

2011

# Instrumenty nowego podejścia do zamówień publicznych – broszura informacyjna



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja opracowana w ramach projektu systemowego: „Nowe podejście do zamówień publicznych – szkolenia i doradztwo”, realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działanie 2.1 „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki”, Poddziałanie 2.1.3. „Wsparcie systemowe na rzecz zwiększania zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw”. Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

**Opracowanie:**

Andrzej Łukaszewicz

**Wydawca:**

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości  
ul. Pańska 81/83  
00-834 Warszawa  
[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011

Publikacja współfinansowana przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Publikacja bezpłatna

ISBN: 978-83-7633-047-1

Wydanie I

Nakład: 6 000 egz.

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:  
Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzcyk

# Nowe podejście do zamówień publicznych

Nowe podejście do zamówień publicznych oznacza wprowadzenie nowoczesnego systemu, w którym istotnymi elementami przy udzielaniu zamówień publicznych są: innowacyjność, nowoczesne rozwiązania elektroniczne oraz kryteria ekologiczne i społeczne.

Oczekiwanym efektem nowego podejścia, zgodnie z dokumentem *Nowe podejście do zamówień publicznych – zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój*, przyjętym przez Radę Ministrów w dniu 8 kwietnia 2008 r., jest:

- zwiększenie udziału małych i średnich przedsiębiorstw w systemie zamówień publicznych,
- wzrost popytu na innowacyjne produkty i usługi poprzez zamówienia publiczne,
- wzrost wykorzystania przyjaznych środowisku produktów i usług zamawianych w systemie zamówień publicznych,
- większe wykorzystanie narzędzi elektronicznych w procesie udzielania zamówień publicznych.

Instrumenty ukierunkowane na uzyskanie powyższych rezultatów nie dotyczą zmian przepisów, ale koncentrują się na skłonieniu uczestników rynku zamówień publicznych do stosowania w procesie kontraktowania rozwiązań prawnych pozwalających uzyskać korzystne ekonomicznie oraz innowacyjne zamówienia oraz podejmowania działań zmierzających do eliminacji istniejących barier.

We wdrażanie nowego podejścia do zamówień publicznych zaangażowanych jest wiele instytucji, które kierują działania informacyjne, promocyjne i szkoleniowe do zamawiających, przedsiębiorców oraz podmiotów wspierających przedsiębiorczość.

Rozwiązania prawne, przewidziane w ustawie Prawo zamówień publicznych, umożliwiają realizację celów nowego podejścia do zamówień publicznych. Ich zastosowanie w praktyce wymaga znajomości przepisów i różnorodnych uwarunkowań. Należy jednakże zwrócić uwagę na korzyści dla uczestników rynku zamówień publicznych oraz rozwoju gospodarczego, zwłaszcza w dłuższej perspektywie.

W dalszej części przyjrzymy się uregulowaniom istotnym z punktu widzenia nowego podejścia do zamówień publicznych:

- Oferta najkorzystniejsza ekonomicznie
- Podział zamówienia na części
- Oferta wariantowa
- Tryby negocjacyjne
- Dialog konkurencyjny
- Zamówienia przedkomercyjne
- Elektroniczne zamówienia publiczne
- Klauzule społeczne w zamówieniach publicznych

# 1. Oferta najkorzystniejsza ekonomicznie

W nowym podejściu do zamówień publicznych zwraca się uwagę na znaczenie pozacenowych kryteriów oceny ofert, które umożliwiają uzyskanie lepszych jakościowo czy też bardziej efektywnych dostaw, usług i robót budowlanych.

Przepisy dyrektyw europejskich dotyczące zamówień publicznych dają zamawiającemu wybór pomiędzy kryterium najniższej ceny oraz kryterium oferty najkorzystniejszej ekonomicznie. Dyrektywa 2004/18/WE wskazuje na potrzebę efektywnego wydatkowania środków, na każdorazowe badanie relacji jakości do ceny. Ustawa Prawo zamówień publicznych, zgodnie ze swoimi założeniami, zapewnia realizację w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego zasad określonych w Ustawie o finansach publicznych, tj.: celowego, oszczędnego i efektywnego wydatkowania środków przeznaczonych na finansowanie zamówienia.

Zamawiający powinien mieć na uwadze długoterminową opłacalność oraz jakość, a nie jedynie cenę zakupu czy też realizacji zamówienia bez uwzględniania kosztów eksploatacji i użytkowania. Poniesione początkowo wysokie koszty zakupu w dłuższej perspektywie zostaną zamortyzowane.

**Oferta najkorzystniejsza ekonomicznie**, to oferta, która przedstawia najkorzystniejszy bilans ceny oraz innych kryteriów odnoszących się do przedmiotu zamówienia, w szczególności: jakości, funkcjonalności, parametrów technicznych, zastosowania najlepszych dostępnych technologii w zakresie oddziaływania na środowisko, kosztów eksploatacji, serwisu oraz terminu wykonania zamówienia.

