrudno zauważyć, idzie w dziesiątki tysięcy (czego nie można powiedzieć np. o liczbie trenerów, zwłaszcza tych zajmujących się tematyką objętą niniejszym projektem) – a do projektu potrzeba zaangażować kilku (najwyżej kilkunastu) mentorów.

O ile w protokole postępowania nie było żadnego uzasadnienia dla obniżenia przez Panią Justynę N. oceny oferty Odwołującego się w powyższym podkryterium, o tyle w rozstrzygnięciu protestu Zamawiający przedstawił jeden jedyne argument wskazując, że nadchodzący kryzys spowoduje, że "właściciele/prezesi firm będą woleli zająć się własną działalnością gospodarczą". Porównując dwie liczby: idącą w dziesiątki tysięcy liczbę potencjalnych kandydatów i niewielką liczbę osób potrzebnych na mentorów w projekcie (ok. spadek koniunktury (nawet jeżeli nastąpi) nie zachwieje w żaden sposób różnicy skali tych dwóch liczb. Dodatkowo, parafrazując opinię Zamawiającego, można również z łatwością przewidzieć, iż właściciele/prezesi firm, których obroty drastycznie spadną, będą poszukiwać dodatkowych źródeł dochodu i chętnie podejmą się roli mentora na spotkaniach finansowanych przez projekt.

Oceniający Małgorzata M.:

Pkt 2.3) SIWZ Podkryterium "Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem"

Zarzut I – "Brak opisu sposobu współpracy z lokalnymi firmami szkoleniowo-doradczymi w realizacji działań rekrutacyjnych. W ofercie wskazano firmy, które brały udział w projekcie "Wschód Biznesu" oraz współpracowały przy innych projektach, nie opisano jednak, jak ma wyglądać współpraca z tymi firmami w ramach projektu, będącego przedmiotem postępowania".

ZARZUT TOŻSAMY Z ZARZUTEM A. S. -PATRZ ODPOWIEDŹ NA ZARZUT I PKT 2.3)

Pkt 2.4) SIWZ Podkryterium "Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów"

Zarzut I – "Brak informacji, jakiej długości szkolenia są zakładane (jaka będzie skala szkoleń jednodniowych i dwudniowych)

ZARZUT CZĘŚCIOWO TOŻSAMY Z ZARZUTEM J. N. -PATRZ ODPOWIEDŹ NA ZARZUT I PKT 2.4)

Zamawiający stwierdził, iż zarzut ten dotyczy braku oszacowania liczby szkoleń jednodniowych i dłuższych. Jednakże w karcie oceny merytorycznej wyraźnie jest napisane, iż przyczyną obniżenia punktów jest: "Brak informacji, jakiej długości szkolenia są zakładane (jaka będzie skala szkoleń jednodniowych i dwudniowych". Nie zrozumiałe jest teraz twierdzenie Zamawiającego, iż chodzi tutaj nie o długość szkoleń, ale o liczbę szkoleń jednodniowych i dłuższych. Taka, nie słuszna, zmiana interpretacji zarzutu, godzi w zasadę uczciwej konkurencji i jest nie zrozumiała. Wykonawca nie jest zobowiązany do tego, aby wiedzieć, co Zamawiający miał na myśli.

Zarzut II -"Brak informacji na temat sposobu kompletowania grup tak, aby zapewnić, iż każdy beneficjent otrzyma potrzebne mu szkolenie, w przypadku zróżnicowania potrzeb szkoleniowych beneficjentów i niemożności stworzenia grup z danej gminy".

Po raz kolejny, Zamawiający ignoruje wyjaśnienia przedstawione w proteście Odwołującego i powtarza zarzut "Brak informacji na temat sposobu kompletowania grup tak, aby zapewnić, iż każdy beneficjent otrzyma potrzebne mu szkolenie, w przypadku zróżnicowania potrzeb szkoleniowych beneficjentów i niemożności stworzenia grup z danej gminy", gdyż w uzasadnieniu protestu Odwołujący udowodnił, że zarzut jest niesłuszny i nie powinien skutkować obniżeniem oceny. Dodatkowo Zamawiający formułuje kolejne zarzuty, które de

facto nie były wskazane w karcie merytorycznej np. jak rozwiązany zostanie problem dojazdu uczestników na szkolenie lub czy przewidziano minimalną liczebność grup szkoleniowych. Taka postawa Zamawiającego godzi w zasadę uczciwej konkurencji, zwłaszcza, że Odwołujący opisał działania zapobiegawcze w sytuacji wystąpienia trudności z ogólnym tworzeniem grup szkoleniowych (patrz uzasadnienie w proteście). Pamiętać należy, iż zgodnie z kryteriami oceny Zamawiający przyznając punkty w tym zakresie miał stosować następującą metodę: "...jeżeli w ofercie zostanie przedstawiona logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów zapewniająca prawidłową, sprawną i terminową realizację działań – oferta otrzyma 10 pkt, jeżeli przedstawiona w ofercie logistyka lub organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów nie zapewni prawidłowej, sprawnej i terminowej realizację działań – oferta otrzyma od 1 do 9 pkt; jeżeli oferta nie będzie zawierać opisu logistyki i organizacji działań szkoleniowych, doradczych lub mentoringu lub seminariów lub przedstawiony opis będzie zawierał błędy – oferta otrzyma 0 pkt". Tym samym zarzut skutkujący obniżeniem oceny, nie znajduje uzasadnienia w kryterium oceny ofert.

Abstrahując od bezzasadności podnoszenia przez Zamawiającego kolejnych zarzutów, należy zwrócić uwagę na fakt, iż Odwołujący odniósł się w swojej ofercie do kwestii dojazdu na szkolenia oraz lokalizacji zajęć. Na str. 139 do 142 oferty szczegółowo omówiono te zagadnienia, potwierdzając zapewnienie transportu dla uczestników w koniecznych przypadkach oraz wskazując 89 ośrodków szkoleniowych, które Odwołujący wykorzystywał w swojej działalności szkoleniowej, weryfikując ich standard i zgodność z wytycznymi SIWZ. Z opisu tego wyraźnie wynika, iż Odwołujący przewidział konieczność lokalizowania szkoleń w pobliżu miejsca zamieszkania uczestników, minimalizując tym samym potencjalne problemy logistyczne uczestników szkoleń oraz przewidział konieczność zapewnienia transportu w wymagających tego okolicznościach. Kolejny nowy podniesiony przez Zamawiającego zarzut dotyczący minimalnej liczebności grupy szkoleniowej jest również bezzasadny i nie powinien mieć wpływu na ocenę tego obszaru, gdyż Zamawiający nie określił w SIWZ takiego wymogu, ustanawiając jedynie limit maksymalnej liczebności grupy szkoleniowej na 20 osób, z opcją większej liczebności za jego zgodą (pkt. 5.4.4 ZZW). Z metodologicznego punktu widzenia oczywistym jest konieczność zgromadzenia optymalnej liczby uczestników szkolenia i Odwołujący pisze o tym na str. 138 i 199 oferty, wskazując 15-osobową grupę jako cel do którego będzie dążył. Jednocześnie Odwołujący na str. 113 i 114 oferty opisał różnorodne działania, jakie będzie podejmował w przypadku zbyt niskiej liczebności grup szkoleniowych. Stąd oczywistym jest fakt, że zarówno podstawowy zarzut wyrażony w formularzu oceny, jak i nowe podniesione w rozstrzygnięciu protestu są bezzasadne.

Zarzut III – "Zgodnie z zapisami SIWZ mentoring powinien być prowadzony przez przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces rynkowy a tylko w uzasadnionych przypadkach, za zgodą Zamawiającego przez doradców. Tymczasem z treści oferty wynika, że mentoring w dużej części prowadzić będą doradcy".

Po raz kolejny, Zamawiający ignoruje wyjaśnienia przedstawione w proteście Odwołującego i jedynie powtarza zarzut. W uzasadnieniu protestu Odwołujący wykazał, że zarzut jest niesłuszny i nie powinien skutkować obniżeniem oceny. Zamawiający wybiera pojedyncze słowa z całego akapitu, celem udowodnienia własnej, błędnej interpretacji. Bezspornym jest fakt, iż przedstawione przez Zamawiającego części zdania znajdują się w ofercie Odwołującego, jednakże Zamawiający wskazując powyższy zapis pominął niezwykle ważne aspekty. Otóż przytoczony zapis został wyrwany z kontekstu całości rozdziału w którym Wykonawca opisuje swoje doświadczenia z realizacji usług mentoringowych poprzedniej edycji a całość wykorzystanego przez Zamawiającego akapitu brzmi następująco – "Biorąc pod uwagę wszystkie te czynniki, uważaliśmy i nadal uważamy, że poza wykorzystaniem stałego mentoringu doradców, wsparcia szkoleniowego i doświadczenia ze strony specjalistów-konsultantów, bardzo racjonalnym było zaoferowanie beneficjentom spotkań z doświadczonymi przedsiębiorcami, ale nie w formie formalnych seminariów, lecz raczej w postaci dwu-trzygodzinnych, kameralnych i nieformalnych spotkań biznesowych (np. śniadania czy lunchu biznesowego). Dzięki takiemu podejściu, z jednej strony wyeliminowaliśmy znaczące potencjalne problemy, jak np. dostępności "ludzi sukcesu" (z reguły nie mają oni czasu na długie, formalne prelekcje), ich ewentualnych zahamowań związanych z seminaryjnymi wystąpieniami publicznymi czy formalną atmosferą całego wydarzenia. Z drugiej, uzupełniliśmy realizowany przez nas proces mentoringu świadczonego przez konsultantów, o brakujący element "tajników sukcesu prawdziwego przedsiębiorcy" oraz ułatwiliśmy przedsiębiorcom nawiązanie bezpośrednich kontaktów biznesowych, co niejednokrotnie podkreślali jako znaczącą wartość dodaną wyniesioną ze spotkań".

Użyte w tym zdaniu pojęcie "stałego mentoringu" w połączeniu ze słowem "doradca" jest jak najbardziej uzasadnione, ale przyjmuje inne znaczenie, gdyż oznacza stałą opiekę i pomoc doradcy w dokonywaniu wyborów przez przedsiębiorcę w całym procesie uczestnictwa w projekcie, o czym Odwołujący pisze w pozostałych częściach oferty, a zwłaszcza w Rozdziale 4. Zamawiający niejako "wyrwał" zdanie kontekstu, pomijając sens całego punktu 4.2.2.2 - "Spotkania prowadzone przez mentorów", z którego wyraźnie wynika, iż Odwołujący zakłada prowadzenie spotkań mentoringowych przez mentorów – praktyków biznesu. Dodatkowo należy zaznaczyć, iż Zamawiający jest niekonsekwentny w swojej ocenie, gdyż odnosząc się do zarzutu Oceniającego Justyny N. pkt. 2.6 Zamawiający stwierdził, iż

"...właściciele/prezesi firm będą woleli zająć się własną działalnością gospodarczą (...) mogą nie być tak bardzo chętni do dzielenia się swoimi doświadczeniami i umiejętnościami", co jednoznacznie potwierdza, iż Zamawiający wie, że Wykonawca założył prowadzenie spotkań mentoringowych przez praktyków biznesu, a mimo to podtrzymuje swój nieuzasadniony zarzut.

Zarzut IV – "Wątpliwości budzi koncepcja 2-3 godzin śniadania lub lunch biznesowego. Nawet biorąc pod uwagę ograniczony czas, jakim dysponują potencjalni mentorzy, czas poświęcony na spotkanie mentoringowe wydaje się zbyt krótki".

Wykonawca w proteście wykazał, że zarzut jest niesłuszny i nie powinien skutkować obniżeniem oceny. Dodatkowo Zamawiający formułuje kolejny zarzut, które de facto nie był wskazany w karcie merytorycznej tj. "Realizacja spotkań mentoringowych w wymiarze 3 a tym bardziej 2 godzin nie daje gwarancji, iż będą one realizowane w sposób efektywny i satysfakcjonujący dla beneficjentów...". Zdziwienie budzi fakt, na jakiej podstawie Zamawiający twierdzi, iż spotkanie 4 godzinne daje gwarancję efektywności i satysfakcji beneficjentów, a 3 godzinne już nie? W uzasadnieniu takiego odniesienia brak. W tym miejscu warto ponownie przypomnieć fakt, iż do dziś usługi mentoringowe świadczone były jedynie przez Odwołującego w poprzedniej edycji projektu i żaden projekt realizowany w Polsce w przeszłości oraz obecnie nie przewiduje takich usług. Stąd Odwołujący dysponuje unikalnym na skalę krajową doświadczeniem w realizacji tych usług i podważanie przez Zamawiającego tego faktu jest mocno zastanawiające. Skoro jako jedyny w Polsce podmiot Odwołujący zrealizował 114 spotkań mentoringowych dla identycznej grupy docelowej w tym samym regionie geograficznym oraz uzyskał od tego samego Zamawiającego referencje oraz wyrazy uznania za poprawność realizacji tych usług, to czy można mu zarzucić brak kompetencji w kwestii planowania "efektywności i zapewnienia poziomu satysfakcji beneficjentów".

