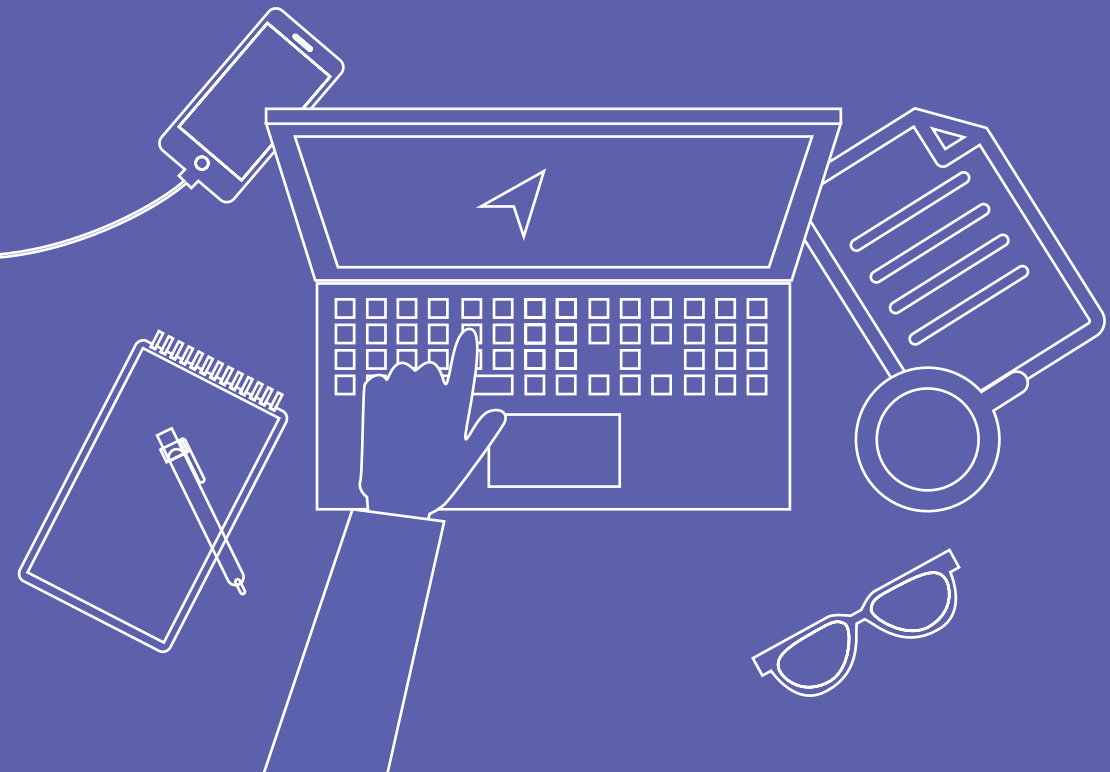
GRUPA BIZNES POLSKA

Dlaczego warto startować w przetargach publicznych?

poradnik dla początkujących wykonawców



Spis treści

3 Wprowadzenie

5 Dlaczego warto startować w przetargach publicznych?

11 Jak złożyć ofertę w przetargu?

24 Podstawowe zagadnienia

Stan prawny zawarty w publikacji:
27 sierpnia 2014 r.

Wydawca:
Grupa BIZNES POLSKA
Wnorowski i wspólnicy sp.j.

ul. Kościelna 44
18-200 Wysokie Mazowieckie

Kontakt:
800 140 460
biuro@biznes-polska.pl

Autor:
Witold Jarzyński

Wprowadzenie

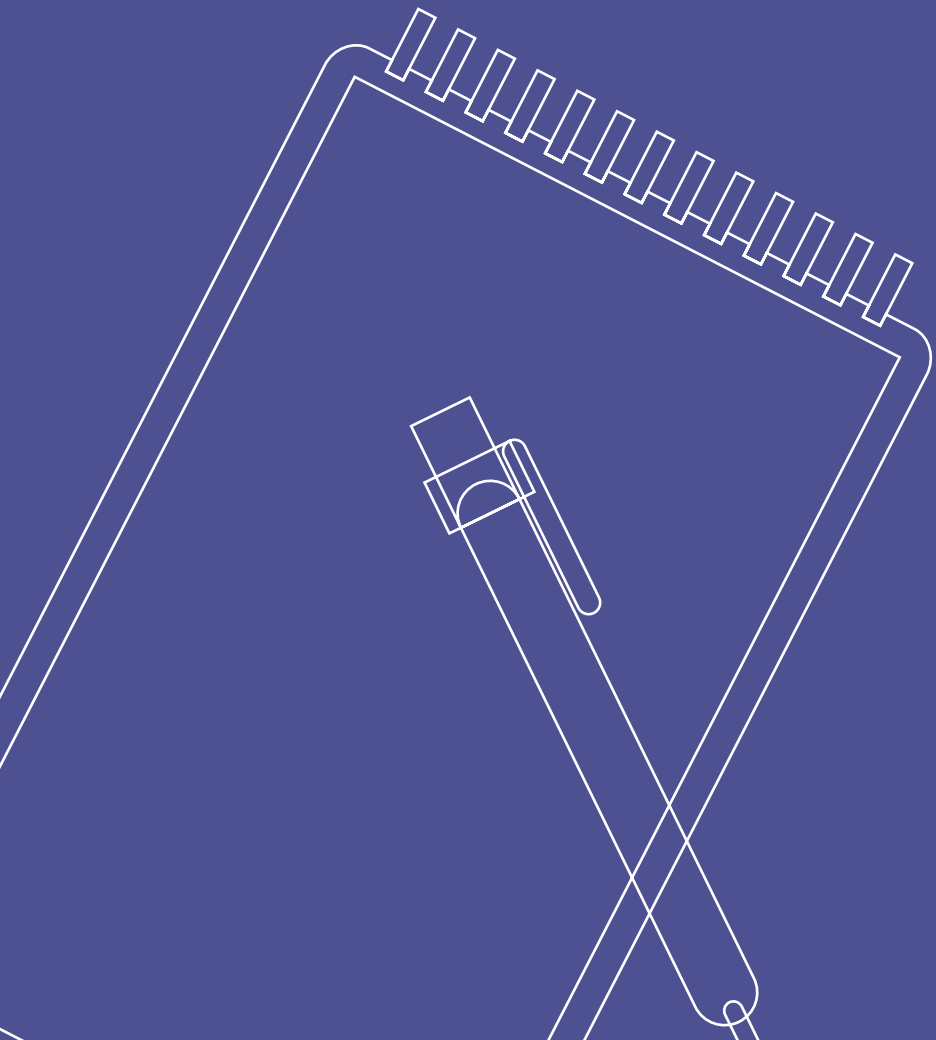
Zamówienia publiczne to źródło potencjalnie ogromnych zysków dla przedsiębiorców. Każdego roku jednostki publiczne wydają za pośrednictwem systemu zamówień publicznych setki miliardów złotych. W rekordowym pod tym względem roku 2010 wydano ponad 167 mld zł. Jest więc o co walczyć.

Jednocześnie należy pamiętać, że rynek zamówień publicznych nie jest łatwy i wymaga od przedsiębiorców zmiany sposobu myślenia o pozyskiwaniu zleceń. Otrzymanie zlecenia publicznego jest procesem bardziej sformalizowanym i zbiurokratyzowanym niż w przypadku kontraktów na rynku prywatnym. Jest to naturalne, gdyż zamawiający wydają pieniądze publiczne, co wiąże się z dodatkowymi wymogami i utrudnieniami.

Formalizm postępowania ma swoje wady, ale wiążą się z nim również korzyści dla wykonawców. Na rynku zamówień publicznych panuje większa niż na rynku prywatnym przejrzystość ofert, gdyż zamawiający mają obowiązek ich publikowania. Zamawiający mają również ograniczoną swobodę w wyborze wykonawcy, co sprawia, że niekiedy bardziej niż na rynku prywatnym chroniona jest uczciwa konkurencja między przedsiębiorcami. Wykonawcy mogą również zaskarżać czynności zamawiającego do Krajowej Izby Odwoławczej, a tym samym wpływać na kształt przetargu.

