





Witaj na webinarze pt.

„Kto pełni najważniejsze role w procesie zakupowym?”

Główne obowiązki osób merytorycznych w udzielaniu i realizacji zamówień”

Prowadzi: Iwona Holka

Jeśli zostaniesz do końca...

...otrzymasz wyjątkowy

BONUS oraz **nagranie** dzisiejszego webinaru!

Główne obszary zaangażowania osoby merytorycznej w procedurze udzielania zamówień

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;
- Ustalenie poziomu warunków wymaganych do spełnienia;

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;
- Ustalenie poziomu warunków wymaganych do spełnienia;
- Ustalenie kryteriów oceny ofert, jeżeli mają być inne niż cena;

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;
- Ustalenie poziomu warunków wymaganych do spełnienia;
- Ustalenie kryteriów oceny ofert, jeżeli mają być inne niż cena;
- Wkład do Istotnych Postanowień Umowy;**

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;
- Ustalenie poziomu warunków wymaganych do spełnienia;
- Ustalenie kryteriów oceny ofert, jeżeli mają być inne niż cena;
- Wkład do Istotnych Postanowień Umowy;
- Obrona stanowiska zamawiającego w razie wniesienia odwołania do KIO;**

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie poziomu warunków wymaganych do spełnienia;
- 🛡️ Ustalenie kryteriów oceny ofert, jeżeli mają być inne niż cena;
- 🛡️ Wkład do Istotnych Postanowień Umowy;
- 🛡️ Obrona stanowiska zamawiającego w razie wniesienia odwołania do KIO;

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Udzielanie wyjaśnień na wniesione pytania (również wizja lokalna i zebranie wykonawców)

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie poziomu warunków wymaganych do spełnienia;
- 🛡️ Ustalenie kryteriów oceny ofert, jeżeli mają być inne niż cena;
- 🛡️ Wkład do Istotnych Postanowień Umowy;
- 🛡️ Obrona stanowiska zamawiającego w razie wniesienia odwołania do KIO;

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Udzielanie wyjaśnień na wniesione pytania (również wizja lokalna i zebranie wykonawców)
- 🛡️ Badanie złożonych ofert pod kątem zgodności z warunkami zamówienia (w tym wyjaśnienia, poprawianie omyłek);

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie poziomu warunków wymaganych do spełnienia;
- 🛡️ Ustalenie kryteriów oceny ofert, jeżeli mają być inne niż cena;
- 🛡️ Wkład do Istotnych Postanowień Umowy;
- 🛡️ Obrona stanowiska zamawiającego w razie wniesienia odwołania do KIO;

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Udzielanie wyjaśnień na wniesione pytania (również wizja lokalna i zebranie wykonawców)
- 🛡️ Badanie złożonych ofert pod kątem zgodności z warunkami zamówienia (w tym wyjaśnienia, poprawianie omyłek);
- 🛡️ Weryfikacja ofert pod kątem rażąco niskiej ceny;

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie poziomu warunków wymaganych do spełnienia;
- 🛡️ Ustalenie kryteriów oceny ofert, jeżeli mają być inne niż cena;
- 🛡️ Wkład do Istotnych Postanowień Umowy;
- 🛡️ Obrona stanowiska zamawiającego w razie wniesienia odwołania do KIO;

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Udzielanie wyjaśnień na wniesione pytania (również wizja lokalna i zebranie wykonawców)
- 🛡️ Badanie złożonych ofert pod kątem zgodności z warunkami zamówienia (w tym wyjaśnienia, poprawianie omyłek);
- 🛡️ Weryfikacja ofert pod kątem rażąco niskiej ceny;
- 🛡️ Przyznanie punktów na podstawie przyjętych kryteriów oceny ofert;

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie poziomu warunków wymaganych do spełnienia;
- 🛡️ Ustalenie kryteriów oceny ofert, jeżeli mają być inne niż cena;
- 🛡️ Wkład do Istotnych Postanowień Umowy;
- 🛡️ Obrona stanowiska zamawiającego w razie wniesienia odwołania do KIO;

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Udzielanie wyjaśnień na wniesione pytania (również wizja lokalna i zebranie wykonawców)
- 🛡️ Badanie złożonych ofert pod kątem zgodności z warunkami zamówienia (w tym wyjaśnienia, poprawianie omyłek);
- 🛡️ Weryfikacja ofert pod kątem rażąco niskiej ceny;
- 🛡️ Przyznanie punktów na podstawie przyjętych kryteriów oceny ofert;
- 🛡️ Obrona stanowiska zamawiającego w razie wniesienia odwołania do KIO;

PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Opisanie przedmiotu zamówienia i wymagań związanych z realizacją zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie szacunkowej wartości zamówienia;
- 🛡️ Ustalenie poziomu warunków wymaganych do spełnienia;
- 🛡️ Ustalenie kryteriów oceny ofert, jeżeli mają być inne niż cena;
- 🛡️ Wkład do Istotnych Postanowień Umowy;
- 🛡️ Obrona stanowiska zamawiającego w razie wniesienia odwołania do KIO;

PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA

- 🛡️ Udzielanie wyjaśnień na wniesione pytania (również wizja lokalna i zebranie wykonawców)
- 🛡️ Badanie złożonych ofert pod kątem zgodności z warunkami zamówienia (w tym wyjaśnienia, poprawianie omyłek);
- 🛡️ Weryfikacja ofert pod kątem rażąco niskiej ceny;
- 🛡️ Przyznanie punktów na podstawie przyjętych kryteriów oceny ofert;
- 🛡️ Obrona stanowiska zamawiającego w razie wniesienia odwołania do KIO;

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

Stan faktyczny: Gmina prowadzi postępowanie na modernizację oświetlenia ulicznego.