III. Reasumując. Zamawiający nie potrafił racjonalnie odeprzeć argumentów Odwołującego, które jednoznacznie stwierdzały, iż zarzuty skutkujące obniżeniem oceny merytorycznej są bezzasadne, w rozstrzygnięciu podawał nowe zarzuty, które de facto ani nie były podniesione w karcie oceny merytorycznej ani nie skutkowały obniżeniem oceny. Mając na uwadze argumentację przedstawioną powyżej, Odwołujący stwierdza, iż ocena oferty Odwołującego dokonana została w sposób niezgodny z opisanym w SIWZ. Odwołujący wnosi o powtórzenie oceny oferty Odwołującego z uwzględnieniem zarzutów zawartych w proteście i odwołaniu.

IV. Odwołujący podnosił również, iż Zamawiający dokonując oceny oferty Konsorcjum DGA naruszył zasadę uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców. Przytoczone

przez Odwołującego zarzuty, będące cytatami z kart oceny ofert, stanowią jedynie powtórzenie zarzutów postawionych przez Zamawiającego. Tymczasem w rozstrzygnięciu protestu, Zamawiający odpierając zarzuty Odwołującego niejednokrotnie zaprzecza dokonanej przez siebie ocenie ofert, stawiając pod znakiem zapytania jej dokładność i rzetelność.

Oceniający I: Justyna N. – skrót JN

Oceniający II: Andrzej S.– skrót AS

Oceniający III: Małgorzata M. – skrót MM

Pkt 2.2) SIWZ: Podkryterium: "Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa"

Ocena JN: 4 na 5 pkt.

Ocena AS: 4 na 5 pkt.

Ocena MM: 4 na 5 pkt.

Zarzut 1: "Opis promocji wskazuje jednak, że jest nastawiona tylko na rekrutację, brak funkcji informacyjnej".

Zarzut 2:

Brak zdefiniowania grup docelowych kampanii promocyjno-informacyjnej (grupy docelowe usługi szkoleniowej nie są jednoznaczne z grupami docelowymi kampanii promocyjnej).

Odwołujący podtrzymuje zarzut, iż ww. uchybienia nie mogą skutkować obniżeniem oceny zaledwie o jeden punkt. Zgodnie z ZZW pkt 9.1. i 9.2. Wykonawca zobligowany był do przeprowadzenia kampanii promocyjnej w taki sposób "...aby zapewnić dotarcie do grup docelowych, prowadzących działalność na terenie województw objętych Usługą, z informacją o organizowanych szkoleniach, doradztwie i mentoringu oraz korzyściach wynikających z uczestnictwa (...). Wykonawca przygotuje szczegółowy program promocji zawierający propozycję motywacji grup docelowych do uczestnictwa. "

Zamawiający w rozstrzygnięciu protestu potwierdza, iż "opinia publiczna nie jest wymieniona jako grupa docelowa kampanii" oraz, iż "rodzić to może wątpliwości, czy działania te będą wystarczające". Tym samym, Zamawiający podzielił stanowisko, Odwołującego, iż nieokreślenie grup docelowych jest podstawą do zakwestionowania przygotowanego planu promocji usługi.

Biorąc pod uwagę powyższe, nieokreślenie grupy docelowej kampanii nie powinno skutkować obniżeniem punktacji wyłącznie o 1 punkt, a obniżeniem punktacji do zera.

Odnosnie braku w opisie promocji funkcji informacyjnej, Zamawiający w rozstrzygnięciu protestu podnosi, iż "Wykonawca nie neguje funkcji informacyjnej kampanii." Takie stwierdzenie Zamawiającego sugeruje, iż brak negacji przez Wykonawcę podjęcia określonych działań czy zamierzonego rezultatu jest tożsame z zaoferowaniem tych działań. Taki wniosek jest nieuprawniony i narusza zasadę uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców.

Pkt 2.3 SIWZ Podryterium: Planowane metody rekrutacji uczestników i firm do udziału w usłudze, zapewniający osiągnięcie zakładanej liczby przeszkolonych osób i firm objętych doradztwem

Ocena JN: 8 na 10 pkt.

Ocena AS: 8 na 10 pkt.

Ocena MM: 7 na 10 pkt.

Zarzut 1: " Spotkania mentoringowe nie powinny być traktowane jako element rekrutacji beneficjentów do projektu".

Zarzut 2: "W opisie metod rekrutacji przyznano pierwszeństwo w skorzystaniu z mentoringu osobom, które skorzystały ze szkoleń i z doradztwa, jednak w innych częściach wniosku nie przewidziano możliwości zrekrutowania osób tylko do usługi mentoringu. Nie zaplanowano także w którym momencie będzie prowadzona rekrutacja do tego komponentu, czy razem z rekrutacją do innych komponentów, czy dopiero wtedy, gdy nie będzie chętnych do skorzystania z mentoringu. Zbyt ogólnie i skrótowo opisano metody rekrutacji do komponentu III – nie wiadomo do kogo konkretnie z regionów zamierza dotrzeć wykonawca. Wskazano jedynie, że będą to przedstawiciele samorządów terytorialnych, otoczenia biznesu. Ponadto opisane metody rekrutacji uczestników seminariów nie gwarantują zebrania zakładanej grupy, gdyż są to działania dość skromne – wysyłka pocztą zaproszeń. Działania rekrutacyjne powinny opierać się na bardziej osobistym kontakcie, gdyż są skierowane do osób, dla których udział w tego typu przedsięwzięciach jest zajęciem dodatkowym. "

W ofercie Odwołującego spotkania mentoringowe miały pełnić rolę jedynie wspierającą w działaniach promocyjnych i rekrutacyjnych. Gdy tymczasem, jak jednoznacznie wynika z karty oceny ofert w ofercie Konsorcjum DGA zostało wskazane, iż spotkania są elementem rekrutacji beneficjentów. Zgodnie z pkt.3 ZZW spotkania mentoringowe są komponentem II i nie mogą być one traktowane jako element rekrutacji, cyt.: "Komponent II – Podnoszenie umiejętności tworzenia, rozwijania i promowania produktów i usług poprzez świadczone dla przedsiębiorców usługi doradcze oraz mentoring". Dlatego Odwołujący podtrzymuje zarzut, iż Wykonawca zaproponował metodologię sprzeczną z założeniami SIWZ, zagrażającą

realizacji podstawowych celów określonych w ZZW, a w konsekwencji powinien uzyskać minimalną liczbę punktów w tym obszarze.

Zgodnie z opinią Oceniającego Wykonawca nie przewidział działań rekrutacyjnych osób do usługi mentoringu, zaś metody rekrutacji do Komponentu III zostały opisane zbyt ogólnie a grupy docelowe działań nie są konkretnie określone, co stało się podstawą do obniżenia punktacji o 2 pkt.

Argumentacja Zamawiającego użyta w rozstrzygnięciu protestu przeczy zarzutom postawionym przez Oceniających i jest wewnętrznie sprzeczna. Zamawiający arbitralnie stwierdza, iż "rekrutacja na szkolenia i doradztwo jest równocześnie rekrutacją na spotkania mentoringowe. Brak opisu sposobu rekrutacji na spotkania mentoringowe może być problemem wyłącznie w sytuacji, gdy mentoring jest oferowany jako pierwsze działanie w projekcie." Tymczasem w uzasadnieniu do zarzutu pierwszego, Zamawiający podaje: "Dopuszczalne jest więc organizowanie spotkań mentoringowych w pierwszej fazie projektu, wówczas dla biorących w nich udział przedsiębiorców byłby to pierwszy kontakt z projektem". Z zestawienia obu ww. komentarzy Zamawiającego jednoznacznie wynika, iż zarzutu Odwołującego są zasadne, a Konsorcjum DGA nie przewidziało rekrutacji osób do usługi mentoringu. Dlatego biorąc pod uwagę, że maksymalnie przyznawana punktacja dla prawidłowo opisanych działań rekrutacyjnych w ramach 3 komponentów wynosi 10 pkt., opisanie rekrutacji do komponentu II i ogólnie komponentu III nie mogło się wiązać z przyznaniem aż 8 pkt. Proporcjonalnie Wykonawca mógł otrzymać ok. 5pkt. W kontekście rozstrzygnięcia protestu wątpliwości budzi również prawidłowość dokonania opisu działań rekrutacyjnych w ramach komponentu I

Pkt 2.4) SIWZ Podkryterium: Planowany sposób realizacji działań w ramach usługi, w szczególności logistyka i organizacja działań szkoleniowych, doradczych i mentoringu oraz seminariów.

Ocena JN: 6 na 10 pkt.

Ocena AS: 7 na 10 pkt.

Ocena MM: 6 na 10 pkt.

1. Uwagi oceniających wskazujące na niezgodność oferty z podstawowymi celami Projektu

Zarzut JN: nie został opisany sposób doboru uczestników szkoleń (oprócz językowych), nie wiadomo czy uczestnicy szkoleń będą "poziomowani" w ramach kursów biorąc pod uwagę poziom ich wiedzy, zaawansowanie w danym temacie, stanowisko pracy.

Zarzut JN: Wykonawca zamierza podzielić tematy szkoleń na 4 obszary tematyczne. Wskazano także, że uczestnicy projektu, będą mogli wziąć udział w szkoleniach z jednego z

tych obszarów. Nie jest jasne takie ograniczenie udziału w szkoleniach, nie przedstawiono żadnego uzasadnienia przyjęcia takiego modelu.

Zarzut MM: Oferta zakłada, iż beneficjenci będą mogli wziąć udział w szkoleniach z jednego z czterech obszarów tematycznych – takie założenie jest niezrozumiałe, gdyż firmy mogą mieć potrzeby szkoleniowe z więcej niż jednego obszaru, a 10 dni szkoleniowych umożliwia zaferowanie różnorodnych szkoleń.

Zarzut MM: brak informacji na temat sposobu kompletowania grup tak, aby zapewnić, iż każdy beneficjent otrzyma potrzebne mu szkolenie, w przypadku zróżnicowania potrzeb szkoleniowych beneficjentów i niemożności stworzenia grup z danej gminy.

Zamawiający w rozstrzygnięciu protestu podaje, iż Wykonawca "stwierdza, iż uczestnicy Komponentu 1 będą mogli wziąć udział w szkoleniach z jednego z czterech obszarów tematycznych (bloków szkoleniowych). Oceniający wskazali to jako uchybienie; sprzeczność ta może być jednak wynikiem nieprecyzyjnego zapisu i nie rozwinięcia tego zagadnienia w ofercie. "

Zamawiający ma obowiązek dokonać oceny ofert na podstawie informacji w nich zawartych. Jednocześnie Odpowiedź Zamawiającego udzielona w rozstrzygnięciu protestu potwierdza trafność oceny dokonanej przez Oceniających. Z uwagi na okoliczność, iż zakres Zadań Wykonawcy (ZZW) wyraźnie wskazuje, na to, iż beneficjent przystępujący do Projektu nie może być w żaden sposób ograniczany co do zakresu otrzymywanej pomocy szkoleniowo-doradczej (patrz pkt. 4.5 ZZW), a jak wynika z komentarzy Oceniających, Wykonawca zamierza ograniczyć możliwość skorzystania przez beneficjenta z więcej niż jednego obszaru tematycznego, co stoi w oczywistej sprzeczności z ZZW. W ocenie Odwołującego powyższe potwierdza, iż Wykonawca zaproponował metodologię sprzeczną z założeniami SIWZ, zagrażającą realizacji podstawowych celów określonych w pkt. 1.4, 1.5 i 1.6 ZZW, a w konsekwencji powinien uzyskać minimalną liczbę punktów w tym obszarze.

2. Uwagi oceniających wskazujące na niezgodność oferty z wymogami SIWZ

Zarzut JN: przedstawiono propozycję doboru mentorów na spotkania. Są to jednak w większości przedstawiciele dużych lub średnich firm z danego regionu, które stosują metody działania niedostępne dla firm mikro i małych. Wśród mentorów powinni także znaleźć się także przedstawiciele firm małych z powodzeniem działających na rynku lokalnym (niekoniecznie jednak całego województwa).

Zarzut MM: W przypadku mentoringu planowane jest zaproszenie przedsiębiorców, którzy odnieśli spektakularny sukces (laureaci konkursów i nagród) – nie przewidziano zaproszenia przedstawicieli mniejszych firm, nie mogących się pochwalić takimi osiągnięciami, ale których doświadczenia mogą być cenne dla beneficjentów projektu.

Zarzut JN: nie opisano technicznej strony pozyskania mentorów oraz nie wiadomo według jakich kryteriów będą wybierani kandydaci na mentorów.

Zarzut JN: nie wiadomo jak technicznie będą zorganizowane tzn. gdzie będą odbywały się kursy, spotkania mentoringowe, czy będzie to możliwe blisko miejsca zamieszkania uczestników projektu.