Istotnym jest, że kryteria te odnoszą się do produktu, a nie producenta, do jakości towaru usługi, roboty budowlanej, a nie do jakości wykonawcy. Wyjątek dotyczy zamówień, których przedmiotem są usługi o charakterze niepriorytetowym. Określenie właściwych kryteriów umożliwiających uzyskanie oferty najkorzystniejszej ekonomicznie uzależnione jest od przedmiotu zamówienia, ale w każdym przypadku musi umożliwić ocenę poziomu wykonania, przedstawioną w ofercie, w odniesieniu do przedmiotu zamówienia, zdefiniowanego w SIWZ oraz ocenę relacji jakości do ceny każdej z ofert.

Zastosowanie kryteriów umożliwiających wybór oferty najkorzystniejszej ekonomicznie przynosi wymierne efekty w sferze celowego i efektywnego wydatkowania środków publicznych.

## Korzyści z zastosowania:

- ❑ Możliwość uzyskania lepszego jakościowo przedmiotu zamówienia publicznego, prezentującego najlepszą relację jakości do ceny.
- ❑ Efektywne wydatkowanie środków – przyjęcie perspektywy długookresowych korzyści wpływa na wzrost efektywności zakupu oraz oszczędnego wydatkowania środków.
- ❑ Możliwość określenia kosztów związanych z eksploatacją przedmiotu zamówienia już na etapie składania ofert przetargowych.
- ❑ Zastosowanie innych niż cena kryteriów oceny ofert pozwala zamawiającemu na dopuszczenie możliwości składania ofert wariantowych.

## Uwarunkowania zastosowania:

- ❑ Zachowanie zasady udzielania zamówień na podstawie obiektywnych kryteriów, które mają zapewnić:
  - przejrzystość,
  - niedyskryminację,
  - równe traktowanie wykonawców,
  - gwarantować, że oferty są oceniane w warunkach efektywnej konkurencji.
- ❑ Przy konstruowaniu kryteriów oceny ofert należy zachować proporcjonalność kryteriów jakościowych względem kryterium cenowego.
- ❑ Określenie kryteriów oceny umożliwiających wybór oferty najkorzystniejszej ekonomicznie wymaga posiadania wiedzy merytorycznej dotyczącej przedmiotu zamówienia oraz uwarunkowań jego realizacji.

## Przepisy prawa odnoszące się do zagadnienia

- **Art. 53 ust. 1** Dyrektywy 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31.03.2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi – dyrektywa klasyczna.
- **Art. 55** Dyrektywy 2004/17/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. koordynująca procedury udzielania Zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych – dyrektywa sektorowa.
- **Art. 47** Dyrektywy 2009/81/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania niektórych zamówień na roboty budowlane, dostawy i usługi przez instytucje lub podmioty zamawiające w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa i zmieniająca dyrektywy 2004/17/WE i 2004/18/WE – dyrektywa obronna.
- **Art. 44** ustawy o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009 ( Dz.U. z 2009 r. nr 157, poz. 1240 ze zm.)
- **Art. 2 pkt. 5** ustawy Prawo zamówień publicznych z dnia 29 stycznia 2004 r. (Dz.U. z 2010 r. nr 113, poz. 759 ze zm.), dalej „ustawy Pzp”
- **Art. 5.1** ustawy Pzp (usługi niepriorytetowe)
- **Art. 7.1** ustawy Pzp (zasady udzielania zamówień)
- **Art. 36.1** ustawy Pzp (zawartość SIWZ)
- **Art. 91 ust. 1** ustawy Pzp (wybór oferty najkorzystniejszej)

## 2. Podział zamówienia na części

Zgodnie z obowiązującymi regulacjami istnieje możliwość dopuszczenia składania ofert częściowych lub zastosowanie rozwiązania, w którym każda z części stanowi przedmiot odrębnego postępowania. W obu przypadkach poszczególne części zamówienia mogą być realizowane przez różnych wykonawców.

Należy pamiętać, że dokonany przez zamawiającego podział zamówienia na części powinien wynikać z faktycznych przesłanek, takich jak: względy techniczne, organizacyjne lub finansowe. Należy także zwrócić uwagę, aby nie sumować w jednym postępowaniu zamówień niepodobnych lub takich, których nie oferuje zbyt wielu wykonawców, gdyż może to powodować ograniczenie dostępu do uzyskania zamówienia. Z drugiej strony udzielenie kolejnych zamówień lub wielu zamówień w jednym czasie, dotyczących tego samego przedmiotu, na zbliżonych zasadach, zwłaszcza temu samemu wykonawcy, może być uznane za podział zamówienia naruszający dyspozycję ustawową.