Start w wyścigu o zlecenia publiczne wymaga od przedsiębiorców posiadania uprzedniego doświadczenia, ponieważ aby wygrać przetarg trzeba w większości przypadków legitymować się pewnym dorobkiem zawodowym. Nie oznacza to jednak, że rynek jest zamknięty dla nowych podmiotów gospodarczych. Prawo zamówień publicznych daje wiele możliwości dla takich przedsiębiorców. Jednym z nich jest łączenie potencjałów kilku mniejszych wykonawców, w celu złożenia jednej, wspólnej oferty w postępowaniu.

Niniejszy poradnik ma na celu wprowadzić Czytelnika w tematykę zamówień publicznych. Wyjaśnione w nim zostały podstawowe zagadnienia związane z systemem oraz przedstawione zostały najważniejsze dane dotyczące rynku. Czytelnik dowie się z niego również, jak złożyć pierwszą ofertę w przetargu oraz na co zwrócić szczególną uwagę, by nie popełnić błędów i zdobyć zlecenie publiczne.



Dlaczego warto startować w przetargach publicznych?

1

Zamówienia publiczne to ogromny rynek warty ponad 143 mld zł.

2

Ponad 74 mld zł rocznie wydatkowane jest z pominięciem restrykcyjnych zapisów ustawy Prawo zamówień publicznych (w tym bez ogłaszania przetargów).

3

Nadal jest miejsce dla nowych firm, ponieważ ponad 20% przetargów pozostaje nierozstrzygniętych, gdyż nikt nie złożył oferty.

4

Stosunkowo niewielka konkurencja a w wielu postępowaniach składana jest tylko jedna oferta (w 2013 r. było tak w 39% przypadków).

5

Jeżeli nie spełniasz warunków udziału w postępowaniu, zawsze możesz złożyć ofertę wspólną (np. w formie konsorcjum), pożyczyć referencje innych firm, czy wykonywać zamówienie publiczne jako podwykonawca.

6

Łatwo monitorować rynek, a dzięki istniejącym na rynku rozwiązaniom możesz mieć dostęp do wszystkich interesujących cię ogłoszeń o zamówieniach publicznych.

7

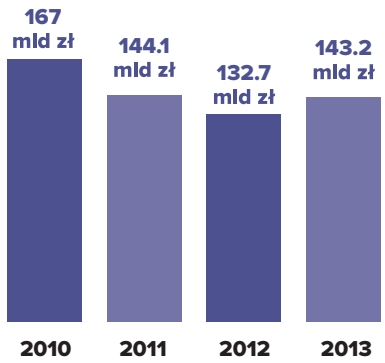
Jeżeli nie zgadzasz się z warunkami przetargu, możesz skorzystać z odwołania do Krajowej Izby Odwoławczej i wpływać tym samym na kształt postępowania przetargowego.

Ogromny rynek

Rynek zamówień publicznych to miejsce, gdzie wykonawcy mogą zdobyć ogromną liczbę zleceń i zarobić duże środki finansowe. W 2013 r. rynek ten szacowany był na ponad 143 mld zł, a w rekordowym pod tym względem roku 2010 na ponad 167 mld zł.

Liczby te nie pokazują jednak całości potencjału rynku zamówień publicznych, gdyż obejmują tylko przetargi udzielane w oparciu o ustawę Pzp (Prawo zamówień publicznych). Po uwzględnieniu zamówień wyłączonych ze stosowania ustawy Pzp wartość rynku w 2013 r. należałoby powiększyć o kolejne 74 mld zł.

Wartość rynku zamówień publicznych w latach 2010-2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Zamówień Publicznych.

Wartość rynku zamówień publicznych to ponad 143 mld zł.

Każdy znajdzie coś dla siebie

Zamówienia publiczne to nie tylko wielomiliardowe kontrakty infrastrukturalne (np. autostrady). To również usługi i dostawy, które zamawiają jednostki publiczne w całym kraju. Takie zlecenia nie są atrakcyjne dla wielkich przedsiębiorstw i międzynarodowych korporacji, ale z całą pewnością mogą być okazją do zarobienia dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Rynek zamówień publicznych można podzielić na trzy zasadnicze części:

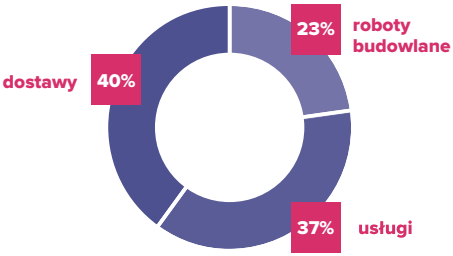
1. roboty budowlane,
2. usługi,
3. dostawy.

Z danych Urzędu Zamówień Publicznych wynika, że najistotniejszą częścią rynku są zamówienia publiczne na szeroko pojęte roboty budowlane, które stanowią ok. 38% wydatkowanych środków (mimo, iż ilościowo stanowią one tylko 23% wszystkich postępowań przetargowych). Zamówienia na dostawy w roku 2013 stanowiły 30% warto-

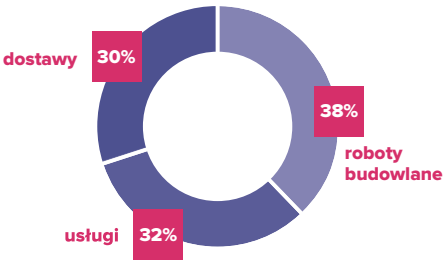
ści wydatkowanych środków i 40% ogólnej liczby udzielonych zamówień. Natomiast kontrakty na usługi stanowiły 32% ogólnej wartości udzielonych zamówień oraz 37% liczby udzielonych zamówień.

Rynek zamówień publicznych

Liczba udzielonych zamówień



Wartość wydatkowanych środków



Specyficzną częścią rynku zamówień publicznych są zamówienia sektorowe (udzielane przez przedsiębiorstwa działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych). Jak wynika bowiem z danych UZP stosunkowo niewielka grupa zamawiających sektorowych ma znaczący udział w ogólnej wartości rynku. W 2013 r. udzielono 2.826 zamówień sektorowych na kwotę ponad 34,033 mld zł. Analogiczna sytuacja dotyczy zamówień w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa. Jak wynika z danych UZP w roku 2013 udzielono 52 zamówienia w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa na łączną kwotę 1,075 mld zł.

Szansa dla niedoświadczonych

Wielu przedsiębiorców zraża się do zamówień publicznych ze względu na wygórowane wymagania stawiane przez zamawiających. Wystarczy jednak podstawowa wiedza na temat prawa zamówień publicznych, by wiedzieć, że nie musi to być przeszkoda w złożeniu konkurencyjnej oferty.

Wystarczy podstawowa wiedza na temat prawa zamówień publicznych, by móc złożyć konkurencyjną ofertę.

Po pierwsze wykonawca może – razem z innymi firmami – wspólnie złożyć ofertę. Najczęściej w tym celu powołuje się konsorcjum. Konsorcjum to (stosunkowo nieformalne i mało skomplikowane) porozumienie przedsiębiorców, którego celem jest osiągnięcie zamierzonego celu gospodarczego. Zasadniczo konsorcjum podobne jest w swojej konstrukcji do spółki cywilnej, niemniej od członków konsorcjum nie wymaga się wnoszenia wkładów, a tym samym nie powstaje wspólny majątek konsorcjum. Konsorcjum ma tą zasadnicza zaletę, że pozwala wykonawcom na udział w postępowaniu, w którym żaden z nich samodzielnie nie byłby wstanie złożyć oferty. W przetargu bierze się bowiem pod uwagę wspólne doświadczenie wszystkich członków konsorcjum. Wadą konsorcjum jest jednak solidarna odpowiedzialność konsorcjantów za długi.

