

Propozycje dobrych praktyk dotyczących przetargów na usługi tłumaczeń *pisemnych*

Autor: Wojciech Wołoszyk, Prezes Zarządu IURIDICO Legal & Financial Translations Sp. z o.o. www.tlumaczenia-prawnicze.eu, w zakresie zgłoszenia materiałów dobrych praktyk działa reprezentując Pracodawców Pomorza z siedzibą w Gdańsku.

Link: <https://tlumaczenia-prawnicze.eu/propozycje-dobrych-praktyk-dotyczacych-przetargow-na-uslugi-tlumaczen-pisemnych/>

Branża: Usługi tłumaczeń pisemnych

Streszczenie:

Prezentacja propozycji dobrych praktyk w sposobie konstruowania i organizacji przetargów na usługi tłumaczeń, które powinny przełożyć się na zdecydowane poprawienie sytuacji obu stron tego rynku, który uległ w ostatnich latach istotnej degeneracji, a wielu wartościowych tłumaczy i firm tłumaczeniowych unika udziału w systemie zamówień z uwagi na żenująco niskie stawki i ograniczenie konkurencji wyłącznie do konkurencji cenowej.

Tekst oryginalny:

W niniejszym artykule prezentuję propozycje dobrych praktyk w sposobie konstruowania i organizacji przetargów na usługi tłumaczeń, które powinny przełożyć się na zdecydowane poprawienie sytuacji obu stron tego rynku, który uległ w ostatnich latach istotnej degeneracji, a wielu wartościowych tłumaczy i firm tłumaczeniowych unika udziału w systemie zamówień z uwagi na żenująco niskie stawki i ograniczenie konkurencji wyłącznie do konkurencji cenowej.

- Podział zamówienia na części:

Na wstępie warto przytoczyć fragment opinii UZP dotyczącej podejścia do podziału zamówienia na części w świetle ostatniej nowelizacji Prawa zamówień publicznych.

Zgodnie z treścią znowelizowanego art. 96 ust. 1 pkt 11 ustawy Pzp w trakcie prowadzenia postępowania o udzielenie zamówienia zamawiający sporządza protokół, zawierający powody niedokonania podziału zamówienia na części. Zamawiający, uzasadniając przyczyny



braku podziału zamówienia na części, nie może powoływać się wyłącznie na korzyści organizacyjne, wynikające z prowadzenia jednego, a nie większej liczby postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Powyższy przepis stanowi transpozycję do polskiego porządku prawnego normy zawartej w art. 46 ust. 1 dyrektywy klasycznej, który stanowi m. in., że instytucje zamawiające dokonują wskazania najważniejszych powodów swojej decyzji o niedokonaniu podziału na części, które zamieszcza się w dokumentach zamówienia lub w indywidualnym sprawozdaniu, o którym mowa w art. 84 dyrektywy klasycznej. Należy zauważyć, że jednym z głównych celów dyrektyw z zakresu zamówień publicznych jest zwiększenie udziału sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w rynku zamówień publicznych. Działanie takie powinno zaowocować również zwiększeniem konkurencji między wykonawcami. Zgodnie z motywem 78 preambuły do dyrektywy klasycznej w przypadku, gdy instytucja zamawiająca zdecyduje, że podział zamówienia na części nie byłby właściwy, stosowne indywidualne sprawozdanie lub dokumenty zamówienia powinny zawierać wskazanie głównych przyczyn decyzji instytucji zamawiającej. Powyższy motyw preambuły wymienia następujące przykładowe przyczyny: instytucja zamawiająca mogłaby stwierdzić, że taki podział groziłby ograniczeniem konkurencji albo nadmiernymi trudnościami technicznymi lub nadmiernymi kosztami wykonania zamówienia, lub też potrzeba skoordynowania działań różnych wykonawców realizujących poszczególne części zamówienia mogłaby poważnie zagrozić właściwemu wykonaniu zamówienia. Należy zauważyć, że ustawodawca europejski za okoliczność uzasadniającą rezygnację z podziału na części uznał jedynie nadmierne trudności czy koszty oraz brak koordynacji, skutkujący poważną groźbą nieprawidłowej realizacji zamówienia. A contrario uznać należy, iż obawy związane z ewentualnymi niewielkimi trudnościami czy kosztami bądź nieznacznymi problemami z koordynowaniem działań wykonawców, a tym bardziej wygoda zamawiającego, nie powinny stanowić dostatecznej podstawy do zaniechania podziału zamówienia na części. Jednakże zastrzec należy, że ocena ta powinna być dokonywana każdorazowo z uwzględnieniem wszystkich okoliczności danego przypadku.

