



biblioteczka
zamówień publicznych

Agata Hryc-Ląd

DIALOG

KONKURENCYJNY

Agata Smerd

NEGOCJACJE

BEZ OGŁOSZENIA

procedura krok po kroku



Agata Hryc-Ląd

DIALOG

KONKURENCYJNY

Agata Smerd

NEGOCJACJE

BEZ OGŁOSZENIA

procedura krok po kroku



Autorzy:

Agata Hryc-Ląd
wieloletni praktyk, doradca, autor komentarzy i publikacji w dziedzinie zamówień publicznych, obecnie główny specjalista w dużej instytucji zamawiającej

Agata Smerd

autorka licznych publikacji poświęconych problematyce związanej z prawem zamówień publicznych, członek Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Konsultantów Zamówień Publicznych, obecnie główny specjalista ds. zamówień publicznych

Redaktor naczelny grupy zamówienia publiczne:

Urszula Wróblewska

Redaktor prowadzący:

Klaudyna Saja-Żwirkowska

Wydawca:

Katarzyna Czech

Korekta:

Zespół

Projekt okładki:

Piotr Fedorczyk

ISBN: 978-83-269-2511-5

Copyright by Wiedza i Praktyka sp. z o.o., Warszawa 2013

Wydawnictwo Wiedza i Praktyka sp. z o.o.

ul. Łotewska 9a, 03-918 Warszawa

tel. 22 518 29 29, faks 22 617 60 10

e-mail: zamowieniapubliczne@wip.pl

Skład i łamanie:

Dariusz Ziach

Druk: Miller

Publikacja chroniona jest prawem autorskim. Przedruk materiałów opublikowanych w książce – bez zgody wydawcy – jest zabroniony. Zakaz nie dotyczy cytowania publikacji z powołaniem się na źródło. Niniejsza publikacja została przygotowana z zachowaniem najwyższej staranności i wykorzystaniem wysokich kwalifikacji, wiedzy i doświadczenia autorów. Zaproponowane w niej wskazówki, porady i interpretacje dotyczą sytuacji typowych. Ich zastosowanie w konkretnym przypadku może wymagać dodatkowych, pogłębionych konsultacji. Publikowane rozwiązania nie mogą być traktowane jako oficjalne stanowisko organów i urzędów państwowych. W związku z powyższym redakcja nie może ponosić odpowiedzialności prawnej za zastosowanie zawartych w publikacji wskazówek, przykładów, informacji itp. do konkretnych przypadków.

Informujemy, że Państwa dane osobowe będą przetwarzane przez Wydawnictwo Wiedza i Praktyka sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Łotewskiej 9a w celu realizacji niniejszego zamówienia oraz do celów marketingowych – przesyłania materiałów promocyjnych dotyczących innych produktów i usług. Mają Państwo prawo do wglądu oraz poprawiania swoich danych, a także do wyrażenia sprzeciwu wobec ich przetwarzania do celów promocyjnych. Podanie danych jest dobrowolne. Zapewniamy, że dane nie będą przekazywane bez Państwa wiedzy i zgody innym podmiotom.



Spis treści

Wstęp.....	7
Dialog konkurencyjny – procedura krok po kroku	9
Przesłanki do udzielenia zamówienia w trybie dialogu konkurencyjnego.....	9
Określenie kryteriów oceny ofert	11
Krok 1: Przygotowanie postępowania	13
Ustalenie wartości szacunkowej zamówienia	13
Dialog techniczny	14
Krok 2: Wszczęcie postępowania	15
Ogłoszenie o zamówieniu.....	15
Informacja o wszczęciu postępowania	16
Wyznaczenie terminu składania wniosków	16
Treść ogłoszenia	17
Określenie przedmiotu zamówienia	17
Wskazanie warunków udziału w postępowaniu	18
Oświadczenia oraz dokumenty	20
Kryteria oceny ofert i ich znaczenia	21
Krok 3: Składanie wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu	24
Krok 4: Prekwalifikacja wykonawców	25
Określenie liczby wykonawców	25
Wezwanie do uzupełniania dokumentów.....	29
Wyniki prekwalifikacji	30
Zawiadomienie o wynikach prekwalifikacji	31