Określając przedmiot i wartość zamówienia publicznego zamawiający musi mieć na uwadze zakaz wynikający z treści ustawy Prawo zamówień publicznych, zgodnie z którym zamawiający nie może, w celu uniknięcia stosowania ustawy dzielić zamówienia na części oraz zaniżać wartości zamówienia.

Jeżeli jednak podział zamówienia:

- wynika z potrzeby realizacji innych celów, niż wymienione powyżej,
  - lub nie prowadzi do zejścia poszczególnych zamówień poniżej ustawowych wartości progowych,
  - podyktowany jest względami organizacyjnymi, technicznymi lub gospodarczymi, związanymi ze specyfiką działalności zamawiającego i dokonywanych przez niego zamówień
- wówczas podział jest dopuszczalny.

### Korzyści z zastosowania:

- ❑ Dzielenie, w uzasadnionych przypadkach, zamówienia na części (zadania lub pakiety), zamawiający umożliwia sprawne i efektywne przeprowadzenie postępowania.
- ❑ Przy dochowaniu zasad wynikających z ustawy Prawo zamówień publicznych, umożliwienie wykonawcom, zwłaszcza z sektora MSP, łatwiejszego dostępu do uzyskania zamówienia.

### Uwarunkowania zastosowania:

- ❑ Dokonywanie podziału zamówienia w taki sposób, aby na skutek ustalenia wartości dla każdej z wydzielonych części zamówienia nie doszło do nieuprawnionego wyłączenia stosowania przepisów ustawy Pzp odnoszących się do zamówień o wartości powyżej określonego progu, czy też, z drugiej strony, do nieuprawnionego zastosowania przepisów odnoszących się do zamówień o wartości poniżej określonego progu.
- ❑ Podział zamówienia na części powinien być oparty na zasadzie celowości, za podstawę takiego podziału można uznać efektywność realizacji wydatku.

### Przepisy prawa odnoszące się do zagadnienia

- ➔ **Art. 2 pkt 6** ustawy Pzp (definicja)
- ➔ **Art. 6a** ustawy Pzp (przepis szczególny zamówień udzielanych w częściach)
- ➔ **Art. 32 i Art. 33** ustawy Pzp (ustalenie wartości zamówienia)
- ➔ **Art. 36 ust. 2 pkt 1** ustawy Pzp (zawartość SIWZ)

- ➔ **Art. 41 pkt 4, Art. 48, ust. 2 pkt 3** ustawy Pzp (zawartość ogłoszenia)
- ➔ **Art. 63 ust. 2 pkt 2** ustawy Pzp (zawartość zaproszenia do negocjacji)
- ➔ **Art. 83** ustawy Pzp (oferta wariantowa i częściowa)

### 3. Oferta wariantowa

Oferta wariantowa to oferta przewidująca, zgodnie z treścią specyfikacji istotnych warunków zamówienia, odmienny niż określony przez zamawiającego sposób wykonania zamówienia.

Zamawiający może dopuścić możliwość złożenia oferty wariantowej, **jeżeli cena nie jest jedynym kryterium wyboru najkorzystniejszej oferty.**

Dopuszczalność składania ofert wariantowych jest uprawnieniem zamawiającego i nie powoduje obowiązku uzasadniania decyzji o dopuszczeniu lub niedopuszczeniu do składania takich ofert.

Dopuszczając możliwość złożenia oferty wariantowej, zamawiający musi określić w specyfikacji istotnych warunków zamówienia minimalne warunki, jakim muszą odpowiadać warianty oraz sposób ich przedstawienia. Warunki te mogą odnosić się wyłącznie do sposobu wykonania zamówienia.

Wariantowość nie daje jednak podstawy do zaproponowania innego, zamiennego przedmiotu zamówienia, ani zaproponowania kilku sposobów realizacji zamówienia.

#### Korzyści z zastosowania:

Dopuszczenie ofert wariantowych może przynieść wiele korzystnych rezultatów, a z punktu widzenia nowego podejścia do zamówień publicznych:

- ❑ Umożliwiać złożenie ofert innowacyjnych, przełamujących istniejące standardy lub wychodzących poza znane opracowania projektowe,
- ❑ Oferowanie rozwiązań, które z punktu widzenia wykonawcy, są właściwsze, nowocześniejsze, przynoszą korzystne rezultaty, przy zachowaniu zasady nie ograniczania konkurencji.