Zamawiający wymagał złożenia przedmiotowych środków dowodowych:

- 📄 kart technicznych oferowanych oprav,
- 📄 raportów badań strumienia świetlnego zastosowanego w oprawie dla temp. 85st i 55 st.

Wykonawcy złożyli oferty wraz z przedmiotowymi środkami dowodowymi, jednakże **brakowało w nich raportów badań dla temperatury 55 stopni.**

Ponieważ zamawiający przewidział możliwość uzupełnienia przedmiotowych środków dowodowych, wystosowano do wykonawców wezwania.

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

W wezwaniu napisano:

Wymagane przez Zamawiającego - Trwałość strumienia światła oprawy ulicznej (...), potwierdzona raportem z badania dla temperatury $t_c = 55^{\circ}\text{C}$ oraz 85°C (...) brak raportu dla temperatury 55°C - dla opraw 45 i 77 W - **należy wyjaśnić/uzupełnić.**

W odpowiedzi na wezwanie do uzupełnienia **wykonawcy złożyli oświadczenie** producenta opraw, zgodnie z którym, jeżeli raport badań jest dla temp. 85°C to należy uznać, że jest on równoważny do badania dla 55°C .

Zamawiający dokonał wyboru oferty najkorzystniejszej na co zostało wniesione do KIO odwołanie.

Czy tak sformułowane wezwanie i udzielona na nie odpowiedź była prawidłowa?

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

Wyrokiem 2468/21 Izba odwołanie uwzględniła. Zamawiający przegrywa po raz pierwszy.

Stwierdzono, iż **wymóg przedłożenia raportu z badania dla temperatury 55°C był oczywisty** i raportu tego nie można było zastąpić informacjami zawartymi w karcie katalogowej ani też oświadczeniami producentów.

Izba stwierdziła także, że w rozpoznawanym przypadku zamawiający wystosował wezwanie do wykonawców, niemniej jednak **wezwanie to było niejednoznaczne**, ponieważ zamawiający wezwał wykonawców do wyjaśnienia/uzupełnienia raportu.

Taka treść wezwania mogła sugerować wykonawcom, że nie są oni obowiązani do składania raportu, mimo że wymóg taki wynikał ze wskazanych wyżej zapisów SWZ.

Tym samym Izba uznała za konieczne wezwanie wykonawców do złożenia raportu z badania dla temperatury 55°C.

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

Zamawiający wykonał wyrok i ponownie wezwał do złożenia raportu dla temperatury 55 stopni.

Wykonawcy złożyli raport, jednak dla innych źródeł światła - DURIS S8 White (CCT 4000K-6500K) model GW P9LT31.PM producenta Osram, a nie źródeł światła, których dotyczył raport załączony do ofert (LED-y Cree XLamp XP-G3 Standardowe białe) (zastosowanych w oprawie).

Zamawiający uznał raport i dokonał wyboru najkorzystniejszej oferty na co znów zostało wniesione odwołanie.

Odwołujący zarzuczał, iż zmiana źródeł światła stanowi niedozwoloną zmianę oferty.

Zamawiający uważał, że przedmiotem zamówienia jest dostawa opraw (a nie źródła oświetlenia) i wykonawcy zaoferowanych opraw nie zmienili.

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

STANOWISKO IZBY: KIO 3522/21 Zamawiający przegrywa po raz drugi

Uzupełnienie przedmiotowych środków dowodowych **nie może prowadzić do zmiany treści oferty, tj. przedmiotu oferowanego świadczenia**, ustawa Pzp bowiem tego rodzaju zmian co do zasady zabrania.

Przedmiotowe środki dowodowe składane wraz z ofertą ze swej natury służą potwierdzeniu, że oferowany przedmiot dostawy odpowiada wymaganiom przedmiotu zamówienia.

Mają one dotyczyć zatem produktu, który jest przedmiotem oferty i potwierdzać jego zgodność z ustalonymi wymaganiami.

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

STANOWISKO IZBY: KIO 3522/21

Tego rodzaju dokumenty mogą być uzupełniane, natomiast **przedmiot świadczenia, którego dotyczą takiemu uzupełnieniu podlegać nie może, stanowi bowiem merytoryczną treść oferty** - czyli treść zobowiązania wykonawcy do spełnienia wymagań zamawiającego, w tym co do zakresu, ilości, jakości warunków realizacji i innych elementów istotnych dla wykonania zamówienia.

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

STANOWISKO IZBY: KIO 3522/21

Na treść oferty składa się nie tylko formularz ofertowy, ale też wszystkie dokumenty dookreślające i precyzujące zobowiązanie wykonawcy, składane wraz z formularzem ofertowym.