Zarzut MM: (mentoring)... nie powinien być traktowany jako narzędzie rekrutacji.

Powyższy komentarze Oceniających wyraźnie wskazują na niski jakościowo poziom opisu procesu realizacji usług mentoringowych, zarówno od strony organizacyjnej, jak i metodologicznej. Jednocześnie należy zwrócić uwagę na fakt, iż jest to jedna z trzech, oprócz szkoleń i doradztwa, najważniejszych oraz najbardziej innowacyjnych usług w ramach niniejszego Projektu. W związku z czym niepoprawność lub niekompletność opisu tego elementu Projektu stanowi poważne zagrożenie dla realizacji całej usługi, która zgodnie z założeniami ZZW stanowi jedną całość, składającą się z logicznie i metodologicznie powiązanych ze sobą komponentów. Oceniający słusznie zauważają poważne zagrożenie jakim jest założenie, iż rolę mentorów pełnić będą osoby wywodzące się ze średnich bądź dużych firm.

Zamawiający w rozstrzygnięciu protestu potwierdził, iż "Wykonawca zaproponował, aby mentorami były osoby, które odniosły spektakularny sukces, Poszukując potencjalnych mentorów, Wykonawca zamierza skorzystać z rankingów firm, takich jak np. "Gazeta biznesu", "Diamenty Forsa", "Filary polskiej gospodarki" itp. W rankingach tych przeważają firmy średnie i duże, co wzbudziło wątpliwości oceniających, jako że firmy te mogą mieć doświadczenia nieodpowiadające w pełni oczekiwaniom firm małych i mikro. "

Odwołujący w proteście w sposób szczegółowy wyjaśnił, dlaczego założenie przez Wykonawcę zatrudnienia do roli mentorów dla przedstawicieli nowopowstałych (nie starszych niż 3 lata) MMP, osób wywodzących się z zupełnie odmiennej grupy przedsiębiorstw, stanowi z gruntu błędne założenie, które w konsekwencji spowoduje brak możliwości realizacji zasadniczych celów projektu. Dlatego w ocenie Odwołującego potwierdził się zarzut, iż Wykonawca zaproponował metodologię sprzeczną z założeniami SIWZ, zagrażającą realizacji podstawowych celów określonych w pkt. 1.4, 1.5 i 1.6 ZZW, a także niezgodnych z pkt. 5.4.1,6.2,8 oraz 10 ZZW i w konsekwencji powinien uzyskać minimalną liczbę punktów w tym obszarze. Ewentualnie oferta Konsorcjum DGA winna zostać odrzucona na podstawie art. 89 ust. 1 pkt 2 ustawy, gdyż jej treść jest niezgodna z treścią SIWZ.

3. Inne uwagi oceniających wskazujące na zawyżenie oceny merytorycznej

Komentarz AS: tematy szkoleń dostosowane do indywidualnych potrzeb beneficjentów.

Wątpliwości Odwołującego wzbudziła okoliczność, na jakiej podstawie Oceniający uznał, że tematy szkoleń dostosowane są do indywidualnych potrzeb beneficjentów. Ponieważ beneficjenci nie zostali jeszcze zrekrutowani do projektu, zatem Oceniający nie mógł "odgadnąć", jakie są ich indywidualne potrzeby. To stwierdzenie w karcie oceny ofert sugeruje, iż ocena nie została dokonana na podstawie treści oferty, lecz "wyobrażenia" Oceniającego.

W rozstrzygnięciu Zamawiający podnosi, iż "Należy podkreślić, że jest to stwierdzenie, które nie wskazuje stanu faktycznego, gdyż projekt nie jest oczywiście realizowany, w zdaniu nie użyto czasownika "są" jak to sugeruje Protestujący, Komentarz ma na celu wskazanie założeń zawartych w ofercie, dotyczących oferty programowej szkoleń. Wykonawca przewiduje, przed przystąpieniem do działań szkoleniowych przeprowadzenie analizy potrzeb szkoleniowych przedsiębiorców i dostosowanie szkoleń do indywidualnych potrzeb beneficjentów. "

Odpowiedź Zmawiającego potwierdza jedynie zarzuty Odwołującego, które Odwołujący podtrzymuje.

Zarzut AS: W opinii oceniającego przewidziane w ofercie 2 godziny doradztwa nie wystarczą do przygotowania krótkoterminowego planu rozwoju firmy.

Zarzut podniesiony przez Oceniającego wyraźnie wskazuje na fakt, absolutnie nierealnego założenia przez Wykonawcę, iż w ciągu 2 godzin doradztwa możliwe jest przeprowadzenie diagnozy potrzeb przedsiębiorstwa oraz zaplanowanie efektywnej ścieżki szkoleń i doradztwa (zgodnie z pkt. 6.1.5 ZZW) a także opracowanie pisemnego (zgodnie z pkt. 6.1.7) opracowania podsumowującego wyniki powyższych działań. Pomijając fizyczną niemożliwość profesjonalnego i rzetelnego wykonania wszystkich tych działań w ciągu 2 godzin, należy w tym miejscu zwrócić uwagę na fakt, iż założenie takie może świadczyć o z gruntu nierealistycznym i błędnym zaplanowaniu całości działań doradczych, które powinno skutkować dalszą redukcją punktów przyznanych przez oceniających w tym obszarze.

W rozstrzygnięciu protestu Zamawiający podtrzymał zarzut wyrażony w karcie oceny ofert, stwierdzając jednocześnie, iż "nie można, jednakże uznać tej oceny za zawyżoną, gdy plan krótkoterminowy określa nie tylko ścieżkę szkoleń, ale również doradztwa, co przełoży się na zwiększenie liczby godzin" Tym samym Odwołujący podtrzymuje żądanie obniżenia punktów przyznanych przez Oceniających.

Zarzut AS: Wykonawca przewiduje możliwość organizacji szkoleń językowych w godzinach popołudniowych nie bierze jednak pod uwagę, że w takiej sytuacji wymagany będzie od beneficjenta wkład prywatny w gotówce (to samo dotyczy niedziel, ewentualnie sobót).

Zarzut AS: (UWAGA: postawiony w części dot. Identyfikacji zagrożeń, ale zagadnienie dotyczy tego obszaru oceny) (Wykonawca) ... nie dostrzega problemów w pobieraniu kaucji od beneficjentów, jak również w pobieraniu z góry pełnego wkładu gotówkowego za udział w 40 godzinach doradztwa. W opinii Oceniającego taka praktyka może zniechęcić do potencjalnych beneficjentów do udziału w projekcie.

Zarzuty podniesione przez Oceniającego dobitnie wskazują na bardzo niebezpieczne i nierealne założenie przez Wykonawcę, iż beneficjenci projektu są zamożnymi, uświadomionymi przedsiębiorcami, którzy gotowi są ponosić wysokie nakłady finansowe na inwestycje w szkolenia i rozwój personelu przedsiębiorstwa. Odwołujący podtrzymuje szczegółowe uzasadnienie swojego stanowiska przedstawione w proteście.

W oparciu o komentarze Oceniającego, można przypuszczać, iż oferta Wykonawcy zawiera poważne błędy metodologiczne i nierealistyczne założenia w zakresie działań doradczych, co powinno skutkować dalszą redukcją punktów przyznanych przez oceniających w tym obszarze lub odrzuceniem oferty.

Zamawiający w rozstrzygnięciu protestu stwierdza, iż "wprowadzenie systemu opartego na obowiązku dokonywania wpłaty wkładu prywatnego w pełnej wysokości (t/n. za 40 godzin doradztwa) istotnie może spowodować ograniczone zainteresowanie projektem przez beneficjentów. Jednakże Wykonawca w punkcie dot. „Planowanych metod rekrutacji uczestników... – zawarł bardzo szeroki katalog metod i rozwiązań rekrutacyjnych które gwarantują zrealizowanie wszystkich założonych wskaźników. Jednocześnie Wykonawca przewidział w ofercie stały monitoring skuteczności stosowanych metod i narzędzi rekrutacyjnych, co daje gwarancję ewentualnej zmiany podejścia do rekrutacji w przypadku sygnałów, iż stosowane metody są nieefektywne."

Z takiego sposobu rozstrzygnięcia wyciągnąć można dwa wnioski: po pierwsze Zamawiający potwierdza zarzuty Odwołującego, po drugie dokonuje oceny oferty Konsorcjum DGA w oparciu o informacje zawarte w całej ofercie, czego zaniechał w przypadku oferty Odwołującego. Powyższe stanowi naruszenie zasady równego traktowania wykonawców.

Pkt 2.5) SIWZ Podkryterium: Planowany sposób zarządzania usługą oraz koordynacji i monitoringu działań wchodzących w zakres usługi.

Ocena JN: 6 na 10 pkt. ,Ocena AS : 7 na 10 pkt. , Ocena MM: 6 na 10 pkt.

Zarzut JN: nie przedstawiono systemu podejmowania decyzji w ramach projektu. Zaprezentowano dość skomplikowany sposób system wspomagający podejmowanie decyzji, jednak z opisu wynika, iż jest to raczej system monitorujący działania poszczególnych osób w projekcie.

Zarzut AS: Sposób zarządzania projektem opisany w sposób dość ogólny i nie daje pełnego obrazu zarządzania projektem – niewiele wiadomo np. o sposobie komunikacji w projekcie.

Zarzut MM: Niejasny podział zadań pomiędzy konsorcjantów.... nie wiadomo przy jakich jednostkach zostaną utworzone regionalne biura projektu.... brak opisu komunikacji w projekcie planowany sposób zarządzania został opisany na dużym stopniu ogólności i wymaga skonkretyzowania.

Zarzut JN: 4 i 5 kamień milowy projektu – nie posiadają przedziału czasowego – dla wykonawcy kamieniem milowym będzie osiągnięcie odpowiednio 50% i 100% zakładanych wskaźników, ale nie wiadomo w jakim czasie.

Odwołujący podtrzymuje w tym zakresie zarzuty zawarte w proteście. Wszyscy Oceniający wyrazili niezwykle dobitnie swoje poważne obawy co do poprawności zaplanowania zarządzania usługą, co niestety nie zostało w pełni odzwierciedlone w wysokości przyznanej punktacji. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na fakt, iż opis planowanego sposobu zarządzania usługą oraz koordynacji i monitoringu działań wchodzących w zakres usługi jest jednym z najważniejszych z punktu widzenia Zamawiającego obszarów, stanowiącym 20% możliwych do uzyskania punktów. Nie jest to niczym zaskakującym, gdyż realizacja tak dużego projektu na obszarze 5 województw w stosunkowo krótkim czasie, wymaga od Wykonawcy wysokiej sprawności organizacyjnej oraz rozległego doświadczenia w dostarczaniu usług o podobnym charakterze. Uwagi oceniających wyraźnie wskazują na brak spójnego i precyzyjnego obrazu tego obszaru, co stanowi niezwykle poważne zagrożenie dla realizacji całości projektu. Jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, iż niniejszy projekt jest projektem własnym Zamawiającego realizowanym poprzez zlecenie go w trybie przetargu nieograniczonego, to oczywistym staje się fakt, iż aspekty takie jak zarządzanie, komunikacja wewnątrz projektu oraz z Zamawiającym, monitoring realizowanych usług czy sprawozdawczość w zakresie udzielanej pomocy publicznej powinny być dla Zamawiającego niezwykle istotne, gdyż są najważniejszym narzędziem Zamawiającego do sprawowania nadzoru i kontroli nad przebiegiem zleconej usługi. Podsumowując, na podstawie komentarzy Oceniających domniemywać można, iż Wykonawca nie zaprezentował rzetelnego opisu i poprawnego opisu sposobu zarządzania usługą oraz koordynacji i monitoringu działań wchodzących w zakres usługi, co w konsekwencji powinno skutkować minimalną liczbą punktów przyznanych w tym obszarze.

Uwzględniając dokumentację postępowania, w tym w szczególności specyfikację istotnych warunków zamówienia i oferty oraz stanowiska i oświadczenia stron złożone w trakcie posiedzenia i rozprawy, Krajowa Izba Odwoławcza zważyła, co następuje.

W pierwszej kolejności Izba stwierdza, iż odwołujący, Konsorcjum: FIRMA 2000 Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Marconich 9 lok. 19 oraz WYG International Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Żelazna 28/30 legitymuje się interesem prawnym do korzystania ze środków ochrony prawnej w rozumieniu art. 179 ust. 1 Pzp.