#### Uwarunkowania zastosowania:

- ❑ Dopuszczalność złożenia ofert wariantowych musi zostać przewidziana już na etapie przygotowania postępowania o udzielenie zamówienia i zamieszczona w ogłoszeniu oraz w SIWZ.
- ❑ Zamawiający jest zobligowany do wskazania poza ceną innych kryteriów oceny ofert. Ustalając kryteria wyboru najkorzystniejszej oferty w postępowaniu, należy pamiętać, że warunki oceny powinny być związane ze sposobem wykonania zamówienia, np. obejmować użycie odmiennych, ale równoważnych materiałów, zastosowanie innej technologii, dodatkowego wyposażenia lub robót zwiększających zakres zamówienia.

#### Przepisy prawa odnoszące się do zagadnienia

- ➔ **Art. 2 pkt. 7** ustawy Pzp (definicja)
- ➔ **Art. 48 ust. 2 pkt 4, Art. 63 ust. 2 pkt. 3** ustawy Pzp (zawartość ogłoszenia / zaproszenia do negocjacji)
- ➔ **Art. 83** ustawy Pzp (oferta wariantowa i częściowa)

## 4. Tryby negocjacyjne

Do podstawowych trybów udzielania zamówień publicznych należą przetarg nieograniczony oraz przetarg ograniczony. W zamówieniach cechujących się nowym podejściem, zastosowanie mogą mieć w większym stopniu tryby inne niż tryby podstawowe. Należy pamiętać, że w przypadku zastosowania tych trybów konieczne jest spełnianie przesłanek określonych w ustawie Prawo zamówień publicznych.

### Negocjacje z ogłoszeniem

Negocjacje z ogłoszeniem to tryb udzielenia zamówienia, w którym, po publicznym ogłoszeniu o zamówieniu, zamawiający zaprasza wykonawców dopuszczonych do udziału w postępowaniu do składania ofert wstępnych niezawierających ceny, prowadzi z nimi negocjacje, a następnie zaprasza ich do składania ofert. Jak wynika z treści ustawy zamawiający nie może dowolnie stosować trybu negocjacji z ogłoszeniem, gdyż konieczne jest zaistnienie choćby jednej z ustawowych przesłanek.

W trybie negocjacji z ogłoszeniem, analogicznie jak w przypadku przetargu ograniczonego, występuje nieograniczona podmiotowo możliwość składania wniosków o dopuszczenie do udziału w negocjacjach przez wszystkich zainteresowanych wykonawców. Natomiast oferty mogą składać jedynie wykonawcy, z którymi zamawiający prowadził negocjacje.

Negocjacje prowadzone są w celu doprecyzowania lub uzupełnienia opisu przedmiotu zamówienia lub warunków umowy w sprawie zamówienia publicznego. Mają one charakter poufny i żadna ze stron nie może bez zgody drugiej ujawnić informacji technicznych i handlowych związanych z negocjacjami. Negocjacje powinny być przeprowadzone w sposób nienaruszający zasady uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców.

#### Korzyści z zastosowania:

- Możliwość zastosowania gdy ze względów obiektywnych niemożliwe jest opisanie przedmiotu zamówienia w taki sposób, aby wykonawcy mogli dokonać prawidłowej kalkulacji ceny ofertowej,
- Możliwość doprecyzowania i uzupełnienia opisu przedmiotu zamówienia lub warunków umowy.
- Tryb może być stosowany przy zakupie nowoczesnych technologii.

#### Uwarunkowania zastosowania:

- Udokumentowanie przez zamawiającego spełniania przesłanek ustawowych.
- Złożoność i czasochłonność samej procedury.

#### Przepisy prawa odnoszące się do zagadnienia

- ➔ **Art. 54 – 60** ustawy Pzp (negocjacje z ogłoszeniem)
- ➔ do wszczęcia postępowania w trybie negocjacji z ogłoszeniem zastosowanie mają przepisy ustawy dotyczące przetargu nieograniczonego **Art. 40** jak i ograniczonego **Art. 48 ust. 2**.



## Dialog konkurencyjny

Dialog konkurencyjny to tryb udzielenia zamówienia, w którym po publicznym ogłoszeniu o zamówieniu zamawiający prowadzi z wybranymi przez siebie wykonawcami dialog i następnie zaprasza ich do składania ofert. Zamawiający może udzielić zamówienia w trybie dialogu konkurencyjnego, jeżeli zachodzą łącznie dwie z wymienionych w ustawie przesłanek:

- nie jest możliwe udzielenie zamówienia w trybie przetargu nieograniczonego lub przetargu ograniczonego, ponieważ ze względu na szczególnie złożony charakter zamówienia nie można opisać przedmiotu zamówienia zgodnie z art. 30 i 31 ustawy lub obiektywnie określić uwarunkowań prawnych lub finansowych wykonania zamówienia,
- cena nie jest jedynym kryterium wyboru najkorzystniejszej oferty.