Niestety dotychczasowe praktyki zamawiających w zakresie przetargów na usługi tłumaczenia dalece odbiegają od rekomendowanego przez UZP oraz UE podejścia do tej kwestii. Powszechnie jest takie formułowanie przedmiotu zamówienia, że obejmuje on zarówno usługi tłumaczeń pisemnych i ustnych. Tymczasem zamawiający powinni zrozumieć, iż są to w praktyce dwie różne usługi, obsługiwane przez różne zespoły i wymagające odmiennego doświadczenia i kompetencji, zarówno na poziomie tłumacza, jak i biura tłumaczeń. W konsekwencji pierwszy niezbędny podział zamówienia powinien dotyczyć usług tłumaczeń pisemnych i ustnych.

W celu zapewnienia dostępu do zamówienia wykonawcom z sektora MŚP zamawiający powinni dokonywać również podziału na części w zakresie poszczególnych kombinacji językowych, a co najmniej umożliwiać składanie ofert dotyczących wyłącznie języków z grupy A (angielski, rosyjski, francuski, niemiecki), grupy B (pozostałe języki europejskie) lub grupy C (języki pozaeuropejskie). Przetargi organizowane przez organy centralne z reguły obejmują kilkadziesiąt kombinacji językowych i możliwe jest jedynie składanie ofert całościowych.



Takie praktyki uniemożliwiają mniejszym wykonawcom dostęp do takich zamówień. Należy podkreślić, iż w niektórych rzadkich kombinacjach liczba dostępnych na rynku polskim tłumaczy jest niezwykle ograniczona (czasem jest to nawet tylko jedna bądź dwie osoby). Wobec faktu, iż przetargi są organizowane w ten sposób, że dostęp do nich mają tylko największe na rynku firmy, tylko one są dla takich tłumaczy potencjalnymi partnerami. W konsekwencji nie są oni zainteresowani wyrażeniem zgody na podanie ich nazwiska w ofertach mniejszych wykonawców.

Zamawiający kierując się zasadą ułatwiania dostępu do zamówienia wykonawcom z sektora MŚP powinni dokonywać podziału zamówienia według kombinacji językowych. Uzyskaliby w ten sposób oferty od wyspecjalizowanych firm, które skupiają swoją działalność w obrębie grupy A.

- Powszechne stosowanie kryteriów jakościowych w postaci próbek tłumaczeniowych

Jest to najprostsze i najbardziej miarodajne kryterium jakościowe. Problem stanowi oczywiście dobór właściwych tekstów próbnych, zapewnienie kadry po stronie zamawiającego posiadającej kompetencje do dokonania oceny takich próbek oraz takie skonstruowanie warunków przetargu oraz samej umowy, które zapewni udział zespołu wykonującego próbki w późniejszej realizacji zamówienia. Jest to jednak możliwe do osiągnięcia.

Niezwykle ważne jest jednocześnie dla zapewnienia przejrzystości postępowania udostępnianie wyników takich próbek wszystkim wykonawcom.