Niekiedy może mieć miejsce sytuacja, że sam formularz ofertowy nie zawiera odpowiedniego miejsca do wskazania informacji o oferowanym produkcie (np. jego nazwy, modelu, producenta), a ich konkretyzacja następuje w innych składanych wraz z ofertą dokumentach.

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

STANOWISKO IZBY: KIO 3522/21

SWZ wskazywała wprost na **źródła światła "zastosowane w oprawie", a nie jakiegokolwiek możliwe do zastosowania źródła światła**. I jakkolwiek certyfikaty ENEC i ENEC Plus złożone przez Przystępującego i wykonawcę LUG wraz z ofertą wymieniały różne dopuszczalne dla oferowanych opraw źródła światła, to **wymagany zgodnie z SWZ raport z badań dotyczyć miał konkretnych zastosowanych w oprawie źródeł światła**.

Nie można zatem zgodzić się z Zamawiającym i Przystępującym, że treścią oferty były w przedmiotowym przypadku wyłącznie oprawy - wykonawca miał bowiem dostarczyć oprawy wyposażone w panel z diodami LED, a nie oprawy bez źródeł światła. Słusznie podnosił Odwołujący, że istotnym elementem oprawy, a zatem i oferty, jest źródło światła zastosowane w oprawie.

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

STANOWISKO IZBY: KIO 3522/21

Wykonawcy **przedstawili raporty z badań dla całkiem innego produktu - tym samym złożyli przedmiotowe środki dowodowe dla innych źródeł światła niż objęte uprzednio ofertą**, co świadczy po pierwsze o tym, że w odpowiedzi na wezwanie nie uzupełniono wymaganego przedmiotowego środka dowodowego potwierdzającego zgodność oferowanego przedmiotu zamówienia z wymaganiami Zamawiającego.

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

STANOWISKO IZBY: KIO 3522/21

Uznanie w obecnej sytuacji, że wykonawcy mogli w toku postępowania zastąpić źródła światła wskazane na etapie składania oferty, uwzględniane podczas kalkulacji ceny oferty, innymi źródłami światła, z tego względu, że w toku postępowania okazało się, iż nie dysponują wymaganymi dla temperatury 55oC raportami, a złożone oświadczenie producenta w świetle postanowień SWZ nie mogło być uznane za wystarczające (na co wskazano w wyroku z dnia 17 września 2021 r., sygn. akt KIO 2468/21), **byłoby nie do pogodzenia z zasadą równego traktowania wykonawców.**

PRZYKŁAD: OCENA OFERT I ZAANGAŻOWANIE OSÓB MERYTORYCZNYCH

WNIOSKI:

- ❏ Określenie przedmiotu zamówienia: konkretnie, a nie co miał na myśli zamawiający. Zapisy SWZ muszą być jednoznaczne;
- ❏ Treść oferty a przedmiotowe środki dowodowe: powinny być rozdzielone;
- ❏ Jakie środki dowodowe mają być złożone: doprecyzowanie;
- ❏ Wezwania do wykonawców powinny być konkretne i jednoznaczne;
- ❏ Zamawiający ma prawo powtórzyć czynność;

Prowadzenie negocjacji z wykonawcami

**Ależ byłoby pięknie...
.... gdyby nie te zamówienia publiczne...**



POSTĘPOWANIA POWYŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
PRZETARG NIEOGRANICZONY	NIE	Możliwe tylko wstępne konsultacje rynkowe
PRZETARG OGRANICZONY	NIE	Możliwa selekcja wstępna
NEGOCJACJE Z OGŁOSZENIEM	TAK	<ul style="list-style-type: none">• Mogą służyć doprecyzowaniu SWZ• Można udzielić zamówienia na podstawie ofert wstępnych• Negocjacje mogą być podzielone na etapy i można ograniczać liczbę ofert w etapach przez zastosowanie kryteriów

POSTĘPOWANIA POWYŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
PRZETARG NIEOGRANICZONY	NIE	Możliwe tylko wstępne konsultacje rynkowe
PRZETARG OGRANICZONY	NIE	Możliwa selekcja wstępna
NEGOCJACJE Z OGŁOSZENIEM	TAK	<ul style="list-style-type: none">• Mogą służyć doprecyzowaniu SWZ• Można udzielić zamówienia na podstawie ofert wstępnych• Negocjacje mogą być podzielone na etapy i można ograniczać liczbę ofert w etapach przez zastosowanie kryteriów

POSTĘPOWANIA POWYŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
PRZETARG NIEOGRANICZONY	NIE	Możliwe tylko wstępne konsultacje rynkowe
PRZETARG OGRANICZONY	NIE	Możliwa selekcja wstępna
NEGOCJACJE Z OGŁOSZENIEM	TAK	<ul style="list-style-type: none">☞ Mogą służyć doprecyzowaniu SWZ☞ Można udzielić zamówienia na podstawie ofert wstępnych☞ Negocjacje mogą być podzielone na etapy i można ograniczać liczbę ofert w etapach przez zastosowanie kryteriów