Zamawiający prowadzi dialog do momentu, gdy jest w stanie określić, w wyniku porównania rozwiązań proponowanych przez wykonawców, jeżeli jest to konieczne, rozwiązanie lub rozwiązania najbardziej spełniające jego potrzeby. Dialog konkurencyjny to tryb właściwy przy udzielaniu skomplikowanych zamówień publicznych na duże systemy informatyczne, rozwiązania innowacyjne lub inne mające szczególnie złożony charakter zamówienia, których nie można przeprowadzić w trybie przetargu nieograniczonego lub przetargu ograniczonego.

### Korzyści z zastosowania:

- ❑ Tryb przydatny, gdy zamawiający potrafi określić funkcjonalność przedmiotu zamówienia, ale nie ma wiedzy o najlepszej metodologii czy też narzędziach jego realizacji. W trakcie trwania dialogu możliwe jest określenie najważniejszych warunków realizacji zamówienia.
- ❑ Wymiana poglądów i opinii na temat zamówienia w trakcie dialogu jest korzystna zarówno z punktu widzenia zamawiającego, jak też oferentów – wykonawcy mają szansę przedstawienia swoich najlepszych rozwiązań i najlepszych praktyk do realizacji przedmiotu zamówienia.
- ❑ Dialog konkurencyjny umożliwia zamawiającemu analizę i porównanie zakresu oferty konkurujących firm, także identyfikację jakie elementy obejmuje wycena, jakimi rezultatami mogą wykazać się wykonawcy, jakie innowacyjne mechanizmy działania oferowane są w proponowanej cenie.

### Uwarunkowania zastosowania:

- ❑ Udokumentowanie przez zamawiającego spełnianie ustawowych przesłanek.
- ❑ Złożoność procedury.
- ❑ Czasochłonność procesu dialogu konkurencyjnego, rozmowy (dialogowanie) z wykonawcami mogą wydłużyć czas podjęcia decyzji o wyborze oferty.
- ❑ W trakcie prowadzenia dialogu zamawiający zachowuje powzięte od poszczególnych uczestników postępowania informacje dla własnej wiadomości gwarantując zachowanie poufności.

### Przepisy prawa odnoszące się do zagadnienia

- ➔ Art. 60a – 60e ustawy Pzp (dialog konkurencyjny)
- ➔ Art. 1 pkt 11c i Art. 29 Dyrektywy 2004/18/UE

## Zamówienia przedkomercyjne

Stosowane m.in. w krajach Unii Europejskiej zamówienia przedkomercyjne polegają na wspólnym wypracowywaniu przez zamawiającego i dostawcę takich rozwiązań, które spełniają zakładane oczekiwania zamawiającego i są prototypem produktu. Zamówienia przedkomercyjne to głównie zamówienia na badania naukowe i prace rozwojowe. Podmiot publiczny dzieli z dostawcą ryzyko i korzyści związane z przygotowaniem produktów i usług, których w chwili dokonywania zamówienia nie ma jeszcze na rynku. Zamówienia przedkomercyjne skupiają się na tych obszarach, gdzie brakuje jakichkolwiek rozwiązań możliwych do komercjalizacji, dzięki czemu w naturalny sposób stymulują innowacje. Powinny być szczególnie intensywnie rozwijane w sektorach: obronnym, energetycznym, transportowym, zdrowotnym oraz w innych, które mają duży potencjał innowacyjny.

### Korzyści z zastosowania:

- ❑ Zamówienia przedkomercyjne pozwalają lepiej dostosować specyfikację produktu do potrzeb zamawiającego. Zamawiający może stymulować proces przygotowania produktu przemysłowego już od wczesnych etapów badań i rozwoju aż do testów sprzętu. Poprzez sprawdzenie działania prototypów i wyników testowania, zamawiający może uniknąć ograniczeń związanych z zakupem gotowych produktów, posiadających np. kosztowne a nie zawsze przydatne funkcje, a jednocześnie pozbawionych potrzebnych właściwości użytkowych.
- ❑ Możliwość współprojektowania produktu przez publicznego zamawiającego już od wczesnych faz badawczo-rozwojowych. Zamawiający do chwili wprowadzenia produktu na rynek, ma możliwość wpływu na jego kształt i staje się jego pierwszym klientem.
- ❑ Zamówienia przedkomercyjne dają zamawiającemu szansę poznania i zrozumienia możliwości oraz ograniczeń technologicznych produktu, zmniejsza to ryzyko chybnego zakupu i zagrożenia, że produkty wprowadzone na rynek nie spełnią oczekiwań.
- ❑ Dostawcy dzięki zamówieniom przedkomercyjnym mogą łatwiej ubiegać się o pozycję lidera na nowych rynkach.

