

2012

# Innowacyjne i przedkomercyjne zamówienia publiczne



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



# Innowacyjne i przedkomercyjne zamówienia publiczne

Warszawa 2012

Publikacja została 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:

Sergiusz Sawin

Wojciech Bereszko

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 2012

Opracowanie i druk współfinansowane przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Publikacja bezpłatna

ISBN 978-83-7633-212-3

Wydanie I

Nakład: 6 000 egz.

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:



Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB  
ul. K. Pułaskiego 6/10, 26-600 Radom, tel. centr. (48) 364-42-41, fax (48) 3644765  
e-mail: [instytut@itee.radom.pl](mailto:instytut@itee.radom.pl) <http://www.itee.radom.pl>



## Słowo wstępne

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. Publikacja jest poświęcona pierwszemu z tych zagadnień, a mianowicie innowacyjnym i przedkomercyjnym zamówieniom publicznym.

Wykorzystanie systemu zamówień publicznych do rozwoju działalności innowacyjnej wynika ze znaczącego potencjału finansowego tego rynku, który w połączeniu z instrumentami prawnymi może oddziaływać na rozwój badań naukowych, modernizację przedsiębiorstw, tworzenie nowych miejsc pracy oraz ochronę środowiska. W tym procesie występują również ograniczenia wynikające przede wszystkim z wysokich kosztów i znacznego poziomu ryzyka, którym obciążone są projekty innowacyjne. Nabywanie w drodze zamówień publicznych rozwiązań innowacyjnych wymaga również posiadania wiedzy w zakresie właściwego opisu produktów lub usług, które nie są jeszcze dostępne na rynku. Zamawiający, mimo tych trudności, mogą w szerszym zakresie uczestniczyć w kreowaniu rynku zaawansowanych dóbr, przyczyniając się do wzrostu gospodarczego i konkurencyjności gospodarki.

Wspieranie działalności innowacyjnej to obecnie jeden z kluczowych kierunków polityki Unii Europejskiej, zawarty m.in. w Strategii Europa 2020. Uruchomiono już wiele inicjatyw, które służą promowaniu nowego podejścia do zamówień publicznych w aspekcie wzrostu innowacyjności. Również w Polsce Ministerstwo Gospodarki, we współpracy z Urzędem Zamówień Publicznych, przygotowało w 2008 roku dokument „Nowe podejście do zamówień publicznych. Zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój”, zawierający rekomendacje w tym obszarze. W zakres tych działań wpisuje się, między innymi, projekt systemowy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości „Nowe podejście do zamówień publicznych - szkolenia i doradztwo”, w ramach którego przygotowano niniejszą publikację. Kierujemy ją zarówno do zamawiających, którzy odgrywają kluczową rolę we wdrażaniu nowych rozwiązań w praktyce udzielania zamówień publicznych, jak i do przedsiębiorców, którzy mogą dostarczyć sektorowi publicznemu nie tylko nowoczesnych produktów i usług, ale również wiedzy.

Zachęcam Państwa do lektury, wyrażając nadzieję, że informacje zawarte w publikacji przyczynią się do wzrostu zainteresowania uczestników rynku zamówień publicznych przedsięwzięciami o charakterze innowacyjnym.

**Bożena Lublińska-Kasprzak**  
**Prezes Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości**



# SPIS TREŚCI

<b>Słowo wstępne .....</b>	<b>3</b>
<b>Przedkomercyjne zamówienia publiczne – zagadnienia praktyczne i uwarunkowania prawne .....</b>	<b>7</b>
1. Wprowadzenie .....	7
2. Źródła koncepcji.....	7
2.1. Otwarta innowacja w przemyśle .....	7
2.2. Inicjatywy Komisji Europejskiej .....	8
3. O zamówieniach przedkomercyjnych.....	9
3.1. Czym są zamówienia przedkomercyjne.....	9
3.2. Schemat procesu PCP .....	10
3.3. Korzyści z przeprowadzenia zamówienia usług R&D w trybie PCP .....	11
4. Uwarunkowania prawne zamówień przedkomercyjnych w Polsce.....	11
4.1. Uregulowania Unii Europejskiej.....	11
4.2. Zamówienia przedkomercyjne w kontekście prawa polskiego .....	12
5. Proces zamówienia przedkomercyjnego w praktyce .....	13
5.1. Zdefiniowanie potrzeb i sformułowanie wyzwania.....	13
5.2. Ocena technicznych możliwości i przygotowanie postępowania.....	14
5.3. Przeprowadzenie postępowania .....	15
5.3.1. Ogłoszenie o konkursie .....	15
5.3.2. Podpisanie umowy .....	16
5.3.3. Prowadzenie badań, opracowanie prototypu, produkcja krótkiej serii .....	16
5.4. Zamówienie publiczne.....	16
6. Przykłady zamówień przedkomercyjnych realizowanych na terenie Unii Europejskiej.....	17
6.1. Rozwiązania wykrywające ryzyko przerwania wałów przeciwpowodziowych w Holandi .....	17
6.2. Efektywne zarządzanie krwiodawstwem.....	17
7. Rekomendacje dla publicznych zamawiających w Polsce.....	18
8. Podsumowanie .....	19
<b>Innowacyjne zamówienia publiczne .....</b>	<b>21</b>
1. Wprowadzenie .....	21
2. Podstawowe pojęcia .....	22
2.1. Pojęcie innowacyjnej dostawy.....	22
2.2. Dostawy w prawie własności przemysłowej.....	23
2.3. Dostawy w prawie autorskim .....	23
2.4. Pojęcie innowacyjnej roboty budowlanej.....	24
2.4. Pojęcie innowacyjnej usługi .....	24

3.	Uregulowania prawne dotyczące innowacyjnych zamówień publicznych.....	24
3.1.	Rozwiązania dla zamawiającego.....	25
3.2.	Samodzielne przygotowanie postępowania;.....	25
3.3.	Przygotowanie postępowania przez podmiot zewnętrzny (art. 15 ust. 2 Pzp).....	25
3.4.	Skorzystanie z dialogu technicznego.....	26
4.	Przewidziane przez ustawodawcę zalecane tryby udzielenia zamówienia innowacyjnego.....	27
4.1.	Negocjacje z ogłoszeniem:.....	27
4.2.	DIALOG konkurencyjny.....	28
4.3.	Negocjacje bez ogłoszenia.....	28
4.4.	Zasady prowadzenia negocjacji/dialogu.....	29
5.	Specyfikacja istotnych warunków zamówienia.....	32
5.1.	Oferta wariantowa.....	33
5.2.	Opis przedmiotu zamówienia.....	33
5.3.	Warunki udziału w postępowaniu.....	34
5.4.	Kryteria oceny ofert.....	37
5.5.	Warunki umowy na wykonanie zamówienia innowacyjnego.....	40
5.6.	Zamówienia innowacyjne na przykładzie systemów informatycznych.....	43
6.	Przykłady zamówień innowacyjnych (case study).....	46
6.1.	Przykład nr 1 (dostawy).....	46
6.2.	Przykład nr 2 (roboty budowlane).....	49
6.3.	Przykład nr 3 (usługa).....	57
	<b>Wykaz źródeł .....</b>	<b>63</b>

# Przedkomercyjne zamówienia publiczne – zagadnienia praktyczne i uwarunkowania prawne

## 1. Wprowadzenie

Przeglądając dokumenty programowe i strategiczne Komisji Europejskiej na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat, można odnieść wrażenie, że wśród wielu różnych przenikających się wątków trzy tematy mają miejsce szczególne. Niezależnie od sytuacji geopolitycznej i makroekonomicznej stanowią trzon każdej kolejnej edycji strategii wskazującej kierunek działań wszystkich państw Wspólnoty. Są to:

- wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw,
- współpraca nauki i biznesu,
- szukanie recept na ważne wyzwania społeczne.

Wszystkie trzy mają także jeden wspólny mianownik: innowacyjność. Innowacyjność jako ostateczny rezultat wspierania działań w ww. obszarach i jednocześnie środek do realizacji celu nadrzędnego, a więc wzmocnienia konkurencyjności Unii Europejskiej w świecie.

Zamówienia przedkomercyjne są jedną z tych inicjatyw, która ma szansę połączyć wszystkie trzy kluczowe tematy i sprawić, by słowo innowacyjność nabrało wreszcie swojego prawdziwego znaczenia. Administracja publiczna otrzymała z rąk Komisji Europejskiej potężne narzędzie, dzięki któremu będzie mogła zamawiać produkty i usługi, których wcześniej nie było na rynku, a które mogą pomóc rozwiązać ważne wyzwania społeczne, przed którymi wszyscy stoimy.

## 2. Źródła koncepcji

### 2.1. Otwarta innowacja w przemyśle

W latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia świat przemysłu zaczął powoli przekonywać się, że skuteczne konkurowanie w globalnej gospodarce nie jest możliwe bez aktywnego angażowania otoczenia zewnętrznego. Tradycyjne podejście oparte na przekonaniu, że firma posiada w swoich ramach wszystkie kompetencje i wiedzę, by skutecznie konkurować, zaczęło przechodzić do lamusa. Globalni liderzy zaczęli aktywniej włączać w swoje procesy wytwórcze klientów, dostawców i ekspertów zewnętrznych, dochodząc do przekonania, że otoczenie zewnętrzne ma zbyt duży potencjał, aby rezygnować z tego źródła wiedzy i wsparcia. W literaturze biznesu pojawiło się pojęcie otwartej innowacji (*Open Innovation*).

Koncepcja zamówień przedkomercyjnych stara się przekuć filozofię otwartej innowacji na praktykę zamówień publicznych, dając publicznym zamawiającym narzędzia umożliwiające angażowanie otoczenia zewnętrznego we wspólne poszukiwanie i wypracowywanie koncepcji innowacyjnych rozwiązań odpowiadających na ważne wyzwania społeczne i publiczne.



Tab. 1. Porównanie koncepcji zamkniętej i otwartej innowacji

<b>Zasady zamkniętej innowacji</b>	<b>Zasady otwartej innowacji</b>
<b>Poszukiwane kompetencje</b>	
Ludzie, którzy u nas pracują muszą mieć dostateczną wiedzę i kompetencje, by wdrażać innowacje	Nie wszyscy ludzie posiadający wiedzę i kompetencję muszą pracować u nas
<b>Źródło innowacji</b>	
Tworzenie innowacji zaczyna się w naszym centrum R&D	Tworzenie innowacji może zacząć się od prac zespołów badawczych znajdujących się poza firmą
<b>Klucz do sukcesu na rynku</b>	
Wygramy, jeżeli stworzymy najwięcej najlepszych pomysłów w branży	Wygramy, jeżeli najlepiej wykorzystamy dostępne wewnętrzne i zewnętrzne zasoby
<b>Podejście do praw autorskich</b>	
Powinniśmy czerpać zyski z naszych praw własności intelektualnej i uważać, by nasi konkurenci na nich nie skorzystali	Powinniśmy czerpać zyski z wykorzystania naszych praw własności przez innych. Powinniśmy nabywać prawa do własności intelektualnej od innych, jeżeli sprzyja to realizacji naszych celów
<b>Podejście do dostawców</b>	
Współpracując z dostawcami wybieramy takich, którzy najlepiej zrealizują to, co im zlecimy	Współpracując z dostawcami wybieramy takich, którzy zaproponują rozwiązania, o których nie pomyśleliśmy wcześniej
<b>Rozwiązywanie istotnych problemów</b>	
Sami tworzymy koncepcje odpowiadające na istotne dla nas wyzwania. Gdy brakuje nam kompetencji – zatrudniamy osoby, które mogą nam pomóc	Angażujemy otoczenie zewnętrzne do pomocy w rozwiązywaniu problemów. Nagradzamy tych, którzy nam pomagają.

## 2.2. Inicjatywy Komisji Europejskiej

W 2006 roku, Viviane Reading, Komisarz UE ds. Społeczeństwa Informacyjnego i Mediów ogłosiła, że Europa musi stworzyć środowisko biznesowe, które zachęca do szybkiego przekształcenia rezultatów prac badawczo-rozwojowych w innowacje. Sektor publiczny ma potężne środki i możliwości, by zamawiać innowacyjne rozwiązania, brakuje mu jednak właściwych zachęt, by móc dzielić się ryzykiem i korzyściami związanymi z inwestycjami w nowe technologie. Rok później, w komunikacie Komisji Europejskiej po raz pierwszy pojawiło się pojęcie zamówień przedkomercyjnych – koncepcji opracowanej właśnie po to, by dać publicznym zamawiającym szansę angażowania się w poszukiwanie rozwiązań do tej pory nieistniejących na rynku bez konieczności ponoszenia pełnego ryzyka za rezultaty podjętych inicjatyw. Istotną zachętą do stosowania nowego podejścia była jego zgodność z obowiązującym prawem zamówień publicznych, a raczej możliwość działania w tym trybie na podstawie wyłączenia z tego prawa prac badawczo-rozwojowych, które mogły zostać objęte procedurą PCP.

W latach 2008–2010 przyglądano się bacznie inicjatywom o podobnych charakterze wdrażanym w USA (program SBIR), Azji, a także w Wielkiej Brytanii (Small Business Research Initiative), starając się wypracować unikalne podejście możliwe do zaimplementowania w ramach całej Unii Europejskiej, zgodne

z obowiązującymi procedurami i dobrymi praktykami. Specyficzne programy powstały w Wielkiej Brytanii i Flandrii, przygotowanie do wdrożenia pierwszych inicjatyw zostały poczynione na Węgrzech (region Eszak-Afold). W tym czasie rozpoczęły się także pierwsze programy badawcze finansowane z 7 Programu Ramowego i programu RFEC (projekt Rapide i projekt Progreast), które miały przeanalizować możliwości wdrażania trybu PCP w krajach nowej Unii oraz stworzyć nieformalne sieci publicznych instytucji zainteresowanych przetestowaniem nowego podejścia. W 2010 opublikowano pierwszy konkurs (7 call) na wspólne przedsięwzięcia PCP w kilku specyficznych obszarach (usługi zdalnego dostępu do informacji medycznej dla pacjentów oraz rozwiązania z dziedziny robotyki dla osób starszych). Ósmy konkurs, na który aplikację można było składać do stycznia 2012 roku dotyczył podwyższenia jakości usług publicznych z wykorzystaniem wiedzy z dziedziny fotoniki).

27 stycznia 2011 Komisja Europejska opublikowała Green Paper na temat konieczności modernizacji polityk UE dotyczących zamówień publicznych. Ta publikacja stanowiła pierwszy formalny krok do podjęcia publicznej dyskusji o nowym podejściu do zamówień publicznych (w tym zamówień przedkomercyjnych) prowadzący do wdrożenia zmian legislacyjnych i rekomendacji, dzięki którym takie podejście jak PCP stanie się standardową praktyką postępowania w przypadku innowacyjnych zamówień R&D we wszystkich krajach Unii. Proponowane podejście oferowało, w opinii autorów dokumentu, możliwość wykorzystania zamówień publicznych jako instrumentu wspierającego realizację celów strategicznych Unii Europejskiej w perspektywie „Europa 2020”. Komunikat Komisji Europejskiej wskazywał zamówienia przedkomercyjne jako narzędzie umożliwiające publicznym zamawiającym:

- dzielenie się z dostawcami ryzykiem i korzyściami tworzenia, prototypowania i testowania nowych produktów i usług (bez konieczności korzystania z narzędzia pomocy publicznej),
- tworzenie optymalnych warunków do szerokiej komercjalizacji rezultatów prac badawczo-rozwojowych,
- czerpanie wiedzy we współpracy z wieloma dostawcami,
- kooperację pomiędzy kilkoma zamawiającymi zainteresowanymi współpracą przy rozwiązywaniu ważnych wyzwań społecznych.

Pod koniec 2012 roku dzięki inicjatywom Komisji Europejskiej oraz działaniom prowadzonym w ramach projektów Rapide i ProgrEast wiedza na temat zamówień przedkomercyjnych stała się coraz powszechniejsza. Kilku publicznych zamawiających zostało zaangażowanych w akcje pilotażowe, dzięki czemu mogli przekonać się, jak mógłby w praktyce wyglądać cały proces i jakich rezultatów mogliby się spodziewać po jego zakończeniu. Jednocześnie powstały pierwsze projekty z ogłoszonych w 2010 i 2011 roku konkursów i mimo, że żaden z nich nie został jeszcze zakończony, są pierwsze przesłanki sugerujące, że upowszechnienie się praktyki PCP może być rewolucją w myśleniu i działaniu publicznych zamawiających na terenie Unii Europejskiej. Narzędzia są gotowe – potrzeba jeszcze chęci, wiary i determinacji, aby je wdrożyć.

### **3. O zamówieniach przedkomercyjnych**

#### **3.1. Czym są zamówienia przedkomercyjne**

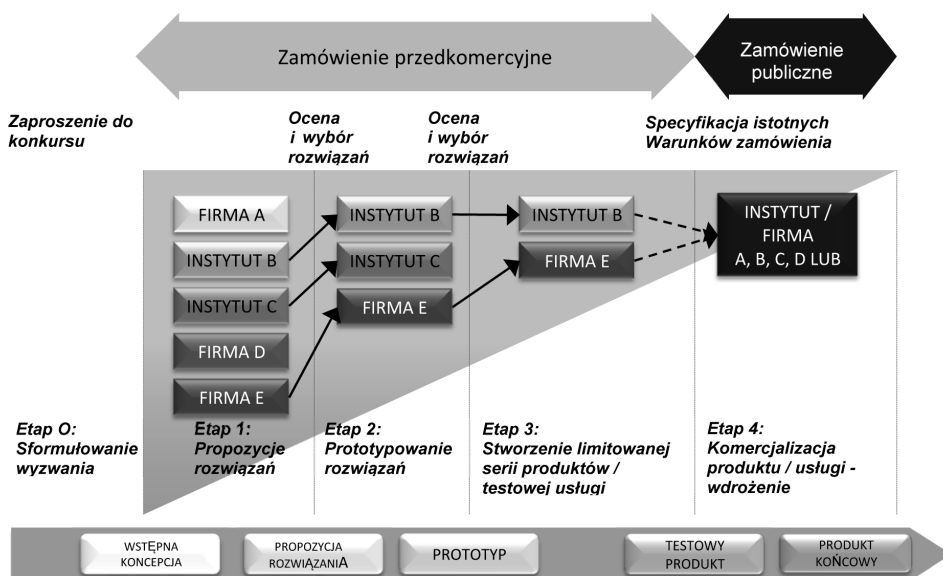
Zamówienia przedkomercyjne, określane też skrótem PCP, odnoszą się do zakupu usług badawczo-rozwojowych przez sektor publiczny. Podstawą do rozpoczęcia przez publicznego zamawiającego procedury PCP jest rozpoznanie potrzeby rozwiązania istotnego społeczno-ekonomicznego problemu lub

ważnego wyzwania, którego rozwiązanie nie jest możliwe za pomocą już istniejących na rynku produktów. Zamówienia przedkomercyjne nie dotyczą więc zamówień na produkty z rynku, a raczej zamówień na opracowanie koncepcji prototypów i/lub wąskiej partii produktów będącej rezultatem wcześniej podjętych prac badawczo-rozwojowych.

Podstawowe założenia podejścia PCP:

1. Dzielenie się ryzykiem między zamawiającym i dostawcą. Dostawca ponosi część kosztów prac badawczo-rozwojowych w zamian za utrzymanie praw do rezultatów tych prac
2. Kilku dostawców jest równocześnie zaproszonych do każdej fazy PCP. Pracują niezależnie nad rozwiązaniem tego samego problemu.
3. Faza badawczo-rozwojowa jest oddzielona od fazy zamówienia ostatecznego rozwiązania. Po fazie PCP następuje zamówienie publiczne rozwiązania, które w ocenie zamawiającego najlepiej rozwiązuje problem, najlepiej odpowiada na wyzwanie.
4. Tylko podmioty, które uczestniczyły w danej fazie mogą przejść do kolejnego etapu. Spośród wszystkich podmiotów uczestniczących komisja zamawiającego wybiera te, które przechodzą do kolejnej fazy. Podmioty, które się nie zakwalifikowały mogą dalej rozwijać stworzone urządzenie za własne pieniądze i oferować je innym potencjalnym nabywcom, ponieważ zachowują do niego pełne prawa.
5. W ostatniej fazie procesu PCP (drugiej lub trzeciej w zależności od rodzaju poszukiwanego rozwiązania) muszą uczestniczyć co najmniej dwa niezależne podmioty.
6. W zamówieniu publicznym zgodnie z prawem zamówień publicznych mogą uczestniczyć wszystkie podmioty, które uczestniczyły w procesie PCP oraz wszyscy inni zainteresowani dostawcy.

