

Dariusz Wieczorek

Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie

EFEKTYWNOŚĆ W PROCESIE GOSPODAROWANIA FINANSOWYMI ŚRODKAMI PUBLICZNYMI NA PRZYKŁADZIE ZAKUPÓW SPECJALISTYCZNEJ APARATURY MEDYCZNEJ

Wprowadzenie

Niniejszy referat ma na celu wskazanie kluczowych aspektów procesu gospodarowania finansowymi środkami publicznymi na rynku specjalistycznej aparatury medycznej. Stopień efektywności zamówienia jest zależny od wewnętrznie spójnego, adekwatnego do przedmiotu zamówienia procesu zakupowego. Skuteczność jest wynikiem odpowiedniego zastosowania wszystkich dostępnych ustawą Prawo Zamówień Publicznych ¹ (dalej Pzp) instytucji oraz racjonalnych decyzji zamawiającego. Właściwe i oszczędne wykorzystanie środków publicznych ma kluczowe znaczenie dla ich efektywnej alokacji i redystrybucji oraz przebiegu procesów gospodarczych zachodzących w danym kraju. W referacie wykorzystane zostały wyniki badań postępowań przetargowych oraz opinie pochodzące z wywiadów z kadrą zarządzającą podmiotami świadczącymi działalność leczniczą. Wskazują one na ograniczenia, jakie niesie ze sobą wadliwie przeprowadzona procedura udzielenia zamówienia publicznego.

¹ *Ustawa Prawo zamówień publicznych z dnia 29 stycznia 2004 r.* Dz.U. z 2007, nr 223, poz. 1655 ze zm., tekst jednolity.

1. Problem efektywności a system zamówień publicznych

System zamówień publicznych uchwalony w czerwcu 1994 roku odegrał znaczącą rolę w zwiększeniu efektywności gospodarowania finansowymi środkami publicznymi zapewniając standaryzację procedur, przejrzystość przepisów oraz jawność postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Wprowadzone rozwiązania były niewątpliwie jednym z fundamentów demokratycznego państwa prawa oraz gospodarki rynkowej. Ustawa z dnia 10 czerwca 1994 roku o zamówieniach publicznych stanowiła nawiązanie do rozwiązań z okresu przed drugą wojną światową oraz Ustawy Modelowej UNICITRAL odchodząc od modelu przyjętego w okresie planowanej gospodarki socjalistycznej z uprzywilejowaną pozycją publicznych podmiotów państwowych. Zamawiający, który dysponuje finansowymi środkami publicznymi, zobowiązany jest do przestrzegania uniwersalnych dla całej Unii Europejskiej zasad wolnej konkurencji i równego traktowania wykonawców, które swoimi korzeniami sięgają Traktatu Rzymskiego z 1957 roku². Powyższe zasady wskazane bezpośrednio w art. 7 ustawy Pzp mają gwarantować niczym nieskrępowany dostęp do zamówień realizowanych ze środków publicznych, a wysoki poziom konkurencji na rynku ma prowadzić do efektywnej alokacji funduszy. Sposób wydatkowania finansowych środków publicznych precyzuje ustawa o finansach publicznych stanowiąc, iż „[...] gospodarka środkami publicznymi jest jawna a wydatki publiczne powinny być dokonywane w sposób celowy i oszczędny z zachowaniem zasady uzyskiwania najlepszych efektów z posiadanych nakładów”³. Przejrzyste procedury określające sposób dysponowania środkami publicznymi oraz „[...] prawidłowość realizowania zakupów z finansowych środków publicznych przesądza w dużym stopniu o efektywności funkcjonowania gospodarki i może wywierać istotny wpływ na procesy gospodarcze zachodzące w danym kraju”⁴. Właściwie rozumiana wolna konkurencja stymuluje rozwój podmiotów gospodarczych przyczyniając się do wzrostu innowacyjności i obniżenia kosztów produkcji. Tym samym należy podkreślić, iż konkurencja sprzyja efektywności zarówno po stronie nabywców, którzy kupują produkty na lepszych warunkach, jak również po stronie dostawców i producentów (określanych przez Pzp jako wykonawcy), którzy chcąc zachować konkurencyjność dążą do maksymalnej alokacji nakładów w produkcji oraz procesie realizacji zamówienia.

² *Prawo Unii Europejskiej. Zagadnienia systemowe. Prawo i praktyka gospodarcza.* Red. J. Barcz. Warszawa 2003.