### Uwarunkowania zastosowania:

- ❑ Wymagają dokładnego rozplanowania zapotrzebowania ryzyka i spodziewanych profitów związanych z projektem oraz „podzielenia” ryzyka i możliwych zysków pomiędzy zamawiającego a wykonawcę. Wzajemne dzielenie ryzyka i korzyści przez zamawiających i dostawców jest charakterystyczne dla zamówień udzielanych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego.
- ❑ Należy uwzględnić długi okres faz badawczych i testowych produktu.

### Przepisy prawa odnoszące się do zagadnienia

- ➡ Zamówienia przedkomercyjne mogą być realizowane zgodnie z postanowieniami Traktatu o UE, zasadami Światowej Organizacji Handlu, nowymi dyrektywami o zamówieniach publicznych z 2004 r. i zasadami pomocy publicznej. W ustawie Prawo zamówień publicznych zamówienia przedkomercyjne nie zostały bezpośrednio uregulowane. Art. 4 pkt 3, lit. e wskazuje wyłączenie stosowania ustawy do usług w zakresie badań naukowych i prac rozwojowych.

## 5. Elektroniczne zamówienia publiczne

Wspólnoty Europejskie prowadzą politykę zmierzającą do podniesienia odsetka zamówień publicznych realizowanych drogą elektroniczną. Elektroniczacja zamówień publicznych wpływa na zwiększenie wydajności i poprawę zarządzania procesem udzielania zamówień. Przejawia się to przede wszystkim we wprowadzeniu trybów zamówień takich jak aukcja i licytacja elektroniczna.

Przemawiają za tym korzyści:

- większa dostępność i przejrzystość systemu zamówień,
- ograniczenie kosztów administracyjnych oraz przyspieszenie procedur,
- skuteczniejsze zarządzanie zamówieniami,
- większa wewnętrzna integracja rynków zamówień publicznych w Unii Europejskiej, ułatwienie uczestnictwa zagranicznych podmiotów w procedurach o udzielenie zamówień publicznych.

### Licytacja elektroniczna

Licytacja elektroniczna to tryb udzielenia zamówienia, w którym za pomocą formularza umieszczonego na stronie internetowej, umożliwiającemu wprowadzenie niezbędnych danych w trybie bezpośredniego połączenia z tą stroną, wykonawcy składają kolejne korzystniejsze oferty (postąpienia), podlegające automatycznej klasyfikacji.

Zamawiający może udzielić zamówienia w trybie licytacji elektronicznej, jeżeli wartość zamówienia jest mniejsza niż kwoty określone w przepisach wydanych na podstawie art. 11 ust. 8 Prawa zamówień publicznych, tj. poniżej tzw. progów unijnych.

Licytacja elektroniczna jest najczęściej wykorzystywana w celu realizacji zamówień, których przedmiotem są wystandaryzowane zamówienia. Istnieje jednakże możliwość udzielenia zamówień w trybie licytacji elektronicznej również w zakresie robot budowlanych.

Przepisy wykluczają możliwości przeprowadzania licytacji elektronicznej na podstawie innych kryteriów niż cena.

#### Korzyści z zastosowania:

- ❑ Dużą zaletą licytacji elektronicznej jest najkrótszy wśród trybów konkurencyjnych średni czas prowadzenia procedury (od publikacji ogłoszenia do zawarcia umowy).
- ❑ Tryb ten pozwala zamawiającemu na uzyskanie korzystnej ceny dzięki kolejnym postąpieniom uczestników procedury.

#### Uwarunkowania zastosowania:

- ❑ Licytacja elektroniczna może być stosowana tylko w przypadku, gdy cena jest jedynym kryterium oceny ofert, czyli przewidziana jest raczej do prostszych zamówień.
- ❑ Tryb ten może być stosowany wyłącznie dla zamówień, których wartość nie przekracza tzw. progów unijnych.

### Przepisy prawa odnoszące się do zagadnienia

- ➡ **Art. 74 – Art. 81** ustawy Pzp (licytacja elektroniczna)

## Aukcja elektroniczna

Aukcja elektroniczna jest swego rodzaju dogrywką w postępowaniach prowadzonych w formie tradycyjnej i w przeciwieństwie do licytacji elektronicznej nie jest odrębnym niezależnym trybem udzielania zamówień.

Zamawiający może stosować aukcję elektroniczną w postępowaniach, których przedmiotem, oprócz dostaw i usług, mogą być także roboty budowlane. Aukcji elektronicznej nie stosuje się jedynie do zamówień w zakresie działalności twórczej lub naukowej, a także w przypadku zamówień, w których cena nie jest ceną ryczałtową. Ze względu na charakter aukcji elektronicznej, w jej zastosowaniu nie ma ograniczeń kwotowych.