- Szczegółowe wymogi w zakresie kwalifikacji, wykształcenia i doświadczenia zespołu tłumaczy oraz weryfikatorów oraz wymóg faktycznego wykonywania przez te osoby tłumaczeń/weryfikacji;

Zamawiający powinni stawiać wysokie wymagania odnośnie wykształcenia, kwalifikacji i doświadczenia tłumaczy i weryfikatorów tworzących zespół realizujący daną umowę oraz mechanizmy zapewniające faktyczny udział tych osób w wykonywaniu tłumaczeń. Wysoce uzasadnione jest żądanie wykazania doświadczenia (lista wykonanych projektów, klient, tematyka, objętość) oraz dodatkowych kwalifikacji przy wysokospecjalistycznych potrzebach danego zamawiającego. Czyli np. w przypadku organów wymiaru sprawiedliwości uzasadniony będzie warunek posiadania przez tłumacza wykształcenia prawniczego oraz dorobku tłumaczeniowego w zakresie współpracy przy projektach dla wymiaru sprawiedliwości. W innych dziedzinach wymagane mogłoby być



np. doświadczenie w wykonywaniu tłumaczeń dla instytucji finansowych, banków itp. połączone z wykształceniem podyplomowym w tym zakresie.

Podkreślić należy, iż ocenie mogą, a nawet powinny podlegać nie tylko kwalifikacje tłumaczy, ale również weryfikatorów, o czym zamawiający zupełnie zapominają.

Doświadczenie zespołu mogłoby również podlegać punktacji. Tego typu kryteria w ostatnim czasie są stosowane dość często w przetargach na innego rodzaju usługi profesjonalne np. projektowe. Przy czym należy pamiętać, iż takie kryteria powinny pozostawać w korelacji z podziałem zamówienia na części. Umożliwiłoby to uzyskanie przez zamawiających dostępu do bezpośrednich usług wysoko wyspecjalizowanych zespołów tłumaczeniowych (tłumaczy prawniczych, finansowych, technicznych) bez pośrednictwa największych agencji, które zmonopolizowały rynek. W przypadku zamawiających posiadających zapotrzebowanie na usługi tłumaczeniowe w ściśle określonych obszarach tego typu rozwiązania mogłyby pomóc w znaczącym podniesieniu jakości uzyskiwanych usług.

Niestety w obecnych uwarunkowaniach rynkowych kwestia przedstawia się w ten sposób, że monopolisci opierając się na wiedzy i doświadczeniu tłumaczy z dużym dorobkiem uzyskują zamówienia publiczne po skandalicznie niskich stawkach, a następnie ich wykonawstwo powierzają świeżo upieczonym absolwentom filologii.

Na rynku funkcjonuje wielu doskonałych specjalistów lub niewielkich ich zespołów, którzy byliby zainteresowani składaniem własnych ofert w swoich kombinacjach językowych. Niestety obecnie stosowane standardy przeprowadzania takich postępowań w praktyce im to uniemożliwiają. Jest to całkowicie niezrozumiałe. Procedury przetargowe Komisji Europejskiej, która może tu być dobrym punktem odniesienia konstruowane są w ten sposób, iż działający samodzielnie tłumacze składają oferty na równych prawach z największymi firmami z branży.

- Ocena wewnętrznych procedur kontroli jakości obowiązujących u wykonawców;

Zamawiający ma możliwość poddania ocenie sposobu organizacji pracy oraz procedur QA obowiązujących u danego wykonawcy. Przy większych zamówieniach powszechnie powinno stosować się wymóg zawarcia w ofercie schematów organizacyjnych, sposobu zarządzania projektem i organizacji procesu tłumaczenia, weryfikacji oraz redakcji dokumentów, doboru tłumaczy i weryfikatorów, jak również sposobu komunikacji z zamawiającym w zakresie np. konsultacji terminologicznych.



- Wymóg posiadania certyfikatu zgodności świadczonych usług ze standardami przewidzianymi normą ISO 17100: 2015;

Właściwie jedyną normą jakościową w zakresie usług tłumaczeń pisemnych jest obecnie norma ISO 17100: 2015, która została opracowana przy wydatnym udziale przedstawicieli polskiej branży tłumaczeniowej. Wymogi stawiane przez normę stanowią dodatkowe potwierdzenie zapewnienia przez wykonawcę odpowiedniego poziomu kontroli jakości. Ważne jest również, iż certyfikat zgodności z normą uzyskać może nawet jednoosobowe biur tłumaczeń, tak więc stosowanie certyfikatu ISO jako elementu wymogów stawianych przez zamawiającego nie będzie traktowane jako sprzeczne z zasadą dopuszczenia do rynku zamówień wykonawców z sektora MŚP. Ponadto wydaje się, iż najwłaściwszym rozwiązaniem mogłoby być traktowanie certyfikacji jako dodatkowo punktowanego kryterium jakościowego, a nie warunku udziału w postępowaniu.