### 3.2. Schemat procesu PCP



### 3.3. Korzyści z przeprowadzenia zamówienia usług R&D w trybie PCP

Podręcznik zamówień przedkomercyjnych stworzony w ramach projektu ProgrEast<sup>1</sup> wskazuje kilka istotnych korzyści podejścia PCP w porównaniu z tradycyjnym zamówieniem publicznym:

- A) PCP jest wspólnym procesem uczenia się zamawiających, dostawców i użytkowników końcowych, w rezultacie którego każdy z uczestników otrzyma informację zwrotną dotyczącą potrzeb funkcjonalnych po stronie popytu oraz ograniczeń i możliwości nowych technologii po stronie podaży w kontekście określonego wyzwania zamawiającego. Wzajemne uczenie się dostępnych możliwości i rozumienie, jak te szanse mogą przełożyć się na dostępne funkcjonalności jest podstawą tworzenia innowacyjnych rozwiązań.
- B) PCP pozwala rozwijać i tworzyć produkty, które lepiej odpowiadają na potrzeby publicznych zamawiających. Poprzez czynne uczestnictwo w procesie testowania prototypów i ewaluacji krótkiej serii produktów zamawiający zabezpieczają się przed ryzykiem często towarzyszącym zakupowi gotowych produktów, że docelowe rozwiązania nie do końca spełniają wszystkie oczekiwania odbiorcy.
- C) Zamówienia przedkomercyjne mogą przyspieszyć proces pojawiania się na rynku nowych produktów. Zaangażowanie finansowe zamawiającego we wstępne fazy tworzenia nowego rozwiązania u dostawcy pozwala temu drugiemu wcześniej uzyskać nową technologię i wcześniej rozpocząć komercjalizację rezultatów prac badawczych.
- D) Angażowanie kilku dostawców w każdej fazie procesu kreuje procesy konkurencyjne i w rezultacie każdy z nich, dążący do przejścia do kolejnego etapu, będzie starał się wypracować koncepcję efektywną kosztowo. Alternatywnie współpraca z jedynym dostawcą powodować może u wybranego wykonawcy chęć podwyższania kosztów i obniżania jakości usługi po wygraniu kontraktu. Dodatkowo angażowanie dostawców z różnych branż pozwala zamawiającemu uzyskać informację o możliwych kosztach podejścia do tematu z wielu różnych perspektyw. Rozbieżności między proponowanymi kosztami rozwiązania mogą być znacznie większe niż w przypadku dostawców z jednej branży, co daje zamawiającemu większe pole manewru.
- E) Dzielenie się ryzykiem i korzyściami z dostawcami oznacza, że zamawiający otrzymuje ofertę tańszą (i mniej ryzykowną) w porównaniu z kontraktami na wyłączność, w których całkowity koszt jest po stronie zamawiającego w zamian za wszystkie prawa do rozwiązania i pełne ryzyko, że ostateczny produkt nie będzie spełniał oczekiwań.

## 4. Uwarunkowania prawne zamówień przedkomercyjnych w Polsce

### 4.1. Uregulowania Unii Europejskiej

Przedkomercyjne zamówienia publiczne nie są objęte szczegółowymi przepisami Unii Europejskiej. Z założenia publiczni zamawiający powinni stosować się do tzw. Dyrektywy ogólnej 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 31 marca 2004 roku w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi. Przedstawiciele sektorów gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usługi pocztowych mają obowiązek przestrzegania zapisów wcześniejszej Dyrektywy 2004/17/WE koordynującej procedury udzielania zamówień w ww. obszarach. Zamówienia przedkomercyjne ze względu na swój szczególny charakter podlegają jednak wyłączeniu z obu Dyrektyw, ponieważ dotyczą „zamówień na usługi badawcze i rozwojowe inne niż te, z których korzyści przypadają wyłącznie

<sup>1</sup> PCP Handbook, Deliverable 2.1. ProgrEast Project.

instytucji zamawiającej, na potrzeby jej własnej działalności, pod warunkiem że całość wynagrodzenia za świadczoną usługę wypłaca instytucja zamawiająca<sup>2</sup>. Podobne wyłączenie dotyczące sektora badawczo-rozwojowego pojawiło się także w Porozumieniu w sprawie zamówień rządowych (GPA) Światowej Organizacji Handlu.

W ocenie prawników<sup>3</sup> zapisy Dyrektywy 2004/18/WE, a w szczególności artykuł 16F wyłączający zamówienia na usługi badawcze z Prawa Zamówień Publicznych stanowią wystarczającą podstawę prawną do rozpoczęcia procedury PCP w Polsce. Podobne stanowisko przyjęła Komisja Europejska, uznając, że nie ma konieczności ustanowienia nowych aktów prawnych w odniesieniu do zamówień przedkomercyjnych. Od 2009 działalność KE w tym obszarze ogranicza się do wydania wielu komunikatów i rekomendacji, które uznać można za tzw. miękkie prawo.

Wspomniane dokumenty zachęcają publicznych zamawiających do zaangażowania się w proces PCP, prezentują przykłady projektów realizowanych w tym trybie i opisują obszary, w których PCP mogłoby znaleźć zastosowanie.

Wyłączenie zamówień przedkomercyjnych z prawa zamówień publicznych nie oznacza jednak, że publiczni zamawiający mają pełną swobodę działania w tym trybie. Komisja za każdym razem podkreśla, że zamawiający zobowiązany jest do postępowania w myśl zasad wynikających z Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, w tym zasad niedyskryminacji, równego traktowania, przejrzystości i konkurencyjności. W praktyce oznacza to m.in., że jakiegokolwiek ogłoszenia przetargów na zamówienia przedkomercyjne powinny być kierowane do wszystkich możliwych dostawców na terenie Wspólnoty i państw stowarzyszonych. Przykładowo rekomendowanym trybem ogłaszania informacji o przetargu jest więc biuletyn Komisji Europejskiej TED (Tender Electronic Daily), a nie tylko i wyłącznie lokalne ogłoszenia na stronach internetowych publicznych zamawiających.

## **4.2. Zamówienia przedkomercyjne w kontekście prawa polskiego**

Problematyka zamówień przedkomercyjnych nie jest w polskim porządku prawnie uregulowana. Podobnie jak w przypadku ww. zapisów w prawie europejskim, ustawa z 29 stycznia 2004 Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2007r. Nr 223, poz. 1655 z późn. zm.) w artykule 4. ust 3. pkt e) wyłącza z ustawy usługi w zakresie badań naukowych i prac rozwojowych oraz świadczenia usług badawczych, które nie są w całości opłacane przez zamawiającego lub których rezultaty nie stanowią wyłącznie jego własności. Jak widać, artykuł ten stanowi dokładną interpretację artykułu 16f Dyrektywy 2004/18/UE.

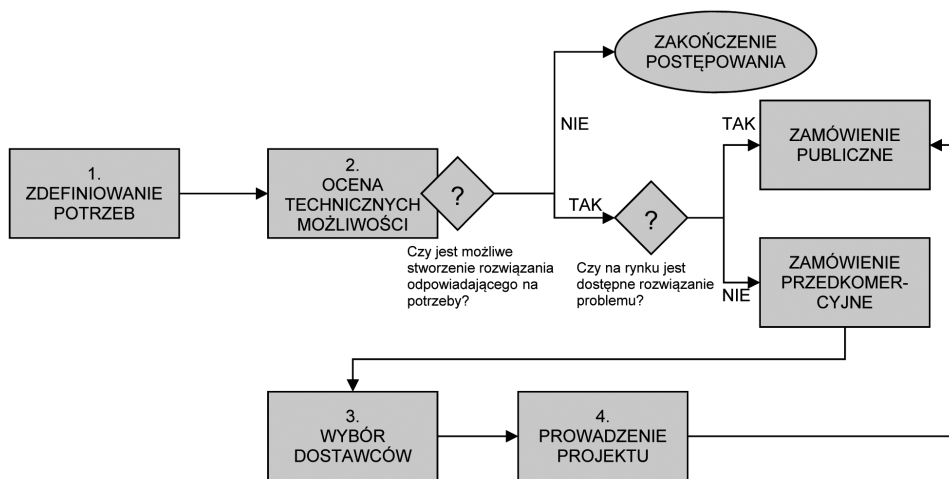
Mimo wyłączenia tego typu trybu postępowania z ustawy warto nadmienić, że w ramach obowiązującego prawa zamówień publicznych zamawiający mają do swojej dyspozycji szczególny tryb udzielania zamówienia, jakim jest dialog konkurencyjny. Założeniem dialogu konkurencyjnego jest prowadzenie przez zamawiającego rozmów z wybranymi dostawcami, podczas których następuje sprecyzowanie przedmiotu zamówienia, którego nie można byłoby określić bez uzyskania wiedzy na temat potencjalnych rozwiązań. W pewnych aspektach dialog konkurencyjny przypomina zamówienie przedkomercyjne, natomiast w praktyce obejmuje zamówienia możliwe do szybkiego wprowadzenia na rynek bez konieczności prowadzenia badań. W tym względzie zamówienia przedkomercyjne zakładają, że zamówienie obejmować będzie także etap prowadzenia prac badawczych i rozwojowych oraz przygotowanie prototypu, ewentualnie krótkiej serii produkcyjnej.

<sup>2</sup> Artykuł 16f Dyrektywy 2004/18/WE z dnia 31 marca 2004.

<sup>3</sup> Ekspertyza dotycząca możliwości wdrażania Przedkomercyjnych Zamówień Publicznych opracowana w ramach realizacji projektu Rapide, Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak i Kordasewicz, czerwiec 2010.

## 5. Proces zamówienia przedkomercyjnego w praktyce

Niniejszy rozdział prezentuje procedurę postępowania przy realizacji zamówienia przedkomercyjnego opracowaną na podstawie wytycznych Komisji Europejskiej oraz przypadków opisanych w pracach badawczych w ramach projektu ProgrEast finansowanego z 7 Programu Ramowego Unii Europejskiej. Z uwagi na fakt, że do tej pory nie ma przypadków przeprowadzenia pełnego projektu w trybie PCP, a część obecnie wciąż trwających projektów została rozpoczęta zanim dokładne wytyczne zostały opracowane, przyjęte tryby postępowania mogą się znacznie różnić w zależności od przedmiotu zamówienia, podmiotu zamawiającego oraz przyjętych zasad postępowania. Niemniej jednak przedstawione w tym opracowaniu podejście zostało przyjęte przez Komisję Europejską jako właściwe i rekomendowane dla publicznych zamawiających w krajach UE.



Schemat 1. Ścieżka postępowania

Zaprezentowana powyżej ścieżka postępowania pokazuje drogę, jaką powinien przejść publiczny zamawiający od momentu zdefiniowania potrzeby do momentu zamówienia rozwiązań w normalnym trybie zamówień publicznych. Poniżej omówiony zostanie każdy z etapów procesu.

### 5.1. Zdefiniowanie potrzeb i sformułowanie wyzwania

Dobrze sformułowane wyzwanie jest jednym z kluczowych czynników sukcesu. To na jego podstawie formułowany będzie przyszły przedmiot prac badawczych i rozwojowych, to z myślą o nim tworzone będą prototypy i krótkie serie produkcyjne. Właściwe wyzwanie powinno:

- odpowiadać na ważne niezaspokojone lub niewłaściwie zaspokojone potrzeby zamawiającego,
- być zgodne z długoterminową strategią i celami zamawiającego; odnosić się do poszukiwanych rozwiązań, które mogą być wdrożone w życie w perspektywie kilkuletniej, a więc z założenia powinno zawierać perspektywiczną ocenę przyszłych potrzeb i problemów zamawiającego i innych potencjalnych beneficjentów,
- być wolne od już istniejących technologii i rozwiązań. Skupiając się na określonej technologii, zamawiający sam zawęży możliwy zakres rozwiązań, podczas gdy istotą zamówień przedkomercyjnych jest, że potencjalne propozycje mogą pochodzić z zupełnie różnych branż i gałęzi przemysłu. Dobrym

- przykładem jest omówione dalej wyzwanie przeciekania wałów przeciwpowodziowych w Holandii,
- być sformułowane na tyle szeroko, aby dać potencjalnym dostawcom możliwość oceny, czy proponowane przez nich kierunki badań są w stanie na nie odpowiedzieć.

Jak widać, właściwe zdefiniowanie wyzwania nie jest zadaniem łatwym, szczególnie w sytuacji, gdy osoby odpowiedzialne za przeprowadzanie przetargów w instytucjach publicznych przyzwyczajone są do zamawiania jasno określonych produktów. Najlepszym sposobem jest przegląd przykładów innych postępowań w tym trybie. Zawarte tam opisy wyzwań, mimo że dotyczą bardzo różnych tematów, pozwalają wyrobić sobie pogląd, jak szeroko i szczegółowo powinno być sformułowane wyzwanie. Wspomniany wcześniej podręcznik PCP prezentuje kilka przykładów z Wielkiej Brytanii i Norwegii, które mogą być inspiracją.

Ciekawym przykładem jest podejście National Health Service z Wlk. Brytanii. Jest to agencja, która ma doświadczenia w realizacji zamówień przedkomercyjnych dla ministerstwa zdrowia. Aby dobrze sformułować wyzwanie, agencja zapraszała przedstawicieli ministerstwa na sesję „WIBGI”. Nazwa jest skrótem od określenia: „Wouldn't it be great if...?” (Czy nie byłoby świetnie, gdyby...). Na podstawie tak sformułowanego pytania uczestnicy warsztatu opisywali poszukiwane kierunki zmian i formułowali istotne z ich punktu widzenia wyzwania, których rozwiązanie powodowałoby, że „byłoby świetnie” w określonych obszarach strategicznych ministerstwa zdrowia.

## **5.2. Ocena technicznych możliwości i przygotowanie postępowania**

Mając jasno sformułowane wyzwanie, zamawiający musi przeprowadzić rozpoznanie rynku, aby odpowiedzieć na dwa ważne pytania:

1. Czy jest możliwe przy obecnej wiedzy i dostępnej technologii stworzenie rozwiązania odpowiadającego na zgłoszone potrzeby?
2. Czy na rynku już istnieje lub czy w najbliższym czasie będzie rozwiązanie odpowiadające na zgłoszone potrzeby?

Aby odpowiedzieć na pierwsze pytanie, konieczne są oczywiście konsultacje z ekspertami z różnych branż, ocena obecnego stanu wiedzy i oszacowanie, jakie branże mogą w przyszłości pracować nad rozwiązaniami realizującymi podobną potrzebę. Prowadząc symulację pilotażową w ramach projektu ProgrEAST, pracowaliśmy wspólnie z Ministerstwem Budownictwa, Ministerstwem Gospodarki i Narodowym Centrum Badań i Rozwoju nad urządzeniem umożliwiającym szybką ocenę ryzyka zawalenia się struktur budowlanych poprzez wykrywanie niewidocznych gołym okiem przesunięć elementów konstrukcji. Współpraca z ekspertami z Politechniki Warszawskiej i Rzeszowskiej pozwoliła na ocenę, że takiego rozwiązania nie ma na rynku, ale jest ono absolutnie możliwe. Jednym z możliwych rozwiązań są urządzenia na bazie fotoniki i optoelektroniki.

Oczywiście w sytuacji, gdy odpowiedź na pytanie pierwsze jest negatywna, należy zakończyć postępowanie, gdyż szanse na stworzenie rozwiązania są znikome.

Wspomniane wyżej działania powinny umożliwić zamawiającemu odpowiedź także na drugie pytanie. Jeżeli okaże się, że na rynku są już dostępne rozwiązania lub takie urządzenia powstaną w najbliższym czasie, zamawiający powinien wybrać tryb zamówienia publicznego lub wstrzymać się z zamówieniem do czasu, aż rozwiązanie będzie ogólnie dostępne.

Na tym etapie zamawiający powinien również uzyskać informację o przybliżonym koszcie realizacji całego procesu prowadzenia badań, tworzenia prototypu i wyprodukowania krótkiej serii jednego

lub więcej możliwych produktów. W ten sposób uzyska tzw. benchmark, a więc wiedzę niezbędną do zaplanowania budżetu na postępowanie PCP, możliwego kosztu ostatecznego rozwiązania i szacunkowego czasu trwania poszczególnych faz. Kalkulując budżet, który należy przeznaczyć na dofinansowanie dostawców w zamówieniu przedkomercyjnym na podstawie zebranych informacji, należy ustalić następujące wartości:

1. Minimalna liczba dostawców uczestniczących w każdej z faz PCP,
2. Maksymalny poziom dofinansowania każdego dostawcy w każdej fazie,
3. Szacunkowy koszt jednego pełnego projektu (na podstawie analizy porównawczej) – całkowity i w podziale na poszczególne fazy.

Przyjmując powyższe założenia, można wyliczyć szacunkowy koszt całego postępowania w następujący sposób:

Niech koszt projektu wynosi 1.000.000 zł. Pierwsza faza – 200.000 (20%), druga 300.000 zł (30%), a trzecia 500.000 zł (50%). Zakładamy dofinansowanie wszystkich dostawców na poziomie 50% kosztów. W pierwszej fazie uczestniczyć będzie czterech dostawców, w drugiej trzech, a w ostatniej dwóch.

Zatem:

Koszt PCP = wskaźnik dofinansowania x (liczba dostawców w pierwszej fazie x koszt pierwszej fazy + liczba dostawców w drugiej fazie x koszt drugiej fazy + liczba dostawców w trzeciej fazie x koszt trzeciej fazy).

W naszym przykładzie:

$$\text{Koszt PCP} = 50\% * (4 * 200.000 + 3 * 300.000 + 2 * 500.000) = 1.350.000.$$

Jak widać, całkowity koszt postępowania jest niewiele większy niż w przypadku, gdybyśmy finansowali całkowicie projekt realizowany przez jednego dostawcę i w rezultacie wzięli na siebie pełne ryzyko z tym związane. W praktyce wskaźnik dofinansowania przyjmuje się na poziomie 40–60%, więc koszty postępowania mogą być w rzeczywistości trochę większe, niemniej jednak spodziewany rezultat końcowy powinien lepiej spełniać oczekiwania zamawiającego z uwagi na fakt, że w proces tworzenia rozwiązania na różnych etapach zatrudnionych będzie wielu potencjalnych dostawców.

## 5.3. Przeprowadzenie postępowania

### 5.3.1. Ogłoszenie o konkursie

Postępowanie w trybie PCP rozpoczyna się od ogłoszenia informacji o konkursie (call for tender). Komisja Europejska rekomenduje, aby zamieścić taką informację w oficjalnym biuletynie TED (Tender Electronic Daily), aktualizowanym kilka razy w tygodniu, w którym pojawiają się ogłoszenia o zamówieniach publicznych realizowanych na terenie państw Wspólnoty. Zamawiający powinien skorzystać z arkusza zgłoszenia dostępnego po rejestracji na stronach [ted.europa.eu](http://ted.europa.eu). Przykład wypełnionego arkusza zgłoszenia TED call for tender z Norwegii znaleźć można w podręczniku *PCP Manual: A practical guide to PCP implementation for ProgrEast pilots* zamieszczonym na stronie [www.progreast.eu](http://www.progreast.eu). W wypełnionym arkuszu zamawiający powinien poinformować potencjalnych dostawców o warunkach postępowania, etapach procesu zamówień przedkomercyjnych, kryteriach oceny napływających propozycji oraz warunkach rozliczania i finansowania prac badawczo-rozwojowych. Powinny się tam również znaleźć zapisy dotyczące zachowania praw autorskich przez dostawców, zarówno w odniesieniu do tych rozwiązań, które nie przejdą do kolejnych etapów postępowania, jak i tego, które będzie ostatecznie wyborem za-



mawiającego przy zamówieniu publicznym po zakończeniu PCP. Zamawiający powinien zagwarantować sobie możliwość uzyskania licencji na wykorzystanie rezultatów prac badawczo-rozwojowych na własny użytek oraz prawo do wymagania od uczestników procesu przekazania licencji wypracowanych rozwiązań stronom trzecim na warunkach rynkowych. Opis procesu zawarty w arkuszu Ted powinien wyczerpująco opisywać wszystkie trzy fazy postępowania PCP, w tym informację o czasie trwania poszczególnych etapów, oczekiwanych rezultatach, trybie przeglądu i oceny prezentowanych rozwiązań.