Na powyższe nie wpływa uwzględnienie odwołania Konsorcjum: Ove Arup & Partners International Limited 13 Fitzroy Street, W1T 4BQ London, United Kingdom oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Al. Jerozolimskie 94, 00-807 Warszawa (sprawa sygn. akt UZP/KIO/164-09). Rozstrzygnięcie zapadłe w wyżej wymienionej sprawie nie nakazuje zamawiającemu wyboru oferty odwołującego, ale obliuguje zamawiającego do unieważnienia czynności odrzucenia oferty i dokonania zaniechanej oceny punktowej w trakcie jej ponownej oceny. Uwzględniając wagę i punktację poszczególnych kryteriów oceny ofert w postępowaniu – kryterium cenowe stanowi jedynie 50 % punktacji, natomiast tzw. kryteria merytoryczne umożliwiają uzyskanie drugiej połowy punktów – nie można bez formalnego określenia całości punktacji przesądzić o liczbie punktów w pozostałych kryteriach oraz zakładać, iż będzie to liczba wystarczająca aby zachować przewagę wynikającą z uzyskania maksymalnej liczby punktów w kryterium cenowym. Wobec faktu, iż ofercie Konsorcjum FIRMA 2000 i WYG International Sp. z o.o. przyznano ponad połowę możliwych do uzyskania w postępowaniu punktów, Konsorcjum wciąż może teoretycznie uzyskać większą ilość punktów niż oferta z najniższą ceną – nawet jeżeli po pobieżnym oglądzie i porównaniu ofert w ich części merytorycznej, wydaje się to mało prawdopodobne.

Odnosząc się generalnie do zarzutów zmierzających do podważenia dokonanej przez zamawiającego oceny ofert i przyznanej na jej podstawie punktacji, których uwzględnienie miałyby skutkować podniesieniem punktacji oferty odwołującego i obniżeniem punktacji oferty wybranej, Krajowa Izba Odwoławcza stwierdza, iż w całości nie zasługują na uwzględnienie.

Skład orzekający Izby przychylił się do stanowiska zamawiającego przedstawionego na rozprawie oraz argumentacji wyrażonej w przystąpieniu do odwołania przez przystępujące po stronie zamawiającego Konsorcjum DGA, co do ocenowego i uznaniowego charakteru oceny ofert odnoszących się do ich zawartości merytorycznej, tj. do prezentowanego w ofertach „Sposobu realizacji usługi szkoleniowo-doradczej”.

Odwołujący nie protestując na postanowienia siwz dotyczące kryteriów oceny ofert, nie żądając ich wyjaśnienia czy doprecyzowania, następnie składając ofertę w postępowaniu, zgodził się i zaakceptował wynikający z tych kryteriów subiektywny charakter oceny. Wobec takiego kształtu kryteriów oceny ofert wykonawca powinien mieć świadomość daleko posuniętej dowolności zamawiającego w uznaniu i wyborze odpowiadających mu rozwiązań

merytorycznych. Faktu związania zamawiającego własnymi kryteriami oceny ofert, zgodnie z art. 91 ust. 1 ustawy nie może być kwestionowany, natomiast rozstrzygnięcie w przedmiocie dopuszczalnego stopnia uznaniowości w sformułowanych w warunkach przedmiotowego postępowania o udzielenie zamówienia, nie jest i nie może być przedmiotem orzekania w sprawie niniejszego odwołania.

Odwołujący w sposób nieuprawniony interpretuje kryteria cytowane przez strony w opisywanym stanie faktycznym, na wyrost przypisując im obiektywizm w zakresie i sposobie przyznawania punktacji według postulowanych w proteście i odwołaniu schematów. Wnioskiem zbyt daleko idącym jest w szczególności przypisywanie jakiegokolwiek znaczenia normatywnego czy pozorów obiektywności – rozmienianej jako przypisywanie określonym rozwiązaniom określonej ilości punktów w sytuacji wystąpienia ściśle zdefiniowanych okoliczności bez konieczności stosowania jakichkolwiek kryteriów ocennych warunkujących wysokość punktacji czy dokonywania ocen co do faktu wystąpienia takich okoliczności – redakcyjnemu podziałowi poszczególnych podkryteriów zawartych w kryterium „Sposób realizacji usługi szkoleniowo-doradczej” na trzy grupy punktacji wraz z zamieszczonymi warunkami zaliczenia informacji podanych w ofercie do określonej grupy.

Dla ilustracji powyższego przytoczyć można postanowienia siwz w zakresie podkryterium 2.2), tj. "Planowany sposób promocji usługi oraz opis sposobu informowania opinii publicznej o rezultatach szkoleń i doradztwa". W ramach podkryterium poszczególni członkowie komisji przyznawać mogli od 0 do 5 pkt według poniższych prawideł:

- jeżeli w ofercie zostanie przedstawiony sposób promocji adekwatny do celów usługi i zapewniający dotarcie do grup docelowych oraz sposób informowania opinii publicznej, zapewniający aktualną i pełną informację o rezultatach szkoleń i doradztwa, realizowanych w ramach usługi – oferta otrzyma 5 pkt;
- jeżeli przedstawiony w ofercie sposób promocji nie będzie adekwatny do celów usługi lub nie zapewni dotarcia do grup docelowych lub sposób informowania opinii publicznej nie zapewni aktualnej i pełnej informacji o rezultatach szkoleń i doradztwa, realizowanych w ramach usługi – oferta otrzyma od 1 do 4 pkt;
- jeżeli oferta nie będzie zawierać informacji o sposobie promocji lub sposobie informowania opinii publicznej, zapewniający aktualną i pełną informację o rezultatach szkoleń i doradztwa, realizowanych w ramach usługi lub przedstawiony opis będzie zawierał błędy – oferta otrzyma 0 pkt. (analogiczne postanowienia obowiązują w każdym z przewidzianych w siwz tzw. podkryteriów merytorycznych).

Z powyższego tylko pozornie może wynikać, iż w odniesieniu do tiret pierwszego i trzeciego obowiązują jakieś odmienne i obiektywne kryteria przyznawania punktów niż w ramach tiret

drugiego. W rzeczywistości zaproponowana skala i odpisany sposób oceniania (przyznawania punktów) dają się sprowadzić do jednorodnej skali sześciostopniowej, tj. od 0-5 – odzwierciedlającej tylko i wyłącznie ocenne przekonanie zamawiającego co do stopnia osiągnięcia „adekwatności”, „wystarczającego zapewniania”, „pełności”, „bezbłędności” etc... w odniesieniu do przedstawionego w ofercie sposobów promocji i informacji. Zapis tiret pierwszego informujący o przyznaniu maksymalnej punktacji w przypadku adekwatności promocji i informacji do celów usługi jest z uwagi na użyte w nim określenia nieostre i przez to ocenne, równie nieprecyzyjny i zależny od interpretacji zamawiającego, jak sposób przyznawania punktów w tiret drugim w ramach określonego tam przedziału. Stosowanie opisanej w ten sposób skali sprowadza się więc do tego, iż w rzeczywistości zamawiający według własnych ocen i przekonań przyznaje liczbę punktów w kryterium: oferty „najadekwatniejsze” - 5 pkt., „mniej adekwatne” – 4 pkt. ... etc... Natomiast oferty najmniej odpowiadające wyobrażeniom zamawiającego, co do wymaganego sposobu promocji i informacji otrzymają 0 pkt. Również w najniższej wartości punktowej opisanej w tiret trzecim, nie ma żadnej obiektywności czy automatyzmu jej przyznania – ocena oscylująca wokół 0 czy 1 punktów będzie równie kontrowersyjna i ocenna jak przyznanie punktów 5 lub 4. Użyte w tiret trzecim określenia „nie zawierania informacji w ogóle” albo „przedstawienia opisu zawierającego błędy” są niezdefiniowane i nieprecyzyjne, w stopniu co najmniej równym używanym powyżej sformułowaniom o adekwatności czy nieadekwatności proponowanych rozwiązań. Według oceny zamawiającego, bez oparcia w obiektywnych kryteriach oceny ofert nie zawartych w specyfikacji, odbywa się więc kwalifikacja ewentualnej „błędności” przedstawionej oferty i jej znaczenia dla przyznanej ilości punktów. Domniemywać jedynie należy, iż ewentualny brak opisu lub zamieszczenie propozycji zawierających błędów, które zamawiający zakwalifikuje do przyznania ilości punktów wyrażanej cyfrą „0” jest sytuacją odmienną niż niezgodność oferty z treścią siwz obligujące do jej odrzucenia. Natomiast uznanie i przyjęcie – odmiennie od opisanej wyżej równoprawnej skali odnoszącej się do stopnia spełniania poszczególnych wymogów i założeń siwz – swoistego „obiektywnego” rozumienia kryteriów z tiret pierwsze i trzecie, według którego w przypadku nieudowodnienia, iż całość przewidzianych rozwiązań jest nieadekwatna do postulowanych efektów, automatycznie należy przyznać maksymalną liczbę punktów – prowadzi do przekreślenia sensu dokonywania jakichkolwiek ocen punktowych, według których uzyskać można zróżnicowane ilości punktów. Odpowiednio, według zapisów siwz dotyczących przyznawania punktacji zerowej, każdy, nawet najdrobniejszy błąd w opisie oferty uznać należy za skutkujący koniecznością przyznania 0 pkt.

W powyższym schemacie należy rozpatrywać kontrowersje pomiędzy zamawiającym i przystępującym z jednej strony a odwołującym ze strony drugiej w przedmiocie ilości punktów przyznanych w trakcie oceny.

Dla przykładu: zamawiający obniżył punktację w wyżej powoływanym podkryterium dotyczącym oceny opisu sposobu promocji świadczonych usług ze względu na – według jego oceny – błędnie zamieszczone w tym rozdziale oferty i nieadekwatne w tej roli do wymagań opisu przedmiotu zamówienia, zastosowanie spotkań mentoringowych jako elementu promocji projektu.

Odwołujący twierdzi i wywodzi na podstawie rozmaitych fragmentów swojej oferty, że spotkania mentoringowe w oczywisty sposób służą czemu innemu, ale siłą rzeczy pełnią czy też mogą pełnić rolę promocyjną. Poza tym zamawiający nie wykazał, iż proponowany przez odwołującego sposoby promocji usługi są nieadekwatne do zamierzonych celów projektu czy postanowień siwz, tym samym powinien przyznać odwołującemu maksymalną liczbę punktów w kryterium.

Dalej następuje w odniesieniu do każdego podkryterium i każdego członka komisji przetargowej, który nie przyznał odwołującemu się maksymalnej ilości punktów, na kilkudziesięciu stronach protestu, rozstrzygnięcia protestu i odwołania przerzucanie się przez strony adekwatnymi/nieadekwatnymi fragmentami uzasadnień, ofert i postanowień siwz, polemiki na temat ich interpretacji, co z fragmentu powinno wynikać i co dana strona wywiodła i przede wszystkim jak w świetle prowadzonych wywodów powinna wyglądać ocena punktowa. Przedmiotowe spory przedstawione w pierwszej części uzasadnienia wyroku, abstrahując od wynikającego z konkretnych okoliczności zróżnicowania argumentacji, z racji braku obiektywnych i ścisłych kryteriów oceny ofert w specyfikacji istotnych warunków zamówienia summa summarum sprowadzają do przeciwstawienia rozumienia i stosowania pojęć nieostrych i ocennych stanowiących podstawę sformułowań kryteriów oceny ofert zawartych w siwz.

Biorąc pod uwagę relatywność i różnorodność metodologii stosowanych w ramach projektów tego typu oraz bogactwa rzeczywistości, którą opracowania takie usiłują objąć i opisać, na podstawie ponad dwustustronicowych elaboratów, jakie stanowiły oferty składane w przedmiotowym postępowaniu, przyjąć można i uzasadnić nieomal każdą interpretację co do wagi i wymowy poszczególnych elementów składających się na ich zawartość. Strony nie kwestionują faktu, iż przy tak rozległym i bogatym w różnorakie aspekty (od społecznych i ekonomicznych poczynając) przedmiocie oferty nie jest możliwe przewidzenie i opisanie wszystkich działań i mechanizmów, które wszystkim aspektom rzeczywistości będą odpowiadać. Odwołujący i zamawiający zdają się jednak z powyższego wywodzić odmienne

wnioski. Odwołujący wyprowadza zakaz wyciągania negatywnych konsekwencji w postaci obniżania punktacji w przypadku braku jakichś elementów w ofercie o ile zachowane pewne określone minimum, możliwe zdaniem odwołującego do zrekonstruowania na podstawie postanowień siwz dotyczących tzw. merytorycznych kryteriów oceny ofert. Stanowisko i praktyka zamawiającego wskazuje, iż zamawiający przyznaje sobie prawo wskazywania na braki, które uzna za istotne, albo elementy zbędne czy nie pasujące, które według niego skutkują obniżeniem oceny punktowej w ramach poszczególnych kryteriów – według swobodnej oceny zamawiającego co do ich istotności i znaczenia.

W opinii składu orzekającego Izby, to zamawiający jest w pierwszej kolejności uprawniony i obowiązany do interpretacji własnych zapisów siwz, zwłaszcza gdy z założenia są to postanowienia dopuszczające ocenność i uznaniowość działań podejmowanych w ich zastosowaniu. Za w pełni uprawnione w takiej sytuacji należy uznać odwołanie się przez zamawiającego do własnej wiedzy i doświadczenia stosowanego do oceny poszczególnych sytuacji mogących wystąpić w jego projekcie.