POSTĘPOWANIA POWYŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
DIALOG KONKURENCYJNY	TAK	Zamawiający omawia warunki zamówienia, dowiadyuje się o oferowanych rozwiązaniach żeby wybrać odpowiadające jego potrzebom. Po przeprowadzeniu dialogu następuje doprecyzowanie zapisów. Zamawiający ma możliwość uszczegółowienia, wyjaśnienia i ulepszenia ofert oraz żądania informacji dodatkowych. Zamawiający może przed wyborem najkorzystniejszej oferty negocjować warunki umowy z wykonawcą.
PARTNERSTWO INNOWACYJNE	TAK	Zastosowanie dla innowacyjnych dostaw, usług, robót Dwa procesy: stworzenie przedmiotu zamówienia a potem zakup. Można wybrać kilku partnerów .
NEGOCJACJE BEZ OGŁOSZENIA	TAK	Zamawiający zaprasza konkretnych wykonawców i z nimi negocjuje a następnie zaprasza do składania ofert.
ZWR	TAK	Negocjacje z jednym, zaproszonym wykonawcą Rygorystyczne przesłanki do spełnienia.

POSTĘPOWANIA POWYŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
DIALOG KONKURENCYJNY	TAK	Zamawiający omawia warunki zamówienia, dowiadyuje się o oferowanych rozwiązaniach żeby wybrać odpowiadające jego potrzebom. Po przeprowadzeniu dialogu następuje doprecyzowanie zapisów. Zamawiający ma możliwość uszczegółowienia, wyjaśnienia i ulepszenia ofert oraz żądania informacji dodatkowych. Zamawiający może przed wyborem najkorzystniejszej oferty negocjować warunki umowy z wykonawcą.
PARTNERSTWO INNOWACYJNE	TAK	Zastosowanie dla innowacyjnych dostaw, usług, robót Dwa procesy: stworzenie przedmiotu zamówienia a potem zakup. Można wybrać kilku partnerów .
NEGOCJACJE BEZ OGŁOSZENIA	TAK	Zamawiający zaprasza konkretnych wykonawców i z nimi negocjuje a następnie zaprasza do składania ofert.
ZWR	TAK	Negocjacje z jednym, zaproszonym wykonawcą Rygorystyczne przesłanki do spełnienia.

POSTĘPOWANIA POWYŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
DIALOG KONKURENCYJNY	TAK	Zamawiający omawia warunki zamówienia, dowiadyuje się o oferowanych rozwiązaniach żeby wybrać odpowiadające jego potrzebom. Po przeprowadzeniu dialogu następuje doprecyzowanie zapisów. Zamawiający ma możliwość uszczegółowienia, wyjaśnienia i ulepszenia ofert oraz żądania informacji dodatkowych. Zamawiający może przed wyborem najkorzystniejszej oferty negocjować warunki umowy z wykonawcą.
PARTNERSTWO INNOWACYJNE	TAK	Zastosowanie dla innowacyjnych dostaw, usług, robót Dwa procesy: stworzenie przedmiotu zamówienia a potem zakup. Można wybrać kilku partnerów .
NEGOCJACJE BEZ OGŁOSZENIA	TAK	Zamawiający zaprasza konkretnych wykonawców i z nimi negocjuje a następnie zaprasza do składania ofert.
ZWR	TAK	Negocjacje z jednym, zaproszonym wykonawcą Rygorystyczne przesłanki do spełnienia.

POSTĘPOWANIA POWYŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
DIALOG KONKURENCYJNY	TAK	Zamawiający omawia warunki zamówienia, dowiadyuje się o oferowanych rozwiązaniach żeby wybrać odpowiadające jego potrzebom. Po przeprowadzeniu dialogu następuje doprecyzowanie zapisów. Zamawiający ma możliwość uszczegółowienia, wyjaśnienia i ulepszenia ofert oraz żądania informacji dodatkowych. Zamawiający może przed wyborem najkorzystniejszej oferty negocjować warunki umowy z wykonawcą.
PARTNERSTWO INNOWACYJNE	TAK	Zastosowanie dla innowacyjnych dostaw, usług, robót Dwa procesy: stworzenie przedmiotu zamówienia a potem zakup. Można wybrać kilku partnerów .
NEGOCJACJE BEZ OGŁOSZENIA	TAK	Zamawiający zaprasza konkretnych wykonawców i z nimi negocjuje a następnie zaprasza do składania ofert.
ZWR	TAK	Negocjacje z jednym, zaproszonym wykonawcą Rygorystyczne przesłanki do spełnienia.

KRYTERIA SELEKCJI

- 🛡️ w trybie przetargu ograniczonego (art. 148 Pzp),
- 🛡️ negocjacji z ogłoszeniem (art. 159 Pzp),
- 🛡️ dialogu konkurencyjnego (art. 177 Pzp),
- 🛡️ partnerstwa innowacyjnego (art. 195 Pzp)

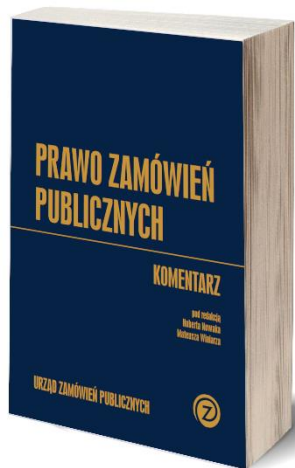


Str. 69

Pzp nie określa możliwych do zastosowania kryteriów selekcji wykonawców ani w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego, ani w konkursie.