### **5.3.2. Podpisanie umowy**

Po wyborze dostawców i zaproszeniu ich do uczestnictwa w postępowaniu przedkomercyjnym, zamawiający podpisuje z nimi kontrakt ramowy. Umowa obejmuje wszystkie trzy fazy postępowania i zawiera klauzule określające zasady postępowania w sytuacji, gdy dostawca nie zostanie dopuszczony do kolejnej fazy. Kontrakt precyzuje szczegółowo prawa i obowiązki stron, ze szczególnym uwzględnieniem zasad zarządzania projektem, raportowania poniesionych kosztów, rozliczania wydatków i podziału praw do wykorzystania własności intelektualnej będącej rezultatem projektu. Ponieważ postępowanie w trybie zamówień przedkomercyjnych trwa zwykle dwa lata i dłużej, w kontrakcie powinny być zawarte informacje o warunkach i trybie zmian osób zarządzających i realizujących projekt po stronie zamawiającego i wykonawcy w sytuacji, gdy nastąpi rotacja personelu.

### **5.3.3. Prowadzenie badań, opracowanie prototypu, produkcja krótkiej serii**

Po podpisaniu umowy projekt przechodzi do fazy realizacji. Zakłada się, że w pierwszej fazie uczestniczy minimum czterech dostawców celem zapewnienia pewnego poziomu konkurencyjnej rywalizacji między dostawcami, polegającej na tym, że z każdym etapem postępowania liczba wykonawców zostaje zredukowana o jeden, tak aby przynajmniej dwóch uczestniczyło we wszystkich trzech etapach. Jak wspomniano wcześniej, pełne postępowanie w trybie PCP trwa zwykle dwa lata lub więcej, dlatego też na etapie zarządzania projektem i współpracy z dostawcami kluczowa jest właściwa kontrola postępów prac badawczo-rozwojowych i odpowiednia dokumentacja wszystkich rezultatów projektu, dzięki czemu nowa osoba włączona do projektu otrzyma pełną wiedzę o wszystkich dotychczasowych działaniach. Prowadzący projekty w trybie PCP we Flandrii, Holandii i Wielkiej Brytanii wypracowali własne narzędzia informatyczne wspierające zarządzanie projektem, jak np. Project Management Dashboard wykorzystywane przez National Health Service. Jeżeli to możliwe, warto zapewnić ten sam skład komisji oceniającej projekty na każdym etapie postępowania. W ten sposób każdy z członków komisji będzie miał wiedzę na temat całej historii badań i postępów poszczególnych zespołów w realizacji wyznaczonego celu.

## **5.4. Zamówienie publiczne**

Zakończenie postępowania w trybie PCP jest jednocześnie podstawą do rozpoczęcia procedury zamówienia publicznego. Zamawiający przygotowuje specyfikację istotnych warunków zamówienia i wszystkie pozostałe dokumenty przetargowe na podstawie wybranego rozwiązania zaproponowanego przez dostawców, którzy dotarli do końca trzeciej fazy projektu. Od tego momentu zamawiającego obowiązują wszystkie zapisy ustawy Prawo zamówień publicznych. W przetargu mogą wziąć udział wszyscy uczestnicy każdej z faz, a także wszystkie inne podmioty, które są w stanie zrealizować przedmiot zamówienia zgodnie ze specyfikacją. Przyjmuje się, że fazę zamówienia publicznego realizuje inny zespół niż ten, który nadzorował prace badawczo-rozwojowe, dzięki czemu zapewnia się równość szans wszystkich startujących w przetargu zgodnie z zapisami ustawy i przyjętymi zasadami traktatów europejskich.

## **6. Przykłady zamówień przedkomercyjnych realizowanych na terenie Unii Europejskiej**

### **6.1. Rozwiązania wykrywające ryzyko przerwania wałów przeciwpowodziowych w Holandii**

Położenie geograficzne Holandii – najniżej położonego kraju w Europie – jest źródłem wielu problemów i smartwien kolejnych rządów, które z niepokojem przyglądają się postępującym zmianom klimatycznych i ich możliwemu wpływowi na podnoszenie się poziomu wód i oceanów. W tej sytuacji kluczowe znaczenie ma właściwe zarządzanie gospodarką wodną, szczególnie na terenach położonych poniżej poziomu morza. Na terenie Holandii znajduje się ponad 17.000 kilometrów wałów przeciwpowodziowych, które zabezpieczają tereny rolnicze i mieszkalne przed zalaniem. Mimo ciągłego monitorowania ich kondycji od czasu do czasu dochodzi do przerwania wałów, jak w sierpniu 2003 w Wilnis, czy pół roku później w Spijk, gdzie zalanie okolicznych terenów spowodowało duże straty. W 2006 roku Dyrektoriat Generalny Prac Publicznych i Gospodarki Wodnej zdał sobie sprawę, że dotychczasowe sposoby monitorowania stanu wałów oparte głównie na doświadczeniu inspektorów przeprowadzających oględziny zagrożonych miejsc są niewystarczające. Ogłoszono konkurs na stworzenie koncepcji rozwiązania, dzięki któremu można by wcześniej wykrywać ryzyko przerwania wałów i zapobiegać katastrofom naturalnym. Zdecydowano się na przeprowadzenie postępowania w trybie PCP składającym się z dwóch etapów. Łączny budżet wynosił 1.150.000 euro, z czego 250.000 przeznaczono na pierwszy etap. Z dwudziestu jeden nadesłanych propozycji wybrano pięć, których autorom sfinansowano w części badania i dano sześć miesięcy na opracowanie koncepcji rozwiązania. Wśród nadesłanych propozycji znajdowały się koncepcje czujników umieszczanych wewnątrz wałów, sensorów optycznych, oprogramowania do monitoringu satelitarnego czy systemu specjalistycznych kamer umieszczanych na helikopterach. Dwie propozycje, najlepiej spełniające założone kryteria, czujniki GeoBeads oraz system satelitarny stworzony przez Hansje Brink, przeszły do drugiej fazy i otrzymały 450.000 euro dofinansowania i dwa lata na opracowanie prototypu rozwiązania. Obie firmy, poza uczestnictwem w postępowaniu PCP zachowały pełne prawa do wypracowanych rozwiązań, dzięki czemu mogły rozwinąć działalność, sprzedając swoje produkty firmom i instytucjom publicznym w Holandii, Azji i USA<sup>4</sup>.

### **6.2. Efektywne zarządzanie krwiodawstwem**

The NHS Blood & Transplant, instytucja odpowiedzialna za zarządzanie krwiodawstwem w Wielkiej Brytanii od wielu lat poszukiwała sposobów na poradzenie sobie z poważnym problemem towarzyszącym oddawaniu krwi: codziennie ponad 300 osób traciło przytomność podczas oddawania krwi. Konieczność zajęcia się osobą nieprzytomną znacznie wydłużała proces obsługi pacjentów, generując koszty, wydłużając kolejki do oddania krwi i uniemożliwiając efektywne planowanie pracy. W rezultacie sesji „WIBGI...” przeanalizowano problem i ustalono, że przyczyną niskiej efektywności jest konieczność przeniesienia pacjenta z miejsca, w którym pobierana jest krew (w pozycji siedzącej) do miejsca, gdzie może dochodzić do siebie w pozycji leżącej. W rezultacie analizy zdefiniowano pożądane rozwiązanie, a więc urządzenie, które umożliwiałoby szybkie zajęcie się nieprzytomnym pacjentem i zmianę jego pozycji z siedzącej na leżącą. Ogłoszono postępowanie w trybie PCP na znalezienie rozwiązania. Uczestnicy konkursu zaproponowali różne podejścia do problemu. Najlepszym okazało się specjalnie zaprojektowane krzesło dla dawców krwi umożliwiające szybką zmianę pozycji nieprzytomnego pacjenta. Do testowania

<sup>4</sup> Pre-commercial public procurement for ITS innovation and deployment, Analysis of public pre-commercial procurement models and mechanisms, P3ITS Deliverable D2.1., May 2011

prototypu zaangażowano 180 pacjentów, którzy korzystali z produktu i dzielili się swoimi doświadczeniami. Ostateczny rezultat projektu – New Blood & Transfusion donor chair został zamówiony przez NHS B&T w liczbie 935 sztuk i rozpowszechniony na terenie Anglii i Północnej Walii, spotykając się z bardzo dobrym przyjęciem pacjentów i przyczyniając do zmniejszenia liczby omdleń i czasu, jaki należy poświęcić na zajęcie się nieprzytomnym pacjentem. W 2011 roku produkt otrzymał nagrodę „Procurement Initiative of The Year”<sup>5</sup>.

## 7. Rekomendacje dla publicznych zamawiających w Polsce

Przeprowadzone badania w ramach projektu ProgrEast wśród publicznych zamawiających w Polsce zdają się wskazywać rosnące zainteresowanie tematem i deklarowaną gotowość wielu instytucji do zaangażowania się w promowanie podejścia lub podjęcie roli zamawiającego. Symulacja projektu pilotażowego przygotowana we współpracy z Ministerstwem Gospodarki i Ministerstwem Budownictwa, z udziałem ekspertów z Politechniki Warszawskiej, Politechniki Rzeszowskiej, Instytutu Techniki Budowlanych i NCBIr wskazała potencjalne możliwości realizacji PCP, a także bariery i ograniczenia, na podstawie których opracowano wiele wskazówek.

1. Opracowanie mapy strategicznej potrzeb i problemów na najbliższe kilka lat. Zamówienia publiczne skupiają się na produktach i usługach, które zaspokajają bieżące problemy lub potrzeby istotne w perspektywie 1–3 lat. Tworzenie innowacyjnych rozwiązań to proces czasochłonny, długotrwały, angażujący wiele zasobów. Rezultaty tego procesu mają służyć odbiorcom przez wiele kolejnych lat. Dlatego też kluczowe jest zrozumienie, jakie ważne wyzwania i problemy będą istotne dla społeczeństwa w bliższej i dalszej przyszłości, a więc wtedy, gdy gotowe rozwiązania trafią na rynek. Instytucje mające jasno określoną strategiczną wizję działania są lepiej przygotowane do stymulowania innowacji, ponieważ nie opierają się tylko na realizacji bieżących działań, ale potrafią przewidywać i reagować na zmiany w ich otoczeniu w dłuższej perspektywie.
2. Koncentracja na wyzwaniu, a nie rozwiązaniu. U większości osób zaangażowanych w przeprowadzanie procedur zakupowych z Polsce dominuje myślenie rozwiązaniami. Wynika to z prostego faktu, że tradycyjny model zamówień publicznych dotyczy konkretnego zakupu określonego rozwiązania, które istnieje na rynku. Kluczem do sukcesu podejścia PCP jest sformułowanie potrzeby w tak ogólny sposób, aby różne rozwiązania z różnych branż mogły na to zapotrzebowanie odpowiedzieć.
3. Współpraca ze sferą R&D. Specyfika zarządzania przedkomercyjnego, szczególnie na tych pierwszych etapach, wymaga od zamawiających umiejętności oceny potencjału rozwiązań zanim nabiorą ostatecznych kształtów. Osobom odpowiedzialnym za zamówienia w instytucjach publicznych zwykle brakuje tego typu doświadczeń, które są typowe dla osób zaangażowanych z prace badawczo-rozwojowe, badania przemysłowe czy ocenę wniosków badawczych. Dlatego też warto zaangażować do projektu PCP osoby lub instytucje, które takie know-how posiadają. Naturalnym partnerem wydaje się być Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, które zaangażowało się w opracowanie symulacji w ramach projektu ProgrEast, służąc doświadczeniem przy formułowaniu wniosku, kryteriów oceny i opracowaniu harmonogramu projektu. W zależności od specyfiki wyzwania takim partnerem mogą być instytucje zaangażowane w ocenę technicznych możliwości bądź niezależni eksperci z branż, które mogą być naturalnym dostawcą rozwiązań.

<sup>5</sup> M. Wilkinson, PCP- type example from the UK: NHS Blood Donating Chair, wystąpienie podczas seminarium projektu ProgrEAST: Zamówienia przedkomercyjne sposobem na stymulowanie innowacyjności, Warszawa, 19.03.2012.

4. Wykorzystanie narzędzi wspierających efektywne zarządzanie dużym projektem. Proces zamówienia przedkomercyjnego jest procesem długotrwałym i skomplikowanym z uwagi na równoczesne zaangażowanie wielu dostawców. Może się zdarzyć, że w trakcie trwania całego procesu zmieniają się osoby zaangażowane zarówno po stronie zamawiającego, jak i dostawców. Dlatego warto zaopatrzyć się w odpowiednie narzędzia wspierające zarządzanie projektem, które umożliwią pełną dokumentację wszystkich działań i rezultatów prac badawczo-rozwojowych w taki sposób, aby każdy nowy członek zespołu mógł szybko zapoznać się z całą historią projektu, a każdy członek komisji oceniającej miał wszystkie możliwe dane potrzebne do tego, by podjąć decyzję, które projekty najlepiej spełniają kryteria wyzwania.

## **8. Podsumowanie**

Unia Europejska jest w tej chwili w trakcie ustaleń związanych z nową perspektywą programowania Horizon 2020. Co jakiś czas do prasy przedostają się informacje o możliwych zmianach w budżetach na poszczególne działania i wciąż nie jest jasne, jaki ostateczny kształt przybierze nowy program ramowy. Jedno pozostaje pewne: niezależnie od szczegółów Unia Europejska będzie stale wspierać małe średnie przedsiębiorstwa, współpracę biznesu i sfery badawczo-rozwojowej oraz stymulowanie innowacyjności służącej rozwiązywaniu ważnych wyzwań społecznych. Można zatem z dużym prawdopodobieństwem stwierdzić, że zamówienia przedkomercyjne mają przed sobą świetlaną przyszłość. Do tej pory nie było bowiem narzędzia, które tak dobrze wpisywałoby się we wszystkie wymienione wyżej cele, a pierwsze przykłady wdrożeń rezultatów procesów PCP w Europie, w tym przykłady zaprezentowane w niniejszym dokumencie udowadniają, że właściwie zdefiniowane wyzwania oraz dobrze poprowadzony proces pozwala na stworzenie innowacyjnych rozwiązań, które dają wymierną korzyść zamawiającemu i jednocześnie służą społeczeństwu.



# Innowacyjne zamówienia publiczne

## 1. Wprowadzenie

Definicji „innowacyjnego zamówienia publicznego” brak jest w polskim porządku prawnym. Stąd konieczne staje się odniesienie do definicji niemających rangi ustawowej.

Najczęstsza definicja innowacji podkreśla, iż „innowacja jest procesem polegającym na przekształceniu istniejących możliwości w nowe idee i wprowadzenie ich do praktycznego zastosowania” (E. Okoń-Horodyńska, wykład 1, s. 9).

Zgodnie z wytycznymi OECD i Eurostatu innowacje to „wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem”.

Dyrektywy 2004/17/WE oraz 2004/18/WE pozwalają udzielać zamówień sprzyjających innowacyjności. Dyrektywy promują ideę tzw. „*inteligentnych zakupów*” w ramach systemu zamówień publicznych. Poprzez jasne i klarowne sformułowanie wymagań zamawiającego potencjalni wykonawcy mają szansę dopasować się do jego wymagań. Można więc stwierdzić, że celem inteligentnych zakupów jest znalezienie, tzw. „*złotego środka*”, który umożliwiłby dokonać opisu przedmiotu zamówienia w zgodzie z zasadą uczciwej konkurencji i jednocześnie na tyle precyzyjnie i przejrzysto, że uczestnicy przetargów byłiby w stanie spełnić oczekiwania zamawiającego. Można to osiągnąć, formułując wymagania w sposób funkcjonalny i poprzez przyjmowanie różnych wariantów ofert<sup>1</sup>.

Unia Europejska od dawna zwraca dużą uwagę na innowacyjność własnej gospodarki. Już w Traktacie powołującym Wspólnotę Węgla i Stali z 1951 r. możemy zaobserwować załączki polityki w sferze innowacji. W Traktacie powołującym Europejską Wspólnotę Gospodarczą z 1957 r. wprowadzone zostały następujące działania: wspieranie badań naukowych i technologicznych, prowadzenie polityki współpracy w dziedzinie rozwoju oraz stwarzanie warunków podnoszenia poziomu edukacji i szkoleń. Uzpełnienie Traktatu EWG stanowił Euratom, który był odpowiedzią na europejski kryzys energetyczny lat 50. oraz miał wspomóc rozwój przemysłów atomowych w krajach członkowskich. W roku 1986 został przyjęty Jednolity Akt Europejski, który określił problem konkurencyjności europejskich towarów jako jeden z priorytetów polityki Wspólnoty. Kolejne traktaty rozszerzyły listę dziedzin, które mają być objęte polityką proinnowacyjną. Ostatni traktat, tzw. Traktat z Lizbony, ugruntował problem innowacyjności wyodrębiając go jako jeden z najważniejszych kierunków polityki unijnej. Przykładem, jak ważne są innowacje w UE może być art. 179 Traktatu z Lizbony:

**„Unia ma na celu wzmacnianie swojej bazy naukowej i technologicznej przez utworzenie europejskiej przestrzeni badawczej, w której naukowcy, wiedza naukowa i technologie podlegają swobodnej wymianie oraz sprzyjanie rozwojowi swojej konkurencyjności, także w przemyśle, a także promowanie działalności badawczej...”**

<sup>1</sup> *Nowe podejście do zamówień publicznych. Zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój*, Warszawa 2008, Dokument przyjęty na posiedzeniu RM 8.04.2008.

**Tym samym innowacyjnym zamówieniem publicznym będzie takie zamówienie, którego celem jest** „wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem”.

Ustawa Prawo zamówień publicznych sama w sobie ma na celu wskazanie podmiotom uczestniczącym w procesie wydatkowania środków publicznych swoistych zasad, jakimi powinni kierować się zamawiający przy każdym postępowaniu prowadzonym dla dokonania wyboru podmiotu, który na ich rzecz świadczyć będzie określone dostawy, usługi czy roboty budowlane. Tym samym niecelowym jest definiowanie na poziomie ustawowym „innowacyjnego zamówienia publicznego” czy też nakazywanie zamawiającym stosowania odrębnych zasad bądź procedur przy udzielaniu zamówień, które mogłyby się wpisywać w to pojęcie. Wprowadzono natomiast pewnego rodzaju procedury, których stosowanie z całą pewnością umożliwiłoby zamawiającym przygotowanie i przeprowadzenie postępowania o udzielenie zamówienia „innowacyjnego”. Jak trafnie zauważa Jacek Sadowy, Prezes Urzędu Zamówień Publicznych w artykule *Nauka robienia przetargów – część druga polemiczna*, „(...) Artykuł Pana Profesora (Pana Profesora Jana Środonia – przyp. autora) niewątpliwie wskazuje na konieczność rozmowy o problemach związanych z udzielaniem zamówień (...). Wydaje się, iż wielu z nich można uniknąć, wykorzystując w sposób umiętny instrumenty przewidziane przepisami prawa. Punktem wyjścia powinna być zatem nie dyskusja o zmianie prawa, ale dyskusja o tym, jak z tego prawa korzystać. Za trafny zatem uważam tytuł artykułu Pana Profesora *Nauka robienia przetargów*. Nauka taka jest potrzebna wielu zamawiającym(...)”.

Publikacja ma na celu przybliżenie czytelnikom tychże instrumentów oraz usystematyzowanie wiedzy w tym zakresie.

## 2. Podstawowe pojęcia

### 2.1. Pojęcie innowacyjnej dostawy

Dostawą w rozumieniu Pzp są umowy dotyczące nabywania przedmiotów materialnych, praw i innych dóbr będących przedmiotem obrotu.

W odniesieniu do dostaw o charakterze innowacyjnym warto w tym miejscu przytoczyć definicję przedstawioną w opinii przygotowanej na zlecenie Ministerstwa Gospodarki przez Grupę Doradczą Siena Sp. z o.o., zgodnie z którą innowacyjną dostawą może być:

- **innowacja produktowa (materialna) w postaci:**
  - 1) dostawy zupełnie nowego, nieznanego na terenie kraju lub w danej instytucji zamawiającej produktu (towaru), w tym także maszyny, urządzenia, oprogramowania lub systemu;
  - 2) dostawy produktu znanego już, jednak ulepszanego w takim stopniu, iż z tego powodu cały produkt należy uznać za innowacyjny,
- **innowacja niematerialna w postaci:**
  - 1) dostawy prawa z dziedziny autorskich praw majątkowych, dotyczącej przeniesienia autorskich praw majątkowych do utworu lub prawa do korzystania z utworu, wnoszącego do praktyki elementy nowości;

- 2) dostawy prawa z dziedziny własności przemysłowej, dotychczas niewykorzystywanego na terenie kraju lub w danej instytucji<sup>2</sup>.

Wyżej przytoczona definicja pokazuje, że w istotę dostawy innowacyjnej jest wpisane dostarczenie towaru o charakterze nowatorskim. Dlatego wydaje się, że przedmiotem takich dostaw często będzie więc projekt wynalazczy w rozumieniu ustawy z 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej (Dz.U. Nr 119, poz. 1117, z późn. zm.; dalej „Pwp”).