W ocenie Izby nie ma żadnych obiektywnych podstaw i możliwości, aby w oparciu przedmiotowe zapisy siwz kwestionować oceny zamawiającego dokonane w postępowaniu. Wobec braku wewnętrznej sprzeczności lub rażących błędów w ustaleniach faktycznych dokonywanych przez zamawiającego – takich Izba w uzasadnieniach dokonanego wyboru nie znalazła – należy uznać liczbę punktów przyznawanych przez zamawiającego na podstawie własnych ocen i interpretacji faktów za uprawnioną, zasadną i ostateczną.

Krajowa Izba Odwoławcza po rozpatrzeniu wszystkich zarzutów i żądań odwołującego przytoczonych w stanie faktycznym uzasadnienia niniejszego wyroku, a odnoszących się do kwestii podwyższenia punktacji w merytorycznej ocenie jego oferty oraz obniżenia tej punktacji w odniesieniu do oferty Konsorcjum DGA, stwierdza, iż opierają się one na subiektywnych ocenach odwołującego, co do wagi i znaczenia danych okoliczności dla liczby przyznanych w poszczególnych podkryteriach punktów. Stanowisko takie przeciwstawiane jest równie epistemologicznie równie ocennym przekonaniom zamawiającego czy przystępującego do odwołania po stronie zamawiającego, co do przełożenia danego faktu i jego interpretacji na wartość punktową.

W związku z opisywanym wyżej kształtem adekwatnych postanowień siwz oraz brakiem obiektywnych kryteriów oceny ofert, których złamanie można zamawiającemu zarzucić, Krajowa Izba Odwoławcza postanowiła oddalić wszystkie zarzuty dotyczące przyznania niewłaściwej punktacji zarówno w stosunku do oferty odwołującego, jak i oferty wybranej.

Oddzielnego potraktowania wymagają natomiast zarzuty i żądania odwołującego dotyczące odrzucenia oferty Konsorcjum DGA

Odwołujący w proteście, którego oddalenie jest przedmiotem niniejszego odwołania i wyroku, stwierdził, iż na podstawie komentarzy oceniających **domniemywać** można, iż w określonych fragmentach oferty (wskazanych dokładnie w stanie faktycznym) Konsorcjum DGA zaproponowało metodologię sprzeczną z założeniami SIWZ, zagrażającą realizacji podstawowych celów zamówienia (wymienionych i wskazanych w stanie faktycznym), w konsekwencji powinien uzyskać minimalną liczbę punktów w danym obszarze. Ewentualnie – według odwołującego – oferta Konsorcjum DGA winna zostać odrzucona na podstawie art. 89 ust. 1 pkt 2 ustawy, gdyż ze względu na ww. uchybienia.

Rozpatrując zarzuty dotyczące oceny wybranej ofert, należy zgodzić się ze stanowiskiem zamawiającego przedstawionym na rozprawie, iż wobec faktu utajnienia oferty Konsorcjum DGA w tzw. części merytorycznej, odwołujący nie dysponuje informacjami pozwalającymi mu sensownie dokonać oceny czy też zakwestionować ocenę tej oferty. Co prawda odwołujący podnosi, iż formułując swoje zarzuty i argumenty oparł się na zapisach uzasadnień dokonanych ocen zamieszczonych w protokole z postępowania oraz że są to informacje wystarczające dla sformułowania ewentualnych żądań odrzucenia oferty jako niezgodnej z siwz lub obniżenia punktacji w poszczególnych podkryteriach.

Należy jednak rozróżnić ocenę czy też wynik oceny od jej uzasadnienia. Oceną oferty jest liczba punktów przyznanych w danym kryterium. Natomiast teksty zamieszczone w kartach indywidualnej oceny ofert stanowią jedynie uzasadnienie dla dokonanej oceny i jej wyniku (tu: przyznanej punktacji). Zakładanym stanem idealnym w procesie oceny jest oczywiście pełna adekwatność i tranzytywność poszczególnych jego elementów, tj. oceniane treści – uzasadnienie oceny – wynik oceny. Zakłada się więc, że wynik oceny jest adekwatny do jej uzasadnienia, a ustalenia zawarte w uzasadnieniu adekwatne do przedmiotu oceny. Możliwe jest jednak, iż na skutek wadliwości uzasadnienia, czy to na skutek nieadekwatności uzasadnienia w stosunku do rzeczywistości przedmiotu oceny, czy nieadekwatności wyniku oceny (np. przyznanej punktacji) do twierdzeń podanych w uzasadnieniu, tranzytywność ww. relacji zostanie zachwiana. Nie oznacza to jednak, iż wynik oceny będzie nieadekwatny do jej przedmiotu – nawet wobec niewłaściwego czy błędnego uzasadnienia oceny, jej wynik ciągle może odpowiadać przedmiotowi oceny.

Odwołujący mógł oczywiście założyć, że sporządzone przez członków komisji uzasadnienia dla przyznanej punktacji są konsekwentne i w pełni adekwatne do treści wybranej oferty. Nie mniej jednak nie może mieć co do tego żadnej pewności. Nie podał także żadnych konkretnych i wyczerpujących informacji odnoszących się do treści ocenianej oferty, pozwalających uzasadnić i udowodnić tezę o zawyżeniu punktacji w stosunku do oferty wybranej. W szczególności nie stanowią takich informacji lakoniczne uzasadnienia zamieszczone w kartach indywidualnej oceny ofert, tym bardziej, że właśnie dokładnie to

samo i w taki sam sposób powyższe w odniesieniu do własnej oferty kwestionuje. Należy więc uznać, iż wobec braku dowodów z treści wybranej ofert, których odwołujący nie przedstawił i jak zostało wykazane powyżej na skutek utajnienia oferty nie mógł przedstawić, posługiwał się więc jedynie poszlakami, których wartość sam jednocześnie dyskredytował kwestionując uzasadnienia podane przez zamawiającego w odniesieniu do swojej oferty (np. poprzez zarzucanie ustaleniom zamawiającego lakoniczności, wyrywania z kontekstu poszczególnych stwierdzeń zawartych w ofercie, nie uwzględniania całości czy innych części ocenianego tekstu... etc...)

Wobec braku wskazania w proteście czy odwołaniu lub na rozprawie konkretnych części czy zapisów oferty Konsorcjum DGA, które stanowiłyby dowód, iż oferta nie spełnia wymagań siwz (odwołujący nie sformułował, żadnego wniosku dowodowego w tym zakresie – wniosek o przeprowadzenie dowodu z dokumentacji postępowania, w szczególności ofert, został złożony przez pełnomocnika przystępującego w sprawie 164-09 zarzuty tego typu należy uznać za nieudowodnione. W szczególności, jak zostało wykazane powyżej, przedstawiana przez odwołującego argumentacja dotycząca fragmentów uzasadnień oceny zawartych w protokole postępowania, może stanowić jedynie dowód nieadekwatności wyniku oceny do jego uzasadnienia (lub a rebours), nie dowodzi natomiast zawyżenia punktacji w stosunku do rzeczywistej jakości oferty.

Na marginesie można dodać, iż w świetle zasad równego traktowania wykonawców, przejrzystości i transparentności w postępowaniu, uzasadnienie przyjęcia takiej a nie innej oceny punktowej powinno być maksymalnie szczegółowe i przede wszystkim adekwatne, zupełne i trafne. Nie mniej jednak, wbrew twierdzeniom odwołującego zawartym na początku odwołania o niedopuszczalności ze strony zamawiającego „formułowania nowych zarzutów”, w adekwatnych przepisach takiego zakazu nie sformułowano. Ponadto trudno odmówić zamawiającemu prawa do dodatkowego wytłumaczenia czy uzasadnienia jego działań. O rzeczywistych motywach, celach i przede wszystkim jakości tego typu „poprawek” w świadczyć będzie ich treść, a nie moment dokonania. Nawet diametralna zmiana uzasadnienia, choć należy ocenić ją negatywnie w świetle powołanych wyżej zasad prowadzenia postępowań, nie przesądza wcale o wadliwości dokonanych w oparciu o to uzasadnienie oceny czy rozstrzygnięcia.

Uwzględniając przedstawione wyżej ustalenia i argumentację, w opinii składu orzekającego Izby nie potwierdziły się zarzuty naruszenia art. 91 ust. 1 Pzp przez zamawiającego w odniesieniu do oceny oferty odwołującego oraz art. 91 ust. 1 oraz 89 ust. 1 pkt 2 Pzp w odniesieniu do oceny oferty przystępującego. Zamawiający dokonał oceny ofert zgodnie z kryteriami zawartymi w siwz oraz nie została udowodniona sprzeczność oferty Konsorcjum

DGA ze treścią specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Wobec braku naruszenia ww. przepisów nie naruszono również art. 7 ust. 1 ustawy.

Przedstawiane przez odwołującego wnioski i argumenty ocenić należy jako narzucenie zamawiającemu własnych kryteriów oceny ofert (lub ich interpretacji) oraz uznać za próbę przekonania Krajowej Izby Odwoławczej do własnej oceny tego, co nieobiektywne, według niewiadomo jakich kryteriów obiektywności.

B: KIO/UZP 164/09

W dniu 16.01.2009 r. zamawiający, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, z siedzibą na ul. Pańskiej 81/83, 00-834 Warszawa, zawiadomił wykonawców o wynikach postępowania o udzielenie zamówienia publicznego p.n. „Program szkoleń dla rozwoju małych firm w regionach Wschodniej Polski II”. Postępowanie prowadzono na podstawie przepisów ustawy z dnia 29 stycznia 2004 Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2007 r. Nr 223, poz. 1655 z późn. zm.), zwanej dalej „ustawą” lub „Pzp”.

Zawiadomienie o wynikach postępowania dotyczyło m.in. odrzucenia oferty Konsorcjum: Ove Arup & Partners International Limited 13 Fitzroy Street, W1T 4BQ London, United Kingdom oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. Al. Jerozolimskie 94 00-807 Warszawa (zwane dalej „Konsorcjum Ove Arup), na podstawie art. 89 ust. 1 pkt 8 ustawy jako niezgodnej z innymi przepisami prawa. Zamawiający przyjął i wskazał, iż oferta została w rzeczywistości złożona przez Konsorcjum w składzie: Ove Arup & Partners International Limited Sp. z o.o. Oddział w Polsce, ul. Królewska 16, 00-103 Warszawa oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. Al. Jerozolimskie 94 00-807 Warszawa, czyli jednym z wykonawców wspólnie ubiegających się o przedmiotowe zamówienie jest pozbawiony zdolności prawnej i tym samym nie mogący złożyć oferty w postępowaniu, oddział przedsiębiorcy zagranicznego.

PROTEST

W dniu 23.01.2009 r. Konsorcjum: Ove Arup & Partners International Limited oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. złożyło protest na czynność odrzucenia jego oferty, w którym zarzucono zamawiającemu naruszenie art. 7 ust. 1 w związku z naruszeniem art. 89 ust. 1 pkt 8 ustawy.

Protestujący wniósł o :

- 1) unieważnienie czynności odrzucenia oferty protestującego oraz czynności wyboru najkorzystniejszej oferty,

- 2) dokonanie ponownej oceny ofert,
- 3) uznanie, iż oferta protestującego jest ofertą najkorzystniejszą.

W uzasadnieniu protestu, odnosząc się do naruszenia art. 7 ust. 1 ustawy w związku z art. 89 ust. 1 pkt 8 ustawy poprzez nieuprawnione i sprzeczne z ustawą odrzucenie oferty protestującego jako niezgodnej z innymi przepisami prawa z uwagi na uznanie, iż została złożona przez oddział przedsiębiorcy zagranicznego, podniesiono, co następuje:

Zamawiający dokonał czynności odrzucenia oferty Protestującego - wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia Ove Arup & Partners International Limited z siedzibą w Londynie, Wielka Brytania oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. W ocenie Zamawiającego oferta złożona została przez wykonawców, z których jeden ma status oddziału przedsiębiorcy zagranicznego, w związku z czym nie jest on wykonawcą w rozumieniu przepisów ustawy i nie może ubiegać się o zamówienie publiczne.

Jako podstawę prawną odrzucenia Zamawiający wskazał przepis art. 89 ust. 1 pkt 8 ustawy, tj. nieważność oferty na podstawie odrębnych przepisów.

Powyższe działanie Zamawiającego nie znajduje uzasadnienia, tak w odniesieniu do regulacji prawnej, jak i do okoliczności faktycznych.