- Warunki udziału w zakresie zdolności technicznej i zawodowej powinny odnosić się nie do wartości wykonanych usług, a do liczby przetłumaczonych stron.

Zamawiający powszechnie wiążą warunki udziału w zakresie zdolności technicznej i zawodowej z wartością świadczonej usługi. Natomiast w branży tłumaczeniowej takie formułowanie warunków oderwane jest od realiów rynku. Jedynym obiektywnym i porównywalnym miernikiem jest liczba przetłumaczonych stron. Rozpiętość stawek jest ogromna i wartość wykonanej usługi nie ma realnego przełożenia na zdobyte doświadczenie. Natomiast liczba przetłumaczonych stron jest jednolitym miernikiem doświadczenia dla wszystkich wykonawców.

- Umowy ramowe i rankingi wykonawców

W celu wyeliminowania ryzyka związanego z niedostępnością indywidualnie działającego tłumacza lub niewielkich zespołów możliwe jest zawieranie umów ramowych z większą liczbą wykonawców i ustanowienie dynamicznego ich rankingu. Tego typu rozwiązania stosowane na gruncie przetargów unijnych sprowadzają się do tego, że zamawiający zawiera umowy ramowe z trzema lub więcej wykonawcami, którzy nie mają zagwarantowanego wolumenu zleceń, ale jednocześnie zostaje ustanowiony ranking decydujący o pierwszeństwie w przydzielaniu zleceń. Ranking tworzony jest na podstawie punktacji uzyskanej w wyniku rozstrzygnięcia przetargu, jednak podlega on okresowej weryfikacji przy uwzględnieniu bieżącej oceny jakościowej. Zamówienie kierowane jest w pierwszej kolejności do wykonawcy znajdującego się najwyżej w rankingu, a w przypadku jego niedostępności do kolejnych z listy. Ponadto system ten dyscyplinuje dodatkowo wykonawców, gdyż



obniżenie jakości powodować będzie spadek w rankingu, a w najgorszym przypadku rozwiązanie umowy.

- Termin składania ofert, czas na rozstrzygnięcie przetargu oraz okresy obowiązywania umów

Wdrożenie w życie powyższych postulatów może napotykać opór zamawiających z uwagi na czasochłonność procedur. Faktycznie postępowania uwzględniające takie elementy wymagają nieco więcej czasu z jednej strony na przygotowanie ofert przez wykonawców, a z drugiej na ich badanie i ocenę przez zamawiającego. Powszechnie stosowane w dotychczasowych postępowaniach siedmio- bądź czternastodniowe terminy na składanie ofert oraz trzydziestodniowy termin związania ofertą są zdecydowanie zbyt krótkie. Możliwe jest jednak wydłużenie zarówno terminu składania ofert, jak i czasu trwania postępowań przetargowych pozwalające zamawiającemu na dokonanie rzetelnej oceny ofert w zakresie kryteriów jakościowych. Powinno być to powiązane z optymalizacją okresu obowiązywania umów uwzględniającą ekonomikę organizacyjną po stronie zamawiającego. Ponownie mogą tu znaleźć zastosowanie wzorce unijne. Powszechnie jest tam zawieranie ramowych umów jednorocznych, które ulegają automatycznemu odnowieniu na kolejne okresy roczne, lecz nie więcej niż łącznie na cztery lata. W takim wypadku wydłużony okres procedury przetargowej rekompensowany jest dłuższym okresem obowiązywania umowy. Przy czym zamawiający zachowuje elastyczność w zakresie jej nieprzedłużenia np. w sytuacji zastrzeżeń co do jakości świadczonych usług. Jest też odpowiedni czas na przygotowanie kolejnych postępowań.