Analizując, co dokładnie może stanowić przedmiot dostawy innowacyjnej, zasadne jest odwołanie do obowiązujących przepisów związanych z obszarem nowatorstwa i szeroko pojętych praw własności intelektualnej.

## 2.2. Dostawy w prawie własności przemysłowej

Regulacji ustawy Pwp poddane są stosunki w zakresie projektów wynalazczych, przez które rozumie się wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, topografie układów scalonych i projekty racjonalizatorskie (art. 3 ust. 1 pkt 6 Pwp).

## 2.3. Dostawy w prawie autorskim

Kwestią zasadniczą jest rozważenie, czy innowacyjna dostawa może być utworem w rozumieniu ustawy z 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych.

Na wstępie należy zauważyć, że przeniesienie autorskich praw majątkowych może być uznane za dostawę na gruncie PZP<sup>3</sup>.

Przedmiotem prawa autorskiego, zgodnie z art. 1 ust. 1 Prawa autorskiego, jest każdy przejaw działalności twórczej o indywidualnym charakterze, ustalony w jakiegokolwiek postaci, niezależnie od wartości, przeznaczenia i sposobu wyrażenia (utwór). W doktrynie wymienia się dwie cechy utworu: oryginalność odnoszącą się do utworu jako rezultatu czyjejś twórczości przejawiającą się we wzbogaceniu tego, co istniało, nowymi elementami oraz indywidualność<sup>4</sup>.

Z zasady utwór nie będzie innowacją z powodu braku przymiotu nowości rozumianej jako nowatorstwo. W doktrynie podkreśla się, że wymóg „nowości” w odniesieniu do prawa autorskiego oznacza, że to, co autor stworzył, nie było wcześniej znane **w takiej samej postaci**<sup>5</sup>. Ponadto część utworów nie będzie innowacjami ze względu na brak możliwości zastosowania ich w praktyce, ponieważ wszelkie utwory, również te nowatorskie, które mają jedynie wymiar artystyczny, nie będą innowacjami ze względu na zakres pojęcia „innowacja” podany powyżej. Nie można jednak wykluczyć możliwości powstania takiego utworu, który będzie mógł zostać określony jako innowacyjny. Grupa Sienna jako przykład w tym zakresie podaje projekt architektoniczny wprowadzający nową oraz dotychczas nieznaną konstrukcję budowli<sup>6</sup>.

**Możliwe są zatem innowacyjne dostawy mające postać utworu w rozumieniu ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, natomiast znakomita większość utworów nie będzie innowacjami.**

<sup>2</sup> Tworzenie warunków dla zamówień publicznych sprzyjających innowacjom, ekspertyza przygotowana przez Grupę Doradczą Sienna Sp. z o.o., Warszawa 2007, s. 17.

<sup>3</sup> Prawo Zamówień Publicznych – Komentarz, pod red. T. Czajkowskiego, Warszawa 2007, s. 22.

<sup>4</sup> System prawa prywatnego, tom XIII, pod red. J. Barty, Warszawa 2008, s. 9, J. Barta, M. Czajkowska-Dąbrowska, Z. Cwiakalski, R. Markiewicz, E. Traple, Prawo autorskie i prawa pokrewne – Komentarz, Zakamycze 2005, s. 68.

<sup>5</sup> System prawa prywatnego, tom XIII, pod red. J. Barty, Warszawa 2008, s. 9.

<sup>6</sup> Tworzenie warunków dla zamówień publicznych sprzyjających innowacjom, ekspertyza przygotowana przez Grupę Doradczą Sienna Sp. z o.o., Warszawa 2007, s. 21.



## 2.4. Pojęcie innowacyjnej roboty budowlanej

Innowacyjność robót budowlanych może polegać na:

- 1) innowacyjności projektu budowlanego w robotach budowlanych typu zaprojektuj + wybuduj;
- 2) innowacyjności zastosowanych podczas budowy technologii;
- 3) innowacyjności użytych do budowy materiałów lub surowców;
- 4) innowacyjności procesu inwestycyjnego;
- 5) innowacyjności użytych narzędzi informatycznych wspomagających prowadzenie procesu inwestycyjnego;
- 6) innowacyjności procesu kontroli wykonywanych robót;
- 7) innowacyjności zastosowanych rozwiązań z dziedziny ochrony środowiska.

Innowacja w robotach budowlanych będzie miała zazwyczaj charakter innowacji procesowej (technologicznej) lub organizacyjnej. W zamówieniach publicznych wyróżnić można także w robotach budowlanych innowacje produktowe, w sytuacji gdy do wykonania robót niezbędne będzie zastosowanie innowacyjnych materiałów<sup>7</sup>.

## 2.5. Pojęcie innowacyjnej usługi

Zamówieniem innowacyjnej usługi będzie udzielenie zamówienia publicznego na usługi, których celem jest opracowanie innowacyjnych procesów, metod, organizacji. Przykładem mogą być zamówienia na prowadzenie badań, analiz czy wypracowanie pewnych nowatorskich, w danej dziedzinie, rozwiązań. Innowacyjne będzie także zamówienie zakładające ulepszenie rozwiązań już istniejących.

Innowacje w zakresie usług można zaliczyć do innowacji organizacyjnej, marketingowej lub procesowej, ale już nie do kategorii innowacji produktowej.

Jako przykład usług, których przedmiotem nie są badania naukowe i prace rozwojowe, a które niewątpliwie są zamówieniem o charakterze innowacyjnym podaje się opracowanie oprogramowania wnoszącego nowy wymiar działania danej instytucji, wykonanie wdrożeń systemów organizacji itp., które będą mieć nowy lub znacząco ulepszony charakter od rozwiązań dotychczas stosowanych<sup>8</sup>.

**Powyższy podział może być wykorzystywany do identyfikacji innowacyjnych przedmiotów w ramach polskiego systemu zamówień publicznych.**

## 3. Uregulowania prawne dotyczące innowacyjnych zamówień publicznych

W przypadku zamówień, których przedmiotem jest innowacyjny przedmiot zamówienia wskazuje się na wiele trudności związanych z zachowaniem się podmiotów – stron takiego postępowania.

Zamawiający wskazują na trudności z właściwym przygotowaniem innowacyjnego zamówienia publicznego, takich jak:

- 1) trudności związane z właściwym dokonaniem opisu przedmiotu zamówienia;
- 2) trudności związane z właściwym określeniem wartości szacunkowej zamówienia;

<sup>7</sup> Tworzenie warunków dla zamówień publicznych sprzyjających innowacjom, op.cit., Warszawa 2007, s. 23.

<sup>8</sup> Ibidem. s. 24.

- 3) trudności związane z prawidłowym wyznaczeniem warunków udziału w postępowaniu dla podmiotów zainteresowanych realizacją zamówienia;
- 4) trudności związane z dookreśleniem kryteriów oceny ofert.

### **3.1. Rozwiązania dla zamawiającego**

Udzielając innowacyjnego zamówienia publicznego, instytucja zamawiająca może zdecydować się na zastosowanie podstawowego trybu określonego w Pzp (przetarg nieograniczony lub ograniczony), jak również skorzystać z możliwości dopuszczenia do procesu przygotowania postępowania o udzielenie zamówienia publicznego podmiotów zainteresowanych jego późniejszą realizacją, korzystając z trybu negocjacji z ogłoszeniem, dialogu konkurencyjnego lub konkursu. Po nowelizacji z 12 października 2012 r., która wejdzie w życie po upływie trzech miesięcy od daty jej opublikowania w Dzienniku Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej, tj. 20 lutego 2013 r. zamawiający w celu przygotowania opisu przedmiotu zamówienia, specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub określenia warunków umowy będą również uprawnieni do skorzystania z dialogu technicznego,

Zamawiający, przygotowując postępowanie o udzielenie zamówienia innowacyjnego, które będzie prowadzone w trybie podstawowym posiada następujące możliwości:

### **3.2. Samodzielne przygotowanie postępowania**

Zamawiający dokonuje czynności związanych z opisem przedmiotu zamówienia oraz ustaleniem wartości szacunkowej zamówienia wyłącznie za pomocą dostępnej kadry. W przypadku innowacyjnych zamówień publicznych działanie takie z jednej strony pozwoli zamawiającemu tak opisać przedmiot zamówienia, aby jak najpełniej spełniał jego oczekiwania co do produktu końcowego. Występuje jednak dość istotne ryzyko przyjęcia błędnych lub wręcz nierealistycznych założeń, co może prowadzić do zawyżenia kosztów, jakie będą musiały zostać poniesione lub niemożności pozytywnego zakończenia postępowania.

### **3.3. Przygotowanie postępowania przez podmiot zewnętrzny (art. 15 ust. 2 Pzp)**

Zamawiający przed wszczęciem postępowania o udzielenie innowacyjnego zamówienia publicznego zleca opracowanie dokumentacji, która następnie zostanie wykorzystana w charakterze opisu przedmiotu zamówienia. Rozwiązanie takie pozwala na wykorzystanie potencjału profesjonalnego podmiotu, który dostosuje oczekiwania zamawiającego do możliwości rynku. Podobnie podmiot ten, znając konkretny rynek, może pomóc zamawiającemu przy właściwym dokonaniu innych, żywotnych z punktu widzenia procedury czynności związanych z przygotowaniem postępowania, takich jak np. określenie wartości szacunkowej zamówienia, wyznaczenie warunków udziału w postępowaniu, kryteriów oceny ofert, warunków umowy czy też wskazanie najwłaściwszego trybu udzielenia zamówienia z punktu widzenia późniejszego wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie.

Korzystanie przez instytucję zamawiającą z szerokiego wachlarza firm konsultingowych, doradczych, z opinii ekspertów i wiedzy naukowców jeszcze na etapie poprzedzającym wszczęcie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego pozwala na korygowanie na bieżąco nieścisłości pojawiających się w formułowaniu specyfikacji istotnych warunków zamówienia (SIWZ). W dalszej perspektywie skutkuje to sprawniejszym przebiegiem kolejnych etapów udzielenia zamówienia<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> I. Skubiszak-Kalinowska, Monika Kulesza, *Innowacyjne zamówienia publiczne w Polsce – ekspertyza*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 28

Stosownie do postanowienia art. 29 ust. 1 ustawy z 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych – przedmiot zamówienia publicznego opisuje się w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wszystkie wymagania i okoliczności mogące mieć wpływ na sporządzenie oferty. W świetle przywołanego przepisu ustawy Pzp opis przedmiotu zamówienia winien być zupełny, tj. powinien uwzględniać wszystkie aspekty związane z jego wykonaniem, co w szczególności odnosi się do wymogu pełnego określenia zakresu czynności, które ma wykonać wykonawca w ramach danego zamówienia. Określenie zakresu prac wchodzących w zakres danego zamówienia (zakres przedmiotowy) jest podstawowym wyznacznikiem dla sporządzenia oferty przez wykonawcę. Tak więc wykonawca zainteresowany danym zamówieniem ma mieć pełną informację co do zakresu czynności, które będzie zobowiązany wykonać w ramach danego zamówienia publicznego. Na podstawie tej informacji wykonawca ocenia, czy jest zdolny do wykonania zamówienia, przewiduje konieczny nakład pracy w celu prawidłowego wykonania zamówienia i stosownie do tego kalkuluje swoje wynagrodzenie (cenę oferty).

Przywołaną regulację art. 29 ust. 1 ustawy Pzp należy postrzegać jako jeden z podstawowych „filarów” gwarantujących zachowanie w toku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego fundamentalnych zasad tego postępowania, tj. zasady uczciwej konkurencji oraz równego traktowania wykonawców (art. 7 ust. 1 ustawy Pzp). Warunkiem zachowania zasady uczciwej konkurencji i zasady równego traktowania wykonawców jest bowiem zapewnienie, aby wykonawcy mieli pełną informację na temat zamówienia publicznego. Udostępnianie niepełnej informacji o zamówieniu stwarza niebezpieczeństwo poważnych nadużyć oraz pole do powstawania zmów pomiędzy zamawiającymi a wykonawcami w celu wywołania bezprawnego wpływu na wynik postępowania.

W związku z powyższym oraz faktem, iż ustawodawca zauważa problem rzetelnego opisu przedmiotu innowacyjnego zamówienia przez zamawiających, do ustawy Pzp wprowadzono regulacje umożliwiające zamawiającym niejako wspólnie z potencjalnymi wykonawcami opisanie przedmiotu zamówienia zgodnie z reżimami wynikającymi z ustawy.

### **3.4. Skorzystanie z dialogu technicznego**

Jak wskazano powyżej 20 lutego 2013 r. wchodzi w życie Ustawa z 12 października 2012 r. o zmianie ustawy – Prawo zamówień publicznych oraz ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi. Ustawa została opublikowana w Dzienniku Ustaw z 19 listopada 2012 r. pod pozycją 1271.

Jednym z elementów nowelizacji jest wprowadzenie do porządku krajowego instytucji dialogu technicznego, za pomocą którego zamawiający przed wszczęciem postępowania o udzielenie zamówienia publicznego uprawniony będzie do „zwrócenia się o doradztwo lub udzielenie informacji w zakresie niezbędnym do przygotowania opisu przedmiotu zamówienia, specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub określenia warunków umowy”. Termin dialogu technicznego występuje już w preambułach do dyrektyw UE. Zarówno Dyrektywa 2004/18/WE, jak i 2004/17/WE wskazuje, iż:

*„Przed rozpoczęciem procedury udzielania zamówienia instytucje zamawiające mogą, z wykorzystaniem dialogu technicznego, poszukiwać lub korzystać z doradztwa, które może znaleźć zastosowanie w trakcie przygotowania specyfikacji, pod warunkiem jednak, że takie doradztwo nie spowoduje ograniczenia konkurencji”.*

Wykonawcy z sektora prywatnego są, co oczywiste, bardziej zorientowani w dostępności, potencjale, cenach i warunkach sprzedaży swoich produktów, a co ważniejsze, w dostępnych technologiach. Dostęp do tych informacji jest zatem szczególnie cenny dla zamawiającego, który chciałby podjąć optymalną

i właściwą decyzję w odniesieniu do wyspecjalizowanych technologii. Dyskutowanie specyfikacji technicznych z potencjalnymi wykonawcami za pomocą dialogu technicznego umożliwia organowi administracji publicznej zbadanie, co jest dostępne na rynku, zanim zacznie się proces przetargowy. Wydaje się, iż rozwiązanie to jest wprost idealne dla zamówień „innovacyjnych”. Warunkiem skorzystania z dialogu technicznego będzie zamieszczenie informacji o zamiarze przeprowadzenia dialogu oraz o jego przedmiocie na własnej stronie internetowej. Kolejnym warunkiem jest prowadzenie dialogu w sposób zapewniający zachowanie uczciwej konkurencji oraz równe traktowanie potencjalnych wykonawców i oferowanych przez nich rozwiązań.

Należy zwrócić uwagę na zapis art. 31c znowelizowanej ustawy Prawo zamówień publicznych, zgodnie z którym informację o przeprowadzeniu dialogu należy umieścić w ogłoszeniu o zamówieniu, którego dotyczył dialog. Tym samym zamawiający nie będzie uprawniony do skorzystania z tego instrumentu przy postępowaniach prowadzonych w trybach niewymagających publikacji ogłoszenia. Warto również zwrócić uwagę na wprowadzenie przez ustawodawcę wyłomu w dotychczasowym podejściu do kwestii udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego podmiotów, które uczestniczyły w jego przygotowaniu. Znowelizowany przepis art. 24 ust. 2 pkt 1 Pzp wprost wskazuje, iż podmioty, które uczestniczyły w dialogu technicznym, będą mogły złożyć ofertę w postępowaniu bez ryzyka wykluczenia z niego z uwagi na udział w opracowaniu jego założeń – natomiast tylko w takim zakresie, którego dotyczył dialog techniczny.

## **4. Przewidziane przez ustawodawcę zalecane tryby udzielenia zamówienia innowacyjnego**

### **4.1. 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.

Zamawiający może udzielić zamówienia w trybie negocjacji z ogłoszeniem, jeżeli zachodzi co najmniej jedna z następujących okoliczności:

**a) w wyjątkowych sytuacjach, gdy charakter dostaw, usług lub robót budowlanych lub związane z nimi ryzyko uniemożliwia wcześniejsze dokonanie ich wyceny.**

Niniejszy warunek odnosi się do sytuacji o charakterze szczególnym, w których np. ze względu na konieczność skorzystania z nowoczesnych czy wysoko specjalistycznych technologii lub metod realizacji zamówienia nie da się dokonać wyceny zamówienia za pomocą określonych w ustawie metod szacowania wartości zamówienia.

**b) nie można z góry określić szczegółowych cech zamawianych usług w taki sposób, aby umożliwić wybór najkorzystniejszej oferty w trybie przetargu nieograniczonego lub przetargu ograniczonego.**

Specyfika tego rodzaju zamówień polega głównie na tym, że nie da się określić w wystarczająco szczegółowy sposób przedmiotu zamówienia, co nie pozwala na zastosowanie trybów podstawowych. Stosując tego rodzaju przesłankę, można posiłkować się treścią Dyrektywy 2004/18/WE, która w art. 30

ust 1 lit c) wskazuje przykładowe rodzaje usług, do których może odnosić się omawiana przesłanka. Są to m.in. usługi ubezpieczeniowe, usługi bankowe i inwestycyjne.

**c) przedmiotem zamówienia są roboty budowlane prowadzone wyłącznie w celach badawczych, doświadczalnych lub rozwojowych, a nie w celu zapewnienia zysku lub pokrycia poniesionych kosztów badań lub rozwoju.**

Przepis wskazuje wyraźnie na fakt, że roboty budowlane nie mogą mieć podwójnego zastosowania, w szczególności nie jest możliwe czerpanie z nich jakiegokolwiek zysku lub pokrywanie poniesionych kosztów badań lub rozwoju.

Negocjacje z ogłoszeniem są postępowaniem wieloetapowym, wymagającym od stron biorących w nich udział szczególnej znajomości przepisów dotyczących terminów na dokonanie poszczególnych czynności.

## **4.2. Dialog konkurencyjny**

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

Zamawiający może udzielić zamówienia w trybie dialogu konkurencyjnego, jeżeli zachodzą łącznie następujące okoliczności:

- 1) 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 Pzp lub obiektywnie określić uwarunkowań prawnych lub finansowych wykonania zamówienia;
- 2) cena nie jest jedynym kryterium wyboru najkorzystniejszej oferty.

Przyjmuje się, że o zamówieniu szczególnie złożonym pod względem technicznym możemy mówić w sytuacji, kiedy zamawiający nie jest w stanie opisać czy to za pomocą specyfikacji technicznych, czy też poprzez wymagania funkcjonalne, przedmiotu zamówienia lub też w sytuacji, kiedy zamawiający nie jest w stanie określić, które z dostępnych rozwiązań technicznych będzie najbardziej odpowiadało potrzebom związanym z realizacją zamówienia. Natomiast, jeśli chodzi o zamówienia szczególnie złożone pod względem struktury prawno-finansowej, z takimi przypadkami najczęściej będziemy mieć do czynienia w projektach realizowanych w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Chodzi tu np. o sytuacje, w których zamawiający nie jest w stanie przewidzieć, czy wykonawcy będą skłonni zaakceptować ryzyko związane z faktem, że trudno jest na początkowym etapie postępowania przesądzić, czy zamówienie przybierze ostatecznie formę koncesji czy też zamówienia tradycyjnego.

Z formy dialogu konkurencyjnego będziemy zatem mogli skorzystać głównie podczas wdrażania istotnych, zintegrowanych projektów w zakresie infrastruktury transportowej, dużych sieci komputerowych lub projektów obejmujących złożone procesy finansowania o skomplikowanej strukturze, których postaci finansowej i/lub prawnej nie można z góry zdefiniować.

## **4.3. Negocjacje bez ogłoszenia**

Negocjacje bez ogłoszenia to tryb udzielenia zamówienia, w którym zamawiający negocjuje warunki umowy w sprawie zamówienia publicznego z wybranymi przez siebie wykonawcami, a następnie zapra-

sza ich do składania ofert. Jest to tryb niewymagający publikacji ogłoszenia o zamówieniu, zamawiający decyduje, których z potencjalnych wykonawców zaprosić do udziału w postępowaniu. Jako tryb niegwarantujący pełnego dostępu rynku do możliwości pozyskania zamówienia stosowany być może wyłącznie w szczególnych przypadkach, szczegółowo wskazanych w ustawie Prawo zamówień publicznych.