Kwestionowanie złożenia oferty przez wykonawcę będącego przedsiębiorcą zagranicznym, w świetle złożonej przez Protestującego oferty, jest oczywiście niezasadne. Zarówno z treści formularza ofertowego, jak i z pozostałych oświadczeń i dokumentów złożonych wraz z ofertą wynika w sposób nie budzący wątpliwości, iż oferta została złożona przez wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia, z których jeden jest przedsiębiorcą zagranicznym, mającym siedzibę w Wielkiej Brytanii. Wynika to zarówno z treści gwarancji wadialnej, wskazującej jako zlecającego konsorcjum spółek: Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. z siedzibą przy ul. Prostej 69 Warszawa i Ove Arup & Partners International Limited, 13 Fitzroy Street, London WH 4BQ, Wielka Brytania, jak i z pozostałych oświadczeń i dokumentów, tj.:

- The Companies Act 1985 dla spółki ave Arup & Partners International Limited, zarejestrowanej w Wielkiej Brytanii zgodnie z przepisami ustawy o spółkach (Companies Act),
- oświadczenia o spełnieniu warunków udziału w postępowaniu,
- informacji z HSBC Bank potwierdzającej zdolność kredytową Ove Arup & Partners International Limited,

- zaświadczenia z HM Revenue & Customs potwierdzającego brak zaległości po stronie Ove Arup & Partners International Limited w opłacaniu podatków i składek na ubezpieczenie społeczne,
- oświadczeń złożonych przed wicekonsulem w ambasadzie Wielkiej Brytanii oraz przed notariuszem z kancelarii De Pinna potwierdzających, że członkowie zarządu spółki Ove Arup & Partners International Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii nie byli karani za przestępstwa określone w art. 24 ust. 1 pkt 4-8 ustawy,
- oświadczenia złożonego przed notariuszem z kancelarii De Pinna, potwierdzającego, że spółka Ove Arup & Partners International Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii, zarejestrowanej i działającej w oparciu o prawo angielskie, nie podlega wykluczeniu z udziału w postępowaniu na podstawie art. 24 ust. 1 ustawy,
- pełnomocnictwa dla pełnomocnika konsorcjum, udzielonego w imieniu Ove Arup & Partners International Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Istotnym jest, iż czynności podejmowane przez Zamawiającego w postępowaniu wskazują w sposób wyraźny, że uznał ofertę za złożoną przez wykonawców, z których jeden jest przedsiębiorcą zagranicznym. Zamawiający wezwał bowiem Protestującego do uzupełnienia w trybie art. 26 ust. 3 ustawy zaświadczenia, wystawionego przez właściwy organ w Wielkiej Brytanii, potwierdzającego brak zaległości podatkowych w odniesieniu do podatku od towarów i usług (VAT).

W powyższych okolicznościach sprawy wskazywanie na istnienie przesłanki do odrzucenia oferty Protestującego w dniu 16 stycznia 2009r., po dokonanych uprzednio czynnościach wyjaśniania treści oferty i uzupełnienia dokumentów, godzi w literę prawa. Przypomnieć należy, iż zgodnie z art. 26 ust. 3 ustawy na Zamawiającym spoczywa obowiązek wezwania wykonawcy do uzupełnienia w wyznaczonym terminie brakującego lub zawierającego błędy dokumentu lub oświadczenia. Zamawiający zwolniony jest z tego obowiązku jedynie wówczas, gdy, mimo ich uzupełnienia, oferta wykonawcy podlega odrzuceniu lub konieczne byłoby unieważnienie postępowania. W szczególności w sytuacji, gdy zachodzą przesłanki do odrzucenia oferty wymienione w art. 89 ust. 1 ustawy, które znajdują zastosowanie bez względu na kompletność złożonych przez wykonawcę dokumentów, nie jest celowe dokonywanie czynności uzupełnienia dokumentów. Czynność taka nie ma bowiem wpływu na ocenę oferty.

Skoro zatem Zamawiający wezwał Protestującego do uzupełnienia zaświadczenia potwierdzającego brak zaległości podatkowych w odniesieniu do podatku od towarów i usług,

potwierdził iż: w ocenie Zamawiającego nie zachodziły żadne ze wskazanych wart. 89 ust. 1 ustawy przesłanki do odrzucenia oferty Protestującego.

ROZSTRZYGNIĘCIE PROTESTU

W dniu 05.02.2009 r. zamawiający odrzucił ww. protest jako wniesiony przez podmiot nieuprawniony.

W uzasadnieniu rozstrzygnięcia protestu podniesiono iż, w postępowaniu ofertę złożyli wykonawcy wspólnie ubiegający się o udzielenie zamówienia:

- Ove Arup & Partners International Ltd. Sp. z o.o. Oddział w Polsce, ul. Królewsku 16, 00-103 Warszawa
- Poilcy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. ul. Prosta 69, 00-838 Warszawa

Protest został wniesiony przez konsorcjum firm:

- Ove Arup & Partners International Limited 13 Fitzroy Street, W1T 4BQ London, United Kingdom - Lider i pełnomocnik Konsorcjum
- Policy &, Action Group Uniconsult Sp. z o.o., ul. . ul. Prosta 69, 00-838 Warszawa - Członek konsorcjum.

W związku z powyższym zamawiający podniósł, iż Ove Arup & Partnera International Limited nie jest wykonawcą w przedmiotowym postępowaniu, ponieważ w wymaganym terminie nie złożył oferty, co oznacza, że na obecnym etapie postępowania nie może mieć statusu wykonawcy, a tym samym nie może wnosić protestu na czynności podjęte przez zamawiającego po etapie składania ofert.

Ponadto zamawiający odniósł się do meritum protestu stwierdzając, iż zarzut naruszenia art. 7 ust. 1 w związku z naruszeniem art. 89 ust. 1 pkt 8 ustawy poprzez odrzucenie oferty protestującego z uwagi na fakt, iż została złożona przez oddział przedsiębiorcy zagranicznego, uznać należy za chybiony.

Według zamawiającego, zgodnie z ugruntowaną linią orzeczniczą Zespołów Arbitrów (przykładowo wyroki w sprawach: UZP/ZO/0-2743105, UZP/ZO/0-2831/05, UZP/ZO/0-3498/05, UZP/ZO/0-798/07) oraz UZP/ZO/0-2909/06 zakończonej wyrokiem Sądu Okręgowego w Warszawie nr V Ca 84/07, oddział przedsiębiorcy zagranicznego nie posiada zdolności prawnej ani prawa wykonywania działalności gospodarczej we własnym imieniu, co oznacza, że oddział nie może samodzielnie złożyć oferty, być stroną stosunku cywilnoprawnego i nie może zawrzeć we własnym imieniu umowy o udzielenie zamówienia publicznego.

Protestujący dowodzi, że oferta została złożona przez wykonawcą będącym przedsiębiorcą zagranicznym. Jednakże, o tym, kto złożył ofertę w przedmiotowym postępowaniu świadczy treść oferty. Wykonawcy złożyli oferty na formularzu ofertowym stanowiącym załącznik nr 6 do siwz. Na stronie 1 oferty znajduje się oświadczenie „Oferta złożona przez wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia: Ove Arup & Partners International Ltd. Sp. z o.o. Oddział w Polsce, adres: ul. Królewska 16 00 -103 Warszawa oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., adres: ul. Prosta 69, 00-103 Warszawa”. Oświadczenie zostało podpisane przez Pana Andrzeja Sitko - osobę reprezentującą Ove Arup & Partners International Ltd. Sp. z o.o. Oddział w Polsce.

Zdaniem zamawiającego oznacza to bezsprzecznie, że oferta w przedmiotowym postępowaniu została złożona przez oddział przedsiębiorcy zagranicznego, który nie posiada statusu wykonawcy, a nie przez przedsiębiorcę zagranicznego.

ODWOŁANIE

W dniu 13.02.2009 r. Konsorcjum: Ove Arup & Partners International Limited oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. wniosło odwołanie od ww. rozstrzygnięcia protestu.

Odwołujący podtrzymał zarzuty podniesione w proteście, tj. naruszenie przez Zamawiającego art. 7 ust. 1 i art. 89 ust. 1 pkt 8 ustawy oraz wskazując na powyższe wniosł o uwzględnienie odwołania, rozpatrzenie przedmiotu sporu na rozprawie oraz nakazanie Zamawiającemu:

- 1) unieważnienia czynności odrzucenia oferty Odwołującego,
- 2) unieważnienia czynności wyboru oferty najkorzystniejszej,
- 3) dokonania ponownego badania i oceny ofert z uwzględnieniem oferty Odwołującego,
- 4) dokonania wyboru jako oferty najkorzystniejszej oferty Odwołującego.

W uzasadnieniu odwołania, antycypując dalsze rozważania podniesiono, iż odrzucenie protestu przez Zamawiającego dokonane zostało z naruszeniem przepisów ustawy. Zamawiający uznał, iż protest został wniesiony przez podmiot nieuprawniony, uznając za taki wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia Ove Arup & Partners International Limited, 13 Fitzroy Street, London WH 4BO, Wielka Brytania oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. z siedzibą przy Al. Jerozolimskich 94 (zmiana adresu siedziby spółki, dotychczasowa siedziba przy ul. Prostej 69) w Warszawie. Zamawiający twierdzi jednocześnie, że oferta została złożona przez wykonawców:

- Ove Arup & Partners International Ltd. Oddział w Polsce Sp. z o.o.,
- Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o.

Powyższe twierdzenie Zamawiającego i podjęta w jego konsekwencji decyzja o odrzuceniu oferty Odwołującego jest przedmiotem sporu powodem skorzystania przez Odwołującego z przysługujących mu środków ochrony prawnej. Zamawiający bez należytego i zgodnego z literą prawa rozstrzygnięcia merytorycznego protestu nie był uprawniony uznać, iż protest został wniesiony przez podmiot nieuprawniony. Brak merytorycznego rozstrzygnięcia protestu przez Zamawiającego poczytać można za naruszenie podstawowych celów, którym służą środki odwoławcze przewidziane przepisami ustawy. Prawo do skorzystania przez Wykonawcę ze środków ochrony prawnej w sytuacji naruszenia przez Zamawiającego interesu prawnego Wykonawcy, zagwarantowane jest w przepisach ustawy, jak i przepisach stosownych dyrektyw wydanych przez Parlament Europejski i Radę Wspólnoty Europejskiej. Prawo do skorzystania ze środków ochrony prawnej ma dawać Wykonawcy gwarancję zapewnienia efektywności stosowania przez podmioty zamawiające materialnych przepisów dotyczących zamówień publicznych. W sytuacji naruszenia przez Zamawiającego przepisów prawa materialnego, a tym samym pozbawienie Wykonawcy możliwości ubiegania się o zamówienia, uchylanie się przez Zamawiającego od rozstrzygnięcia merytorycznego protestu i odrzucenie protestu godzi w zasadę uczciwej konkurencji, określoną w art. 7 ustawy. Naruszenie przez Zamawiającego tej zasady przy udzielaniu zamówienia publicznego może oznaczać konieczność unieważnienia postępowania z powodu braku możliwości zawarcia ważnej umowy w sprawie zamówienia publicznego.

Zamawiający stanął na stanowisku, iż oferta złożona przez Odwołującego jest niezgodna z innymi przepisami z uwagi na fakt jej złożenia przez wykonawców, z których jeden ma status oddziału przedsiębiorcy zagranicznego. Tym samym - jak uznaje Zamawiający - Odwołujący nie jest wykonawcą w rozumieniu przepisów ustawy i nie może ubiegać się o zamówienie publiczne.

Kwestionowanie złożenia oferty przez wykonawcę będącego przedsiębiorcą zagranicznym, w świetle złożonej przez Odwołującego oferty, jest oczywiście niezasadne.

Po pierwsze, z oferty, a w szczególności z dokumentów złożonych na potwierdzenie spełniania warunków udziału w postępowaniu, wynika w sposób nie budzący wątpliwości, iż wykonawcami wspólnie ubiegającymi się o udzielenie zamówienia są Ove Arup & Partners International Limited, 13 Fitzroy Street, London WH 4BO, Wielka Brytania oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. z siedzibą przy Al. Jerozolimskich 94 w Warszawie. W szczególności wskazać należy na następujące dokumenty i oświadczenia:

1) dokument potwierdzający status prawny wykonawcy wspólnie ubiegającego się o udzielenie zamówienia, tj. The Companies Act 1985 dla spółki Ove Arup & Partners

International Limited, zarejestrowanej w Wielkiej Brytanii zgodnie z przepisami ustawy o spółkach (Companies Act),

2) oświadczenie o spełnianiu warunków udziału w postępowaniu, w którego nagłówku znajduje się pieczęć spółki Ove Arup & Partners International Ud oraz dane adresowe: 13 Fitzroy Street WH 4BO London, United Kingdom,

3) informacja z banku HSBC potwierdzająca posiadanie przez wykonawcę wspólnie ubiegającego się o udzielenie zamówienia -Ove Arup & Partners International Ud -wymaganej zdolności kredytowej,

4) zaświadczenie z HM Revenue & Customs potwierdzającego brak zaległości po stronie Ove Arup & Partners International Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii w opłacaniu podatków i składek na ubezpieczenie społeczne,

5) oświadczenia złożone przed wicekonsulem w ambasadzie Wielkiej Brytanii oraz przed notariuszem z kancelarii De Pinna potwierdzające, że członkowie zarządu spółki Ove Arup & Partners International Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii, którymi są C. H. I. B., A. J. B., P. G. D., T. M. H., L. J. L., A. R. M. M., J. Ch. M., D. J. S., D. A. W., nie byli karani za przestępstwa określone w art. 24 ust. 1 pkt 4-8 ustawy,

6) oświadczenie złożone przed notariuszem z kancelarii De Pinna, potwierdzające, że spółka Ove Arup & Partners International Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii, zarejestrowana i działająca w oparciu o prawo angielskie, nie podlega wykluczeniu z udziału w postępowaniu na podstawie art. 24 ust. 1 ustawy,

7) dowód wniesienia wadium w postaci gwarancji bankowej, z której treści wynika, iż gwarant udziela gwarancji w imieniu konsorcjum spółek: Policy & Action Group Uniconsult Sp. z O.O. z siedzibą przy Al. Jerozolimskich 94, Warszawa i Ove Arup & Partners International Limited, 13 Fitzroy Street, London WH 4BO, Wielka Brytania,

8) pełnomocnictwo udzielone Panu Andrzejowi S. jako pełnomocnikowi w rozumieniu art. 23 ustawy, przez wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia Ove Arup & Partners International Limited, 13 Fitzroy Street, London WH 4BO, Wielka Brytania oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z O.O. z siedzibą w Warszawie.