Kryteriami oceny ofert w toku aukcji elektronicznej są wyłącznie kryteria umożliwiające automatyczną ocenę oferty bez ingerencji zamawiającego, wskazane spośród kryteriów, na podstawie których dokonano oceny ofert przed otwarciem aukcji elektronicznej. Kryteriami umożliwiającymi automatyczną punktację ofert mogą być np.: cena, termin realizacji zamówienia, okres gwarancji, czy czas reakcji serwisu. Podobnie jak w licytacji elektronicznej, postąpienia składane w toku aukcji muszą być opatrzone bezpiecznym podpisem elektronicznym weryfikowanym za pomocą ważnego kwalifikowanego certyfikatu. Aukcja elektroniczna jest prowadzona na platformie aukcyjnej – dedykowanym do tego celu systemie informatycznym, który zapewnia odpowiednie bezpieczeństwo transakcji oraz zgodność aukcji z Prawem zamówień publicznych.

Aukcja elektroniczna jest coraz częściej wykorzystywana przy wyborze najkorzystniejszej oferty w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego.

### Korzyści z zastosowania:

- ❑ Możliwość uzyskania oferty, której wartość może być znacznie niższa niż zaproponowana w ofercie złożonej w formie dokumentu w trakcie postępowania.
- ❑ Aukcja może być stosowana w postępowaniach, w których cena nie jest jedynym kryterium oceny ofert.

### Uwarunkowania zastosowania:

- ❑ Aukcja jako fakultatywny, dodatkowy etap procedury o udzielenie zamówienia publicznego może być realizowana wyłącznie w trybach przetargu nieograniczonego, przetargu ograniczonego lub negocjacji z ogłoszeniem.
- ❑ Aukcja może zostać przeprowadzona w sytuacji wpłynięcia co najmniej trzech niepodlegających odrzuceniu ofert.

### Przepisy prawa odnoszące się do zagadnienia

- **Art. 91a – Art. 91c** ustawy Pzp (wybór najkorzystniejszej oferty, zaproszenie do udziału w aukcji, sposób prowadzenia aukcji, zamknięcie aukcji i udzielenie zamówienia)
- **Art. 36 ust. 2 pkt 7** ustawy Pzp (zawartość SIWZ)
- **Art. 41 pkt 14, Art. 48 ust. 2 pkt 14** ustawy Pzp (zawartość ogłoszenia)
- **Art. 134 ust. 4** ustawy Pzp (zamówienia sektorowe)

## 6. Społeczne aspekty w zamówieniach publicznych

Coraz większe znaczenie przy udzielaniu zamówień publicznych zyskuje polityka społeczna, która ma za zadanie promocję wysokiego poziomu zatrudnienia i ochronę socjalną. Dzięki odpowiednim działaniom zamawiających może następować znoszenie nierówności i promocja równego traktowania.

Istnieje szereg możliwości realizacji celów społecznych dzięki właściwemu udzielaniu zamówień publicznych, poprzez wprowadzenie tzw. klauzul społecznych. W polskim prawie zamówień publicznych klauzule społeczne funkcjonują od 2009 r. Pierwszą klauzulę wprowadzono nowelizacją ustawy o spółdzielniach socjalnych i zasadniczo dotyczy ona preferencji związanych z zatrudnianiem osób wykluczonych z rynku pracy. Drugą, dotyczącą wykonawców zatrudniających osoby niepełnosprawne, wprowadzono nowelizacją ustawy Prawo zamówień publicznych.

Klauzule społeczne, jako takie, stanowią wyjątek od reguły – dopuszczany w unijnym prawie zamówień publicznych ze względu na istotne aspekty społeczne. Warto podkreślić, że zasadą dominującą przy ocenie ofert złożonych w ramach postępowania o udzielenie zamówienia publicznego jest stosowanie kryteriów dotyczących jakości i ceny przedmiotu zamówienia, a więc kryteriów, które nie różnicują ofert pod kątem cech podmiotowych potencjalnych wykonawców. Regulacja unijna wskazuje jednak na możliwość wprowadzenia przez zamawiającego kryteriów społecznych, o ile nie narusza to elementarnej zasady swobody wyboru oferty najkorzystniejszej.

### Korzyści z zastosowania:

- ❑ Stymulowanie powstawania rynków „wrażliwych” społecznie – generowanie rozwoju rynku produktów uznanych za ważne społecznie poprzez rozszerzanie istniejących lub tworzenie nowych rynków na towary i usługi, które wspierają osiągnięcie celów społecznych. Wprowadzanie innowacji rynkowych poprzez zakup technologii dostępnych dla osób niepełnosprawnych spowoduje pojawienie się na rynku lepszych i przystępniejszych cenowo produktów.
- ❑ Możliwość rozszerzenia opisu przedmiotu zamówienia o wymagania związane z realizacją zamówienia dotyczące m.in.
  - 1) zatrudnienia osób bezrobotnych lub młodocianych w celu przygotowania zawodowego oraz osób niepełnosprawnych,
  - 2) utworzenia funduszu szkoleniowego,
  - 3) zwiększenia wpłat pracodawców na rzecz funduszu szkoleniowego.