Konsorcjum to porozumienie przedsiębiorców, którego celem jest osiągnięcie zamierzonego celu gospodarczego.

Innym rozwiązaniem, które może umożliwić nam złożenie konkurencyjnej oferty w przetargu jest poleganie na potencjale podmiotu trzeciego (w mediach określane niekiedy „handlem referencjami"). Polega to na tym, że zaprzyjaźniona z nami firma użycza nam swojego potencjału (np. referencji w zakresie doświadczenia), dzięki czemu możemy spełnić dany warunek.

Przejrzystość ofert

Rynek zamówień publicznych charakteryzuje się dużą przejrzystością zleceń. Zamawiający maja obowiązek publikowania ogłoszeń w Biuletynie Zamówień Publicznych lub TED, dzięki czemu wszyscy przedsiębiorcy (mali i duzi) mają informacje na temat aktualnych zleceń. Takiej możliwości monitoringu rynku nie ma na rynku prywatnym, który jest zdecentralizowany i ciężej dotrzeć na nim do klienta.

Niewielka konkurencja

Jedną z cech charakterystycznych polskiego systemu zamówień publicznych jest stosunkowo niewielka konkurencja między wykonawcami.

Dane zawarte w ogłoszeniach o udzieleniu zamówienia publikowanych w Biuletynie Zamówień Publicznych pokazują, iż w roku 2013 średnia liczba ofert składanych podczas jednego postępowania była na tym samym poziomie co w roku 2012 i wyniosła 2,96 (w roku 2011 wpływało średnio 2,74 ofert a w roku 2010 – 2,76).

W wielu postępowaniach składana jest tylko jedna oferta (w 2013 r. było tak w 39% przypadków). Najczęściej dotyczy to postępowań na dostawy i usługi. W postępowaniach na roboty budowlane konkurencyjność była znacznie większa, gdyż jedną ofertę składano w 22% postępowań, natomiast 5 i więcej ofert – w 36% postępowań. Ponad 20% postępowań nie udaje się rozstrzygnąć ze względu na brak ofert z rynku.

Pewni klienci

Gdy gospodarka przeżywa kryzys wielu przedsiębiorców kieruje swoją uwagę na sektor publiczny, postrzegając go jako dobrego i solidnego klienta. I nie bez przyczyny. Zamawiający mają ustawowy obowiązek płacenia w terminie każdej faktury. Wynika to z ustawy o finansach publicznych, która stanowi, iż wydatki publiczne powinny być dokonywane w wysokości i terminach wynikających z wcześniej zaciągniętych zobowiązań.

Szybkość postępowań przetargowych

Przeciętny czas trwania postępowania w najpopularniejszym trybie przetargu nieograniczonego w zamówieniach o wartości nie przekraczającej progów unijnych (liczony od daty publikacji ogłoszenia o zamówieniu do daty zawarcia umowy wskazanej w ogłoszeniu o udzieleniu zamówienia) w roku 2013 wyniósł 32 dni.

W innych, bardziej skomplikowanych trybach udzielania zamówień publicznych czas ten był dłuższy. I tak w trybie:

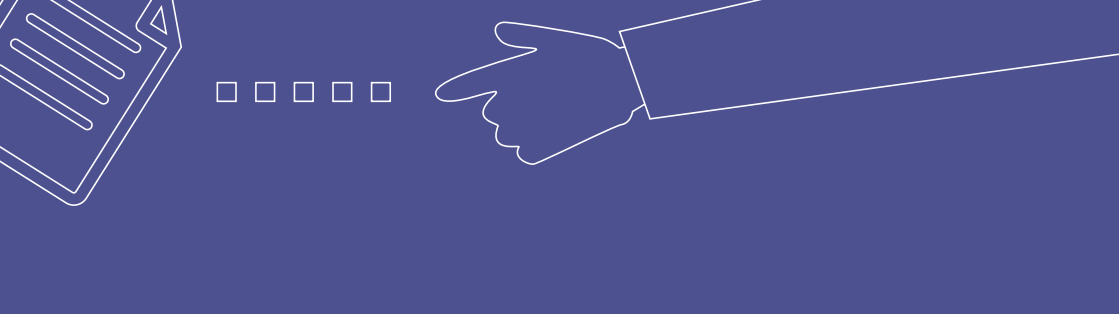
- przetargu ograniczonego – 62 dni,
- negocjacji z ogłoszeniem – 93 dni,
- dialogu konkurencyjnego – 131 dni.

Nie tylko najniższa cena

19 października 2014 roku weszła w życie nowelizacja ustawy Prawo zamówień publicznych, która ogranicza stosowanie w rozstrzyganiu przetargów wyłącznie kryterium cenowego. Kryterium ceny może być zastosowane jako jedyne kryterium oceny ofert, jeżeli przedmiot zamówienia jest powszechnie dostępny oraz ma ustalone standardy jakościowe. W pozostałych przypadkach zamawiający jest zobowiązany określić inne kryteria odnoszące się do przedmiotu zamówienia, w szczególności takie jak: jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, aspekty środowiskowe, społeczne, innowacyjne, serwis, termin wykonania zamówienia oraz koszty eksploatacji.

Nowe przepisy sprawiają więc, że konkurowanie o zamówienia publiczne nie powinno opierać się tylko na obniżaniu ceny ale także na podnoszeniu jakości składanych ofert.

Jak złożyć ofertę w przetargu?



Gdzie znaleźć oferty?

Biuletyn zamówień publicznych

Jednym ze źródłem pozyskiwania wiedzy o ofertach zamówień publicznych jest Biuletyn Zamówień Publicznych (BZP). Urząd Zamówień Publicznych udostępnił usługę subskrypcji ogłoszeń zamieszczonych w BZP. Oprócz subskrypcji zamówień publicznych wykonawcy mogą szukać zleceń za pośrednictwem wyszukiwarki[1].

TED

Przetargi o większej wartości publikowane są w Suplemencie do Dziennika Zamówień Publicznych Unii Europejskiej (TED)[2]. TED oferuje bezpłatny dostęp do możliwości biznesowych. Jest aktualizowany pięć razy w tygodniu i pojawia się w nim około 1500 ogłoszeń o zamówieniach publicznych z Unii Europejskiej, Europejskiego Obszaru Gospodarczego i spoza nich. TED daje możliwość przeglądania, wyszukiwania i sortowania ogłoszeń o zamówieniach według kraju, regionu, branży i innych kryteriów. Informacje o każdym dokumencie dotyczącym zamówienia są publikowane w 24 językach urzędowych Unii Europejskiej.

Monitoring przetargów

Jeżeli wykonawca potrzebuje bardziej dokładnych danych i elastycznych instrumentów do wyszukiwania zleceń publicznych, to może skorzystać z usługi firm specjalizujących się w monitorowaniu rynku zamówień publicznych.

Na rynku istnieje kilkanaście firm posiadających wyszukiwarki przetargów publicznych, które pozwolą nam być na bieżąco z najciekawszymi zleceniami. Wyszukiwarki pozwalają na dokładne spersonalizowanie naszych oczekiwań. Możemy wybrać, że interesują nas np. tylko zlecenia na usługi i nie chcemy dostawać ogłoszeń na temat robót budowlanych. Jeżeli działamy lokalnie, to możemy ograniczyć wyszukiwanie tylko do danego województwa (powiatu) albo wręcz miasta. Zaawansowane wyszukiwarki pozwolą nam również ograniczyć wybór do konkretnej branży lub danego zamawiającego.

Jeżeli wybierzemy już jakiego rodzaju i typu przetargi nas interesują, pozostaje wybór sposobu otrzymywania informacji o ogłoszeniach. Możemy otrzymywać np. codzienne raporty o najciekawszych ogło-

[1] http://bzp1.portal.uzp.gov.pl/index.php?ogloszenie=browser
[2] http://ted.europa.eu

szeniach przetargowych lub ograniczyć liczbę raportów do jednego w tygodniu. Raporty mogą nam być dostarczane drogą mailową lub za pośrednictwem wiadomości tekstowych (sms). Firma Grupa Biznes Polska, jako jedyna na rynku, oferuje w swojej ofercie również specjalne aplikacje przetargowe ułatwiające śledzenie rynku na smartfony (na platformy: Android oraz iOS).