Krok 5: Zaproszenie do dialogu	32
Termin rozpoczęcia dialogu.....	32
Krok 6: Przeprowadzenie dialogu	33
Protokół z dialogu.....	35
Przedmiot dialogu.....	35
Zmiana przedmiotu zamówienia	37
Krok 7: Zaproszenie do składania ofert	38
Specyfikacja istotnych warunków zamówienia	39
Wadium.....	40
Termin związania ofertą	42
Termin składania ofert	43
Opis kryteriów oceny ofert	43
Zabezpieczenie należytego wykonania umowy.....	44
Umowa	45
Krok 8: Ocena ofert	46
Poprawienie oczywistych omyłek	46
Rażąco niska cena	50
Krok 9: Wybór oferty	52
Zawiadomienie o wyborze oferty	53
<i>Standstill</i>	55
Krok 10: Podpisanie umowy	56
Krok 11: Ogłoszenie o udzieleniu zamówienia	57
Wzory dokumentów	58
Prekwalifikacja wykonawców	58
Informacja o zakończeniu dialogu.....	60

Negocjacje bez ogłoszenia – procedura krok po kroku ... 61

Przesłanki do udzielenia zamówienia publicznego w trybie negocjacji bez ogłoszenia	62
Nieudane pierwsze postępowanie	62
Wygrana w konkursie	66
Prace badawcze	67
Pilna potrzeba udzielenia zamówienia	68
Więcej możliwości dla usług niepriorytetowych	72
Dodatkowa przesłanka dla zamówień sektorowych	72
Różnice w zamówieniach w dziedzinie obronności	73
Krok 1: Opis przedmiotu zamówienia	75
Niezmienność opisu przedmiotu zamówienia	76
Rozwiązania równoważne	77
Dialog techniczny	80
Krok 2: Szacowanie wartości zamówienia	81
Wartość szacunkowa dla dostaw i usług	81
Wartość szacunkowa dla robót budowlanych	82
Krok 3: Wszczęcie postępowania	83
Obowiązek informacyjny	83
Lista wykonawców zaproszonych do negocjacji	84
Zawiadomienie prezesa UZP o wszczęciu postępowania	85
Zaproszenie do negocjacji	86
Warunki udziału w postępowaniu	88
Opis sposobu oceny spełnienia warunków	89
Kryteria oceny ofert	93
Krok 4: Negocjacje z wykonawcami	96
Zespół negocjujący	96
Uzgodnienia dotyczące umowy	97



Krok 5: Składanie ofert	99
Termin składania ofert	99
Wadium	100
Termin związania ofertą	100
Krok 6: Badanie i ocena ofert	102
Krok 7: Wybór najkorzystniejszej oferty	104
Krok 8: Zawarcie umowy	106
Krok 9: Sprawozdawczość	107
Wzory dokumentów	108
Zawiadomienie prezesa UZP o wszczęciu postępowania – wzór dokumentu	108



Wstęp

Zamawiający nie zawsze może udzielić zamówienia w trybie przetargu ograniczonego lub nieograniczonego. Zdarza się bowiem, że szczególnie złożony charakter zamówienia uniemożliwia opisanie w specyfikacji istotnych warunków zamówienia przedmiotu zamówienia w sposób dostateczny. W takiej sytuacji warto skorzystać z dialogu konkurencyjnego. Tryb ten daje zamawiającemu szanse poznania różnych koncepcji realizacji danej inwestycji. Pomaga również wypracować najkorzystniejsze rozwiązania.

O tym, kiedy jest możliwe udzielenie postępowania w trybie dialogu konkurencyjnego, jak przygotować procedurę oraz jak powinien wyglądać dialog z oferentami – te wszystkie informacje znajdziecie Państwo w pierwszej części publikacji z serii Biblioteczka zamówień publicznych.

