



MIROSLAW DMICKI

Postępowanie

Jak składać oferty w przetargach

Kluczem do pozyskania zamówienia publicznego jest monitorowanie procesu przetargowego oraz prawidłowe przygotowanie oferty. Jak to zrobić, by wygrać?

Jak składać oferty w przetargach

POSTĘPOWANIE | Kluczem do pozyskania zamówienia publicznego jest monitorowanie procesu przetargowego oraz prawidłowe przygotowanie oferty. Jak to zrobić, by wygrać?

Realizacja kontraktów na rynku zamówień publicznych wiąże się z koniecznością przejścia bardziej sformalizowanej procedury niż w przypadku umów zawieranych w sektorze prywatnym. Przedsiębiorcy jednak chętnie z tej ścieżki korzystają.

Pewna zapłata

Wynika to głównie z tego, że kontrakty publiczne dają przedsiębiorcom wysoką gwarancję wypłacalności zamawiającego, który jako podmiot związany „dyscypliną finansów publicznych” może zlecać realizację określonego zamówienia wyłącznie w przypadku, gdy zabezpieczy na ten cel odpowiednie środki finansowe. W rezultacie publiczni kupujący niezwykle rzadko są niewypłacalni, co daje wykonawcom pewność otrzymania należnego wynagrodzenia na czas i w odpowiedniej wysokości – oczywiście w przypadku prawidłowej realizacji zamówienia.

Jasne procedury

Nie bez znaczenia jest również to, że na rynku zamówień publicznych panuje większa niż w sektorze prywatnym przejrzystość procedur. Publiczni zamawiający zobowiązani są bowiem do stosowania ustawy z 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (dalej: p.z.p.), która ściśle określa zasady „zlecania” prywatnym wykonawcom dostaw, usług lub robót budowlanych. Procedury te umożliwiają w większym stopniu zapewnienie uczciwej konkurencji między przedsiębiorcami, a także dają wykonawcom prawo ochrony swoich interesów, dzięki możliwości zaskarżenia czynności przetargowych zamawiającego do Krajowej Izby Odwoławczej (w formie odwołania).

Co jest najważniejsze

Kluczem do pozyskania zamówienia publicznego jest monitorowanie procesu przetargowego oraz prawidłowe przygotowanie oferty. Zamawiający zobowiązani są bowiem do publikacji ogłoszeń o przetargach. Miejsce i sposób zamieszczenia takiego ogłoszenia zależy od wartości udzielanego zamówienia publicznego. Dlatego też rozszerzenie swojej działalności o rynek zamówień publicznych warto rozpocząć od systematycznego monitorowania stron internetowych organów władzy publicznej (samorządów, administracji centralnej), Biuletynu Zamówień Publicznych (www.bzp1.portal.uzp.gov.pl), a także Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej (www.ted.europa.eu). Realizując powyższe zadanie można korzystać z licznych wyszukiwarek przetargowych.

Ile zamówień na rynku

Jak wynika ze sprawozdania Urzędu Zamówień Publicznych, w 2014 r. wartość rynku zamówień publicznych w Polsce przekroczyła 130 mld zł. Tak duża pula środków budżetowych przeznaczonych corocznie przez zamawiających na dostawy, usługi lub roboty budowlane sprawia, że wiele przedsiębiorstw opiera swoje funkcjonowanie na zleceniach pozyskiwanych w drodze przetargu publicznego. ■

♦ ZDANIEM AUTORA

Michał Liżewski

prawnik, *Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz sp.j.*



Podsumowując, mimo większego niż w sektorze prywatnym formalizmu postępowania udziału w przetargach publicznych nie należy się bać. Dobre przygotowanie, posiadanie odpowiedniego doświadczenia i zaproponowanie konkurencyjnej ceny mogą sprawić, że nawet nieduży przedsiębiorca jest w stanie wygrać przetarg i pozyskać atrakcyjny „publiczny” kontrakt. Należy jedynie pamiętać o dokładnym przeanalizowaniu specyfikacji istotnych warunków zamówienia, tak aby przy konstruowaniu oferty nie popełnić żadnych błędów. ■

Warunki uczestnictwa i wadium

Znalezienie przez przedsiębiorcę interesującego przetargu to jednak dopiero początek drogi do pozyskania zamówienia publicznego. W dalszej kolejności należy dokładnie przestudiować warunki uczestnictwa w procedurze zamówieniowej, opisanej – w zależności od trybu przetargowego – w ogłoszeniu o zamówieniu lub specyfikacji istotnych warunków zamówienia (dalej: SIWZ). Może bowiem okazać się, że jednym z warunków udziału w przetargu jest wpłacenie wadium, tj. kaucji zabezpieczającej zamawiającego przed ewentualnym uchylaniem się przez wykonawcę od zawarcia umowy.