Kryteria selekcji **mogą odnosić się do warunków udziału w postępowaniu**, np. przy warunku udziału w postępowaniu odnoszącym się do doświadczenia w wykonywaniu określonych prac jako kryterium selekcji zamawiający wskazuje ilość takich wykonanych prac.

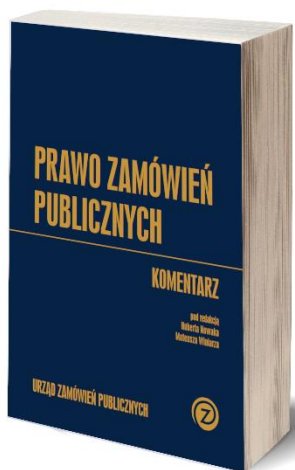
Wykonawcy, którzy wykonali największą ilość tak zdefiniowanych przez zamawiającego prac, najlepiej spełniają kryteria selekcji.



Kryteria selekcji **mogą być inne niż warunki udziału** w postępowaniu lub konkursie; **mogą to być kryteria odnoszące się do warunków udziału oraz kryteria zupełnie nowe**, ale odnoszące się do sytuacji podmiotowej wykonawcy.

Np. jako kryterium selekcji może być przyjęte **doświadczenie wykonawcy**, podczas gdy nie było ono przewidziane w warunkach udziału albo inne kryteria odnoszące się do **zdolności technicznej lub finansowej wykonawcy**.

Nie ma jednak wątpliwości, że kryteria te, jako „obiektywne” i „niedyskryminacyjne”, muszą służyć realizacji celu selekcji, tj. wyborowi wykonawców w najwyższym stopniu zdolnych do wykonania przedmiotu zamówienia lub osiągnięcia celów konkursu.



Nie stoi nic na przeszkodzie **użyciu kilku kryteriów selekcji**, natomiast wówczas **koniecznym jest określenie wag tych kryteriów i zasad, jak będą punktowani wykonawcy lub uczestnicy**. Sposób konstruowania kryteriów selekcji powinien być zgodny z zasadą przejrzystości i równego traktowania wykonawców.

Dlatego kryteria powinny być jasne, precyzyjne i jednoznaczne, tak aby przeciętny wykonawca mógł zrozumieć ich treść i zinterpretować je w taki sam sposób, a zamawiający mógł mieć pewność, kiedy i w jakim stopniu dane kryterium jest przez wykonawcę spełnione. Kryteria selekcji **nie mogą opierać się na elementach dotyczących ofert wykonawców, w szczególności na cenie, terminie realizacji, gwarancji**.

POSTĘPOWANIA PONIŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
<p>TRYB PODSTAWOWY WARIANT 1</p>	<p>NIE</p>	<p>Możliwe tylko wstępne konsultacje rynkowe</p>
<p>TRYB PODSTAWOWY WARIANT 2</p>	<p>TAK</p>	<p>Zamawiający może zdecydować się na negocjacje po złożeniu ofert w odpowiedzi na ogłoszenie o zamówienie.</p>
<p>TRYB PODSTAWOWY WARIANT 3</p>	<p>TAK</p>	<p>Mogą służyć doprecyzowaniu SWZ Jeżeli Zamawiający wybierze ten tryb to negocjacje są obowiązkowe.</p>

POSTĘPOWANIA PONIŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
TRYB PODSTAWOWY WARIANT 1	NIE	Możliwe tylko wstępne konsultacje rynkowe
TRYB PODSTAWOWY WARIANT 2	TAK	Zamawiający może zdecydować się na negocjacje po złożeniu ofert w odpowiedzi na ogłoszenie o zamówienie.
TRYB PODSTAWOWY WARIANT 3	TAK	Mogą służyć doprecyzowaniu SWZ Jeżeli Zamawiający wybierze ten tryb to negocjacje są obowiązkowe.

POSTĘPOWANIA PONIŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
TRYB PODSTAWOWY WARIANT 1	NIE	Możliwe tylko wstępne konsultacje rynkowe
TRYB PODSTAWOWY WARIANT 2	TAK	Zamawiający może zdecydować się na negocjacje po złożeniu ofert w odpowiedzi na ogłoszenie o zamówienie.
TRYB PODSTAWOWY WARIANT 3	TAK	Mogą służyć doprecyzowaniu SWZ Jeżeli Zamawiający wybierze ten tryb to negocjacje są obowiązkowe.