W książce prezentujemy jeszcze jeden tryb – negocjacje bez ogłoszenia. Procedurę tę cechuje większe odformalizowanie. Na ten rodzaj postępowania decydują się zazwyczaj podmioty, które ze względu na konieczność szybkiego wykonania zamówienia nie są w stanie skorzystać z trybów konkurencyjnych.

Stosując negocjacje bez ogłoszenia, zamawiający zyskuje także większe szanse na wyłonienie wykonawcy spełniającego wszystkie warunki potrzebne do zrealizowania przedmiotu zamówienia. Jednak nie w każdej sytuacji jest możliwe przeprowadzenie postępowania w tym trybie.

„Negocjacje bez ogłoszenia – procedura krok po kroku” pozwoli uniknąć błędów. Nasz ekspert podpowiada też, jak przygotować i przeprowadzić wszystkie etapy postępowania.



Każdy tryb udzielania zamówienia ma swoje plusy i minusy. Cała seria Biblioteczka zamówień publicznych, która jest adresowana zarówno do zamawiających, jak i wykonawców, pozwala dokładnie prześledzić każdy z trybów przewidzianych w ustawie Pzp.

Nasi eksperci, wieloletni praktycy działający na rynku zamówień publicznych, wskazują zarówno plusy, jak i minusy każdego rodzaju postępowania. We wszystkich publikacjach znajdują się liczne przykłady, orzecznictwo i wzory pism.

Z poważaniem
Klaudyna Saja-Żwirkowska
redaktor prowadząca



Dialog konkurencyjny – procedura krok po kroku

Dialog konkurencyjny jest trybem udzielenia zamówienia, w którym po publicznym ogłoszeniu o zamówieniu zamawiający prowadzi dialog z wybranymi przez siebie wykonawcami, a następnie zaprasza ich do składania ofert.

Procedura dialogu konkurencyjnego składa się z 3 etapów:

- kwalifikacji kandydatów,
- dialogu,
- składania ofert.

Jest on modelowo zbliżony do trybu negocjacji z ogłoszeniem, z tym że jest procedurą bardziej elastyczną, umożliwiającą zamawiającemu omówienie wszystkich aspektów danego zamówienia z każdym kandydatem, oczywiście przy zachowaniu zasad konkurencji w postępowaniu. Procedura dialogu konkurencyjnego przypomina przetarg ograniczony, z tym że w przypadku dialogu wyodrębniony wyraźnie został etap negocjacji (rozmów, dialogu).

Przesłanki do udzielenia zamówienia w trybie dialogu konkurencyjnego

Dialog konkurencyjny został wprowadzony do ustawy Pzp nowelizacją z 2006 roku i jego głównym celem jest umożliwienie udzielania złożonych i skomplikowanych zamówień. W szczególności dotyczy to procedur związanych z projektami infrastrukturalnymi, technologiami teleinformatycznymi lub projektami obejmującymi złożone procesy finansowania. Celem dialogu jest w głównej mierze umożliwienie zamawiającemu dokonania precyzyjnego



opisu przedmiotu zamówienia oraz określenia sposobu jego realizacji.

Tryb ten daje zamawiającemu szanse poznania różnych koncepcji realizacji danego zamówienia. Pomaga również wypracować najkorzystniejsze rozwiązania. Procedura ta znajdzie zastosowanie również w projektach realizowanych w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego.

Podstawę prawną do wprowadzenia dialogu konkurencyjnego do polskich przepisów stanowi art. 29 dyrektywy klasycznej.

Prawo unijne Zgodnie z definicją zawartą w art. 1 pkt 11 lit c dyrektywy klasycznej dialog konkurencyjny oznacza procedurę, w której:

- o udział może się ubiegać każdy wykonawca,
- instytucja zamawiająca prowadzi dialog z dopuszczonymi do udziału kandydatami w celu wypracowania jednego lub większej liczby odpowiednich rozwiązań; spełniających jej wymogi, a na ich podstawie wybrani kandydaci są następnie zapraszani do składania ofert;
- zamawiający może skorzystać z tej procedury przy „szczególnie złożonych” zamówieniach. Z tego typu zamówieniami instytucje zamawiające mają do czynienia, gdy nie mogą obiektywnie określić: środków technicznych (zgodnie z art. 23 ust. 3 lit. b, c lub d umożliwiających zaspokojenie ich potrzeb czy realizację celów, lub struktury prawnej albo finansowej projektu.