Po przeprowadzonej weryfikacji dokumentów przetargowych przedsiębiorca powinien ocenić własne możliwości spełnienia wszystkich wymagań zamawiającego – zarówno w kwestiach proceduralnych, jak i tych dotyczących samej realizacji zamówienia. Oceny tej należy dokonać w sposób ostrożny i przemyślany, bowiem zaniechanie realizacji zamówienia już po złożeniu oferty w niektórych przypadkach wiąże się z utratą wadium, które w zależności od oszacowanej przez zamawiającego wartości zamówienia może wynosić od kilkudziesięciu do nawet kilkuset tysięcy złotych.

Główne tryby

W przypadku pozytywnej weryfikacji warunków realizacji danego zamówienia można przystąpić do przygotowania oferty. Z taką sekwencją działań przedsiębiorca ma do czynienia w najpopularniejszym trybie udzielania zamówień publicznych, jakim jest przetarg nieograniczony. Jest to „otwarty” tryb przetargowy, w którym w odpowiedzi na publiczne ogłoszenie o zamówieniu oferty mogą składać wszyscy zainteresowani wykonawcy.

Opisana procedura charakteryzuje się tym, iż po otrzymaniu oferty zamawiający dokonuje jednocześnie weryfikacji zdolności wykonawcy do realizacji zamówie-

nia publicznego oraz przeprowadza ocenę oferty pod kątem opisanych kryteriów punktowych (cena lub inne kryteria dodatkowe). Nieco inaczej sytuacja przedstawia się w trybach „dwustopniowych”, tj. przetargu ograniczonym czy dialogu konkurencyjnym, gdzie etap składania ofert poprzedzony jest weryfikacją zdolności wykonawcy do realizacji zamówienia publicznego. W procedurach tych wyłącznie wykonawcy spełniający warunki określone w dokumentacji przetargowej udziału w postępowaniu mogą złożyć ofertę przetargową.

Oferta składana w przetargu nieograniczonym musi zawierać łącznie wszystkie informacje i dokumenty, które w trybach dwustopniowych przedstawiane są „na raty”.

Zdobycie wiedzy i umiejętności potrzebnych do składania ofert w przetargu nieograniczonym ułatwia przedsiębiorcom skuteczny udział także w innych procedurach zamówieniowych. Należy podkreślić, że sama oferta zazwyczaj jest krótka. Jej objętość zwiększają jednak załączniki, tj. referencje, oświadczenia czy wykazy.

Terminy to podstawa

Podstawą do rozpoznania oferty w przetargu publicznym jest wniesienie jej w określonym przez zamawiającego terminie, bowiem nawet 5-minutowe spóźnienie spowoduje, że taka oferta zostanie przez zamawiającego odrzucona. Nie należy zatem odkładać przygotowania oferty na ostatnią chwilę – zwłaszcza, że czas na jej złożenie najczęściej nie przekracza 30 dni. O dobrą organizację pracy należy zadbać w szczególności, gdy ofertę składa grupa wykonawców występujących wspólnie w ramach konsorcjum.

Szczególne uwagę przedsiębiorca musi zwrócić na wymagania zamawiającego określone w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. SIWZ to rozbudowana wersja ogłoszenia o zamówieniu, która precyzuje m.in. kryteria oceny ofert, określa sposób porównywania się z zamawiającym (pisemnie, faksem, pocztą elektroniczną), wskazuje informacje dotyczące rodzajów składanych ofert (częściowe, wariantowe), a także definiuje warunki udziału wykonawców w postępowaniu.

Warunki te stanowią najobszerniejszy i dla oferentów często najważniejszy element SIWZ. O wysokim znaczeniu tej części specyfikacji decyduje fakt, iż w przypadku niespełnienia co najmniej jednego z opisanych w niej warunków, zamawiający wykluczy wykonawcę z postępowania.

Jak wykazać spełnienie warunków

Warunki udziału w postępowaniu to katalog określonych na podstawie art. 22 ust. 1 p.z.p. oraz art. 24 ust. 1 p.z.p. wymagań zamawiającego, które mają na celu zminimalizowanie ryzyka wyboru podmiotu niezdolnego do wykonania zamówienia publicznego. Dlatego też zamawiający przywiązują do nich dużą wagę, oczekując od wykonawców w szczególności:

- posiadania uprawnień do wykonywania określonej działalności lub czynności (jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania);
- posiadania odpowiedniej wiedzy i doświadczenia;
- dysponowania odpowiednim potencjałem technicznym oraz osobami zdolnymi do wykonania zamówienia;
- znajdowania się w sytuacji ekonomicznej i finansowej umożliwiającej realizację zamówienia.