#### 4.4. Zasady prowadzenia negocjacji/dialogu

Najistotniejszym elementem postępowania prowadzonego w trybie negocjacji z ogłoszeniem/bez ogłoszenia czy dialogu konkurencyjnego jest niedocenywanie (i niedookreślenie przez ustawodawcę) elementu negocjacyjnego. Ustawa Prawo zamówień publicznych w swej treści ogranicza się do wskazania jedynie szczerkowo pewnego rodzaju zasad naczelnych, jakimi powinny kierować się strony negocjacji/dialogu. Wskazuje się, iż dla trybu negocjacji z ogłoszeniem oraz bez ogłoszenia zamawiający prowadzi negocjacje ze wszystkimi wykonawcami, którzy złożyli oferty wstępne niepodlegające odrzuceniu. Negocjacje mają na celu **doprecyzowanie lub uzupełnienie opisu przedmiotu zamówienia lub warunków umowy**. Prowadzone negocjacje mają charakter **poufny**. Żadna ze stron nie może bez zgody drugiej strony ujawnić informacji technicznych i handlowych związanych z negocjacjami (art. 58 Pzp). Klauzula poufności jest bezterminowa i rozciąga się na czas po zawarciu umowy. Po zakończeniu negocjacji zamawiający może doprecyzować lub uzupełnić SIWZ, pod warunkiem że nie prowadzi to do istotnej zmiany przedmiotu zamówienia. Ponadto korekta treści SIWZ jest dopuszczalna tylko w takim zakresie, w jakim była ona przedmiotem negocjacji (art. 59 Pzp), przy czym zmiany te nie mogą prowadzić do istotnej zmiany przedmiotu zamówienia lub pierwotnych warunków zamówienia.

Odnosnie do zasad dotyczących dialogu konkurencyjnego z ustawy Pzp wynika, iż zamawiający zaprasza do niego wykonawców, którzy spełniają warunki udziału w postępowaniu, w liczbie określonej w ogłoszeniu o zamówieniu, zapewniającej konkurencję, nie mniejszej niż 3, a jeżeli wartość zamówienia jest równa lub przekracza kwoty określone w przepisach wydanych na podstawie art. 11 ust. 8 Pzp nie mniejszej niż 5. 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. Wszelkie wymagania, wyjaśnienia i informacje, a także dokumenty związane z dialogiem są przekazywane wykonawcom na równych zasadach. Prowadzony dialog ma charakter **poufny i może dotyczyć wszelkich aspektów zamówienia**. Żadna ze stron nie może bez zgody drugiej strony ujawnić informacji technicznych i handlowych związanych z dialogiem. O zakończeniu dialogu zamawiający niezwłocznie informuje uczestniczących w nim wykonawców. Zamawiający może przed zaproszeniem do składania ofert dokonać zmiany wymagań będących przedmiotem dialogu.

Nie sposób nie dostrzec, iż zapisy ustawowe w zakresie elementu negocjacyjnego obejmują jedynie kwestie z punktu widzenia prawa najistotniejsze, nie dając zamawiającym zbyt wiele wskazówek co do innych zasad czy choćby technik prowadzenia negocjacji. Element ten jednak, jako pozwalający zamawiającym na wspólne z wykonawcami dookreślenie (czy wręcz określenie) ostatecznego kształtu najważniejszych zrębów merytorycznych specyfikacji istotnych warunków zamówienia, nie powinien pozostać niedoceniony. W szczególności uwaga ta dotyczy właśnie zamówień innowacyjnych, dla których dokonanie opisu przedmiotu zamówienia samodzielnie przez zamawiającego prowadzić może do niemożności uzyskania oferty obiektywnie najkorzystniejszej. Zamawiający, często nie znając wszelkich uwarunkowań, jakie mogą, z punktu widzenia wykonawcy okazać się kluczowe w aspekcie możliwości przedstawienia przez niego oferty odpowiadającej najpełniej zasadzie *best value for money*, narażają się

z jednej strony na niekończące się postępowania odwoławcze, z drugiej zaś na ryzyko wydatkowania środków publicznych w sposób mało efektywny i oszczędny.

Każde zamówienie jest inne i brak jest możliwości wskazania jednej drogi postępowania podczas prowadzonych negocjacji. Pewne jest jedynie, iż zamawiający winien kierować się, poza bezdyskusyjnymi zasadami określonymi w Pzp, dążeniem do uzyskania jak najkorzystniejszego dla siebie efektu.

Celem negocjacji jest doprowadzenie do zgodności poglądów w sprawie stanowiącej przedmiot negocjacji między stronami, które przed negocjacjami i w chwili ich rozpoczęcia miały różne stanowiska. Proces negocjacji polega na wzajemnym przekonywaniu się stron w celu uzyskania zmiany stanowiska przez stronę przeciwną. Ale też negocjacje polegają na umiejętnym ustępowaniu przez negocjujące strony. Negocjacje są poszukiwaniem kompromisu<sup>10</sup>.

W negocjacjach istnieją interesy wspólne i sprzeczne. Interesy wspólne muszą przeważać, by doszło do zawarcia porozumienia.

Technikami negocjacji są pewne działania, które stwarzają dogodną sytuację do dalszych, bardziej konkretnych postępowań. Są to działania socjotechniczne i socjopsychologiczne wykorzystywane w negocjacjach. Znajomość technik negocjacyjnych jest nam potrzebna, by móc dokonywać świadomego i trafnego wyboru, a także by odpowiednio oceniać zachowanie się podczas negocjacji strony przeciwnej i identyfikować stosowane przez nią techniki negocjacyjne. Ponadto zawsze powinniśmy mieć świadomość, że techniki te mogą zostać użyte przeciwko nam i będziemy musieli na to odpowiednio zareagować.

**Umiejętność negocjowania wymaga głębokiej wiedzy z zakresu wielu dziedzin. Ale też wymaga zdolności, pewnych osobistych predyspozycji i osobistego zaangażowania nacechowanego chęcią wygrywania. Szczególnie ważna jest doskonała znajomość problemów stanowiących przedmiot negocjacji. Przytoczone poniżej przykłady technik negocjacyjnych mogą być najbardziej przydatne w praktyce<sup>11</sup>.**

**Technika wygórowanego żądania** początkowego polega na prezentowaniu programu maksimum, a następnie w zależności od przebiegu negocjacji na stopniowym rezygnowaniu z pewnych punktów. Demonstrujemy znacznie mniejszą gotowość do ustępstw aniżeli faktycznie to ma miejsce. Wysokie, niekiedy wręcz wygórowane żądania są swego rodzaju testem, na ile druga strona jest gotowa trwać przy swoim stanowisku.

**Technika nieujawniania informacji** polega na wykorzystaniu niezorientowania w problemie przeciwnika celem wynegocjowania własnego stanowiska. Często nieujawnienie informacji służy do tworzenia atmosfery tajemniczości, zmniejszania zaufania do posiadanych danych i informacji.

**Technika ustępstw** polega na umiejętnym ustępowaniu w sytuacjach, kiedy jest to konieczne. Nie robimy tego wprost, lecz:

- z oporem, poprzedzając ustępstwo jakąś sceną, np. informacją o trudnościach z tym związanych i spodziewanych konsekwencjach, konsultacjami itp.
- dzieląc ustępstwa na drobne części przy stawianiu warunku odrębnego negocjowania każdej części,
- żądając, by nasze ustępstwo było obwarowane wzajemnym ustępstwem z drugiej strony.

<sup>10</sup> S. Urban, *Podstawowe metody negocjacji i warunki ich stosowania*, [http://www.wiedzainfo.pl/wykłady/127/podstawowe\\_metody\\_negocjacji\\_i\\_warunki\\_ich\\_stosowania.html](http://www.wiedzainfo.pl/wykłady/127/podstawowe_metody_negocjacji_i_warunki_ich_stosowania.html).

<sup>11</sup> Za: D. Sadowski, *Poradnik negocjatora*. Wrocław: „Solidarność” Zarząd Regionu Dolny Śląsk, 1991.

**Technika odrzucania propozycji** – jest obliczona na wykorzystanie presji psychologicznej i czasu, na wywołanie u przeciwnika refleksji co do przyczyn takiego, a nie innego naszego zachowania. Mogą przy tym znaleźć zastosowanie następujące warianty:

- nie na tych warunkach, co wywołuje refleksję, o jakie warunki chodzi, może propozycję należy zmienić,
- nie – teraz nie akceptujemy propozycji i nie odrzucamy jej, co wywołuje pytanie – dlaczego nie teraz,
- nie teraz, ale wróćmy do sprawy w dogodnym terminie (refleksja na czym ma polegać ta dogodność),
- potwierdzenie przyjęcia do wiadomości propozycji bez dodawania komentarza, co wywołuje emocje, gdyż tym pomniejszamy rangę drugiej strony, lekceważymy ją,
- żądanie uszczegółowienia fragmentu propozycji, wyjaśnienia związanych z nią problemów, dokonania uzupełnień, podania innych wariantów itp.

**Techniki opóźniające** – chcąc wykorzystać czas, który ma wpływ na wzajemny układ sił stron uczestniczących w negocjacjach i uzyskać korzyści w postaci wzmocnienia swojej pozycji, dąży się do wydłużenia negocjacji lub przesunięcia ich terminów. Ponieważ czas może działać na naszą korzyść lub niekorzyść, zaleca się stosowanie technik opóźniających z dużą ostrożnością po szczegółowym przeanalizowaniu wszystkich warunków negocjacji. Techniki opóźniające można stosować w następujących wariantach:

- szczegółowe analizowanie drobiazgów (słowo, strona, opinie ekspertów, zgodność z przepisami),
- planowanie dużych przerw i korzystanie z takich przerw,
- oczekiwanie na dalsze instrukcje,
- choroba dyplomatyczna,
- przesuwanie rozmów pod różnymi pozorami,
- zmiana składu grupy negocjacyjnej,
- podnoszenie starych problemów już wcześniej uzgodnionych,

**Technika sytuacji i hipotetycznej** polega na testowaniu stron, gdyż można się łatwo z dokonanego już uzgodnienia wycofać. Opiera się ona na wykorzystaniu trybu warunkowego zdań.

**Technika pakietu propozycji** polega na wcześniejszym przygotowaniu całego zespołu zagadnień wymagających omówienia i uzgodnienia. Chodzi o to, by przystępując do negocjacji nie koncentrować się wyłącznie na jednym zagadnieniu (celu). Jeśli z jakichkolwiek względów cel ten upada, nie mamy wtedy możliwości kontynuowania negocjacji. Dlatego należy posiadaną propozycję powiązać z innymi zagadnieniami, czyli stworzyć pakiet propozycji. Cel musi być związany z czymś, co będzie rekompensować nasze ustępstwo.

**Technika dekoncentrowania** – w toku negocjacji przy posługiwaniu się nią wykorzystujemy takie elementy jak: oświadczenie, zaprzeczenie oświadczeniu, sprostowanie, częściowe przyznanie racji, częściowe przyznanie się do błędu itp.

**Technika poszerzania liczebności przedstawicieli własnej strony** – ma to kapitalne znaczenie w psychologicznym oddziaływaniu na drugą stronę. Szczególnie ważne jest takie rozszerzenie składu grupy, które wzmacnia zespół negocjacyjny merytorycznie i prestiżowo. Często wprowadzenie nowych osób zmniejsza napięcie emocjonalne i nerwowość negocjacji, powodując ich konstruktywny przebieg.

Podsumowując, można spostrzec, iż pozycja negocjacyjna zamawiającego jest tak silna, jak dobrze merytorycznie i psychologicznie przygotowani są jego przedstawiciele. Tym samym grupa negocjacyjna zamawiającego powinna składać się z osób posiadających duży zasób wiedzy dotyczącej przedmiotu ne-



gocjacji (eksperci wewnętrzni lub zewnętrzni) oraz osób potrafiących zastosować odpowiednie techniki, o których wspomniano wyżej. Kluczowe jest również wcześniejsze ustalenie podziału ról oraz zakresu negocjacji. Do standardu powinno należeć odpowiednie przeszkolenie zespołów negocjacyjnych (co niestety w jednostkach zobligowanych do stosowania ustawy Pzp zdarza sporadycznie).

## 5. Specyfikacja istotnych warunków zamówienia

Najpełniejsze informacje o danym, konkretnym zamówieniu zawarte są w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Minimalna zawartość merytoryczna SIWZ została określona w art. 36 uPZP, zgodnie z którym winna obejmować:

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

W przypadku zamówień, w których wartość jest mniejsza niż kwoty określone w przepisach wydanych na podstawie art. 11 ust. 8 SIWZ może nie zawierać niektórych z ww. informacji, np. dotyczących wadium, zabezpieczenia należytego wykonania umowy, czy oświadczeń/dokumentów dotyczących sytuacji podmiotowej wykonawców, o ile zamawiający nie precyzuje warunków udziału w postępowaniu.

Ponadto SIWZ powinna zawierać dodatkowo wiele innych informacji szczegółowo wymienionych w art. 36 Pzp. Najistotniejsze z elementów specyfikacji zostaną omówione szczegółowo w następujących punktach.

Z punktu widzenia zamówień innowacyjnych, do najważniejszych z nich należą informacje dotyczące możliwości składania ofert wariantowych.

## 5.1. Oferta wariantowa

Dopuszczalność złożenia oferty wariantowej oznacza wyrażoną w SIWZ zgodę zamawiającego na zaproponowanie przez wykonawcę innego sposobu wykonania zamówienia niż podstawowy sposób określony w dokumentacji prowadzonego postępowania. O takim rozumieniu oferty wariantowej przesądza jej legalna definicja zawarta w art. 2 pkt 7. Specyfikacja istotnych warunków zamówienia, poza zgodą na złożenie oferty wariantowej, musi w takim przypadku zawierać opis sposobu przygotowania ofert wariantowych oraz minimalne warunki, jakim muszą one odpowiadać. Takimi minimalnymi warunkami mogą być zarówno niezbędne wymogi techniczne stawiane wobec przedmiotu zamówienia, jak i np. wymagania w zakresie uciążliwości dla środowiska lub najczęściej spotykane, minimalne wymogi w zakresie funkcjonalności i efektu, jaki ma być uzyskany w wyniku realizacji zamówienia. Zamawiający nie może przewidzieć możliwości przedstawiania ofert wariantowych jedynie w sytuacji, gdy zdecydował, iż jedynym kryterium wyboru ofert będzie cena. Oferty wariantowe, jako znacznie trudniej porównywalne ze sobą, nie mogą być bowiem wyłaniane jedynie na podstawie cenowego kryterium, gdyż wybór nie mógłby w tej sytuacji doprowadzić do wskazania oferty rzeczywiście najkorzystniejszej. Ustalając kryteria oceny ofert w postępowaniu z ofertami wariantowymi, zamawiający powinien kierować się między innymi możliwością sprawdzenia, czy i w jaki sposób wykonawcy spełniają warunki, określone zgodnie z art. 36 ust. 2 pkt 4 Pzp. Oferty wariantowej nie należy utożsamiać z ofertą, w której wykonawca proponuje kilka sposobów realizacji zamówienia. Taka oferta jest w istocie złożeniem więcej niż jednej oferty (większej liczby oświadczeń woli co do sposobu wykonania umowy) i w związku z tym jej złożenie jest niedopuszczalne<sup>12</sup>.

Dokonując analizy postanowień SIWZ, wykonawcy zainteresowani realizacją zamówienia szczegółowo zapoznają się z opisem przedmiotu zamówienia pod kątem możliwości zaoferowania zamawiającemu rozwiązania spełniającego jego oczekiwania bądź zaproponowania rozwiązania równoważnego/wariantowego.

## 5.2. Opis przedmiotu zamówienia

Postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego ma charakter sformalizowany, a na zamawiających zostały nałożone określone obowiązki prowadzenia postępowania w sposób zapewniający zachowanie uczciwej konkurencji oraz równego traktowania wykonawców.

Opis przedmiotu zamówienia winien być dokonany zgodnie z wymogami zawartymi w przepisach art. 29–31 Pzp. Błędem powielanym przez wielu zamawiających przy udzielaniu zamówień wpisujących się w zakres pojęciowy sformułowania „innovacyjne zamówienie” jest opisywanie przedmiotu zamówienia w sposób konwencjonalny, bez korzystania z możliwości odstąpienia od posługiwania się normami technicznymi na rzecz funkcjonalnego opisu przedmiotu zamówienia. Często prowadzi to do wręcz absurdalnie rozbudowanych opisów zawartych w specyfikacjach, co generuje istotne ryzyko wystąpienia zapisów wręcz ze sobą sprzecznych. Zgodnie z utrwaloną linią orzecniczą KIO, jak i Sądów Okręgowych, wystarczającym do wykazania naruszenia zasad wynikających z przepisów o zamówieniach publicznych jest uprawdopodobnienie utrudnienia konkurencji. Ponadto opis przedmiotu zamówienia nie może wprowadzać wykonawców w błąd. Co ważne, decyduje tu perspektywa wykonawcy. Do naruszenia przepisów Pzp dojdzie więc wówczas, gdy choćby jeden wykonawca został wprowadzony w błąd przez nieprecyzyjny opis przedmiotu zamówienia. Jak uznał Sąd Okręgowy w Zielonej Górze (wyrok sygn. akt II Ca 109/05), okoliczność, iż inny wykonawca składa ofertę zgodną z założeniami zamawiającego nie

<sup>12</sup> W. Dzierżanowski, J. Jurzykowski, M. Stachowiak, *Prawo zamówień publicznych. Komentarz*, opublikowano: LEX 2010.

ma znaczenia, albowiem wystarczy, że określenie przedmiotu zamówienia mogło wprowadzić w błąd jakiegokolwiek wykonawcę.

Jak wskazuje praktyka udzielania zamówień publicznych, błędne przygotowanie najważniejszego ze zrzębów każdego (nie tylko innowacyjnego) postępowania, czyli opisu przedmiotu zamówienia prowadzi nieodmiennie do często niemożliwych do pokonania barier w postaci braku możliwości pozytywnego zakończenia procedury. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż przewlekłość postępowania spowodowana jest zwykle niewłaściwym jego przygotowaniem. Co więcej, przewlekłość ta definiowana jest jako podstawowa bolączka zamawiających przy wydatkowaniu środków publicznych, w tym pochodzących z budżetu Unii Europejskiej. Tym bardziej zamawiający winni korzystać przy przygotowaniu zamówienia z wiedzy podmiotów profesjonalnych, funkcjonujących na rynku w danej branży, wykorzystując w tym celu możliwość, jakie daje ustawa Prawo zamówień publicznych.

### 5.3. Warunki udziału w postępowaniu

Wykonawca, składając **ofertę/wniosek** o dopuszczenie do udziału w postępowaniu, składa wraz z nim dokumenty potwierdzające spełnianie warunków udziału w postępowaniu. Wykaz tych dokumentów winien każdorazowo znaleźć się w treści ogłoszenia o zamówieniu. Ponadto żądanie przez zamawiającego przedstawienia konkretnego dokumentu winno być uzasadnione wskazaniem konkretnego warunku udziału w postępowaniu, wymienionego przez niego również w treści ogłoszenia. Podobnie niedopuszczalne jest wskazywanie przez zamawiającego konieczności spełnienia określonego warunku udziału w postępowaniu bez wskazania jakiego rodzaju dokumenty wykonawcy złożyć mają wraz z wnioskiem o dopuszczenie do udziału w postępowaniu. Należy zwrócić baczną uwagę, iż żądając przedstawienia wraz z ofertą określonego dokumentu/oświadczenia, należy dookreślić warunek udziału w postępowaniu w sposób ścisły. Stawianie warunków blankietowych jest niedopuszczalne (vide art. 25 ust. 1 Pzp).

Oświadczenia/dokumenty, jakich może żądać zamawiający od wykonawcy w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego zostały enumeratywnie wskazane w Rozporządzeniu Prezesa Rady Ministrów z 30 grudnia 2009 r. w **sprawie rodzajów dokumentów, jakich może żądać zamawiający od wykonawcy oraz form, w jakich te dokumenty mogą być składane**. Katalog oświadczeń/dokumentów wskazany w treści ww. rozporządzenia ma charakter zamknięty, a żądanie przez zamawiających przedstawiania wraz z wnioskiem o dopuszczenie do udziału w postępowaniu dokumentów niewskazanych w rozporządzeniu poczytywane jest jako naruszenie praw wykonawców podlegające procedurze odwoławczej. Warunki te dzielimy na warunki „pozytywne” oraz „negatywne”. Warunki pozytywne zostały wymienione w art. 22 Pzp i dotyczą:

- posiadania uprawnień do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania;
- posiadania wiedzy i doświadczenia;
- dysponowania odpowiednim potencjałem technicznym oraz osobami zdolnymi do wykonania zamówienia;
- sytuacji ekonomicznej i finansowej.