Wybierając firmę świadczącą usługi monitoringu przetargu należy zwrócić uwagę na jej doświadczenie, ilość codziennie zamieszanych ogłoszeń oraz formę i funkcjonalność prezentowanych danych. Największe firmy na tym rynku – oprócz monitoringu zamówień w Biuletynie Zamówień Publicznych i TED – oferują nam przegląd tysięcy ogłoszeń publikowanych w lokalnej prasie.

Wybierając firmę świadczącą usługi monitoringu przetargu należy zwrócić uwagę na jej doświadczenie.

Na co zwrócić uwagę, wybierając serwis przetargowy?

Ilość dostarczanych informacji

Jedną z głównych cech, na którą powinniśmy zwrócić uwagę, wybierając serwis przetargowy jest liczba udostępnianych ogłoszeń. Można to sprawdzić na dwa sposoby. Po pierwsze możemy porównać raporty dostarczane poprzez email (przy czym nie warto sugerować się tylko jednym dniem, lepiej porównać raporty z całego tygodnia). Drugi sposób to sprawdzenie ogłoszeń w bazie. Cześć serwisów udostępnia ogólne statystyki. Jednak aby dokładnie zbadać, ile potencjalnie interesujących nas ogłoszeń znajduje się w bazie, warto skorzystać z wyszukiwarki, wybierając interesujące nas branże i region. Warto dokładnie porównać wyniki wyszukiwań, ponieważ każdy dostawca posiada swoje drzewo branż i to, co jeden z operatorów zakwalifikuje do naszej branży, u drugiego może znaleźć się w innej.

Szybkość dodawania ogłoszeń

Ogłoszenia z Biuletynu Zamówień Publicznych powinny być dostępne w serwisie w ciągu 24 godzin. Ogłoszenia podprogowe,

które wymagają ręcznego monitoringu tysięcy stron www, w ciągu 48 godzin. To wyniki, na które mogą sobie pozwolić tylko duże firmy dysponujące odpowiednimi zasobami.

Pomoc konsultanta

Aby dobrze skonfigurować swoje konto i mieć gwarancje otrzymywania interesujących nas ofert, przydatna będzie pomoc konsultanta. Taka osoba pomoże ustawić poprawnie branże dla danego profilu oraz inne niezbędne parametry konta. Konsultant powinien odpowiedzieć na wszystkie nasze wątpliwości i być stale do naszej dyspozycji.

Okres testowy

Niektóre serwisy proponują bezpłatny okres testowy. To bardzo przydatna możliwość, jeśli nie jesteśmy pewni, który serwis wybrać lub czy taka usługa jest nam w ogóle potrzebna. Podczas okresu testowego powinniśmy mieć dostęp do w pełni funkcjonalnej usługi, abyśmy mogli dokładnie ją poznać. Okres testowy, w zależności od firmy, trwa zazwyczaj od 7 do 30 dni.

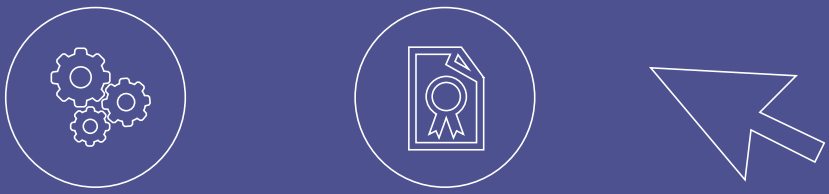
Dostępność

W dzisiejszym świecie dostęp do ważnych informacji chcemy mieć zawsze i wszędzie. Warto więc zwrócić uwagę na to, jakie możliwości w tym zakresie oferują poszczególne firmy. Standardem jest raport przesyłany drogą mailową. Dodatkowe opcje to np. powiadomienia za pomocą czytnika RSS, komunikatora Gadu-Gadu, SMS czy też poprzez aplikacje mobilne. Warto ponadto sprawdzić, czy serwis posiada wersję responsywną, czyli dostosowaną do urządzeń moblinych.

Ogłoszenia z Biuletynu Zamówień Publicznych powinny być dostępne w serwisie w ciągu 24 godzin. Ogłoszenia podprogowe w ciągu 48 godzin.

Narzędzia

Użyteczność usługi w dużej mierze zależy od precyzyjnych ustawień konta, na które składają się opcje ustawienia profilu, szablonu i formatów raportów. Warto przetestować kilka rozwiązań i wybrać to, które najlepiej odpowiada naszym potrzebom.



Gwarancja

Nie ma nic gorszego niż pominięcie ważnego przetargu. Monitoring przetargów, szczególnie tych podprogowych, jest bardzo trudny i większość firm nie daje gwarancji, że klient dostanie informacje o wszystkich interesujących go przetargach na rynku.

Grupa Biznes Polska jako jedyna na rynku wprowadziła opcję “Gwarancja usługi” – klient, który zgłosi brak informacji o przetargu w bazie otrzyma zwrot kosztu abonamentu.

Referencje

Nie ma lepszej opinii niż opinia innego klienta. Warto zapytać, ilu klientów obsługuje operator i czy może się pochwalić jakimiś referencjami.

Człowiek czy automat?

Monitoring ogłoszeń to duże wyzwanie. Niektóre firmy wykorzystują automaty monitorujące i wprowadzające ogłoszenia. Jednak żaden system nie zastąpi żywego człowieka. Ręczny monitoring daje gwarancje dotarcia do wszystkich ogłoszeń i ich poprawnego wprowadzenia do bazy.

Warto więc zapytać firmę, ile osób pracuje nad monitoringiem przetargów. Im więcej, tym większa szansa, że jakość usługi będzie wyższa.

Jak przygotować i złożyć ofertę?

Analiza SIWZ

Złożenie oferty w postępowaniu przetargowym jest najważniejszym elementem całego postępowania. Dobra, profesjonalnie przygotowana od strony formalnej oferta z pewnością zwiększy nasze szansę na wygranie przetargu.

Przed złożeniem oferty wykonawca musi dokładnie przestudiować dokumentację postępowania (ogłoszenie o zamówieniu i SIWZ). W SIWZ (Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia) zamawiający szczegółowo opisuje swoje wymagania co do formy i treści oferty wykonawcy, załączając niejednokrotnie formularz, na którym oferta ma być złożona. Sama oferta zazwyczaj jest krótka (może mieć kilka stron). Jej objętość zwiększają jednak załączniki do oferty (referencje, wykazy, etc.).

Analizując dokumentacje przetargową, oprócz wymagań co do formy i treści oferty,

należy zwrócić szczególną uwagę na informacje dotyczące przyszłej umowy o zamówienie publiczne. Powszechnie spotykaną praktyką jest zamieszczanie (jako załącznika do SIWZ) wzoru przyszłej umowy. Wykonawca musi zapoznać się z tym wzorem i – ewentualnie – zgłosić zamawiającemu swoje uwagi.

Jeżeli nigdy nie składaliśmy wcześniej oferty w zamówieniach publicznych i nie mamy dostępu do fachowej pomocy prawników, warto wcześniej poczytać na ten temat. W Internecie jest wiele darmowych blogów lub portali, na których znajdziemy wskazówki i porady, jak nie popełniać błędów przy składaniu ofert. Autorzy niektórych blogów[3] niejednokrotnie pomogą i odpowiedzą nam na frapujące nas pytania.

Analizując dokumentacje przetargową należy zwrócić szczególną uwagę na informacje dotyczące przyszłej umowy o zamówienie publiczne.