W polskiej ustawie wskazano, że aby zamawiający mógł udzielić zamówienia w trybie dialogu konkurencyjnego, muszą łącznie wystąpić następujące okoliczności:

- nie jest możliwe udzielenie zamówienia w jednym z trybów podstawowych (przetargu nieograniczonego

Negocjacje bez ogłoszenia

– procedura krok po kroku

Negocjacje bez ogłoszenia to tryb udzielenia zamówienia, w którym zamawiający negocjuje warunki umowy w sprawie zamówienia publicznego z wybranymi przez siebie wykonawcami. Dopiero po zakończeniu negocjacji konkretne firmy są zapraszane do składania ofert.

Negocjacje bez ogłoszenia cechuje częściowe odformalizowanie procedury. Na ten rodzaj postępowania decydują się zazwyczaj podmioty, które ze względu na konieczność szybkiego wykonania zamówienia nie są w stanie skorzystać z trybów konkurencyjnych. Do jego zastosowania nie jest jednak wystarczające wykazanie pilnej potrzeby zrealizowania danego zamówienia. Stosując ten tryb, zamawiający zyskuje także większe szanse na wyłonienie wykonawcy spełniającego wszystkie warunki potrzebne do zrealizowania przedmiotu zamówienia.

Skorzystanie z negocjacji bez ogłoszenia jest możliwe tylko wtedy, gdy zostaną spełnione przesłanki wskazane w art. 62 ust. 1 ustawy Pzp. Trzeba mieć na uwadze, że zamawiający decydujący się na ten tryb muszą każdorazowo uzasadnić swój wybór i przesłanki, na które się powołują. Pierwszym zatem zagrożeniem, w przypadku wyboru tej procedury jest niewłaściwe skorzystanie z danej przesłanki. Może to grozić konsekwencjami ze strony organów kontrolujących lub uznaniem kosztów za niekwalifikowane, jeśli zamówienie jest współfinansowane ze środków Unii Europejskiej.

Ponadto procedura ta wymaga przeprowadzenia negocjacji z wykonawcami. Często ten etap może nastęrczać



problemów zamawiającym, nie jest on bowiem tak sformalizowany jak procedura w trybach konkurencyjnych.

Przesłanki do udzielenia zamówienia publicznego w trybie negocjacji bez ogłoszenia

Udzielenie zamówienia w trybie negocjacji bez ogłoszenia jest możliwe tylko wtedy, gdy zaistnieją okoliczności wskazane w ustawie Prawo zamówień publicznych (dalej: ustawa Pzp). Z art. 62 ust. 1 ustawy Pzp wynika, że chodzi o 4 sytuacje. Są nimi:

- przeprowadzenie wcześniej postępowania w trybie przetargu nieograniczonego albo ograniczonego, w którym nie wpłynął żaden wniosek o dopuszczenie do udziału w postępowaniu albo żadna oferta, albo wszystkie oferty, które wypłynęły, zostały odrzucone ze względu na ich niezgodność z opisem przedmiotu zamówienia, a pierwotne warunki zamówienia nie zostały w istotny sposób zmienione;
- przeprowadzenie konkursu, w którym nagrodą było zaproszenie do negocjacji bez ogłoszenia co najmniej 2 autorów wybranych prac konkursowych;
- zamówienia, w których przedmiotem są rzeczy wytwarzane wyłącznie w celach badawczych, doświadczalnych lub rozwojowych, a nie w celu zapewnienia zysku lub pokrycia poniesionych kosztów badań lub rozwoju;
- zaistnienie pilnej potrzeby zamówienia, niezależnej od działań lub zaniechań zamawiającego, której nie można było wcześniej przewidzieć.

Nieudane pierwsze postępowanie

Zamawiający może wybrać negocjacje bez ogłoszenia, jeśli we wcześniejszym postępowaniu prowadzonym