³ *Ustawa o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009 r.* Dz.U. 2009, nr 157, poz. 1240.

⁴ H. Lewandowska: *Zamówienia publiczne w służbie zdrowia.* Difin, Warszawa 2009, s. 15.

Efektywność stanowi przedmiot zainteresowania wielu gałęzi nauki, w tym ekonomii oraz zarządzania. Efektywność oznacza maksymalizację rezultatu działania, organizację pracy, produkcji, zarządzania, alokacji zasobów itd., w sposób, który pozwoli na najlepszy z możliwych efekt końcowy. „Efektywność oznacza, że nie ma marnotrawstwa”⁵. W ekonomii przyjmuje się, że dane rozwiązanie ekonomiczne cechuje efektywność Pareta (inaczej zwana efektywnością alokacyjną), jeżeli „[...] nie istnieje dostępny sposób takiego zmodyfikowania rozwiązań, aby każdy znalazł się w sytuacji lepszej, a nikt nie znalazł się w sytuacji gorszej”⁶. Tym samym, jeśli nie da się polepszyć sytuacji podmiotu A bez pogarszania sytuacji podmiotu B, spełnione są warunki efektywności, a rozwiązanie znajduje się na krawędzi możliwości użyteczności, która „[...] określa zewnętrzne granice osiągalnych w danej gospodarce użyteczności czy satysfakcji”⁷. Efektywność gospodarowania środkami w procesie zakupów oznacza uzyskanie optymalnej użyteczności (nabywca kupuje nie sam produkt, lecz wynikające z niego korzyści) przy najniższej cenie odpowiadającej danej użyteczności. Ograniczenie ceny nie powinno być pochodną niższej niż zakładana funkcjonalności, krótszej gwarancji czy braku usług towarzyszących. Efekt możliwy jest do uzyskania przy właściwej organizacji procesu zakupowego oraz przy zapewnieniu wolnej konkurencji.

Ustawa Prawo zamówień publicznych w założeniu ma zwiększyć efektywność gospodarowania finansowymi środkami publicznymi poprzez jawność postępowania, czytelne normy oraz przestrzeganie zasad uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców, którzy wykazują wolę uczestnictwa w postępowaniu spełniając jednocześnie warunki określone w ustawie Pzp. Przestrzeganie powyższych zasad ma zapewnić wysoką skuteczność alokacji środków oraz uzyskanie oszczędności w ramach procedury przetargu. W literaturze występuje wiele definicji pojęcia zamówień publicznych. Część z nich odnosi się bezpośrednio do redystrybucyjnej funkcji finansów publicznych określając, iż zamówienia publiczne stanowią „[...] instrument wspomagający efektywne wydatkowanie finansowych środków publicznych”⁸. Znaczenie funkcji redystrybucyjnej jest pochodną roli Państwa „[...] zwiększa się wraz ze wzrostem roli państwa, rozszerzeniem się zasięgu działania jednostek sektora publicznego, maleje wraz z ograniczeniem jego zadań”⁹. Zgodnie z art. 2 pkt 13 Pzp przez

⁵ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus: *Ekonomia 1*. Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 60.

⁶ *Ibid.*, s. 736.

⁷ *Ibid.*, s. 735.

⁸ H. Lewnadowska: *Op. cit.*, s. 56.

⁹ E. Chojna-Duch: *Podstawy finansów publicznych i prawa finansowego*. LexisNexis, Warszawa 2010, s. 38.

zamówienia publiczne należy rozumieć „umowy odpłatne zawierane między zamawiającym a wykonawcom, których podmiotem są usługi, dostawy lub roboty budowlane”. W konsekwencji zawarcie umowy z wykonawcą jest tożsame z udzieleniem zamówienia publicznego na warunkach wynikających ze specyfikacji istotnych warunków zamówienia wraz z załącznikami oraz modyfikacjami SIWZ i ogłoszenia o postępowaniu oraz z oferty złożonej w postępowaniu. Zgodnie z art. 144 Pzp „[...] zakazuje się istotnych zmian postanowień zawartej umowy w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru wykonawcy, chyba że zamawiający przewidział możliwość dokonania takiej zmiany w ogłoszeniu o zamówieniu lub w specyfikacji istotnych warunków zamówienia oraz określił warunki takiej zmiany”. Zmiana umowy, która narusza warunki określone w powyższej normie podlega unieważnieniu. Zapis art. 144 doskonale wpisuje się w zasadę wywodzącą się z prawa rzymskiego *pacta sunt servanda* (z łaciny – umów należy dotrzymywać). Ma gwarantować brak modyfikacji warunków oferty na etapie po wyborze oferty najkorzystniejszej. Zmiany istotnych warunków umowy, w szczególności ceny, okresu i warunków gwarancji, specyfikacji technicznej oraz terminu realizacji zamówienia, naruszałyby wynikające z art. 7 zasady uczciwej konkurencji oraz równego traktowania wykonawców podważając zasadność i rezultat wyboru oferty najkorzystniejszej.