TRYB PODSTAWOWY

WARIANT 1	WARIANT 2	WARIANT 3
<p>Nie będzie nigdy negocjacji</p> <p>Oferty złożone w odpowiedzi na ogłoszenia są jedyne i ostateczne</p>	<p>Mogą być negocjacje: decyzja należy do Zamawiającego</p> <p>Oferty złożone w odpowiedzi na ogłoszenie mogą zostać ulepszone po negocjacjach</p> <p>Do rozważenia i zapisania w SWZ: ograniczenie liczby wykonawców zaproszonych do negocjacji na podstawie kryteriów oceny ofert</p>	<p>Zawsze będą negocjacje</p> <p>Oferty złożone w odpowiedzi na ogłoszenie NIGDY nie zostaną potraktowane jako jedyne i ostateczne</p> <p>Do rozważenia i zapisania w OPIW: ograniczenie liczby wykonawców zaproszonych do negocjacji na podstawie kryteriów oceny ofert</p>

POSTĘPOWANIA PONIŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
PARTNERSTWO INNOWACYJNE	TAK	Zastosowanie dla innowacyjnych dostaw, usług, robót. Dwa procesy: stworzenie przedmiotu zamówienia a potem zakup. Można wybrać kilku partnerów.
NEGOCJACJE BEZ OGŁOSZENIA	TAK	Zamawiający zaprasza konkretnych wykonawców i z nimi negocjuje, a następnie zaprasza do składania ofert.
ZAMÓWIENIE Z WOLNEJ RĘKI	TAK	Negocjacje z jednym, zaproszonym wykonawcą. Rygorystyczne przesłanki do spełnienia.

POSTĘPOWANIA PONIŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
PARTNERSTWO INNOWACYJNE	TAK	Zastosowanie dla innowacyjnych dostaw, usług, robót. Dwa procesy: stworzenie przedmiotu zamówienia a potem zakup. Można wybrać kilku partnerów.
NEGOCJACJE BEZ OGŁOSZENIA	TAK	Zamawiający zaprasza konkretnych wykonawców i z nimi negocjuje, a następnie zaprasza do składania ofert.
ZAMÓWIENIE Z WOLNEJ RĘKI	TAK	Negocjacje z jednym, zaproszonym wykonawcą. Rygorystyczne przesłanki do spełnienia.

POSTĘPOWANIA PONIŻEJ PROGU UE

TRYB	MOŻLIWOŚĆ PRZEPROWADZENIA NEGOCJACJI	UWAGI
PARTNERSTWO INNOWACYJNE	TAK	Zastosowanie dla innowacyjnych dostaw, usług, robót. Dwa procesy: stworzenie przedmiotu zamówienia a potem zakup. Można wybrać kilku partnerów.
NEGOCJACJE BEZ OGŁOSZENIA	TAK	Zamawiający zaprasza konkretnych wykonawców i z nimi negocjuje, a następnie zaprasza do składania ofert.
ZAMÓWIENIE Z WOLNEJ RĘKI	TAK	Negocjacje z jednym, zaproszonym wykonawcą. Rygorystyczne przesłanki do spełnienia.

Urząd Zamówień Publicznych
Sprawozdanie z funkcjonowania systemu zamówień publicznych w 2020 r.

Tryb zamówienia	Średni czas trwania postępowania (w dniach, ogłoszenia w BZP)			
	Roboty budowlane	Dostawy	Usługi	Średnio
Przetarg nieograniczony	47	39	39	41
Przetarg ograniczony	100	43	76	78
Negocjacje z ogłoszeniem	77	82	88	85
Dialog konkurencyjny	-	-	181	181
Licytacja elektroniczna	40	35	38	38
Średnio	47	39	39	41

Urząd Zamówień Publicznych
Sprawozdanie z funkcjonowania systemu zamówień publicznych w 2020 r.

Tryb zamówienia	Lata / odsetek wartości zamówień			
	2017	2018	2019	2020
Przetarg nieograniczony	77,12%	81,79%	82,58%	89,07%
Przetarg ograniczony	12,23%	6,29%	1,32%	1,48%
Negocjacje z ogłoszeniem	0,67%	0,64%	0,53%	2,19%
Dialog konkurencyjny	0,16%	2,61%	0,51%	0,72%
Negocjacje bez ogłoszenia	0,28%	0,11%	1,12%	0,20%
Zamówienie z wolnej ręki	9,30%	8,41%	13,80% ⁵	6,15%
Zapytanie o cenę	0,16%	0,11%	0,10%	0,15%
Partnerstwo innowacyjne	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
Licytacja elektroniczna	0,07%	0,03%	0,04%	0,04%

Negocjacje z ogłoszeniem, dialog konkurencyjny

Wstępne konsultacje rynkowe

- Po spełnieniu przesłanek: 153.1,(NZO), 170 (DK): rozwiązania dostępne na rynku nie mogą zaspokoić, bez ich dostosowania, potrzeb zamawiającego: uwzględnienie specyficznej organizacji, realizowanych przez zamawiającego zadań,
- Zamawiający przygotowuje OPIW a następnie w kolejnych etapach uzyskuje oferty wstępne, prowadzi negocjacje/dialog, przygotowuje po ich przeprowadzeniu SWZ,
- Nie można swobodnie unieważnić,
- Wymiana informacji w sposób sformalizowany,
- Dookreślony krąg wykonawców zainteresowanych realizacją zamówienia,
- Większa dyscyplina komunikacji co może przekładać się na jej efektywność,

- Zawsze
- Negocjacje są założeniem i od wniosków z nich zależy kształt SWZ lub decyzja nieprzeprowadzenia postępowania,
- Odformalizowane,
- Wykonawcy nie są do niczego zobowiązani, może nie są zmotywowani,

Zasada współdziałania w praktyce i najważniejsze obowiązki związane z realizacją umowy