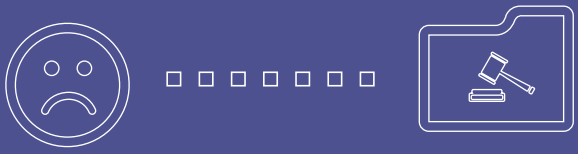
Wniosek o zmianę SIWZ

Jeżeli jakiś zapis SIWZ lub innych dokumentów przetargowych jest dla nas niejasny lub budzi nasze zastrzeżenia to możemy zadać zamawiającemu pytanie. Okres, w którym wykonawca może zadawać pytania i składać wnioski o zmianę w dokumentacji przetargowej jest jednak ograniczony.

Zgodnie z ustawą Pzp wykonawca może zwrócić się w każdym czasie do zamawiającego o wyjaśnienie treści SIWZ. Zamawiający jest obowiązany udzielić wyjaśnień niezwłocznie, jednak nie później niż:

- na 6 dni przed upływem terminu składania ofert,
- na 4 dni przed upływem terminu składania ofert - w przetargu ograniczonym oraz negocjacjach z ogłoszeniem, jeżeli zachodzi pilna potrzeba udzielenia zamówienia,
- na 2 dni przed upływem terminu składania ofert – jeżeli wartość zamówienia jest mniejsza niż kwoty określone w przepisach wydanych na podstawie art. 11 ust. 8
- pod warunkiem że wniosek o wyjaśnienie SIWZ wpłynął do zamawiającego nie później niż do końca dnia, w którym upływa połowa wyznaczonego terminu składania ofert.

[3] Szczególnie godne polecenia są: www.blogzp.pl, www.jazon.krakow.pl/wszponach.



Termin złożenia oferty

Wykonawca składa ofertę w miejscu i o czasie wskazanym w SIWZ przez zamawiającego.

Przykładowa informacja o terminie i miejscu składania oferty:

„Oferty należy składać w siedzibie Zamawiającego, Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego, al. Piłsudskiego 8, 90–051 Łódź, Biuro Podawcze (parter budynku) do dnia 03.07.2014 r., do godz. 09:00."

Źródło: www.biznes-polska.pl

Należy pilnować terminowego składania ofert, gdyż oferta złożona po terminie nie będzie brana przez zamawiającego pod uwagę. Należy również zwrócić uwagę, aby oferta była tak zabezpieczona, aby niemożliwe było zapoznanie się z jej treścią przed upływem terminu składania ofert.

Zaskarżenie czynności zamawiającego

Środki ochrony prawnej w systemie zamówień publicznych obejmują dwa instrumenty:

1. Odwołanie do Krajowej Izby Odwoławczej,
2. Skarga do sądu okręgowego.

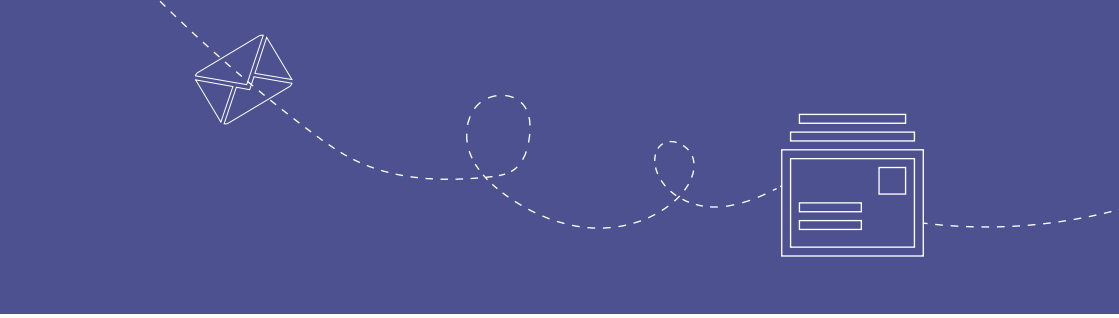
Oprócz dwóch ww. środków ochrony prawnej istnieje jeszcze trzeci, który jednak jest niedostępny dla wykonawców. Wyłączne prawo wnoszenia skargi kasacyjnej do Sądu Najwyższego na orzeczenia sądu okręgowego ma Prezes Urzędu Zamówień Publicznych.

Odwołanie do KIO

Wykonawca niezadowolony z decyzji lub postępowania zamawiającego w czasie postępowania przetargowego może się odwołać do Krajowej Izby Odwoławczej.

Ważne:
Jeżeli wykonawca nie chce się narażać zamawiającemu i zależy mu na pozostaniu anonimowym, to w jego imieniu odwołanie może złożyć organizacja wpisana na listę organizacji uprawnionych do wnoszenia środków ochrony prawnej. Lista takich organizacji dostępna jest na stronie Urząd Zamówień Publicznych (UZP)[4].

[4] http://www.uzp.gov.pl/cmsws/page/?D;846



Nie wszystkie decyzje zamawiającego można jednak zaskarżyć. Żeby odwołanie do KIO było skuteczne muszą być spełnione następujące warunki:

» działanie zamawiającego jest niezgodne z ustawą Pzp,
» wykonawca musi wykazać, że ma lub miał interes w uzyskaniu danego zamówienia,
» wykonawca musi wykazać, że poniósł lub może ponieść szkodę.

Dodatkowe ograniczenia we wnoszeniu odwołań do KIO obowiązują w przetargach poniżej progów unijnych. Zgodnie z ustawą Pzp w takich przypadkach odwołanie przysługuje wyłącznie wobec czynności:

» wyboru trybu negocjacji bez ogłoszenia, zamówienia z wolnej ręki lub zapytania o cenę;
» opisu sposobu dokonywania oceny spełniania warunków udziału w postępowaniu;
» wykluczenia odwołującego z postępowania o udzielenie zamówienia;
» odrzucenia oferty odwołującego.

Odwołanie wnosi się do Prezesa KIO w formie pisemnej albo elektronicznej opatrzonej bezpiecznym podpisem elektronicznym weryfikowanym za pomocą ważnego kwalifikowanego certyfikatu.

Przy wnoszeniu odwołania po raz pierwszy warto zwrócić się o poradę specjalisty (prawnika), gdyż łatwo przy tej okazji popełnić błędy. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na bardzo krótkie terminy na wniesienie odwołania (w niektórych przypadkach nawet ograniczone do 5 dni od podjęcia czynności przez zamawiającego). Po drugie odwołanie do KIO nie będzie traktowane jako wniesione w terminie, jeżeli nie wpłynie fizycznie do KIO w terminie jego wniesienia. Nie można więc w ostatnim dniu terminu wysłać odwołania na poczcie, gdyż takie złożenie odwołania nie będzie skuteczne. Trzecia rzecz na którą należy zwrócić uwagę to przesłanie kopii odwołania zamawiającemu przed upływem terminu do wniesienia odwołania w taki sposób, aby mógł on zapoznać się z jego treścią przed upływem tego terminu. Domniemywa się, iż zamawiający mógł zapoznać się z treścią odwołania przed upływem terminu do jego wniesienia, jeżeli przesłanie jego kopii nastąpiło przed upływem terminu do jego wniesienia za pomocą faksu lub drogą elektroniczną.

Wykonawca chcący odwołać się od czynności zamawiającego musi uiścić wpis. Wpis od odwołania uiszcza się najpóźniej do dnia

upływu terminu do wniesienia odwołania, a dowód jego uiszczenia dołącza się do odwołania. W przypadku nieuiszczenia wpisu Prezes KIO wzywa odwołującego do złożenia dowodu uiszczenia wpisu w terminie 3 dni od dnia doręczenia wezwania.

Wysokość wpisu uzależniona jest o rodzaju postępowania przetargowego i jego wartości. Wpis od odwołania wnoszonego w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego na dostawy lub usługi, którego wartość jest:

» mniejsza niż progi unijne – wynosi 7.500 zł;
» równa lub przekracza progi unijne – wynosi 15.000 zł.

Wysokość wpisu od odwołania wnoszonego w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego na roboty budowlane, którego wartość jest:

» mniejsza niż progi unijne – wynosi 10.000 zł;
» równa lub przekracza progi unijne –wynosi 20.000 zł.