20 lutego 2013 r. wejdzie w życie przepis, zgodnie z którym: „*Warunki, o których mowa w art. 22 ust. 1 Pzp oraz opis sposobu dokonania oceny ich spełniania mają na celu zweryfikowanie zdolności wykonawcy do należytego wykonania udzielanego zamówienia. W postępowaniu w sprawie udzielenia zamówienia, którego przedmiot stanowią dostawy wymagające wykonania prac dotyczących rozmieszczenia lub instalacji, usługi*

lub roboty budowlane zamawiający może oceniać zdolność wykonawcy do należytego wykonania zamówienia **w szczególności w odniesieniu do jego rzetelności, kwalifikacji, efektywności i doświadczenia**”.

Z punktu widzenia zamówień innowacyjnych do najczęściej stawianych warunków udziału w postępowaniu należą warunki dotyczące wiedzy i doświadczenia, a także potencjału technicznego oraz osób zdolnych do wykonania zamówienia. Stawianie określonych warunków udziału w postępowaniu przez zamawiających udzielających zamówień innowacyjnych jest w pełni zrozumiałe, tym bardziej że proces wykonywania zamówienia innowacyjnego jest złożony i jako taki powinien być powierzany podmiotom, które są faktycznie zdolne do jego realizacji w zgodzie z uwarunkowaniami umownymi.

Wykonawca, wykazując spełnianie warunków udziału w postępowaniu może obrać jedną z trzech ścieżek:

- a) wykonawca sam spełnia wszystkie warunki udziału w postępowaniu, wykazuje ten fakt, bazując na oświadczeniach i dokumentach własnych poprzez przedstawienie ich wraz z wnioskiem o dopuszczenie do udziału w postępowaniu;
- b) dwóch i więcej wykonawców składa wspólny wniosek o dopuszczenie do udziału w postępowaniu, wykazując łącznie spełnianie warunków; w tym punkcie należy zwrócić uwagę na wprowadzane 20 lutego 2013 r. przepisy zakazujące wykonawcom należącym do tej samej grupy kapitałowej, w rozumieniu ustawy z 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów złożenia odrębnych ofert lub wniosków o dopuszczenie do udziału w tym samym postępowaniu, chyba że wykażą, że istniejące między nimi powiązania nie prowadzą do zachwiania uczciwej konkurencji pomiędzy wykonawcami w postępowaniu o udzielenie zamówienia. Przepis ten przywraca, znaną jeszcze w ustawie o zamówieniach publicznych, regulację w tym zakresie. Zamawiający zobligowany będzie zwrócić się do wykonawcy o udzielenie w określonym terminie wyjaśnień dotyczących powiązań, o których mowa wyżej, istniejących między przedsiębiorcami, w celu ustalenia, czy zachodzą przesłanki wykluczenia wykonawcy;
- c) wykonawca, wykazując spełnianie warunków udziału w postępowaniu bazuje na dokumentach/ oświadczeniach pozyskanych od innych podmiotów, niezależnie od charakteru łączących go z nimi stosunków poprzez przedstawienie ich wraz z wnioskiem o dopuszczenie do udziału w postępowaniu oraz zobowiązaniem podmiotu trzeciego do oddania wykonawcy do dyspozycji wskazanych zasobów na okres korzystania z nich przy wykonywaniu zamówienia.

O ile problematyka złożenia wniosku w sposób, o którym mowa w pkt a oraz b jest stosunkowo dobrze znana, wykazywanie spełniania warunków udziału w postępowaniu poprzez udowodnienie dysponowania potencjałem innych podmiotów wymaga od zamawiającego głębszej analizy, tym bardziej że wykonawcy zamówień innowacyjnych dość często korzystają z możliwości posłużenia się potencjałem zewnętrznym, a orzecznictwo w tym zakresie nie jest jednolite, przez co zamawiający stawiani są w sytuacji utrudnionych możliwości stwierdzenia, czy dany wykonawca wykazał w sposób należyty spełnianie konkretnego warunku czy też nie.

Stosownie do treści art. 26 ust. 2b zd. 2 Pzp w przypadku dysponowania potencjałem innych podmiotów, wykonawca jest zobowiązany udowodnić zamawiającemu, iż będzie dysponował zasobami niezbędnymi do realizacji zamówienia, w szczególności przedstawiając w tym celu pisemne zobowiązanie tych podmiotów do oddania mu do dyspozycji niezbędnych zasobów na okres korzystania z nich przy wykonaniu zamówienia. Istotne w tym przepisie jest sformułowanie „**będzie dysponował**”, które przesądza o konieczności przedstawienia pisemnego zobowiązania podmiotów trzecich lub innych dowodów. Jeśli bowiem wykonawca już dysponuje zasobami innych podmiotów, to nie ma obowiązku przedstawiać ich pisemnego zobowiązania.

### **Udostępnianie potencjału technicznego**

Potencjał techniczny to przede wszystkim maszyny i urządzenia niezbędne do wykonania zamówienia. Pisemne zobowiązanie o udostępnieniu potencjału technicznego tylko wtedy będzie konieczne, gdy zamawiający postawił konkretny warunek dotyczący tego potencjału. Niedopuszczalne jest żądanie przedstawienia pisemnego zobowiązania podmiotów trzecich do udostępnienia potencjału technicznego, gdy zamawiający nie postawił co do niego konkretnych wymagań.

### **Udostępnianie wiedzy i doświadczenia**

W celu wykazania spełnienia warunku udziału w postępowaniu w zakresie posiadania odpowiedniej wiedzy i doświadczenia wykonawcy mogą posłużyć się zdolnościami innych podmiotów. Ma to szczególne znaczenie, jeśli chodzi o wykazanie się wymaganym doświadczeniem, ponieważ warunek doświadczenia jest najczęściej stawiany przez zamawiających. Rozwiązanie może ułatwić spełnienie warunku doświadczenia zwłaszcza firmom, które są przedstawicielami firm zagranicznych lub których głównymi udziałowcami/akcjonariuszami są zagraniczne podmioty. Dotychczas spółki te musiały wchodzić w konsorcja ze swoimi spółkami macierzystymi lub w postępowaniu brała udział jedynie spółka zagraniczna, której pełnomocnikiem był polski przedstawiciel lub dyrektor oddziału w Polsce. Wszystko po to, aby można było wykazać się doświadczeniem macierzystej spółki zagranicznej. Wymagało to z kolei zgromadzenia dokumentów zagranicznych poświadczających brak przesłanek wykluczenia, co było kłopotliwe i czasochłonne. Artykuł 26 ust. 2b PZP daje zaś polskim firmom obcego pochodzenia możliwość wykazania się doświadczeniem powiązanej spółki zagranicznej przy braku konieczności zakładania konsorcjum ze spółką-matką. Warunkiem jest jedynie przedstawienie pisemnego zobowiązania podmiotu zagranicznego „do oddania do dyspozycji niezbędnych zasobów na okres korzystania z nich przy wykonaniu zamówienia”. Z uwagi na niezwykle niejednolite orzecznictwo w tym zakresie nie jest jasne, czy podmiot udostępniający swoją „wiedzę i doświadczenie” musi uczestniczyć w wykonywaniu zamówienia czy też nie – a jeżeli już, to w jakim charakterze. Zdaniem autora odpowiedź na to pytanie powinna być jednoznacznie twierdząca – co najmniej jako podwykonawca.

Jak wspomniano wyżej, od warunków „pozytywnych” odróżniamy warunki „negatywne”, o których mowa w art. 24 Pzp. Wykonawcy składający wniosek o dopuszczenie do udziału w postępowaniu muszą pamiętać o następujących kwestiach:

- wraz z wnioskiem o dopuszczenie do udziału w postępowaniu należy przedstawić dokumenty/ oświadczenia wskazane w treści ogłoszenia o zamówieniu;
- w przypadku wspólnego składania wniosku o dopuszczenie do udziału w postępowaniu dokumenty i oświadczenia potwierdzające fakt niepodlegania wykluczeniu z postępowania na podstawie art. 24 Pzp należy przedstawić dla wszystkich wykonawców występujących wspólnie;
- w przypadku, gdy wykonawca, wykazując spełnianie warunków udziału w postępowaniu polega na zasobach innych podmiotów, a podmioty te będą brały udział w realizacji zamówienia, dokumenty i oświadczenia potwierdzające fakt niepodlegania wykluczeniu z postępowania podmiotu udostępniającego zasoby na podstawie art. 24 Pzp należy przedłożyć wraz z wnioskiem o dopuszczenie do udziału w postępowaniu tylko na wyraźne żądanie zamawiającego wskazane w treści ogłoszenia o zamówieniu.

Odnosnie do kwestii innowacyjnych zamówień publicznych nie sposób nie spostrzec, iż nadużywanie warunku doświadczenia jako niezbędnego do ubiegania się o zamówienia publiczne jest warunkiem, który eliminuje z rynku zamówień nowych wykonawców, będących najczęściej nośnikami innowacyjnych rozwiązań. Wykonawcy ci, w celu wykazania spełnienia warunku przymuszani są do wchodzenia

w konsorcja, czy też poszukiwania innych podmiotów, które wymaganym doświadczeniem dysponują i będą skłonne do jego użyczenia. Jest to o tyle niekorzystne, że wykonawcy tacy sami będą zainteresowani udziałem w postępowaniu i nie będą posiadali żadnego interesu w umożliwianiu nowym wykonawcom złożenia niepodlegającej odrzuceniu oferty. Uszczupla to w znacznym stopniu liczbę ofert, przez co może prowadzić do zawyżenia wysokości kwoty, jaką zamawiający zmuszony będzie wydatkować. Być może warto się zastanowić, czy w przypadku innowacyjnych zamówień publicznych na usługi czy roboty budowlane nie skupić się w większym stopniu na warunkach dotyczących np. osób, które będą uczestniczyć w wykonywaniu zamówienia. Zaangażowanie odpowiedniej kadry ma kapitalne znaczenie dla prawidłowego (należytego) wykonania zamówienia. Ograniczenie się przez zamawiającego do warunku dotyczącego wiedzy i doświadczenia może natomiast prowadzić do wyboru wykonawcy, który trzy (dla usług) lub pięć (dla robót budowlanych) lat przed upływem terminu otwarcia wykonał bezawaryjnie określoną liczbę zamówień, natomiast na dzień otwarcia ofert jego możliwości realizacyjne są w znacznym stopniu nadwątlone. W przypadku innowacyjnych dostaw (w szczególności) zamawiający posiada dość duże możliwości dookreślenia warunków dotyczących przedmiotu zamówienia (np. próbki)

#### **5.4. Kryteria oceny ofert**

SIWZ musi wskazywać szczegółowo, w jaki sposób będą oceniane oferty. Wykonawca, znając te dane jest w stanie skalkulować swoją ofertę w sposób optymalny. W art. 91 ust. 1 ustawy Prawo zamówień publicznych ustawodawca zobowiązał zamawiającego do wyboru oferty najkorzystniejszej wyłącznie na podstawie kryteriów oceny ofert określonych w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Kryteria, na podstawie których wybierana jest najkorzystniejsza oferta, muszą być zatem zawarte w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Nie mogą wynikać z innych pozanormatywnych regulacji stanowionych przez określony podmiot udzielający zamówienia<sup>13</sup>.

Kryteriami oceny ofert są cena albo cena i inne kryteria odnoszące się do przedmiotu zamówienia, w szczególności jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, zastosowanie najlepszych dostępnych technologii w zakresie oddziaływania na środowisko, koszty eksploatacji, serwis oraz termin wykonania zamówienia. Kryteria oceny ofert nie mogą dotyczyć właściwości wykonawcy, a w szczególności jego wiarygodności ekonomicznej, technicznej lub finansowej.

Podczas określania kryteriów oceny ofert należy pamiętać, że do każdego musi zostać przypisana waga procentowa. Suma wszystkich kryteriów musi być zawsze równa 100%.

Kryteria wskazane w dyrektywach oraz prawie krajowym stanowią katalog otwarty. Zamawiający mogą kształtować kryteria oceny ofert tak, aby uzyskać ofertę najkorzystniejszą ekonomicznie, pamiętając jedynie o tym, aby, z wyjątkiem zamówień, których przedmiotem są usługi niepriorytetowe, odnosiły się one do przedmiotu zamówienia. Każdorazowo taki wybór zależny jest od specyfiki przedsięwzięcia.

W szczególności należy wskazać, iż poza kryteriami przykładowo wymienionymi w dyrektywach oraz w Pzp, zamawiający mogą odwoływać się do innych kryteriów. Do takich kryteriów należy zaliczyć: kryterium innowacyjności, kryteria społeczne oraz kryteria środowiskowe. Istotnym jest, aby sformułowanie kryterium i jego używanie nie prowadziło do naruszenia zasad wynikających z dyrektyw oraz ustawy.

Odejście od ceny, jako jedyne kryterium oceny ofert, jest szczególnie uzasadnione przy zamówieniach o skomplikowanym przedmiocie.

<sup>13</sup> A. Panasiuk, *Zamówienia publiczne przyjazne innowacjom*, op.cit.

Zastosowanie kryterium oferty najbardziej opłacalnej ekonomicznie jest szczególnie uzasadnione w przypadku zamówień innowacyjnych. Wskazuje na to Komisja Europejska, która zaleca administracji promowanie najbardziej efektywnych projektów (zasada: *best value for money*), które niekoniecznie muszą być w momencie zakupu projektami najtańszymi<sup>14</sup>. Przywiązywanie większej wagi do opłacalności niż do ceny zostało rekomendowane również w wykazie dziesięciu dobrych praktyk przygotowanym przez Komisję Europejską<sup>15</sup>.

W przypadku oferty najkorzystniejszej ekonomicznie zamawiający ma swobodę w wyborze kryteriów, którymi kierował się będzie przy wyborze<sup>16</sup>. Należy pamiętać, że jeśli zamawia on świadczenie w dziedzinie twórczej lub naukowej, którego określenie nie jest z góry możliwe do opisanie w sposób jednoznaczny i wyczerpujący (np. prace architektoniczne), ma ustawowy obowiązek stosowania takich dodatkowych kryteriów<sup>17</sup>. Kryteria ustalone przez zamawiającego nie mogą być jednak dowolne i uznaniowe ani dawać zamawiającemu nieograniczonej swobody w arbitralnym wyborze oferty. Muszą być sformułowane obiektywnie i należy je stosować jednakowo wobec wszystkich oferentów<sup>18</sup>.

Wśród przykładowych kryteriów wymienia się zastosowanie najlepszych dostępnych technologii w zakresie oddziaływania na środowisko. Kryterium wskazane w ustawie ma raczej na celu preferowanie rozwiązań proekologicznych przy udzielaniu wszelkich zamówień. Może polegać np. na ocenie uciążliwości dla środowiska użycia do wyprodukowania przedmiotu zamówienia surowców wtórnych lub podlegających biodegradacji.

Stosunkowo trudno mierzalnymi kryteriami są jakość i funkcjonalność. W tym wypadku zamawiający musi szczególnie precyzyjnie wskazać w SIWZ, na czym będzie polegała ocena spełniania kryterium i jakie elementy będzie brał pod uwagę, przyznając odpowiednią ocenę w tym zakresie. Pogląd taki wyraził SO w Warszawie w wyroku z 18 marca 2004 r., V Ca 264/04, niepubl., stwierdzając: „Kryteria oceny ofert powinny być wyraźnie określone w specyfikacji w sposób umożliwiający późniejszą weryfikację prawidłowości oceny ofert i wyboru najkorzystniejszej oferty”. Nieprecyzyjne zdefiniowanie kryteriów i w konsekwencji konieczność ich doprecyzowywania przez komisję przetargową Sąd w tym samym wyroku uznał za równoznaczne ze zmianą kryteriów w trakcie postępowania, a tym samym niedopuszczalne. Należy przyjąć, iż ocena spełniania tych kryteriów (szczególnie jakościowego) może odbywać się zarówno poprzez ocenę próbek załączanych do oferty, jak i na podstawie dokumentów dotyczących jakości oferowanego przedmiotu. W takim wypadku zamawiający powinien wskazać, jakie dokumenty potwierdzające jakość produktu powinny zostać doń dołączone. Wybór rodzajów dokumentów musi być przy tym odpowiednio uzasadniony i nie może mieć charakteru dyskryminującego wykonawców. Oczywiście zastosowanie kryterium jakości czy funkcjonalności nie jest rzeczą łatwą, natomiast w przypadku innowacyjnych zamówień publicznych to właśnie te parametry są najistotniejsze (poza ceną oczywiście) z punktu widzenia końcowego efektu realizacji zamówienia.

Kolejne przykładowe kryteria to parametry techniczne, koszty eksploatacji, serwis, w tym np. warunki gwarancji. Spełnianie wymogów w zakresie parametrów technicznych wskazywanych w ofercie może przy tym dwojako oddziaływać na postępowanie z ofertą. Zamawiający może wskazać, że za właściwe odpowiadanie propozycji wykonawcy na wymagania zamawiającego przyzna ofercie wyższą lub niż-

<sup>14</sup> Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Gospodarczo – Społecznego i Komitetu Regionów pt.: *Wykorzystanie wiedzy w praktyce: szeroko zakrojona strategia innowacyjna dla UE*, COM (2006) 502.

<sup>15</sup> *Guide on dealing with innovative solutions in public procurement: 10 elements of good practice*, SEC(2007) 280, s. 9–10.

<sup>16</sup> Wyrok ZA z 24 marca 2006 roku, sygn. UZP/ZO/0-819/06, Wyrok ZA z 8 czerwca 2006 roku, sygn. UZP/ZO/0-1606/06.

<sup>17</sup> Zob. art. 2 pkt 5 Pzp; szerzej na ten temat G. Wicik, P. Wiśniewski, *Prawo zamówień publicznych. Komentarz*, Warszawa 2007, s. 45 i 46.

<sup>18</sup> Wyrok KIO z 4 lipca 2008 roku, sygn. KIO/UZP 619/08.

szą ocenę. Zawsze należy precyzyjnie definiować, które parametry techniczne – i jak – będą oceniane. W przypadku kosztów eksploatacji wskazane jest określenie, czy ocenie będą podlegały wszystkie koszty użytkowania czy też wyłączenie niektóre<sup>19</sup>.

Każde z kryteriów musi mieć przypisaną wagę, tak aby móc określić, jakie znaczenie przy ocenianiu będzie miało dane kryterium. Jest to szczególnie istotne z punktu widzenia wykonawcy, który na etapie ofertowania powinien dysponować wiedzą, jak jego oferta zostanie oceniona i pod tym kątem dobierać określone rozwiązania. Waga kryteriów winna być wyrażona liczbą procentową (wartość punktowa wagi w %) dla każdego z kryteriów przy założeniu, że wszystkie kryteria łącznie stanowią 100%. Zamawiający dysponuje swobodą określenia wagi kryteriów.

### Przykład:

Tabela 1. Przykładowe kryteria oceny ofert

Lp.	Kryterium	Waga procentowa
1	Cena brutto	50 %
2	Jakość	40 %
3	Termin wykonania	10 %

Jeżeli kryteria zostały opisane za pomocą podkryteriów, zamawiający może przypisać również wagę podkryteriom (wartość punktowa wagi w %). W takim przypadku wykonawcy wiedzę dotyczącą wagę podkryteriów zaczerpną z SIWZ. Nadawanie wagi poszczególnym podkryteriom można zilustrować poniższym przykładem, odnoszącym się do usług<sup>20</sup>.

Prawidłowość ustalenia przez zamawiającego kryteriów oceny ofert winna być analizowana dla każdego przypadku odrębnie. Z punktu widzenia zamówień innowacyjnych, kryteriami najlepiej dostosowanymi do specyfiki przedsięwzięcia, będą (poza ceną):

- Innowacyjność rozwiązania – ze wskazaniem przez zamawiającego, w formie opisowej lub tabelarycznej, jakie rozwiązania będą przez niego brane pod uwagę przy dokonywaniu czynności oceny ofert; dokumentem, który będzie brany pod uwagę przy ocenie innowacyjności będzie najczęściej opis oferowanego rozwiązania czy zaplecza naukowo-badawczego wykonawcy;
- Jakość (przykładowy opis kryterium jakościowego podano w tabeli 2). Często stosowaną praktyką jest dokonywanie oceny jakości na podstawie załączanych do oferty odpowiednich zaświadczeń niezależnych podmiotów zajmujących się poświadczaniem zgodności działań wykonawcy z odpowiednimi normami jakościowymi lub też na podstawie opisów oferowanych rozwiązań.
- Funkcjonalność – podobnie jak jakość – kryterium trudno mierzalne. Specyfikacja istotnych warunków zamówienia musi zawierać szczegółowy opis dokonywania oceny w tym kryterium, jak również określać, na podstawie jakich dokumentów zostanie ona dokonana.