OBOWIĄZKI WERYFIKACYJNE POPRZEDZAJĄCE ZAWARCIE UMOWY

- 🛡️ **weryfikacja zabezpieczenia należytego wykonania umowy**
- 🛡️ **formalności, jakie muszą zostać dopełnione po wyborze oferty w celu zawarcia umowy:**
 - ✓ sprawdzenie dokumentów żądanych od wykonawcy w SWZ (np. uprawnienia osób);
 - ✓ weryfikacja umowy konsorcjum (w ograniczonym zakresie);
 - ✓ sprawdzenie osób upoważnionych do reprezentacji celem zawarcia umowy;
 - ✓ postępowanie w razie niewypełnienia formalności przez wykonawcę;

OBOWIĄZKI SPRAWDZAJĄCE PRZED DOPUSZCZENIEM WYKONAWCY DO WYKONYWANIA ZAMÓWIENIA

- 📌 wezwanie wykonawcy do podania nazw, danych kontaktowych oraz przedstawicieli, podwykonawców zaangażowanych w te roboty budowlane lub usługi.

(Pzp nie zabrania zamawiającemu, aby wezwanie zostało skierowane do wykonawcy wraz z podpisaniem umowy).

Zamawiający MOŻE również wymagać informacji w innych przypadkach dostaw i usług, od dalszych podwykonawców.

ZASADA WSPÓŁDZIAŁANIA

Art. 431. Zamawiający i wykonawca wybrany w postępowaniu o udzielenie zamówienia obowiązani są współdziałać przy wykonaniu umowy w sprawie zamówienia publicznego, zwanej dalej „umową”, w celu należytej realizacji zamówienia.

Obowiązek współdziałania przy spełnieniu świadczenia dotyczy „nie tylko samego współdziałania stron, ale także lojalności względem dłużnika i współpracy w wykonywaniu przez niego wszelkich obowiązków składających się na to zobowiązanie”



Na etapie konsultacji proponowano:

„postanowienia umowy nie mogą kształtować praw i obowiązków w sposób rażąco nieproporcjonalny”

Umowa ma być kompletna symetryczna, nie może naruszać ekwiwalentności świadczeń i standardowej ochrony praw wykonawcy.

ZASADA WSPÓŁDZIAŁANIA

- Każdej powinności jednej strony odpowiada domyślnie uprawnienie drugiej strony;

ZASADA WSPÓŁDZIAŁANIA

- o Każdej powinności jednej strony odpowiada domyślnie uprawnienie drugiej strony;
- o Umowa zawiera wykaz wzajemnych obowiązków stron;

ZASADA WSPÓŁDZIAŁANIA

- Każdej powinności jednej strony odpowiada domyślnie uprawnienie drugiej strony;
- Umowa zawiera wykaz wzajemnych obowiązków stron;
- Umowa ma być kreacyjna, powinno się unikać postanowień instrukcyjnych lub informacyjnych (gdy np. obowiązki kierownika budowy wynikają z przepisów prawa);

ZASADA WSPÓŁDZIAŁANIA

- Każdej powinności jednej strony odpowiada domyślnie uprawnienie drugiej strony;
- Umowa zawiera wykaz wzajemnych obowiązków stron;
- Umowa ma być kreacyjna, powinno się unikać postanowień instrukcyjnych lub informacyjnych (gdy np. obowiązki kierownika budowy wynikają z przepisów prawa);
- **ZAPRZECZENIEM WSPÓŁDZIAŁANIA BĘDZIE:** niedopuszczenie podwykonawcy do wykonywania zamówienia, gdy spóźnił się dzień ze złożeniem dokumentów;

ZASADA WSPÓŁDZIAŁANIA W PRAKTYCE

OBOWIĄZKI ZAMAWIAJĄCEGO:

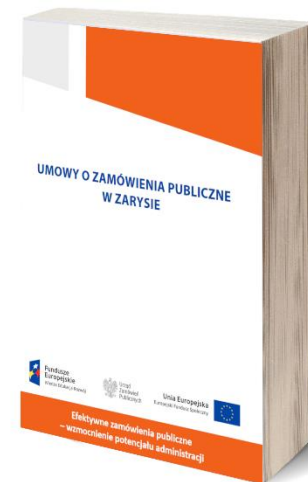
- 🏠 współdziałanie z wykonawcą w zakresie, w jakim będzie wymagała tego realizacja umowy;
- 🏠 obowiązek przyjęcia świadczenia usługi i roboty budowlanej, odbiór rzeczy przy dostawach;
- 🏠 wyznaczanie osób niezbędnych do bieżącego kontaktu;
- 🏠 udzielanie wskazówek, wyjaśnień, współpraca przy uzgodnieniach, akceptacje itp.
- 🏠 wydanie dokumentacji niezbędnej do wykonania zamówienia przy usługach lub robotach budowlanych;
- 🏠 przekazywanie materiałów;
- 🏠 przekazanie terenu budowy i dostarczenia projektu – a w końcu do odebrania obiektu i zapłaty umówionego wynagrodzenia;