Skarga do sądu okręgowego

Na wyrok Krajowej Izby Odwoławczej oraz postanowienia kończące postępowanie odwoławcze stronom oraz uczestnikom postępowania odwoławczego przysługuje skarga do sądu okręgowego właściwego dla siedziby, bądź miejsca zamieszkania zamawiającego.

Skarga wnoszona jest za pośrednictwem Prezesa KIO. Skargę wnosi się w terminie 7 dni od dnia doręczenia orzeczenia Izby, przesyłając jednocześnie jej odpis przeciwnikowi skargi. Co istotne, odmiennie niż w przypadku odwołania do KIO, złożenie skargi w placówce operatora publicznego jest równoznaczne z jej wniesieniem (możemy więc ostatniego dnia terminu nadać skargą na poczcie).

Podobnie jak w przypadku odwołania do KIO także w przypadku skargi trzeba uiścić opłatę. W związku z orzeczeniem Trybunału Konstytucyjnego z dnia 15 kwietnia 2014 r. (sygn. akt SK 12/13) regulujący tę tematykę przepis art. 34 ust. 2 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych przestał obowiązywać. Tym samym opłata sądowa od skargi do sądu okręgowego na orzeczenie Krajowej Izby Odwoławczej dotyczące każdej czynności w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego jest opłatą stałą, której wartość wynosi:

» 37 500 zł – w przypadku postępowań w sprawie udzielenia zamówienia na dostawy lub usługi o wartościach

mniejszych od progów unijnych (134 000 i 207 000 euro),

- 75 000 zł – w przypadku postępowań w sprawie udzielenia zamówienia na dostawy lub usługi o wartościach równych lub wyższych od progów unijnych (134 000 i 207 000 oraz 414 000 euro dla zamawiających udzielających zamówień sektorowych oraz w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa),
- 50 000 zł – w przypadku postępowań w sprawie udzielenia zamówienia na roboty budowlane o wartościach mniejszych od progu unijnego (5 186 000 euro),
- 100 000 zł – w przypadku postępowań w sprawie udzielenia zamówienia na roboty budowlane o wartościach równych lub wyższych od ww. progu unijnego.

Podpisanie umowy

Zwieńczeniem procesu udzielania zamówienia publicznego jest podpisanie umowy z wykonawcą, który złożył najkorzystniejszą ofertę. Umowa ma charakter cywilnoprawny i stosuje się do niej przepisy kodeksu cywilnego. Powinna być – pod rygorem nieważności – zawarta w formie pisemnej.

Co do zasady umowa zawierana jest na czas oznaczony. Na czas nieoznaczony mogą być zawarte m.in. umowy, których przedmiotem są dostawy:

- wody za pomocą sieci wodno-kanalizacyjnej lub odprowadzanie ścieków do takiej sieci;
- gazu z sieci gazowej;
- ciepła z sieci ciepłowniczej;
- licencji na oprogramowanie komputerowe.

Umowa powinna odzwierciedlać ofertę wykonawcy. Zgodnie z prawem zamówień publicznych w zakresie w jakim wykracza ona poza przedmiot zamówienia określony w SIWZ podlega unieważnieniu.

Umowa o zamówienie publiczne nie może być – w trakcie realizacji zamówienia – swobodnie zmieniana. Zgodnie z ustawą Pzp strony mogą dokonać tylko nieistotnych (w stosunku do treści oferty) zmian. Zmiany istotne są zakazane, o ile zamawiający przewidział możliwość dokonania takiej zmiany w ogłoszeniu o zamówieniu lub w SIWZ oraz określił warunki takiej zmiany. Zmiana umowy dokonana z naruszeniem ustawy Pzp podlega unieważnieniu.

Umowa o zamówienie publiczne nie może być – w trakcie realizacji zamówienia – swobodnie zmieniana.

Zamawiający może żądać od wykonawcy zabezpieczenia należytego wykonania umowy. Wysokość zabezpieczenia ustala się w stosunku procentowym do ceny całkowitej podanej w ofercie albo maksymalnej wartości nominalnej zobowiązania zamawiającego wynikającego z umowy, jeżeli w ofercie podano cenę jednostkową lub ceny jednostkowe. Zabezpieczenie ustala się w wysokości od 2% do 10% ceny całkowitej podanej w ofercie albo maksymalnej wartości nominalnej zobowiązania zamawiającego wynikającego z umowy.

Zabezpieczenie służy pokryciu roszczeń z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy. Zabezpieczenie może być wnoszone według wyboru wykonawcy w jednej lub w kilku następujących formach:

- pieniądzu;
- poręczeniach bankowych lub poręczeniach spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej;
- gwarancjach bankowych;
- gwarancjach ubezpieczeniowych;
- poręczeniach udzielanych przez podmioty, o których mowa w ustawie o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Za zgodą zamawiającego zabezpieczenie może być wnoszone również:

- w wekslach z poręczeniem wekslowym banku lub spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej;
- przez ustanowienie zastawu na papierach wartościowych emitowanych przez Skarb Państwa lub jednostkę samorządu terytorialnego;
- przez ustanowienie zastawu rejestrowego na zasadach określonych w przepisach o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów.

W przypadku wniesienia wadium w pieniądzu wykonawca może wyrazić zgodę na zaliczenie kwoty wadium na poczet zabezpieczenia. W trakcie realizacji umowy wykonawca może dokonać zmiany formy zabezpieczenia. Zamawiający zwraca zabezpieczenie w terminie 30 dni od dnia wykonania zamówienia i uznania przez zamawiającego za należycie wykonane. Kwota pozostawiona na zabezpieczenie roszczeń z tytułu rękojmi za wady nie może przekraczać 30% wysokości zabezpieczenia.

Podstawowe zagadnienia

Czym są zamówienia publiczne?

Zamówienia publiczne to system w ramach, którego sektor publiczny (np. jednostki samorządu terytorialnego) obowiązany jest dokonywać wydatków. Cechuje go pewien stopień formalizmu i skomplikowania, który ma zapewnić m.in. efektywność wydatkowania publicznych pieniędzy, oraz poszanowanie uczciwej konkurencji w „wyścigu" po publiczne środki.

W Polsce procedura udzielania zamówień publicznych została uregulowana w ustawie z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (dalej „ustawa Pzp"). Ustawa Pzp definiuje zamówienie publiczne jako:

- umowy odpłatne,
- zawierane między zamawiającym a wykonawcą,
- których przedmiotem są usługi, dostawy lub roboty budowlane.

Zamawiający

Mianem zamawiającego określa się stronę publiczną, która ogłasza przetarg. Ustawa Pzp każe rozumieć pod tym pojęciem osobę fizyczną, osobę prawną albo jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej obowiązaną do stosowania ustawy Pzp.

Zamawiającym są więc:

- jednostki sektora finansów publicznych,
- państwowe jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej,
- podmioty prawa publicznego,
- związki ww. podmiotów.

W pewnych przypadkach mianem zamawiającego (zobowiązanego do stosowania ustawy Pzp) będziemy określali również podmioty prywatne (przedsiębiorstwa działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych).

Jak wynika z danych Urzędu Zamówień Publicznych w Polsce jest 36.557 zamawiających (dane za rok 2013). Największą grupę zamawiających stanowią:

- administracja samorządowa (64,23% zamawiających);
- administracja rządowa terenowa oraz inne, niż jednostki sektora finansów publicznych, państwowe jednostki organizacyjne nieposiadająca osobowości prawnej (po 3,46% zamawiających);
- samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej (około 2,61% ogólnej liczby zamawiających);
- zamawiający udzielający zamówień sektorowych (1,65%).