Ustawa Pzp dostarcza spójny katalog zasad udzielania zamówień publicznych. W założeniu ustawodawcy nieobarczone błędami przeprowadzenie procedury z wykorzystaniem właściwego trybu udzielenia zamówienia powinno zapewnić wysoką efektywność gospodarowania finansowymi środkami publicznymi. Problemem jest natomiast zarówno pomiar efektywności działań, jak również racjonalność czynności zamawiającego w toku postępowania. Zamawiający przygotowując postępowanie często pomija istotne instytucje prawa zamówień, takie jak dialog techniczny czy licytacja oraz aukcja elektroniczna lub niewłaściwie korzystając z możliwości przewidzianych ustawą, źle dobiera tryb postępowania, kryteria oceny ofert, zakres czasowy postępowania czy specyfikację techniczną przedmiotu zamówienia. W konsekwencji procedura, która na pierwszy rzut oka prowadzi do skutecznego wyboru wykonawcy nie jest efektywna z punktu widzenia gospodarowania finansowymi środkami publicznymi. Wybrana oferta, w wielu przypadkach jedyna w postępowaniu, odbiega na niekorzyść od ofert większości wykonawców funkcjonujących na rynku, którzy nie posiadali informacji o postępowaniu lub z różnych przyczyn nie mogli złożyć oferty przetargowej; można tu wymienić nieuzasadnione wymagania techniczne, krótką perspektywę czasową, brak zastosowania trybu nieograniczonego itd. W takim przypadku pomiaru efektywności należy dokonać w porównaniu do

wyników innych postępowań na tożsamy przedmiot zamówienia oraz ofert uzyskiwanych przez podmioty, które nie są zobowiązane do stosowania ustawy Pzp.

Działalność gospodarcza nie powinna być oceniana jedynie z perspektywy sukcesu ekonomicznego (na podstawie efektywności i ekonomiczności), lecz jednocześnie wartościowana z perspektywy etycznej. „Perspektywa ta, stanowiąca «trzecie E», zdaje sprawę z etosu, czyli moralnego aspektu działań składających się na życie gospodarcze”¹⁰. Aspekty etyczne mają kluczowe znaczenie dla systemu zamówień publicznych. Ograniczając wszelkiego rodzaju patologie zapewniają wyższą efektywność alokacji finansowych środków publicznych. Pozwalają na ukształtowanie wysokich standardów postępowania wskazując właściwe normy i wartości, jakimi powinni kierować się zarówno zamawiający, jak i dostawcy.

2. Charakterystyka rynku specjalistycznej aparatury medycznej

Rynek aparatury medycznej ma określoną charakterystykę wynikającą z wysokiej specjalizacji produktu, określonej docelowej grupy odbiorców oraz stosowanych procedur zakupowych. Sprzęt medyczny musi spełniać wymagania określone ustawą z 20 maja 2010 roku o wyrobach medycznych, która zgodnie z art. 1 określa m.in. zasady wprowadzania do obrotu i używania oraz zasady dokonywania zgłoszeń i powiadomień dotyczących wyrobów oraz wytwórców, autoryzowanych przedstawicieli, importerów i dystrybutorów wyrobu.

Większość zakupów finansowanych ze środków publicznych podlega rygorowi ustawy Prawo zamówień publicznych. Ustawa Pzp określa zakres podmiotowy, przedmiotowy oraz wyłączenia stosowania ustawy (m.in. dla zamówień i konkursów, której wartość nie przekracza wyrażonej w zł równowartości kwoty 14000 euro). Zasady wolnej konkurencji i równego traktowania wykonawców są w pewnym stopniu ograniczane przez rozporządzenia ministra zdrowia oraz zarządzenia Prezesa Narodowego Funduszu Zdrowia. Doskonały przykład stanowił rozporządzenia ministra zdrowia z 2 grudnia 2012 w sprawie standardów postępowania medycznego w dziedzinie anestezjologii i intensywnej terapii określające warunki wymagalne dla wyposażenia oddziału. Rozporządzenie nie wskazuje wprost konkretnych modeli sprzętu medycznego, natomiast tworzy popyt na określony rodzaj aparatury. Wykreślenie lub wprowadzenie danego rodzaju sprzętu może decydować o sytuacji rynkowej producenta lub dystrybutora, który automatycznie traci lub zyskuje odbiorców produktów i usług. Zgodnie