OBOWIĄZKIEM ZAMAWIAJĄCEGO (NAJWAŻNIEJSZYM OPRÓCZ WYPŁATY WYNAGRODZENI) JĘST ODBIÓR

- 🛒 Protokół odbioru a zmiana umowy?
- 🛒 Odbiory bezusterkowe: uwarunkowania prawne i wątpliwości;
- 🛒 Możliwość „cofnięcia” odbioru;
- 🛒 Termin odbioru i związane z nim obowiązki zamawiającego;
- 🛒 Konsekwencje niedokonania odbioru;

AKTY STARANNOŚCI

Rzetelne zbadanie przedmiotu w ramach jego odbioru od dostawcy (wykonawcy) stanowi **publicznoprawny obowiązek zamawiającego** (wewnętrzny) we wszystkich zamówieniach publicznych, doniosły z punktu widzenia przyjęcia świadczenia przez zamawiającego, podstaw zapłaty należności pieniężnej, roszczeń wobec kontrahenta.



Źródło: umowy o zamówienia w zarysie

ODBIÓR

- 🛒 Czynność zamawiającego;
- 🛒 OŚWIADCZENIE WIEDZY, czy WOLI?: zawiera element faktyczny (objęcie robót) i element wolicjonalny (oświadczenie, że są zgodne z umową). SN I CSK 287/11;
- 🛒 Czy odbiór może być cofnięty? Np. Zamawiający nie zauważył wady. Wady oświadczenia woli: art. 84 kc: błąd; w praktyce prawie niemożliwe;
- 🛒 Odbiór warunkowy SN I CSK 537/18: (z zastrzeżeniem, że zostanie dokonany, jeżeli przedmiot będzie bez wad ale... ISTOTNYCH; odbiór pod warunkiem potwierdzenia innych czynności koniecznych ustalonych przez strony – np. przekazanie dokumentacji powykonawczej przed odbiorem);

ODBIÓR

- ⦿ Uwaga, żeby protokół nie był „mini umową” – odpuszczenie terminu za zmianę przedmiotu zamówienia, inne rozliczenie – np. obmiar zamiast ryczału;
- ⦿ RB: Odbiór i skorzystanie z rękojmi, czy odmowa odbioru?: zależy, czy wada istotna: wtedy odmowa, jak nieistotna: odbiór i rękojmia/gwarancja SN II CSK 77/17;
- ⦿ Termin odbioru: SA Gdańsk V Aga 239/18: niezwłocznie, chyba, że coś innego wynika z umowy: WARTO WPROWADZAĆ: termin na przystąpienie do czynności + termin dokonania odbioru (do kiedy odbiór);

ODBIÓR

- 🕒 Problem kar umownych: zakończenie realizacji w momencie odbioru: kara dotyczy czynności zamawiającego – problem w razie sporu:

SA Szczecin 27.11.2018 I AGa 205/18 postanowienie nieważne, bo kara musi dotyczyć działań/zaniechań wykonawcy, a odbiór jest obowiązkiem Zamawiającego;

POMYSŁ: zrealizowanie zamówienia w dacie dostawy/zgłoszenia gotowości do odbioru, pod warunkiem, że odbiór potwierdzi, że wykonane prawidłowo: (zgłoszenie 10.12, odbiór 20.12 – ok, termin zakończenia/zrealizowania 10.12);

A ogłoszenie o wykonaniu umowy od kiedy by było?

WAŻNE: Egzekwowanie zasady realnego wykonania zamówienia, zwłaszcza powinności dochodzenia roszczeń

Zaangażowanie **wyznaczonych pracowników merytorycznych**, którzy w ramach efektywnego współdziałania z wykonawcą powinni przeciwdziałać wszelkim uchybieniom realizacyjnym, ustalać i ewidencjonować każde przysługujące zamawiającemu roszczenie majątkowe oraz nie dopuszczać do odbioru świadczeń w stanie niekompletnym, z wadami jawnymi. W dalszej zaś perspektywie powinni zapewniać niezbędne dowody do ewentualnego dochodzenia uprawnień z tytułu rękojmi za wady, stwierdzone już po odbiorze przedmiotu zamówienia (wady ukryte).



Urząd
Zamówień
Publicznych

**... to tylko wprowadzenie do tematu Pzp dla
komórek merytorycznych!**

**Więcej dowiesz się podczas
6-dniowego kursu**

Zapraszam na moje szkolenie:

Certyfikowany kurs z zamówień publicznych dla pracowników komórek merytorycznych

Kurs składa się z 3 części:

- 1 CZĘŚĆ: procedura przetargowa 23-24 lutego**
- 2 CZĘŚĆ: tryby udzielania zamówień 30-31 marca**
- 3 CZĘŚĆ: zawieranie, realizacja i nadzór nad umowami 27-28 kwietnia**

Dla uzyskania pełnej wiedzy proponujemy zrealizować wszystkie 3 części szkolenia.



Chcesz dowiedzieć się więcej o kursie
i otrzymać **bonus**

„listę sprawdzającą zarządzającego
umową” oraz nagranie dzisiejszego
webinaru?

1. Kliknij [TUTAJ](#) i zostaw swoje dane kontaktowe
2. Porozmawiaj krótko z naszym doradcą, który zadzwoni do Ciebie w ciągu kilku dni
3. Odbierz e-maila z bonusem!