Powyższe potwierdził również sam Zamawiający wzywając Odwołującego do uzupełnienia zaświadczenia potwierdzającego brak zaległości podatkowych Ove Arup & Partners International Limited w odniesieniu do podatku od towarów i usług (VAT), wystawionego przez właściwy organ w Wielkiej Brytanii -HM Revenue & Customs. Skoro zatem Zamawiający wezwał Odwołującego do uzupełnienia zaświadczenia potwierdzającego brak zaległości podatkowych w odniesieniu do podatku od towarów i usług w Wielkiej Brytanii,

potwierdził iż w ocenie Zamawiającego nie zachodziły żadne ze wskazanych wart. 89 ust. 1 ustawy przesłanki do odrzucenia oferty Odwołującego.

Z ostrożności procesowej dodać należy, iż przedsiębiorca zagraniczny - Ove Arup & Partners International Limited z siedzibą w Londynie, Wielka Brytania - działa w Polsce poprzez swój oddział. Wykonawca z tej przyczyny z daleko posuniętej ostrożności załączył do oferty dokumenty odnoszące się do oddziału przedsiębiorcy zagranicznego, potwierdzające formę prawną działalności, status i sytuację ekonomiczną. Nie oznacza to jednak, że oddział przedsiębiorcy zagranicznego złożył ofertę działając samodzielnie. Oferta została złożona przez przedsiębiorcę zagranicznego wspólnie z przedsiębiorcą polskim - Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., co potwierdzają dokumenty załączone do oferty.

Po drugie, w świetle wyroku zespołu arbitrów, powołanego przez Zamawiającego w rozstrzygnięciu protestu -sygn. UZP/ZOIO-2743/05, dla oznaczenia podmiotu ubiegającego się o udzielenie zamówienia istotne znaczenie ma ustalenie dokumentów, jakimi Wykonawca powinien się wykazać na potwierdzenie spełnienia warunków udziału w postępowaniu. W przypadku składania oferty przez przedsiębiorcę zagranicznego dokumenty potwierdzające spełnienie warunków udziału w postępowaniu powinny potwierdzać spełnienie tych warunków przez przedsiębiorcę zagranicznego. Z dokumentów załączonych do oferty Odwołującego wynika, że dotyczą one przedsiębiorcy zagranicznego oraz że potwierdzają one spełnienie przez przedsiębiorcę zagranicznego warunków udziału w postępowaniu.

Dalej, nieadekwatne do stanu prawnego i faktycznego w przedmiotowej sprawie jest powołane orzeczenie sygn. UZP/ZOIO-2909/0S. Wynika z niego bowiem, iż arbitrzy orzekali o zasadności odwołania wykonawcy -oddziału przedsiębiorcy zagranicznego, który złożył ofertę samodzielnie, a nie działając w imieniu i na rzecz przedsiębiorcy zagranicznego. Jak wyżej kilkakrotnie wykazano, w przedmiotowym postępowaniu oferta została złożona przez przedsiębiorcę zagranicznego we własnym imieniu, działającego wspólnie z przedsiębiorcą polskim -Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o.. Nadto, ze wszystkich przytoczonych orzeczeń wynika, iż ustalenie faktu złożenia oferty samodzielnie przez oddział przedsiębiorcy zagranicznego, a nie samego przedsiębiorcę zagranicznego, poprzedzone było przez zespoły arbitrów analizą treści i wykładnią złożonych ofert. W przedmiotowym postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego analiza treści oferty Odwołującego i jej wykładnia potwierdzają, iż oferta została złożona przez przedsiębiorcę zagranicznego.

Po trzecie, niesłuszne jest stwierdzenie Zamawiającego, iż oznaczenie wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia, zawarte w tabeli formularza oferty, przesądza jednoznacznie o fakcie złożenia oferty przez oddział przedsiębiorcy zagranicznego.

Podkreślić należy, że na ofertę złożoną w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego składa się nie tylko formularz oferty, ale szereg innych dokumentów, wymaganych przez Zamawiającego w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Zamawiający dokonując badania i oceny oferty winien jest brać pod uwagę całą jej treść, a nie jeden dokument czy jeden zapis (tak. m.in. w orzeczeniu Krajowej Izby Odwoławczej sygn. KIO/UZP 16/09). Odwołujący nie kwestionuje okoliczności, iż w formularzu oferty w tabeli pierwszej podane są dane omyłkowo adresowe oddziału przedsiębiorcy zagranicznego. Jednakże na tym samym formularzu znajduje się pieczęć przedsiębiorcy zagranicznego, wskazująca na podmiot składający ofertę -Ove Arup & Partners International Ud z siedzibą w Londynie, Wielka Brytania. Również z pozostałych dokumentów składających się na ofertę -w tym pełnomocnictwa dla pełnomocnika konsorcjum, odpisów w rejestrów spółek, oświadczenia o spełnianiu warunków udziału w postępowaniu, zaświadczeń z HM Revenue & Customs, oświadczeń złożonych przez notariuszem kancelarii De Pinna, gwarancji wadialnej, wynika, że została ona złożona przez przedsiębiorcę zagranicznego wspólnie z przedsiębiorcą polskim. Wnioskowanie przez Zamawiającego na podstawie jednego tylko zapisu w formularzu oferty w oderwaniu od całości oferty, należy uznać za naruszające przepisy ustawy. Oferta składana w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego jest oświadczeniem woli, które należy interpretować zgodnie z regułami wykładni określonymi w Kodeksie cywilnym. W przypadku, gdy rozumienie oświadczenia woli jest sporne między stronami, należy ustalić jego wspólną wykładnię w oparciu o zachowania stron. O sposobie rozumienia treści oświadczenia woli, mającym wpływ na skutki prawne tego oświadczenia, świadczyć będą oświadczenia stron składane sobie nawzajem, złożone równocześnie lub po złożeniu spornego oświadczenia woli. Mogą to być również inne zachowania stron podjęte już po złożeniu spornego oświadczenia, w szczególności sposób realizowania uprawnień i obowiązków wynikających z tego oświadczenia. W świetle czynności podjętych przez Zamawiającego, w szczególności wezwanie do uzupełnienia dokumentów potwierdzających spełnienie warunków udziału w postępowaniu przez wykonawcę będącym przedsiębiorcą zagranicznym -Ove Arup & Partners International Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii, przemawia za uznaniem, że zarówno Odwołujący, jak i Zamawiający w sposób jednakowy zrozumieli treść oświadczenia woli, jakim jest oferta Odwołującego. Skoro tak, zarzut podniesiony przez Zamawiającego, jakoby oferta została złożona przez oddział przedsiębiorcy zagranicznego, jest bezzasadny i bezprzedmiotowy.

Fakt złożenia oferty przez przedsiębiorcę zagranicznego potwierdza również podpis złożony przez Pana Andrzeja S. Pan Andrzej S. jest pełnomocnikiem wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia, co wynika z załączonego do oferty

pełnomocnictwa. Jest on uprawniony do podpisania oferty złożonej przez wykonawców oraz do składania innych oświadczeń woli i wiedzy w postępowaniu, w tym wnoszenia środków ochrony prawnej. Przepisy prawa wymagają złożenia własnoręcznego podpisu dla ważności oświadczenia woli, w szczególności oferty, protestu, odwołania. W doktrynie i orzecznictwie przyjmuje się, że podpis własnoręczny nie musi być czytelny, ale powinien zawierać imię i nazwisko lub co najmniej nazwisko podpisującego. Złożenie podpisu w formie parafy wymaga dodatkowo wskazania imienia i nazwiska danej osoby. Posłużenie się pieczęcią przy składaniu podpisu przez Pana Andrzeja S. ma znaczenie tylko i wyłącznie identyfikujące imię i nazwisko osoby składającej podpis. Funkcja wskazana na pieczęci jest tu bez znaczenia. Dla celów i zamierzonych skutków złożonej oferty Pan Andrzej S. jest pełnomocnikiem wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia, wskazanych w treści załączonego do oferty pełnomocnictwa. Nadmienić należy, że obok podpisu Pana Andrzeja S. znajduje się również pieczęć wykonawcy wspólnie ubiegającego się o udzielenie zamówienia - Ove Arup & Partners International Ud z siedzibą w Londynie, Wielka Brytania, co zdaje się być pominięte przez Zamawiającego w badaniu oferty Odwołującego.

Biorąc pod uwagę działania Zamawiającego podjęte w stosunku do oferty złożonej przez Odwołującego przed czynnością odrzucenia oferty, w szczególności żądanie uzupełnienia dokumentów dotyczących przedsiębiorcy zagranicznego -Ove Arup & Partners International Limited, wezwanie do złożenia wyjaśnień dotyczących zaproponowanej metodologii, złożenie wyjaśnień w zakresie elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny oferty, podnieść należy, iż zarzut jakoby ofertę złożył oddział przedsiębiorcy zagranicznego, jest chybiony. Pismem znak RZL-16.3-71-23/08-AD (5270) z dnia 25 listopada 2008r. (wynika to z daty nadania faksu, gdyż na piśmie widnieje data 25.10.2008 r., co wydaje się omyłką Zamawiającego, gdyż termin ten poprzedza o 12 dni datę złożenia ofert) Zamawiający zwrócił się do Odwołującego w trybie art. 90 ustawy o złożenie wyjaśnień odnośnie elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny. Stosowne wyjaśnienia zostały udzielone w imieniu Ove Arup & Partners International Limited, Wielka Brytania i Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Polska, co wynika z treści tych wyjaśnień. Pismem znak RZL-16.3-71-23/08-ŁS (5398) z dnia 04 grudnia 2008r. Zamawiający zwrócił się do Odwołującego w trybie art. 26 ust. 3 ustawy o uzupełnienie dokumentów złożonych na potwierdzenie spełniania warunków udziału w postępowaniu, tj. w odniesieniu do wykonawcy nie mającego siedziby na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej:

- dokumentu wystawionego w kraju pochodzenia wykonawcy, że Ove Arup & Partners International Ud z siedzibą w Wielkiej Brytanii nie zalega z opłacaniem podatku od towarów i usług,

- dokumentów wystawionych przez właściwy organ sądowy lub administracyjny kraju pochodzenia osób, których dotyczą, potwierdzających, że w stosunku do członków zarządu Ove Arup & Partners International Ud z siedzibą w Wielkiej Brytanii nie zachodzą okoliczności wskazane w art. 24 ust. 1 pkt 4-8 ustawy.

Stosowne wyjaśnienia i uzupełnienia zostały udzielone w imieniu Ove Arup & Partners International Limited, Wielka Brytania i Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Polska, co wynika z treści pisma do Zamawiającego.

Pismem znak RZL-16.3-71-23/08-ŁS (5428) z dnia 05 grudnia 2008r. Zamawiający zwrócił się do Odwołującego w trybie art. 87 ust. 1 ustawy o wyjaśnienie treści oferty w zakresie odnoszącym się do formularza oferty oraz zaproponowanej metodologii. Stosowne wyjaśnienia zostały udzielone w imieniu Ove Arup & Partners International Limited, Wielka Brytania i Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Polska, co wynika z treści tych wyjaśnień.

Przytoczone powyżej okoliczności w sposób nie budzący wątpliwości wykazują, iż po złożeniu oferty przez Odwołującego Zamawiający uznał, iż oferta ta złożona została przez wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia - Ove Arup & Partners International Limited, Wielka Brytania i Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o., Polska.