¹⁰ J. Dietl, W. Gasparski: *Przedmowa*. W: *Etyka biznesu*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

z art. 22 ust. 1 ustawy z 15 kwietnia 2011 roku (ze zmianami) o działalności leczniczej pomieszczenia i urządzenia podmiotu wykonującego działalność leczniczą odpowiadają wymaganiom odpowiednim do rodzaju wykonywanej działalności leczniczej oraz zakresu udzielanych świadczeń zdrowotnych. Wymagania, w drodze rozporządzenia, określa właściwy minister, po zasięgnięciu niezbędnych opinii.

W ocenie jednego z dyrektorów technicznych zakładów opieki zdrowotnej „[...] ustawa (Pzp) w takiej formie, w jakiej jest nie zwiększa skuteczności wydatkowania”, co więcej „[...] nie zawsze uzyskiwane ceny są cenami optymalnymi”. „Złagodzenie ustawy i wprowadzenie innych narzędzi negocjacyjnych pozwalałoby na znacznie bardziej korzystne wydatkowanie środków i uzyskiwanie korzystniejszych warunków”. Potwierdzeniem powyższych hipotez mogą być wyniki badań postępowań na zakup specjalistycznej aparatury medycznej na podstawie przetargów na dostawę aparatów do znieczulania ogólnego. Badania dotyczyły określonej grupy podmiotów (wykonujących działalność leczniczą); zostały przeprowadzone w dwóch terminach: 02-31.11.2009 oraz 01-30.10.2010 r. Badanie obejmuje analizę tekstu dokumentów z 30 postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Próba ogólnopolska została dobrana niezależnie od badacza na podstawie daty publikacji ogłoszenia o postępowaniu w Biuletynie Zamówień Publicznych lub Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

Wśród badanych zmiennych uwzględniono: wybrany tryb, sposób komunikacji, sposób odpowiedzi na pytania wykonawców, wskazania konkretnej aparatury, możliwość zastosowania aukcji elektronicznej, poziom konkurencji (liczba złożonych ofert), uzyskane oszczędności.

Wybrany tryb postępowania

Zgodnie z art. 10 „Podstawowymi trybami udzielania zamówienia są przetarg nieograniczony oraz przetarg ograniczony. Zamawiający może udzielić zamówienia w trybie negocjacji z ogłoszeniem, dialogu konkurencyjnego, negocjacji bez ogłoszenia, zamówienia z wolnej ręki, zapytania o cenę albo licytacji elektronicznej tylko w przypadkach określonych w ustawie.” Wśród badanych postępowań 29 na 30 (96,67%) zostało ogłoszonych w trybie przetargu nieograniczonego. Jedynie jedno postępowanie zostało ogłoszone w trybie negocjacji z ogłoszeniem.

Sposób komunikacji

Zgodnie z art. 27 ust. 1 „W postępowaniach o udzielenie zamówienia oświadczenia, wnioski, zawiadomienia oraz informacje zamawiający i wykonawcy przekazują, zgodnie z wyborem zamawiającego, pisemnie, faksem lub drogą elektroniczną.” „Wybrany sposób [...] nie może ograniczać konkurencji”. Wśród badanych postępowań w 15 na 30 (50%) dopuszczono elektroniczną drogę komunikacji.

Wskazanie konkretnego wykonawcy

Zgodnie z art. 29 ust. 3 „Przedmiot zamówienia nie można opisywać przez wskazanie znaków towarowych, patentów lub pochodzenia”. Wśród badanych postępowań w 4 na 30 (13,33%) umieszczono zapis wskazujący na konkretnego wykonawcę.

Wyjaśnienie treści specyfikacji

Zgodnie z art. 38 ust. 1 „Wykonawca może zwrócić się do zamawiającego o wyjaśnienie treści specyfikacji istotnych warunków zamówienia”. Wśród badanych postępowań w 21 na 26 (80,77%) zamawiający negatywnie odpowiedział na pytania wykonawców.