### Uwarunkowania zastosowania:

- ❑ Warunkiem zastosowania takiego modelu udzielenia zamówienia jest to, że ustanowione w postępowaniu dodatkowe kryteria oceny ofert muszą odpowiadać na ważne potrzeby społeczne oraz, że taką możliwość przewidziano w prawie krajowym.

### Przepisy prawa odnoszące się do zagadnienia

- ➔ **Art. 22 ust. 2** ustawy Pzp (podmiotowe warunki udziału w postępowaniu)
- ➔ **Art. 29 ust. 4** ustawy Pzp (opis przedmiotu zamówienia)
- ➔ **Art. 36 ust. 2 pkt 9** ustawy Pzp (zawartość SIWZ)

Korzystano z opracowań:

1. „Nowe podejście do zamówień publicznych – zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój”, Warszawa 2008 r.
2. Innowacyjne zamówienia publiczne w Polsce – ekspertyza, PARP, Warszawa 2011 r.
3. Tomasz Schimanek, „Klauzule społeczne w polskim prawie zamówień publicznych” Fundacja Instytut Spraw Publicznych

**Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)** jest agencją rządową podlegającą Ministrowi właściwemu ds. gospodarki. Powstała na mocy ustawy z 9 listopada 2000 roku. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności oraz rozwój zasobów ludzkich.

Od ponad dekady PARP wspiera przedsiębiorców w realizacji konkurencyjnych i innowacyjnych przedsięwzięć. Celem działania Agencji jest realizacja programów rozwoju gospodarki wspierających działalność innowacyjną i badawczą małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), rozwój regionalny, wzrost eksportu, rozwój zasobów ludzkich oraz wykorzystywanie nowych technologii.

**Misją PARP** jest tworzenie korzystnych warunków dla zrównoważonego rozwoju polskiej gospodarki poprzez wspieranie innowacyjności i aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw oraz promocja przyjaznych środowisku form produkcji i konsumpcji.

W perspektywie finansowej obejmującej lata 2007–2013 Agencja jest odpowiedzialna za wdrażanie działań w ramach trzech programów operacyjnych **Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki i Rozwój Polski Wschodniej**.

Jednym z priorytetów Agencji jest promowanie postaw innowacyjnych oraz zachęcanie przedsiębiorców do stosowania nowoczesnych technologii w swoich firmach. W tym celu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi portal internetowy poświęcony tematyce innowacyjnej [www.pi.gov.pl](http://www.pi.gov.pl), a także corocznie organizuje konkurs **Polski Produkt Przyszłości**. Przedstawiciele MSP mogą w ramach **Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw** uczestniczyć w cyklicznych spotkaniach. Celem portalu edukacyjnego **Akademia PARP** ([www.akademiaparp.gov.pl](http://www.akademiaparp.gov.pl)) jest upowszechnienie wśród mikro, małych i średnich firm dostępu do wiedzy biznesowej w formie e-learningu. Za pośrednictwem strony internetowej [web.gov.pl](http://web.gov.pl) PARP wspiera rozwój e-biznesu. W Agencji działa ośrodek sieci **Enterprise Europe Network**, który oferuje przedsiębiorcom informacje z zakresu prawa Unii Europejskiej oraz zasad prowadzenia działalności gospodarczej na Wspólnym Rynku.

PARP jest inicjatorem utworzenia **Krajowego Systemu Usług**, który pomaga w zakładaniu i rozwijaniu działalności gospodarczej. W ponad 80 ośrodkach KSU (w tym: Punktach Konsultacyjnych KSU, Krajowej Sieci Innowacji KSU, funduszach pożyczkowych i poręczeniowych współpracujących w ramach KSU) na terenie całej Polski przedsiębiorcy i osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mogą uzyskać informacje, porady i szkolenia z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, a także uzyskać pożyczkę lub poręczenie. PARP prowadzi również portal KSU: [www.ksu.parp.gov.pl](http://www.ksu.parp.gov.pl). Partnerami regionalnymi PARP we wdrażaniu wybranych działań są **Regionalne Instytucje Finansujące** (RIF).

## Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa

tel.: + 48 22 432 80 80

faks: + 48 22 432 86 20

[biuro@parp.gov.pl](mailto:biuro@parp.gov.pl)

[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)

## Punkt informacyjny PARP

tel.: + 48 22 432 89 91-93

0 801 332 202

[info@parp.gov.pl](mailto:info@parp.gov.pl)

ISBN: 978-83-7633-047-1