Nadto z ostrożności procesowej wskazać należy na możliwość przewidzianą w art. 87 ust. 1 ustawy, tj. prawo Zamawiającego do zwrócenia się do wykonawcy o wyjaśnienie treści oferty. Jest to uprawnienie, nie obowiązek Zamawiającego, o ile odstępując od żądania wyjaśnień Zamawiający nie narusza zasady uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców. Podkreślić należy, iż Zamawiający nie jest uprawniony odrzucić oferty wykonawcy dopóty, dopóki nie skorzysta z możliwości przewidzianej w art. 87 ust. 1 ustawy i nie wyjaśni w sposób autorytatywny swojego przypuszczenia o rzekomej sprzeczności zachodzącej w ofercie wykonawcy. Skoro zatem Zamawiający, pomimo szeregu uprzednio podjętych czynności w stosunku do samego Odwołującego, jak i złożonej przez niego oferty, powziął jakiegokolwiek wątpliwości co do statusu wykonawców wspólnie ubiegających się o udzielenie zamówienia, zobowiązany był zwrócić się o wyjaśnienie do Odwołującego przed dokonaniem odrzucenia jego oferty. Jest to uzasadnione tym bardziej z przyczyn wskazanych w punkcie 2 uzasadnienia odwołania.

Podtrzymując twierdzenie o braku podstaw do uznania przez Zamawiającego, iż oferta Odwołującego została złożona w imieniu oddziału przedsiębiorcy zagranicznego, wskazać należy na wadliwość postępowania Zamawiającego, spowodowaną błędną wykładnią przepisów ustawy. Zdaniem Zamawiającego okoliczność złożenia oferty przez oddział przedsiębiorcy zagranicznego wyczerpuje przesłankę do odrzucenia oferty określoną w art.

89 ust. 1 pkt 8 ustawy. Przepis ten stanowi, iż odrzuceniu podlega oferta, która jest nieważna na podstawie odrębnych przepisów. Analiza stanowisk przytaczanych w doktrynie i piśmiennictwie wskazuje, że z reguły nieważność oferty na podstawie odrębnych przepisów wynika z wad oświadczenia woli, jakim jest oferta, a także brakiem właściwego umocowania do podpisania i złożenia oferty, wskazanych w przepisach Kodeksu cywilnego. Nieważność powoduje przede wszystkim:

- złożenie oferty bez złożenia własnoręcznego podpisu (art. 78 Kodeksu cywilnego),
- złożenie oferty przez osobę znajdującą się w stanie wyłączającym świadome i swobodne podjęcie decyzji i wyrażenie woli (art. 82 Kodeksu cywilnego),
- złożenie oferty dla pozorów, bez zamiaru wywołania skutku prawnego związanego ze złożeniem oferty (art. 83 Kodeksu cywilnego),
- złożenie oferty podpisanej przez osobę nie posiadającą należytego umocowania (art. 98 i nast. Kodeksu cywilnego).

Okoliczności wskazane przez zamawiającego w podstawie faktycznej odrzucenia oferty Odwołującego nie wyczerpują przesłanki, o której mowa w art. 89 ust. 1 pkt 8 ustawy. Nadto okoliczności te ocenione zostały w sposób naruszający przepisy ustawy, co skutkuje dokonaniem przez zamawiającego wyboru jako najkorzystniejszej oferty z ceną wyższą od ceny oferty odwołującego o ponad 2 500 000 zł. Z uwagi na zasady przyświecające regulacjom w zakresie zamówień publicznych, w szczególności ich efektywność, gospodarność i celowość, postępowanie zamawiającego należy – zdaniem odwołującego – uznać za niezasadne, naruszające przepisy prawa.

Uwzględniając dokumentację postępowania (protokół wraz z załącznikami), w tym w szczególności treść oferty odwołującego oraz stanowiska i oświadczenia stron złożone w trakcie posiedzenia i rozprawy, Krajowa Izba Odwoławcza zważyła, co następuje.

W pierwszej kolejności Izba stwierdza, iż odwołujący, Konsorcjum: Ove Arup & Partners International z siedzibą w Londynie oraz Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie legitymuje się interesem prawnym do korzystania ze środków ochrony prawnej w rozumieniu art. 179 ust. 1 Pzp.

Krajowa Izba Odwoławcza przychyliła się do argumentacji odwołującego, iż w przypadku wątpliwości co do treści oświadczenia woli możliwa jest jego interpretacja i wyjaśnienie z uwzględnieniem wszystkich okoliczności sprawy, a nie tylko ograniczenie się do badania treści dokumentu. Powyższego nie wyklucza zasada pisemności postępowania o udzielenie

zamówienia publicznego, w szczególności jeżeli okoliczności, które interpretacji oświadczenia woli dotyczą również zostały stwierdzone na piśmie.

Izba nie podziela natomiast stanowiska odwołującego, iż dokumenty potwierdzające spełnianie warunków udziału w postępowaniu stanowią część oferty. Powyższe nie zmienia jednak możliwości powoływania się na wszystkie składane wraz z ofertą dokumenty, jako na okoliczności wpływające na interpretację treści oferty.

Jednakże powyższe stanowisko i rozważania nie posłużyły Izbie jako uzasadnienie dla uwzględnienia zarzutów czy żądań protestu i odwołania. Skład orzekający Izby z urzędu wziął pod uwagę okoliczności prawne nie podnoszone przez strony, a mające wpływ na zapadłe rozstrzygnięcie.

W świetle przepisów ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tj. Dz. U. Nr 155 poz 1095 z późn. zm.), zwanej dalej „USDG” oferta odwołującego została oznaczona i tym samym złożona prawidłowo poprzez wskazanie i zamieszczenie w formularzu ofertowym wykonawców występujących wspólnie, w tym jednego występującego pod firmą oddziału w Polsce, przedsiębiorcy zagranicznego.

Zgodnie z art. 85 powołanej ustawy przedsiębiorcy zagraniczni korzystają na zasadach wzajemności z pełnej swobody działalności gospodarczej m.in poprzez prowadzenie i tworzenie swoich oddziałów w Polsce. Natomiast w świetle art. 86 przedsiębiorca zagraniczny tworząc oddział w Polsce i za jego pomocą wykonując działalność w kraju, może wykonywać jedynie działalność tożsamą z jego działalnością za granicą. Całość uregulowań USDG wskazuje, iż ustawa nie przyznaje i nie statuuje jakiegokolwiek działalności własnej oddziału, ale w świetle przepisów ustawy cały czas mamy do czynienia z działalnością przedsiębiorcy zagranicznego wykonywaną za pomocą swojego oddziału. Dodatkowo należy podnieść, iż oddział nie ma żadnych własnych organów, ale wykonawca zagraniczny jedynie ustanawia i uwidacznia w KRS osobę uprawnioną do reprezentowania przedsiębiorcy zagranicznego w oddziale (nie do reprezentowania oddziału – takie twierdzenie można potraktować tylko jako pewien skrót myślowy).

Każde działanie i każde oświadczenie woli oznaczone jako działanie oddziału przedsiębiorcy zagranicznego dokonane przez osoby prawidłowo umocowane do reprezentowania przedsiębiorcy w oddziale uznać należy za oświadczenie przedsiębiorcy wywierające wszystkie skutki prawne w odniesieniu do tego przedsiębiorcy. W świetle powyżej powołanych przepisów przyjąć należy, iż oferta oznaczona jako oddział przedsiębiorcy zagranicznego jest ofertą przedsiębiorcy, którego statusu prawny jest jasny i znany.

W opinii Izby niezrozumiałe jest przypisywanie oddziałowi zobowiązaniowej i organizacyjnej odrębności w stosunku do przedsiębiorcy, który go utworzył, objawiające się na przykład

poprzez twierdzenie, iż jakoby odział przedsiębiorcy zagranicznego składa jakieś oferty czy zaciąga inne zobowiązania, które są odrębnymi od zobowiązań przedsiębiorcy. Nie jest więc dla Izby jasny status ontologiczny i prawny przypisywany przez zamawiającego czynności „składania oferty przez oddział”, skoro jak wykazano odział nie jest odrębnym od przedsiębiorcy bytem prawnym, ani nie może składać nie będących czynnościami wykonawcy oświadczeń woli.

Jeżeli natomiast zarzut dotyczący składania oferty przez odział polegać ma na wprowadzeniu w błąd co do oznaczenia przedsiębiorcy, to według Izby jest on nieuzasadniony. W przypadku wskazania zgodnie z art. 90 pkt 1 USDG własnej nazwy przedsiębiorcy, przetłumaczenia jego formy prawnej oraz dodania zwroty „odział w Polsce” nie może być żadnych wątpliwości, co do przedsiębiorcy występującego w postępowaniu o udzielenie zamówienia czy umowe, etc... Przypisywanie więc oddziałowi cech i przymiotów, których nie posiada, należy uznać za mnożenie bytów prawnych bez potrzeby.

Zgodnie z wnioskiem przystępującego Konsorcjum FIRMA 2000 przeprowadzono dowód z treści oferty odwołującego oraz korespondencji pomiędzy zamawiającym a odwołującym. Zgodnie z poczynionymi i przedstawionymi wyżej ustaleniami prawnymi, oznaczenia wykonawcy, adresata czy nadawcy korespondencji są w pełni poprawne i dowodzą, że ofertę złożył wykonawca uprawniony do występowania w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego w rozumieniu art. 2 pkt 11 ustawy, tj. wykonawca Ove Arup & Partners International Limited z siedzibą w Londynie działający i występujący w Polsce zgodnie z przepisami USDG jako Ove Arup & Partners International Limited Sp. z o.o. Odział w Polsce.

Wobec powyższego Krajowa Izba Odwoławcza nie podzieliła stanowiska zawartego w wyroku Zespołu Arbitrów z dnia 14.12.2006 r. (sygn. akt. 2909/06), który stanowił podstawę i uzasadnienie działań zamawiającego, a w którym właśnie przypisano oddziałowi odrębny byt zobowiązaniowy wyrażający się w przedsięwzięciu złożenia własnej oferty. Natomiast wobec braku uzasadnienia wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie w sprawie V Ca 84/07 nie można odnieść się do motywów i argumentów zapadłego rozstrzygnięcia oddalającego skargę na ww. wyrok Zespołu Arbitrów.

W odniesieniu do powyższych ustaleń stwierdzić należy, iż potwierdziły się zarzuty naruszenia przez zamawiającego art. 89 ust. 1 pkt 8 ustawy. Tym samym uwzględniono żądanie odwołania w przedmiocie nakazania zamawiającemu unieważnienia czynności odrzucenia oferty odwołującego oraz nakazanie powtórnej oceny ofert z uwzględnieniem tej oferty.

Nie uwzględniono natomiast żądania odwołującego dotyczącego nakazania zamawiającemu dokonania czynności wyboru oferty Konsorcjum Ove Arup.

Odwołujący na rozprawie podnosił, iż w świetle punktacji przyznawanej innym ofertom oraz faktu pomieszczenia w jego ofercie informacji odpowiadających wymaganiom zamawiającego i przyznawanej przez niego punktacji, powyższe wystarczające jest do uznania jego oferty za najkorzystniejszą. Ponadto odwołujący wywodził, iż z faktu, że odwołujący nie odzwierciedlił punktowej oceny oferty Konsorcjum Ove Arup w protokole postępowania oraz nie zawiadomił o tym wykonawców, nie wynika, że oceny takiej nie dokonał. Według odwołującego, w świetle przepisów ustawy należy uznać, że taka ocena została dokonana.

Krajowa Izba Odwoławcza stoi na stanowisku, iż ustawa Prawo zamówień publicznych nie zna instytucji czynności domniemanych lub uznawania za dokonane czynności, których zamawiający zaniechał. Ponadto za czynność zamawiającego polegającą na ocenie oferty i jej wyborze można uznać tylko uzewnętrznienie woli zamawiającego w tym przedmiocie. Wobec powyższego niedopuszczalne i nieuprawnione jest nakazanie zamawiającemu czynności wyboru oferty, która nie została poprzedzona jej oceną, a wynik tej oceny wbrew supozycjom odwołującego wcale nie jest przesądzony i pewny. Z uwagi na ocenny charakter kryteriów oceny ofert dotyczących sposobu wykonania usługi szkoleniowo-doradczej punktacja ewentualnie przyznana w tym zakresie wcale nie jest przesądzona i zgodnie z argumentacją przedstawioną w rozstrzygnięciu, co do interesu prawnego w sprawie 163/09, wybór oferty z najkorzystniejszą ceną w przedmiotowym postępowaniu wcale nie jest pewny.

Uwzględniając powyższe, na podstawie art. 191 ust. 1 i 2 ustawy, orzeczono jak w sentencji.

O kosztach postępowań odwoławczych orzeczono na podstawie art. 191 ust. 6 i 7 ustawy stosownie do wyniku postępowania. W sprawie KIO/UZP 164/09 nie przyznano kosztów zastępstwa procesowego – na podstawie przedstawionej przez odwołującego faktury za usługę reprezentacji oraz pełnomocnictw znajdujących się w dokumentacji sprawy, nie można ustalić powiązania pomiędzy wystawcą faktury, a którymkolwiek pełnomocnikiem występującym w sprawie.

Stosownie do art. 194 i 195 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. - Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2007 r. Nr 223, poz. 1655 z późn. zm.) na niniejszy wyrok - w terminie 7 dni od dnia jego doręczenia - przysługuje skarga za pośrednictwem Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych do Sądu Okręgowego **w Warszawie**.

Przewodniczący:

.....

Członkowie:

.....

.....