Aukcja elektroniczna

Zgodnie z art. 91a ust. 1 „Jeżeli postępowanie jest prowadzone w trybie przetargu nieograniczonego, przetargu ograniczonego lub negocjacji z ogłoszeniem [...] zamawiający po dokonaniu oceny ofert w celu wyboru najkorzystniejszej oferty przeprowadza aukcję elektroniczną, jeżeli przewidział to w ogłoszeniu o zamówieniu oraz złożono co najmniej 3 oferty niepodlegające ogłoszeniu”. Wśród badanych postępowań w 3 na 30 (10%) przewidziano aukcję elektroniczną.

Postępowania, w których uzyskano oszczędności

Wśród badanych postępowań w 4 na 24 uzyskano oszczędności finansowych środków publicznych, co było wynikiem złożenia konkurencyjnych ofert cenowych w postępowaniu. W konsekwencji zamawiający mógł podpisać umowę na realizację zamówienia z wykonawcą ofertującym niższą cenę.

Ilość ofert złożonych w postępowaniu

W badanych postępowaniach złożono średnio 1,21 oferty na jedno postępowanie/uczestniczyło średnio 1,21 wykonawców.

Zbiornicze zestawienie wyników badań:

- większość zamówień udzielono z wykorzystaniem najbardziej konkurencyjnego trybu nieograniczonego (96,67%),
- w połowie postępowań zamawiający dopuścił elektroniczną drogę komunikacji (50%), która umożliwia prostą i efektywną wymianę informacji pomiędzy zamawiającym a wykonawcą,
- w 13,33% postępowań zamawiający złamał najbardziej podstawowe reguły wskazane w art.7 uczciwej konkurencji oraz równego traktowania wykonawców, poprzez wpisanie do specyfikacji zapisów wskazujących na konkretnego wykonawcę,
- w 80,77% zamawiający negatywnie odpowiadali na pytania wykonawców, nie dopuszczając ich do złożenia oferty; przełożyło się to niewątpliwie na poziom konkurencji i oszczędności finansowych środków publicznych z uwagi na mniejszą liczbę złożonych ofert,

- w zaledwie 10% postępowań zamawiający przewidzieli wykorzystanie aukcji elektronicznej,
- w 16.67% postępowań, dzięki konkurencji (2 lub więcej wykonawców, którzy złożyli ofertę w postępowaniu), zamawiający uzyskali oszczędności finansowych środków publicznych przeznaczonych na realizację zamówienia,
- w konsekwencji ograniczenia uczciwej konkurencji oraz negatywnych odpowiedzi na pytania wykonawców w składano zaledwie 1,21 oferty na postępowanie.

Przytoczone wyniki badania procedur udzielania zamówień publicznych na rynku specjalistycznej aparatury medycznej wskazują na niską efektywność procesu zakupowego, co wynika z niskiego stopnia konkurencji będącego pochodną czynności podejmowanych przez zamawiającego w toku postępowania. Nadrzędnym celem powinno być upowszechnienie modelu procesu udzielania zamówienia, który zapewni racjonalność działań zamawiającego przy jednoczesnym zachowaniu aspektów etycznych oraz przestrzegania obowiązujących przepisów prawa.

3. Model procesu zakupowego

Zaproponowany poniżej model procesu decyzyjnego przy zakupie specjalistycznej aparatury medycznej może i powinien być modyfikowany w zależności od produktu (im bardziej skomplikowany i droższy zakup, tym więcej uczestniczących osób i więcej etapów procesu), struktury jednostki (w dużych placówkach medycznych występują wyspecjalizowane, odrębne jednostki odpowiedzialnego za zaopatrzenie, aparaturę medyczną oraz zamówienia publiczne) oraz znaczenia poszczególnych członków grupy zakupów. „Proces zakupów w organizacji kształtowany jest przez całą gamę sił wewnętrznych i zewnętrznych, takich jak zmiany w warunkach gospodarczych lub układzie konkurencji albo zasadnicze przesunięcie priorytetów organizacji”¹¹.

1. Zapotrzebowanie oddziałów, określenie cech ogólnych i ilości potrzebnego sprzętu (etap realizowany wewnątrz instytucji [W]).
2. Poszukiwanie źródła, konsultacje ceny (etap realizowany na zewnątrz instytucji [Z]).
3. Ustalenie hierarchii potrzeb [W].
4. Tworzenie rocznego planu zakupów [W].

¹¹ M.D. Hutt, T.W. Speh: *Zarządzanie marketingiem. Strategia rynku dóbr i usług przemysłowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 100.