Wykonawcy

Wykonawcy to mówiąc najprościej przedsiębiorcy ubiegający się o zlecenia publiczne. Warto jednak zaznaczyć, iż nie trzeba prowadzić działalności gospodarczej, aby mieć status wykonawcy i startować w przetargach. Ustawa Pzp stwierdza, że wykonawcą jest osoba fizyczna, osoba prawna albo jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, która ubiega się o udzielenie zamówienia publicznego, złożyła ofertę lub zawarła umowę w sprawie zamówienia publicznego. Wykonawcą może być więc zarówno osoba prowadząca jednoosobową działalność gospodarzą, spółka jawna, czy spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

SIWZ

Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia (w skrócie „SIWZ") to jeden z najważniejszych dokumentów w całym postępowaniu przetargowym. Jest on szczególnie istotny dla wykonawcy, gdyż po przeczytaniu SIWZ powinien on się dowiedzieć czy jest wstanie złożyć konkurencyjną ofertę w przetargu a tym samym czy warto angażować swój czas i środki w udział w postępowaniu przetargowym. SIWZ występuje we wszystkich trybach udzielania zamówień publicznych, poza zamówieniem z wolnej ręki i licytacją elektroniczną.

Zgodnie z ustawą Pzp SIWZ powinna zawierać m.in.:

- nazwę (firmę) oraz adres zamawiającego;
- tryb udzielenia zamówienia;
- opis przedmiotu zamówienia;
- termin wykonania zamówienia;
- warunki udziału w postępowaniu oraz opis sposobu dokonywania oceny spełniania tych warunków;
- wykaz oświadczeń lub dokumentów, jakie mają dostarczyć wykonawcy w celu potwierdzenia spełniania warunków udziału w postępowaniu;
- informacje o sposobie porozumiewania się zamawiającego z wykonawcami oraz przekazywania oświadczeń lub dokumentów, a także wskazanie osób uprawnionych do porozumiewania się z wykonawcami;
- wymagania dotyczące wadium;
- termin związania ofertą;
- opis sposobu przygotowywania ofert;
- miejsce oraz termin składania i otwarcia ofert;
- opis sposobu obliczenia ceny;
- opis kryteriów, którymi zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty, wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów i sposobu oceny ofert;
- informacje o formalnościach, jakie powinny zostać dopełnione po wyborze oferty w celu zawarcia umowy w sprawie zamówienia publicznego;
- wymagania dotyczące zabezpieczenia należytego wykonania umowy;
- istotne dla stron postanowienia, które zostaną wprowadzone do treści zawieranej umowy w sprawie zamówienia publicznego, ogólne warunki umowy albo wzór umowy, jeżeli zamawiający wymaga od wykonawcy, aby zawarł z nim umowę w sprawie zamówienia publicznego na takich warunkach;
- pouczenie o środkach ochrony prawnej przysługujących wykonawcy w toku postępowania o udzielenie zamówienia.

Wadium

Zgodnie z definicją zawartą w kodeksie cywilnym wadium to suma (lub zabezpieczenie jej zapłaty), którą wpłaca przystępujący do przetargu na rzecz jego organizatora. Zamawiający określa kwotę wadium w wysokości nie większej niż 3% wartości zamówienia.

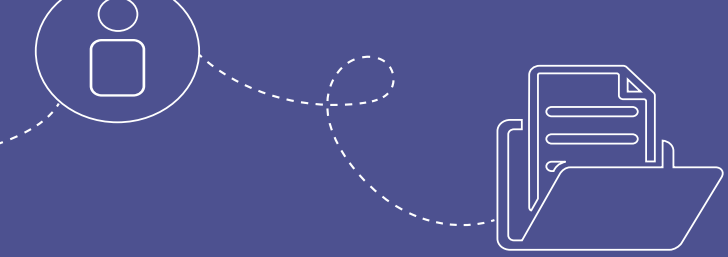
Nie w każdym przetargu zamawiający żądają wniesienia wadium. Zgodnie z ustawą Pzp zamawiający ma obowiązek zażądać od wykonawców wniesienia wadium, jeżeli wartość zamówienia jest równa lub przekracza progi unijne (patrz pkt 1.6.). Jeżeli wartość zamówienia jest mniejsza od progów unijnych zamawiający ma swobodę w kwestii wadium i jeżeli uzna, iż nie jest to potrzebne, to nie musi żądać jego wniesienia przez wykonawców.

Wadium może być wnoszone w jednej lub kilku następujących formach:

1. pieniądzu;
2. poręczeniach bankowych lub poręczeniach spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej;
3. gwarancjach bankowych;
4. gwarancjach ubezpieczeniowych;
5. poręczeniach udzielanych przez podmioty, o których mowa w ustawie o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

W praktyce najczęściej wykonawcy wnoszą wadium w pieniądzu (w przypadku niewielkich sum) oraz w gwarancjach bankowych (w przypadku wysokiej wartości wadium).

Wadium wnoszone w pieniądzu wpłaca się przelewem a zamawiający przechowuje je na rachunku bankowym. Zamawiający zwraca wadium wszystkim wykonawcom niezwłocznie po wyborze oferty najkorzystniejszej lub unieważnieniu postępowania, z wyjątkiem wykonawcy, którego oferta została wybrana jako najkorzystniejsza. Wykonawcy, którego oferta została wybrana jako najkorzystniejsza, zamawiający zwraca wadium niezwłocznie po zawarciu umowy w sprawie zamówienia publicznego oraz wniesieniu zabezpieczenia należytego wykonania umowy, jeżeli jego wniesienia żądano. Zamawiający zwraca niezwłocznie wadium na wniosek wykonawcy, który wycofał ofertę przed upływem terminu składania ofert. Jeżeli wadium wniesiono w pieniądzu, zamawiający zwraca je wraz z odsetkami wynikającymi z umowy rachunku bankowego, na którym było ono przechowywane, pomniejszone o koszty prowadzenia rachunku bankowego oraz prowizji bankowej za przelew pieniędzy na rachunek bankowy wskazany przez wykonawcę.



W niektórych sytuacjach zamawiający może jednak zatrzymać wadium wykonawcy. Dzieje się tak w następujących wypadkach:

- wykonawca w odpowiedzi na wezwanie nie złożył dokumentów lub oświadczeń lub pełnomocnictw, chyba że udowodni, że wynika to z przyczyn nieleżących po jego stronie.
- wykonawca, którego oferta została wybrana:
  - odmówił podpisania umowy w sprawie zamówienia publicznego na warunkach określonych w ofercie;
  - nie wniósł wymaganego zabezpieczenia należytego wykonania umowy;
  - zawarcie umowy w sprawie zamówienia publicznego stało się niemożliwe z przyczyn leżących po stronie wykonawcy.

Progi unijne

Ustawa Pzp w wielu miejscach odnosi się do „kwoty określonej w przepisach wydanych na podstawie art. 11 ust. 8". Te kwoty zwane są progami unijnymi. W uproszczeniu można powiedzieć, iż jeżeli wartość danego zamówienia jest poniżej progów unijnych to taki przetarg jest rozpisywane według „łagodniejszych" zasad. Od wysokości progu uzależniony jest m.in.:

- obowiązek żądania dokumentów dla potwierdzenia spełniania warunków udziału w postępowaniu,
- obowiązek żądania wadium,
- obowiązek powołania komisji przetargowej,
- obowiązek zachowania terminów składania wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu oraz składania ofert zgodnych z przepisami dyrektyw,
- obowiązek zawiadamiania Prezesa UZP o wszczęciu postępowania w trybie negocjacji bez ogłoszenia oraz zamówienia z wolnej ręki,
- możliwość wniesienia odwołania w odniesieniu do wszystkich czynności zamawiającego.

Aktualnie obowiązujące progi unijne zostały określone w Rozporządzeniu Prezesa Rady Ministrów z dnia 23 grudnia 2013 r. w sprawie kwot wartości zamówień oraz konkursów, od których jest uzależniony obowiązek przekazywania ogłoszeń Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej.