Należy pamiętać, iż to na wykonawcy ubiegającym się o zamówienie publiczne spoczywa ciężar udowodnienia, iż spełnia ww. warunki. W tym celu konieczne jest przedstawienie wraz z ofertą szeregu załączników dokumentujących uprawnienia, doświadczenie, potencjał techniczny i kadrowy oraz zdolność finansową. Najważniejszymi z nich są wykazy robót/dostaw/usług/osób, które potwierdzają, iż wykonawca w określonych w SIWZ terminach realizował odpowiedzialne przedmiotowo zamówienia roboty, dostawy lub usługi, oraz że dysponuje wykwalifikowaną kadrą, posiadającą wymagane przez zamawiającego doświadczenie zawodowe. Najczęściej wraz z ogłoszeniem o zamówieniu publikowane są wzory ww. wykazów, które należy wypełnić zgodnie z instrukcją wskazaną w specyfikacji. Należy pamiętać również o załączeniu poświadczeń (referencji) potwierdzających prawidłowe ukończenie realizacji wykazywanych zadań. Z kolei w celu potwierdzenia spełnienia warunku zdolności ekonomicznej i finansowej należy przedłożyć – w zależności od treści SIWZ – sprawozdanie finansowe, informację banku lub spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej, bądź opłaconą polisę lub inny dokument potwierdzający ubezpieczenie wykonawcy od odpowiedzialności cywilnej.

Poza warunkami o charakterze „pozytywnym”, wykonawca zobowiązany jest wykazać, iż nie podlega wykluczeniu z postępowania z przyczyn określonych w art. 24 ust. 1 p.z.p. W tym celu zamawiający najczęściej wymagają od wykonawców załączenia do oferty m.in. zaświadczenia z urzędu skarbowego i ZUS o braku zaległości w płaceniu podatków i składek, zaświadczenia o niekaralności z KRK, odpisu z rejestru potwierdzającego brak otwartej likwidacji lub ogłoszonej upadłości firmy.

Potwierdzając spełnianie warunków udziału w postępowaniu, przedsiębiorca powinien zwrócić szczególną uwagę na terminy wystawienia ww. zaświadczeń bądź zakończenia realizacji zamieszczonych w wykazach robót, dostaw lub usług. Zamawiający każdorazowo określa w ogłoszeniu lub specyfikacji „okres ważności” składanych dokumentów, który liczony jest od upływu terminu składania ofert

(ew. wniosków w trybach dwustopniowych). Uchybienie ww. terminom spowoduje, iż taki dokument będzie nieważny, co z kolei może skutkować wykluczeniem wykonawcy z udziału w postępowaniu. Dlatego też, pomimo możliwości uzupełnienia oferty w ww. zakresie (art. 26 ust. 3 p.z.p.), należy zadbać o staranne jej skompletowanie i zweryfikowanie z treścią SIWZ.

Niezależnie od tego, oferta może zawierać także inne elementy, tj. pełnomocnictwo (gdy wykonawca nie składa oferty osobiście, lecz przez pełnomocnika) bądź listę podmiotów należących do grupy kapitałowej wykonawcy. Należy również zwrócić uwagę na formę składanych dokumentów (oryginał lub kopia potwierdzająca zgodność z oryginałem przez wykonawcę).

Po skompletowaniu wszystkich elementów formalnych oferty, należy uzupełnić jej elementy ocenne, tj. wskazanie ceny, okresów gwarancyjnych lub parametrów jakościowych (w zależności od rodzaju przetargu – oraz zastosowanych kryteriów oceny). Na zakończenie należy pamiętać o podpisaniu oferty przez osobę uprawnioną do reprezentacji wykonawcy i wniesieniu wadium – o ile oczywiście jest wymagane.

Jeśli treść specyfikacji istotnych warunków zamówienia będzie niejasna lub wzbudzi zastrzeżenia przedsiębiorcy, istnieje możliwość zwrócenia się do zamawiającego o wyjaśnienie treści SIWZ (art. 38 ust. 1 p.z.p.). Okres, w którym wykonawca może w sposób wiążący dla zamawiającego zadawać pytania i składać wnioski o zmianę w dokumentacji przetargowej jest jednak ograniczony. Dlatego też im szybciej specyfikacja zostanie przez wykonawcę zweryfikowana, tym większe są szanse na zmianę warunków przetargu, co z kolei może ułatwić drogę do złożenia w postępowaniu najkorzystniejszej oferty i późniejszej realizacji zamówienia.

Ocena ofert

Po upływie terminu składania ofert zamawiający dokona oceny spełnienia warunków udziału pod kątem zgodności z treścią SIWZ i w oparciu o zastosowane kryteria sporządzi ranking ofert. Przetarg wygrywa ten wykonawca, którego oferta uzyska największą ilość punktów. Następnie zamawiający poinformuje wszystkich składających oferty o wynikach przetargu oraz zamieści publiczną informację o rozstrzygnięciu w swojej siedzibie i na stronie internetowej, na której zamieścił specyfikację. ©

– Michał Liżewski

podstawa prawna: ustawa z 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tekst jedn. DzU z 2013 r., poz. 907 ze zm.)

podstawa prawna: ustawa z 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych (tekst jedn. DzU z 2013 r., poz. 168 ze zm.)

podstawa prawna: rozporządzenie prezesa Rady Ministrów z 19 lutego 2013 r. w sprawie rodzajów dokumentów, jakich może żądać zamawiający od wykonawcy, oraz formy, w jakich te dokumenty mogą być składane (DzU z 2013 r., poz. 231)