5. Zabezpieczenie środków finansowych [WiZ].
6. Decyzja o rozpoczęciu inwestycji [W].
7. Dialog z wykonawcami [W].
8. Sprecyzowanie potrzeb, tworzenie specyfikacji sprzętu [W].
9. Postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego, zapytanie ofertowe [Z].
10. Negocjacje cenowe, aukcje elektroniczne [Z].
11. Podpisanie umowy, realizacja inwestycji [Z].
12. Informacja zwrotna o wyniku i ocena [W].

Podsumowanie

Efektywne gospodarowanie finansowymi środkami publicznymi nie jest uwarunkowane jedynie ścisłym przestrzeganiem norm określonych aktami prawnymi (w szczególności ustawą Pzp). Uzyskanie optymalnej użyteczności, korzyści oraz oszczędności jest możliwe wyłącznie przy zastosowaniu odpowiedniego dla danego towaru lub usługi modelu procesu udzielania zamówienia uwzględniającego wszystkie instytucje i działania przewidziane oraz niezabronione przepisami obowiązującego prawa. Warunkiem niezbędnym jest również wysoki poziom konkurencji pomiędzy podmiotami gwarantującymi realizację zamówienia. Sztuczne bariery stawiane przez zamawiających prowadzą do niskiej średniej ofert składanych w jednym postępowaniu, co stoi w sprzeczności z założeniami ustawy Pzp. Skuteczność procesu zakupowego na rynku aparatury medycznej wiąże się z pogodzeniem aspektów finansowych, organizacyjnych, etycznych, prawnych oraz klinicznych. Przewidziane przez ustawodawcę przepisy prawne stanowią narzędzie w rękach racjonalnego zamawiającego, który potrafi dostosować model zakupowy do przedmiotu realizowanego zamówienia uzyskując w ramach procesu najwyższą użyteczność w ramach określonych środków.

Bibliografia

- Chojna-Duch E.: *Podstawy finansów publicznych i prawa finansowego*. LexisNexis, Warszawa 2010.
- Dietl J., Gasparski W.: *Etyka biznesu*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Hutt M.D., Speh T.W.: *Zarządzanie marketingiem*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

Jobber D.: *Principles and Practice of Marketing*. The McGraw-Hill Education, London 2007.

Kotarbiński T.: *Dziela wszystkie. Prakseologia Część I*. Zakład Narodowy im. Ossolińskich Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław, Warszawa, Kraków 1999.

Lewandowska H.: *Zamówienia publiczne w służbie zdrowia*. Wydawnictwo Difin, Warszawa 2009.

Prawo Unii Europejskiej. Zagadnienia Systemowe. Prawo i praktyka gospodarcza. Red. J. Barcz. Warszawa 2003.

Samuelson P.A., Nordhaus W.D.: *Ekonomia I*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.

EFFECTIVENESS IN THE PROCESS OF MANAGEMENT OF PUBLIC FUNDS AS EXEMPLIFIED BY PURCHASES OF SPECIALIST MEDICAL EQUIPMENT

Summary

The subject of this report is effectiveness in the process of management of public funds. The analysis covers the process of purchasing of specialist medical equipment by entities providing therapeutic services. The report takes into account introduction into the issue of public procurement transactions and a short description of the market of medical equipment with reference to associated legal acts.

In accordance with the thesis of this report, the level of effectiveness in carrying out of public procurement contracts depends on the purchasing process that should be consistent with and adequate to the ordered product, and results from appropriate making use of all institutions provided by the Public Procurement Law and also from rational decisions made by the ordering institution in the public procurement awarding procedure. Expedient and economical expenditure of public funds, aimed at achieving the maximum utility (best effects and profits for the user), has a direct effect upon country's economy and influences its economic processes. Application of the Public Procurement Law must be associated with rational actions made by the ordering institution during the procedure, making use of all available institutions specified in the Law, and with abidance by the requirements of the purchasing process which should be adapted to the subject of the order. This report presents a purchasing process model for medical equipment and provides examples of incorrect actions by ordering institutions, with results of public procurement awarding procedures regarding specialist medical equipment purchases in the years 2009-2010.

Taking into account the data collected in the sector of specialist medical equipment, only the purchasing process, which combines in itself the financial, organizational, ethical, legal and clinical aspects, may be regarded as effective, making use of the purchasing model which is appropriate for a given equipment. Provisions of legal acts are not the goal in itself but must be coordinated with the rational decisions of the orderer so that equal and fair competition between potential contractors may be achieved.