<sup>19</sup> W. Dzierżanowski, J. Jerzykowski, M. Stachowiak, *Prawo zamówień publicznych. Komentarz*, opublikowano: LEX 2010, WoltersKluwer.

<sup>20</sup> *Kryteria wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie – rekomendacje dla beneficjentów realizujących projekty indywidualne*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010.



Tabela 2. Przykładowy opis kryterium jakościowego

**Jakość: 40 %**

Lp.	Podkryterium	Waga punktowa (%)
1	Obsługa klienta (komunikacja z zamawiającym, helpdesk)	10
2	Organizacja zespołu (czytelność podziału ról i zakresu odpowiedzialności członków zespołu oraz jego adekwatność w stosunku do celu projektu, przepływ informacji pomiędzy członkami zespołu, koordynacja realizacji zamówienia przez kierownika)	20
3	Zastępowalność kluczowego personelu (choroba, urlop itp.)	5
4	Organizacja kontroli jakości (plan zapewnienia i kontroli jakości, zasada czterech oczu)	5

Warto zauważyć, odnosząc się do wyżej przytoczonych przykładów kryteriów oceny ofert, że będą one dzielić się na kryteria subiektywne oraz obiektywne, zwane często policzalnymi matematycznie. Podstawową zaletą cechującą kryteria obiektywne jest ich przejrzystość pomagająca na jasnych zasadach przydziału punktów, bowiem są one policzalne matematycznie, a nie wynikają z subiektywnego odczucia oceniającego członka komisji przetargowej. Subiektywna ocena ofert jest ściśle powiązana z zakresem uznaniowości, co prowadzi do dowolności oceny oferty, a w konsekwencji może narazić zamawiającego na wniesienie przez wykonawcę środka ochrony prawnej. Z praktycznego punktu widzenia najlepszą, a tym samym najmniej kontrowersyjną metodą oceny ofert są mimo wszystko kryteria policzalne matematycznie. Z drugiej strony trzeba mieć na uwadze, iż kryteria odnoszą się ściśle do przedmiotu zamówienia i nie zawsze jest możliwe uniknięcie zastosowania kryterium subiektywnego.

## 5.5. Warunki umowy na wykonanie zamówienia innowacyjnego

Niejednokrotnie niedocenianym, a jednak istotnym elementem SIWZ jest wzór umowy (istotne postanowienia umowy). Z jego zapisów wynika sposób wykonania konkretnego zamówienia, a także inne, istotne dla określenia ryzyka parametry (np. kary umowne, odbiory, kwestia rozliczeń). Często stosowaną przez zamawiających praktyką jest strategia przeniesienia wszelkich ryzyk związanych z wykonaniem zamówienia na wykonawcę.

W przypadku zamówień innowacyjnych rozwiązanie takie niesie za sobą tendencję wykonawców do zawyżania wartości ofert (np. konieczność pełnego ubezpieczenia kontraktu). Dodatkowo zamawiający z uwagi na przedłużające się procedury nakładają na wykonawców obowiązek wykonania określonego zamówienia w nierealistycznym terminie, co w powiązaniu z zastrzeżeniem wysokich kar umownych prowadzi niejako do wliczenia ich przewidywanej wysokości do wartości kontraktu.

Kontrakty zawierane po przeprowadzeniu procedur zamówień publicznych muszą dawać możliwości rozwijania w przyszłości innowacyjnych rozwiązań. Szczególnie odnosi się to do kwestii odpowiedniego regulowania praw autorskich w takich kontraktach, tak aby nie uniemożliwiać w przyszłości rozwijania działań zmierzających do implementacji innowacyjnych rozwiązań na bazie posiadanych już technologii.

Treść specyfikacji istotnych warunków zamówienia może również zawierać istotne postanowienia przyszłej umowy, ogólne warunki umowy albo wzór umowy, jeżeli zamawiający wymaga od wykonawcy, by zawarł z nim umowę na takich warunkach.

Ogólne warunki, wzory kontraktów, dla których wydania brak umocowania w obowiązujących przepisach mogą być włączone do treści umowy tylko wówczas, gdy drugi kontrahent po zapoznaniu się z ich treścią wyraził na to zgodę (art. 385 § 2 k. c.).

Art. 385.1 k. c. stanowi wyraźnie, że w razie sprzeczności treści umowy z ogólnymi warunkami umowy, wzorem umowy lub regulaminem, kontrahenci są związani umową. Należy pamiętać, że ogólne warunki umowy nie mogą być sprzeczne z przepisami o charakterze bezwzględnie obowiązującym, w szczególności z zasadami określonymi w kodeksie cywilnym.<sup>21</sup>

**Kara umowna** uregulowana jest w art. 483-484 Kodeksu cywilnego. Jest to klauzula, którą strony mogą umieścić w umowie cywilnoprawnej. W klauzuli tej strony mogą postanowić, że naprawienie szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego (i tylko takiego) nastąpi poprzez zapłatę określonej sumy. Ustawa wyraźnie stanowi jednak, że dłużnik nie może bez zgody wierzyciela zwolnić się z zobowiązania przez zapłatę kary umownej. W razie niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania kara umowna należy się wierzycielowi w ustalonej wcześniej wysokości bez względu na rzeczywistą wysokość poniesionej szkody. W przypadku gdyby strony chciały dopuścić żądanie odszkodowania przenoszącego wysokość kary umownej, konieczne musiałoby być wcześniejsze zastrzeżenie tego w umowie. Dłużnik może żądać zmniejszenia kary umownej w dwóch przypadkach: a) gdy wykonał już swoje zobowiązanie w znacznej części; b) gdy kara umowna jest rażąco wysoka.

Kara umowna nazywana jest też czasem odszkodowaniem umownym. Jest traktowana jako surogat odszkodowania. Wzmacnia ona pozycję wierzyciela i pełni funkcję dyscyplinującą wobec dłużnika. Jej zastrzeżenie w umowie jest o tyle korzystne dla wierzyciela że nie musi on wykazywać istnienia szkody ani jej wysokości. Jednak w przypadku gdyby zastrzeżona kara umowna była mniejsza niż rzeczywista szkoda, a wierzyciel nie zastrzegł w umowie prawa do żądania odszkodowania przenoszącego wysokość kary umownej, nie może on żądać takiego odszkodowania<sup>22</sup>. W przypadku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego dość powszechną praktyką zamawiających jest nakładanie na wykonawców obowiązku zapłaty kar umownych w następujących przypadkach:

- odstąpienie od umowy przez zamawiającego lub wykonawcę wskutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi wykonawca lub rozwiązanie umowy;
- za opóźnienie w wykonaniu przedmiotu umowy;
- za zgłoszenie do odbioru końcowego prac niezakończonych;
- za każdy dzień opóźnienia w usunięciu stwierdzonych usterek w okresie gwarancyjnym i rękojmi.

Zwykle też zamawiający zastrzega sobie prawo potrącenia kar umownych i innych należności z wynagrodzenia przysługującego wykonawcy lub z zabezpieczenia należytego wykonania umowy. Zamawiający wysokość kar umownych określają procentowo (licząc zwyczajowo od wartości zamówienia) lub kwotowo (np. kara ryczałtowa w wysokości 10 000 PLN za zgłoszenie do odbioru końcowego prac niezakończonych).

Dokonując analizy różnych postępowań, można zauważyć, iż wzory umów nie zawierają w ogóle bądź zawierają niewiele możliwości dochodzenia kar umownych przez wykonawców. Zawsze wykonawcy, który za realizację konkretnego zamówienia otrzymuje świadczenie pieniężne przysługuje możliwość odsetek w wysokości ustawowej za nieterminowe spełnienie świadczenia przez zamawiającego.

Reasumując, zapisy SIWZ, jak i wzoru umowy (jej istotnych postanowień) zwykle stawiają zamawiającego w pozycji uprzywilejowanej. Wykonawcy zainteresowani realizacją zamówienia mogą jednakże

<sup>21</sup> A. Panasiuk, *Zamówienia publiczne przyjazne innowacjom*, op.cit.

<sup>22</sup> Z. Radwański, *Zobowiązania – część ogólna*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1998.

wszelkie swoje wątpliwości co do określonych zapisów zgłaszać przed upływem terminu składania ofert. Złożenie oferty każdorazowo oznacza akceptację warunków postawionych przez zamawiającego. Być może warto się zastanowić, czy do umowy nie wprowadzić innych (niż kary umowne) elementów dyscyplinujących wykonawcę? Możliwość dochodzenia zapłaty kar umownych w podanych przez zamawiających wysokościach jest często i tak iluzoryczna (wykonawcy dążyć będą do wykazania, iż nie byli w stanie wykonać określonych obowiązków z przyczyn leżących po stronie zamawiającego lub wręcz przez niego zawinionych). Elementem, który mógłby umożliwić – z jednej strony osiągnięcie pozytywnego efektu w postaci prawidłowego wykonania zamówienia, z drugiej strony natomiast nie stawiałby wykonawcy w niekorzystnej sytuacji konieczności prefinansowania całego zakresu zamówienia i poszukiwania dość kosztownych źródeł finansowania (kredyty), jest etapowanie przedmiotu zamówienia oraz dokonywanie płatności za wykonanie (zgodnie z umową) określonych etapów. W tym celu należy wprowadzić (i monitorować) harmonogramy realizacji umowy.

Podobnie strony postępowania winny zwrócić uwagę na zapisy SIWZ dotyczące możliwości zmiany istotnych postanowień umowy po jej zawarciu. W przypadku niedookreślenia możliwości zmiany oraz jej warunków zamawiający nie ma praktycznej możliwości dokonania zmiany. Wynika to z zapisów ustawy Pzp (art. 144 ust. 1) – zakazuje się istotnych zmian postanowień zawartej umowy w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru wykonawcy, chyba że zamawiający przewidział możliwość dokonania takiej zmiany w ogłoszeniu o zamówieniu lub w specyfikacji istotnych warunków zamówienia oraz określił warunki takiej zmiany.

Na zakończenie nie wypada nie zwrócić uwagi na kwestię podwykonawstwa w zamówieniach publicznych. W przypadku zamówień innowacyjnych dość często można spotkać się z sytuacją, gdy wykonawca samodzielnie nie jest w stanie zrealizować całego jego zakresu, korzystając w pewnym zakresie z podwykonawców. Zgodnie z treścią ustawy Prawo zamówień publicznych zamawiający co do zasady nie jest uprawniony do ograniczania prawa wykonawców do korzystania z pomocy innych podmiotów przy realizacji przedmiotu zamówienia. Legitymację do ograniczenia prawa do powierzenia podwykonawcom realizacji całości lub części zamówienia zamawiający uzyskuje jedynie w przypadku, określonym w art. 36 ust. 5 PZP, tj. *„ze względu na specyfikę przedmiotu zamówienia”*, przy czym należy tę specyfikę wskazać oraz obiektywnie uzasadnić (przy konieczności uwzględnienia, iż jakiegokolwiek niedociągnięcia w tym zakresie spowodować mogą złożenie przez wykonawców środków ochrony prawnej, o których mowa w Dziale VI uPZP). Zamawiający winien, zgodnie z Pzp zażądać od wykonawcy wskazania *„w ofercie części zamówienia, której wykonanie powierzy podwykonawcom”*. Ustawa na dzień dzisiejszy nie dopuszcza możliwości weryfikacji przez zamawiającego podwykonawców pod kątem ich zdolności do realizacji zamówienia lub jego części ani też nie daje zamawiającemu wpływu na treść umów pomiędzy wykonawcą a podwykonawcami (czy dalszymi podwykonawcami). Prowadzić to może, w szczególności w przypadku zamówień innowacyjnych o skomplikowanym charakterze, do sytuacji, gdy mimo najlepszych starań zamawiającego, proces faktycznej realizacji zamówienia jest znacznie utrudniony. Obecnie z inicjatywy Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych trwają prace legislacyjne nad wprowadzeniem do ustawy Pzp zapisów szczegółowo regulujących te kwestie. Prezes UZP zauważył, iż *„obowiązujące przepisy prawa w sposób niewystarczający regulują kwestie związane z podwykonawstwem w procesie udzielania i realizacji zamówień publicznych, a pojawiające się w ostatnim czasie problemy dotyczące realizacji podwykonawstwa pokazują głęboką potrzebę położenia większego niż dziś nacisku na zasady realizacji podwykonawstwa”*. Ufam, iż proponowane zmiany przyczynią się pozytywnie do eliminacji problemów, z jakimi obecnie boryka się większość zamawiających.

## 5.6. Zamówienia innowacyjne na przykładzie systemów informatycznych

Zgodnie z treścią rekomendacji udzielania zamówień publicznych na systemy informatyczne, stanowiące istotny procent wszystkich zamówień innowacyjnych, zamawiający powinien dążyć także do zobligowania wykonawcy do udostępnienia informacji niezbędnych do rozwoju systemów komunikujących się z systemem budowanym przez tego wykonawcę, a więc przez podanie i udostępnienie definicji interfejsu systemu, a także powinien dążyć do zagwarantowania możliwie sprawnego przekazania wiedzy o zbudowanym systemie innemu wykonawcy wyłonionemu w trybie konkurencyjnym. Ważnym aspektem jest także uregulowanie w ramach postępowania o udzielenie zamówienia publicznego obowiązku współpracy niezależnych podmiotów przy realizacji zamówienia na system w takim zakresie, w jakim współpraca ta jest niezbędna dla zakończenia projektu z sukcesem<sup>23</sup>.

Jak wynika z powyższego, na zamawiających nakładany jest wiele obowiązków związanych z dookreśleniem warunków umowy na wdrażanie podobnych przedsięwzięć. W szczególności warunki te dotyczą właściwego, z punktu widzenia zamawiającego, precyzowania zapisów dotyczących przeniesienia praw autorskich. Tendencją zamawiających w przypadku podobnych zamówień będzie uzyskiwanie jak najkorzystniejszych warunków dotyczących przeniesienia praw autorskich do oznaczonego rozwiązania, tak, aby możliwe było korzystanie przez nich z dzieła w pełnym wymiarze.

Podobnie tendencją zamawiających zwykle będzie dążenie do przeniesienia pełni ryzyka na drugą stronę stosunku prawnego. Wyraża się to najczęściej w sformułowaniach umowy, z których wynika, iż wykonawca ponosi wszelką odpowiedzialność i ryzyko między innymi za:

- 1) szkody związane z realizacją umowy, w szczególności za utratę powierzonych mu w trakcie realizacji zadań objętych przedmiotem umowy dóbr materialnych;
- 2) stosowanie w trakcie wykonywania umowy rozwiązań (np. programów, sprzętu, technologii) zgodnych z określonymi przepisami i normami;
- 3) wykonanie oznaczonego przedmiotu zamówienia w oparciu o dane otrzymane od zamawiającego na etapie postępowania przetargowego;
- 4) terminowe wykonanie przedmiotu zamówienia;
- 5) prowadzenie prac w sposób niezakłócający pozostałych działań zamawiającego;
- 6) wszelkie szkody wyrządzone przez wykonawcę, jego podwykonawców i inne osoby, za które ponosi odpowiedzialność osobom trzecim lub zamawiającemu;
- 7) wykonywanie prac zgodnie z ustalonym harmonogramem;
- 8) ewentualne naruszenia w związku z wykonywaniem umowy patentów, znaków handlowych lub innych dóbr chronionych innych osób i podmiotów, w tym odpowiedzialność za rekompensatę zamawiającemu wszelkich kosztów, jakie poniesie w związku ze stwierdzeniem takich naruszeń<sup>24</sup>

Jak wynika z analizy wielu postępowań o udzielenie zamówienia publicznego, wykonawcy zwolnieni są z odpowiedzialności praktycznie tylko w przypadku zaistnienia „siły wyższej” lub ewidentnych zaniedbań zamawiającego.

<sup>23</sup> Rekomendacje udzielania zamówień publicznych na systemy informatyczne, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2009.

<sup>24</sup> Opracowano na podstawie postępowania prowadzonego przez Urząd Patentowy RP na zaprojektowanie, wykonanie i wdrożenie systemu usług elektronicznych „Internetowy Portal Usługowy” (IPU) wraz z platformą sprzętową oraz niezbędnymi licencjami.

Tabela 3. Wycinek rekomendacji udzielania zamówień publicznych na systemy informatyczne

Lp.	Przedmiot zamówienia	Treść rekomendacji	Uzasadnienie
1	Systemy informatyczne dedykowane i konfigurowalne systemy specjalizowane	SIWZ i umowa z wykonawcą powinny sankcjonować obowiązek współpracy z wykonawcami innych, niezależnych (luźno powiązanych) podsystemów.	Opisana współpraca jest niezbędna, by doprowadzić do integracji podsystemów zbudowanych przez niezależne podmioty.
2	jw.	Wskazanie w SIWZ obowiązku transferu wiedzy kolejnemu wykonawcy wyłonionemu w trybie konkurencyjnym z precyzyjnym wskazaniem wymagań i określeniem niezbędnego zaangażowania pracowników wykonawcy określonego w kategoriach czasu, który pracownicy wykonawcy byłiby zobowiązani poświęcić na przekazanie wiedzy innemu wykonawcy oraz miejsca świadczenia tej części usługi.	Brak odpowiednich zapisów umownych z pewnością wyklucza współpracę między podmiotami przy transferze wiedzy o konstrukcji i działaniu systemu. Warunkiem skuteczności tych zapisów jest umowne sprecyzowanie zasobów wykonawcy zaangażowanych w przekazywanie wiedzy.
	jw.	<p>Zaleca się aby SIWZ i umowa z wykonawcą określały obowiązek:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– przeniesienia w całości autorskich praw majątkowych do zakupywanego systemu, łącznie z prawem na udzielania zezwoleń na wykonywanie zależnego prawa autorskiego. Zamawiający w zależności od swoich potrzeb powinien szczegółowo i jednoznacznie określić pola eksploatacji obejmujące autorskie prawa majątkowe (np. uprawniające zamawiającego do modyfikacji systemu, jego kodów źródłowych itp.);</li> <li>– przeniesienie praw powinno dotyczyć również kodów źródłowych w stosunku do nowo utworzonego systemu, jego swobodnej modyfikacji. Jednocześnie zamawiający powinien zobowiązać wykonawcę w umowie do wydania kodów źródłowych oraz pełnej dokumentacji technicznej systemu, najlepiej z chwilą odbioru przez zamawiającego systemu;</li> <li>– warunki gwarancji jakości powinny być tak zapisywane, by nie ograniczyć lub wyłączyć uprawnień zamawiającego z posiadania autorskich praw majątkowych, tj. modyfikacja systemu, jego kodów źródłowych nie powinna mieć wpływu na uprawnienia zamawiającego wynikłe z gwarancji udzielonej przez wykonawcę;</li> <li>– w zawieranej umowie powinna być jednocześnie uregulowana kwestia ewentualnego przeniesienia na zamawiającego praw do licencji lub sublicencji programów komputerowych niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania zamawianego systemu. Postanowienia przyszłej umowy powinny zawierać takie zapisy, aby warunki udzielanych przez wykonawcę licencji nie stanowiły bariery do dokonania modyfikacji lub rozbudowy oprogramowania</li> </ul>	Prawa wyłączne przysługujące dotychczasowemu wykonawcy systemu są najczęstszą przyczyną uniemożliwiająca udzielenie zamówienia na prace rozwojowe w trybie konkurencyjnym.

Odnosząc się do problemu odbioru przedmiotu zamówienia przez zamawiającego, wskazać można na dwa rozwiązania:

- 1) przeprowadzenie wyłącznie odbioru końcowego;
- 2) odbiory częściowe po zakończeniu prac w ramach danego etapu realizacyjnego, przy czym w takim przypadku konieczne staje się wprowadzenie odpowiedniego harmonogramu realizacji umowy.

Odbiory następują zwykle w formie protokołu odbioru częściowego/końcowego, przy czym istotne jest, aby protokół ten zawierał następujące informacje:

- jaki etap jest przedmiotem odbioru;
- termin zgłoszenia do odbioru oraz termin sporządzenia protokołu (ewentualne kary umowne);
- jeżeli występują wady – jakiego one są rodzaju, jakie są terminy i sposób usunięcia wad, czy wady umożliwiają, czy wręcz uniemożliwiają dokonanie odbioru;
- zakres odpowiedzialności za ewentualne wady (czy odpowiedzialność leży po stronie wykonawcy, czy zamawiającego, czy po obu stronach) – często mimo realizacji zamówienia zgodnie z postanowieniami SIWZ brak jest możliwości osiągnięcia założonego rezultatu (błędy SIWZ);
- podpisy osób upoważnionych przez strony umowy do przeprowadzenia procedury odbioru

Należy mieć na uwadze, że protokół odbioru jest podstawą wystawienia faktury częściowej/końcowej. Ewentualne uchybienia proceduralne bądź brak określonych informacji może prowadzić do nałożenia na wykonawcę kar umownych.