Zgodnie z tym rozporządzeniem ogłoszenia dotyczące zamówień publicznych przekazuje się Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej, jeżeli wartość zamówień:

udzielanych przez zamawiających z sektora finansów publicznych, w rozumieniu przepisów o finansach publicznych, z wyłączeniem uczelni publicznych, państwowych instytucji kultury, państwowych instytucji filmowych, jednostek samorządu terytorialnego oraz ich związków, jednostek sektora finansów publicznych, dla których organem założycielskim lub nadzorującym jest jednostka samorządu terytorialnego, a także udzielanych przez zamawiających będących państwowymi jednostkami organizacyjnymi nieposiadającymi osobowości

prawnej, z wyjątkiem zamówień, o których mowa w pkt 4, jest równa lub przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty:

a. 134.000 euro
   – dla dostaw lub usług,
b. 5.186.000 euro
   – dla robót budowlanych;

udzielanych przez zamawiających innych niż określeni w pkt 1, z wyjątkiem zamówień, o których mowa w pkt 3 i 4, jest równa lub przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty:

a. 207.000 euro
   – dla dostaw lub usług,
b. 5.186.000 euro
   – dla robót budowlanych;

sektorowych jest równa lub przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty:

a. 414.000 euro
   – dla dostaw lub usług,
b. 5.186.000 euro
   – dla robót budowlanych;

w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa jest równa lub przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty:

a. 414.000 euro
   – dla dostaw lub usług,
b. 5.186.000 euro
   – dla robót budowlanych.

Urząd Zamówień Publicznych

Urząd Zamówień Publicznych (UZP) jest jednostką budżetową powołaną do obsługi Prezesa UZP, który jest centralnym organem administracji rządowej właściwym w sprawach zamówień publicznych. Misją UZP jest dbanie o przejrzystość procesu udzielania zamówień publicznych, zapewniającą przedsiębiorcom niedyskryminujący dostęp do zamówień publicznych.

Do działalności UZP należy m.in.:

- przygotowywania projektów aktów prawnych dotyczących zamówień publicznych oraz opiniowania projektów aktów prawnych w ramach uzgodnień międzyresortowych,
- wykonywania uprawnień kontrolnych Prezesa,
- analizy funkcjonowania systemu zamówień publicznych w Polsce,
- upowszechniania wiedzy z zakresu zamówień publicznych,
- wydawania Biuletynu Zamówień Publicznych.

Zamówienia do 30 tys. euro

Restrykcyjne regulacje ustawy Pzp stosuje się do zamówień publicznych, których wartość przekracza pewien próg (tzw. próg bagatelności). W obecnym stanie prawnym próg ten wynosi 30 tys. euro. Tym samym, jeżeli zamawiający udziela zamówienia o wartości poniżej tego progu nie musi stosować przepisów ustawy Pzp.

Nie oznacza to jednak, iż zamawiający ma pełną dowolność w wyborze wykonawcy zamówienia poniżej progu 30 tys. euro. Zamawiający nadal jest zobowiązany stosować ustawę o finansach publicznych, zgodnie z którą wydatki publiczne powinny być dokonywane:

1. w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasad:
   a. uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów,
   b. optymalnego doboru metod i środków służących osiągnięciu założonych celów;
2. w sposób umożliwiający terminową realizację zadań;
3. w wysokości i terminach wynikających z wcześniej zaciągniętych zobowiązań.

Tryby udzielania zamówień publicznych

Zgodnie z ustawą Pzp mamy dwa podstawowe tryby udzielania zamówień publicznych:

1. Przetarg nieograniczony,
2. Przetarg ograniczony.

Zamawiający może ponadto udzielić zamówienia w trybach nie podstawowych w przypadku wystąpienia przesłanek wskazanych w ustawie Pzp. Do trybów nie podstawowych zaliczamy:

1. negocjacje z ogłoszeniem,
2. dialog konkurencyjny,
3. negocjacje bez ogłoszenia,
4. zamówienia z wolnej ręki,
5. zapytanie o cenę,
6. licytacja elektroniczna.

Zdecydowanie najpopularniejszym trybem udzielania zamówień publicznych jest tryb przetargu nieograniczonego. Jest to tryb w którym w odpowiedzi na publiczne ogłoszenie o zamówieniu oferty mogą składać wszyscy zainteresowani wykonawcy.

Odsetek zamówień w których zastosowano poszczególne tryby zaprezentowany jest w tabeli poniżej.

Tryb	Lata / odsetek zamówień			
	2010	2011	2012	2013
przetarg nieograniczony	77,94%	82,07%	84,43%	81,00%
zamówienie z wolnej ręki	17,20%	13,90%	12,26%	14,73%
zapytanie o cenę	3,55%	2,91%	2,34%	3,16%
przetarg ograniczony	0,69%	0,64%	0,56%	0,56%
negocjacje bez ogłoszenia	0,29%	0,17%	0,15%	0,16%
negocjacje z ogłoszeniem	0,13%	0,14%	0,07%	0,10%
licytacja elektroniczna	0,17%	0,13%	0,17%	0,26%
dialog konkurencyjny	0,03%	0,04%	0,02%	0,03%

Najważniejsze akty prawne

Prawo zamówień publicznych to cały szereg aktów prawnych wśród których najważniejszym jest ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych. To w tej ustawie uregulowano procedurę ubiegania się o zamówienia publicznego, w tym prawa i obowiązki zamawiających i wykonawców.

Oprócz ustawy Pzp bardzo ważnym aktem prawnym dla wykonawców jest Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 lutego 2013 r. w sprawie rodzajów dokumentów, jakich może żądać zamawiający od wykonawcy, oraz form, w jakich te dokumenty mogą być składane. W tym rozporządzeniu uregulowano dokładnie jakie dokumenty musi przedstawić wykonawcy ubiegający się o zamówienie publiczne. Rozporządzenie jest jednocześnie ograniczeniem dla zamawiających, którzy nie mogą żądać innych dokumentów spoza katalogu dokumentów w nim wymienionych.

Powyższe akty prawne to najważniejsze, ale niestety nie jedyne regulacje dotyczące zamówień publicznych. Pełną listę aktów prawnych możemy znaleźć na stronie Urzędu Zamówień Publicznych. Wykonawcy startujący w przetargach publicznych muszą być bardzo czujni, gdyż prawo zamówień publicznych zmienia się bardzo często (tylko w 2013 r. weszło w życie 6 nowelizacji ustawy Pzp oraz 8 nowych rozporządzeń).

Krajowa Izba Odwoławcza

Krajowa Izba Odwoławcza (w skrócie „KIO" lub „Izba") to organ powołany do rozpatrywania odwołań wnoszonych przez wykonawców. Jest to rodzaj sądu (chociaż formalnie sądem nie jest), który specjalizuje się w sprawach zamówień publicznych.

W skład Krajowej Izby Odwoławczej wchodzi obecnie 40 członków, którzy zajmują się orzekaniem w sprawach odwoławczych, wydawaniem postanowień o uchyleniu zakazu zawarcia umowy do czasu ogłoszenia przez Izbę wyroku lub postanowienia kończącego postępowanie odwoławcze oraz podejmowaniem uchwał w sprawie zastrzeżeń do wyników kontroli Prezesa UZP. Członkowie składów orzekających Izby przy orzekaniu są niezawiśli i związani wyłącznie przepisami obowiązującego prawa. Członkowie Izby w zakresie wykonywania czynności określonych ustawą korzystają z ochrony przysługującej funkcjonariuszom publicznym.

Ważne:
Z dniem 5 grudnia 2007 r. Izba zastąpiła dotychczas rozpatrujące odwołania Zespoły Arbitrów, złożone z arbitrów wpisanych na listę prowadzoną przez Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych.

GRUPA BIZNES POLSKA

Pomagamy naszym klientom wygrywać przetargi i zdobywać zlecenia

Od ponad 12 lat dostarczamy informacje gospodarcze, które wspierają sprzedaż w firmach

Największa baza w Polsce - **2500 ogłoszeń dziennie**

Oferty i zlecenia dopasowane do małych, średnich i dużych firm

Codzienne raporty e-mail lub SMS

Aplikacje na telefony z Android i iOS

Zaufało nam już ponad
50 000 przedsiębiorstw

Kontakt

800 140 460

biuro@biznes-polska.pl