Kwestia praw autorskich do rozwiązania będącego rezultatem wykonanej umowy w sprawie zamówienia publicznego została zasygnalizowana we wspomnianych wyżej Rekomendacjach udzielania zamówień publicznych na systemy informatyczne. Urząd Patentowy, w ramach prowadzonej przez siebie procedury przeprowadzonej w trybie dialogu konkurencyjnego na zaprojektowanie, wykonanie i wdrożenie systemu usług elektronicznych „Internetowy Portal Usługowy” (IPU) wraz z platformą sprzętową oraz niezbędnymi licencjami warunki dotyczące praw autorskich określił w następujący sposób:

1. W ramach wynagrodzenia wykonawca udziela zamawiającemu licencji niewyłącznej, nieprzenaszalnej na korzystanie z oprogramowania standardowego na użytek własny na potrzeby zamawiającego, w tym także do korzystania z modyfikacji i aktualizacji oprogramowania, także wykonanych przez wykonawcę w ramach nadzoru autorskiego.
2. Uprawnionymi do korzystania z systemu są pracownicy zamawiającego oraz inne osoby i podmioty przez niego upoważnione;
3. Wykonawca przekazuje dokumenty licencyjne w dniu instalacji konkretnego oprogramowania.
4. Licencja upoważnia zamawiającego do korzystania z oprogramowania na następujących polach eksploatacji:
  - a) trwałego lub czasowego zwielokrotnienia programu w całości lub w części jakimikolwiek środkami i w jakiegokolwiek formie na własne potrzeby, wprowadzania do pamięci komputera, wyświetlania, utrwalenia, stosowania oraz przechowywania;
  - b) do jednoczesnego korzystania z oprogramowania standardowego przez nieograniczoną liczbę użytkowników.
5. Licencja jest bezterminowa, może zostać przez wykonawcę wypowiedziana po upływie 30 lat z zachowaniem 6-miesięcznego okresu wypowiedzenia.
6. Wszelkie opłaty za udzielenie licencji oraz korzystanie z niej przez okres użytkowania oprogramowania zawarte są w wynagrodzeniu umownym.
7. Wykonawca przenosi na zamawiającego w ramach wynagrodzenia autorskie prawa majątkowe do oprogramowania dedykowanego, w tym także do modyfikacji i aktualizacji, także tych wykonanych przez wykonawcę w ramach nadzoru autorskiego oraz do nowej wersji oprogramowania.

8. Zamawiający może korzystać z oprogramowania dedykowanego na następujących polach eksploatacji: trwałego lub czasowego zwielokrotnienia w całości lub w części jakimikolwiek środkami i w jakiegokolwiek formie w zakresie: wprowadzenie, wyświetlanie, stosowanie, przekazywanie i przechowywanie, tłumaczenie, przystosowywanie, zbieranie, przesyłanie, udostępnianie i usuwanie danych, zmiany układu lub jakiejkolwiek inne zmiany oprogramowania, rozpowszechnianie, w tym użyczenie i najem oprogramowania lub jego kopii oraz do jednoczesnego korzystanie z oprogramowania dedykowanego przez nieograniczoną liczbę użytkowników.
9. Wykonawca w ramach wynagrodzenia przekazuje zamawiającemu wszelkie autorskie prawa majątkowe do kodu źródłowego oprogramowania dedykowanego<sup>25</sup>.

## 6. Przykłady zamówień innowacyjnych (case study)

### 6.1. Przykład nr 1 (dostawy)

**Zamawiającym** było Przedsiębiorstwo Komunikacji Miejskiej Katowice sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach, ul. Mickiewicza 59, 40-085 Katowice.

**Przedmiotem zamówienia** była dostawa loco PKM Katowice Sp. z o.o. 25 sztuk fabrycznie nowych autobusów miejskich niskopodłogowych jednej marki .

#### **Procedura**

Konkurs przeprowadzono w oparciu o przepisy ustawy Pzp, ogłoszony w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej 15.02.2011 r., numer 2011/S 31-051193.

#### **Opis przedmiotu zamówienia:**

Przedmiotem zamówienia jest dostawa loco PKM Katowice Sp. z o.o. 25 sztuk fabrycznie nowych autobusów miejskich niskopodłogowych jednej marki. Zamawiający nie dopuszczał składania ofert częściowych, jednak dla opisu przyjęto podział zamówienia na dwie grupy:

- dostawa **15 sztuk nowych autobusów miejskich, przegubowych niskopodłogowych,**
- dostawa **10 sztuk nowych autobusów miejskich jednoczłonowych niskopodłogowych.**

Oferowane autobusy musiały być jednej marki i w danym typie (autobus jednoczłonowy i przegubowy) identyczne pod względem konstrukcyjnym, kompletacji i wyposażenia, z unifikacją układu napędowego (silnik, skrzynia biegów, osie – rodzaj i typ zawieszenia, za silnik jednego typoszeregu uważa się silnik jednego producenta, przy czym nie jest wymagana ta sama pojemność silnika).

Oferowane autobusy miały spełniać warunek minimalnego okresu międzyobsługowego w czasie gwarancji i po upływie okresu gwarancyjnego 60 tysięcy kilometrów przebiegu.

#### **Warunki udziału:**

O udzielenie zamówienia mogli się ubiegać wykonawcy, którzy spełniają warunki pozytywne:

- a) posiadania wiedzy i doświadczenia, przez co zamawiający rozumie należyte wykonanie w okresie ostatnich trzech lat przed upływem terminu składania ofert, a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie co najmniej dwóch dostaw, z których:

<sup>25</sup> Opracowano dzięki uprzejmości Urzędu Patentowego RP.

- dostawa dla jednego odbiorcy minimum 15 sztuk nowych niskopodłogowych przegubowych autobusów komunikacji miejskiej o długości 18 m (z tolerancją od 17,50 do 18,75 m) tożsamy z oferowanymi. Przez tożsame rozumie się autobusy spełniające minimalne wymagania dla autobusu przegubowego określone w SIWZ.
- co najmniej jedna to dostawa dla jednego odbiorcy minimum 10 sztuk nowych niskopodłogowych standardowych autobusów komunikacji miejskiej o długości 12 m (z tolerancją od 11 do 12 m) tożsamy z oferowanymi. Przez tożsame rozumie się autobusy spełniające minimalne wymagania dla autobusu jednoczłonowego określone w SIWZ.

Wykonawca musiał spełnić każdy z powyższych warunków. Zamawiający nie wymagał, aby dostawy obu typów ww. autobusów następowały w ramach tego samego zamówienia i na rzecz tego samego zamawiającego.

- b) sytuacji ekonomicznej i finansowej, przez co zamawiający rozumiał posiadanie środków finansowych lub zdolności kredytowej w wysokości co najmniej 10 000 000 zł (słownie: dziesięć milionów złotych).

### Kryteria oceny:

Zamawiający ustalił **dwa kryteria oceny ofert:**

1. Cena oferty ( C ) 70%,
2. Ocena właściwości tech.- eksploat.(T) 30%.

Punkty, które otrzyma oferta w ramach kryterium 2 liczone były wg wzoru:

$$T = T1 + T2 + T3 + T4 + T5 + T6 + T7,$$

gdzie poszczególne składniki T oznaczają:

**T1** – materiał elementów konstrukcyjnych szkieletu nadwozia i szkieletu/kratownicy, ramy/podwozia ( max. 20 pkt ), profile ze stali odpornej na korozję (zgodnie z PN-EN 10088), profile ze stali o podwyższonej wytrzymałości zabezpieczone antykorozyjnie metodą kateforezy zanurzeniowej, aluminium niewymagające dalszego zabezpieczenia antykorozyjnego – **10 pkt** inne – **0 pkt**,

**T2** – materiał poszycia zewnętrznego nadwozia (elementy ścian bocznych, dachu, ściany przedniej, tylnej, drzwi i pokryw: blachy ze stali odpornej na korozję (zgodnie z PN-EN 10088), blachy ze stali obustronnie ocynkowanej o podwyższonej wytrzymałości zabezpieczone antykorozyjnie metodą kateforezy zanurzeniowej lub aluminium, tworzywa sztucznego wzmacnianego włóknem szklanym niewymagające dalszego zabezpieczenia antykorozyjnego – **10 pkt**,

inne – **0 pkt**.

Uwaga! Jeżeli przynajmniej jeden z elementów poszycia zewnętrznego wykonano z innego materiału niż ze stali odpornej na korozję (zgodnie z normą PN-EN 10088), aluminium, tworzywa sztucznego wzmacnianego włóknem szklanym, blachy obustronnie ocynkowanej o podwyższonej wytrzymałości zabezpieczone antykorozyjnie metodą kateforezy zanurzeniowej, składnikowi oceny T2 zostanie przypisane 0 pkt.

**T3** – charakterystyka silnika (max. 40 pkt)

#### dla przegubowego autobusu

- pojemność silnika: poniżej 9 dm<sup>3</sup> – 0 pkt
- pojemność silnika: 9–10 dm<sup>3</sup> – 10 pkt
- pojemność silnika: 10–12 dm<sup>3</sup> – 20 pkt
- pojemność silnika: powyżej 12 dm<sup>3</sup> – 0 pkt



#### **dla jednoczłonowego autobusu**

- pojemność silnika: poniżej 7 dm<sup>3</sup> – 0 pkt
- pojemność silnika: 7–9 dm<sup>3</sup> – 20 pkt
- pojemność silnika: 9–11 dm<sup>3</sup> – 10 pkt
- pojemność silnika: powyżej 12 dm<sup>3</sup> – 0 pkt

**T4** – System obróbki spalin (jednakowy dla autobusu przegubowego i jednoczłonowego – max 10 pkt)

- system „obróbki spalin” SCR – 0 pkt
- system „obróbki spalin” EGR – 10 pkt

**T5** – Ekologia (jednakowy system dla autobusu przegubowego i jednoczłonowego – max 15 pkt)

- Silnik EURO 5 – 5 pkt
- EEV – 10 pkt
- EEV bez filtra cząstek stałych – 15 pkt

**T6** – Komfort pasażerów – liczba miejsc siedzących dostępnych z niskiej podłogi (max 10 pkt)

#### **dla przegubowego autobusu**

- Poniżej 10 – 0 pkt
- 10–14 – 1 pkt
- 15–20 – 3 pkt
- powyżej 20 – 5 pkt

#### **dla jednoczłonowego autobusu**

- Poniżej 8 – 0 pkt
- 8–9 – 1 pkt
- 10–12 – 3 pkt
- powyżej 12 – 5 pkt

**T7** – Zastosowana oś przednia (jednakowa dla autobusu przegubowego i jednoczłonowego – max 5 pkt):

- zawieszenie zależne – 0 pkt
- zawieszenie niezależne – 5 pkt

### **Warunki umowy:**

Do najistotniejszych warunków umowy z punktu widzenia zamówień innowacyjnych należy zakwalifikować zapisy dotyczące sposobu roliczenia stron. Zamawiający wprowadził następujące zapisy:

1. Płatność (rozliczana osobno za każdy dostarczony autobus) realizowana będzie przez zamawiającego w ratach. Zamawiający tytułem I raty uiści 50% wartości autobusu w terminie do 30 dni, licząc od daty dokonania odbioru autobusu, potwierdzonego protokołem zdawczo-odbiorczym i fakturą.
2. Zapłata reszty faktury nastąpi w równych 48 ratach miesięcznych, przy zachowaniu następujących warunków:

- pierwsza płatność nastąpi w ciągu trzech miesięcy następujących po miesiącu, w którym wpłacono I ratę,
  - każda następna rata będzie płatna w kolejnym miesiącu w terminie do ostatniego dnia miesiąca kalendarzowego, za który rata jest uiszczana.
3. Zamawiający dopuszcza możliwość zabezpieczenia wierzytelności, o której mowa w §2 ust. 5, w formie zastawu rejestrowego na rzecz .....(nazwa banku).....:
  4. Wszelkie koszty związane z zabezpieczeniem wierzytelności zostały zawarte w cenie, o której mowa w § 2.

Zapisy wspomnianego § 2 ust. 5 Umowy wskazywały na możliwość sfinansowanie przedmiotu zamówienia częściowo za pośrednictwem banku, który mógł nabyć od wykonawcy wierzytelność z tytułu zapłaty 50% jego należności i przez to zaspokoić roszczenia wykonawcy w tym zakresie. Tym samym zamawiający wyszedł naprzeciw oczekiwaniom drugiej strony umowy w zakresie problemu finansowania inwestycji.

### **Podsumowanie**

Postępowanie zakończyło się wyborem oferty najkorzystniejszej złożonej przez EvoBus Polska sp. z o.o., Al. Katowicka 46, 05-830 Wolica.

## **6.2. Przykład nr 2 (roboty budowlane)**

**Zamawiającym** był Zakład Unieszkodliwiania Odpadów Sp. z o.o., ul. Czesława 9, 71-504 Szczecin.

**Przedmiotem zamówienia** była „Budowa Zakładu Termicznego Unieszkodliwiania Odpadów dla Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego”.

**Postępowanie prowadzone w trybie** przetargu nieograniczonego, ogłoszone w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej pod numerem **2011/S 163-269197**.

### **Opis przedmiotu zamówienia:**

1. Przedmiotem niniejszego zamówienia jest zaprojektowanie, wykonanie robót budowlanych z dostawą urządzeń i uruchomieniem dot. projektu pn. Kontrakt 1 „Budowa Zakładu Termicznego Unieszkodliwiania Odpadów dla Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego”.
2. Przedmiotem zamówienia jest zaprojektowanie i budowa kompletnego Zakładu Termicznego Unieszkodliwiania Odpadów (ZTUO) w Szczecinie o nominalnej wydajności przekształcania odpadów komunalnych wynoszącej 20 Mg/h (150 000 Mg/rok), wraz zaprojektowaniem i budową węzłów do odzysku energii, waloryzacji żużla oraz stabilizowania odpadów procesowych. Kontrakt będzie wykonywany w oparciu o ramowe warunki realizacji umowy FIDIC pn. „Warunki Kontraktowe dla Urządzeń oraz Projektowania i Budowy dla urządzeń elektrycznych i mechanicznych oraz robót inżynierskich i budowlanych projektowanych przez wykonawcę” (Żółty FIDIC) Wydawnictwo SIDIR, 4 wydanie angielsko-polskie niezmienione 2008 z erratą (ISBN: 83-86774-28-2) wraz z warunkami szczególnymi kontraktu oraz definicjami zawartymi w Części III SIWZ.
3. Zakres zamówienia obejmuje:
  - projektowanie,
  - wytyczenie,
  - roboty,
  - uzyskanie wszystkich niezbędnych pozwoleń, wymaganych przepisami prawa,
  - szkolenia,

- próby końcowe,
  - próby eksploatacyjne,
  - uprzątnięcie placu budowy,
  - usunięcie wad,
  - niewymienione wyżej wszelkie działania niezbędne do przejścia robót, objętych niniejszym zamówieniem przez zamawiającego.
4. Zakres zamówienia obejmuje w szczególności:
- opracowanie kompletnej dokumentacji projektowej budowlanej i wykonawczej oraz powykonawczej,
  - opracowanie projektu rekultywacji terenu oraz zagospodarowania nadmiaru gruntu z terenu inwestycji (wykonawca zobowiązany jest uwzględnić koszty tych działań w swojej ofercie), w tym również przeprowadzenie prób jakości gruntów i wód podziemnych,
  - opracowanie wniosków i uzyskanie w imieniu zamawiającego niezbędnych pozwoleń, decyzji lub ich zmian w celu opracowania dokumentacji projektowej, wybudowania, przekazania zrealizowanych obiektów do eksploatacji zgodnie z obowiązującym prawem oraz wymogami kontraktowymi, a w szczególności:
    - przeprowadzenie drugiej oceny oddziaływania na środowisko przedsięwzięcia na etapie uzyskiwania pozwolenia na budowę,
    - pozwoleń na budowę i/lub innych działań niezbędnych dla realizacji robót budowlanych,
    - pozwoleń na użytkowanie,
    - pozwolenia/pozwoleń zintegrowanego/zintegrowanych.
    - Wykonawca nie ponosi odpowiedzialności za działania organów wydających decyzje/pozwolenia/zezwolenia. Wykonawca dołoży wszelkiej staranności, aby zapewnić organom niezbędne dokumenty i informacje w jak najkrótszym czasie staraniem własnym i na własny koszt. Zamawiający zobowiązuje się do jak najszerzego wspierania wykonawcy w zakresie swoich kompetencji i możliwości.
  - uzyskanie wszelkich niezbędnych uzgodnień, opinii, ekspertyz w celu opracowania dokumentacji projektowej, wybudowania i przekazania zrealizowanych obiektów do eksploatacji zgodnie z obowiązującym prawem oraz wymogami kontraktowymi,
  - zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych z dostawą i montażem maszyn, urządzeń, środków transportu oraz wyposażenia, polegających na budowie ZTUO w Szczecinie, który obejmuje funkcjonalnie węzeł przyjęcia odpadów komunalnych, dwie linie termicznego przekształcania odpadów z odzyskiem energii, węzła oczyszczania spalin, instalacji do waloryzacji żużli wraz z odzyskiem metali żelaznych i nieżelaznych oraz instalację do zestalania i stabilizacji popiołów i stałych pozostałości z oczyszczania spalin lub ekstrakowania, przygotowania ich do transportu i unieszkodliwienia.
  - wykonanie przyłączenia odnawialnego źródła ciepła od instalacji do sieci ciepłowniczej,
  - wykonanie przyłączenia jednostki wytwórczej energii elektrycznej do sieci rozdzielczej,
  - wykonanie instrukcji prób końcowych,
  - wykonanie instrukcji eksploatacyjnych i konserwacji,
  - wykonanie dokumentacji techniczno-ruchowej,
  - przeprowadzenie prób końcowych,
  - przeprowadzenie prób eksploatacyjnych i nadzór nad uczestniczącym w nich personelem zamawiającego,
  - przeprowadzenie badań i pomiarów gwarancyjnych, testów parametrów eksploatacyjnych,
  - przeszkolenie załogi w zakresie eksploatacji instalacji,

- przekazanie do eksploatacji obiektów instalacji do termicznego przekształcania odpadów komunalnych wraz z całą towarzyszącą infrastrukturą,
- przeglądy i usługi serwisowe w okresie usuwania wad oraz w okresie rękojmi,
- 5. ZTUO w Szczecinie należy zaprojektować na pracę ciągłą przez 24 h na dobę, 7 dni w tygodniu z gwarantowaną liczbą godzin dyspozycyjności, co najmniej 7500 h/rok i docelową wydajnością 150 000 Mg/rok. Wskazane parametry są wartościami, które są objęte gwarancjami wymaganymi przez zamawiającego.

#### **Warunki udziału/kryteria kwalifikacji:**

Sytuacja podmiotowa wykonawców, w tym wymogi dotyczące wpisu do rejestru zawodowego lub handlowego.

O udzielenie zamówienia zgodnie z art. 22 ust. 1 pkt 1 i 4 ustawy Pzp ubiegać się mogą wykonawcy, którzy:

- spełniają warunki udziału postawione przez zamawiającego w niniejszym postępowaniu,
- posiadają uprawnienia do wykonywania określonej działalności lub czynności gospodarczej, jeżeli ustawy nakładają obowiązek posiadania takich uprawnień,
- nie podlegają wykluczeniu z postępowania.

#### **Zdolność ekonomiczna i finansowa wykonawców:**

*O udzielenie zamówienia zgodnie z art. 22 ust. 1 pkt 3 ustawy Pzp ubiegać się może wykonawca, który wykaże, że:*

- a) posiada za ostatnie 3 lata obrotowe, a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy, za ten okres, sumaryczne przychody netto ze sprzedaży w wysokości co najmniej 450 000 000 PLN netto;
- b) posiada środki finansowe w wysokości co najmniej 75 000 000 PLN lub posiada zdolność kredytową w wysokości co najmniej 75 000 000 PLN;
- c) posiada ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności związanej z przedmiotem zamówienia w wysokości co najmniej 150 000 000 PLN.

#### **Zdolność techniczna wykonawców:**

O udzielenie zamówienia zgodnie z art. 22 ust. 1 pkt 2 ustawy Pzp ubiegać się może wykonawca, który wykaże, że:

- a) w okresie ostatnich pięciu lat przed upływem terminu składania ofert, a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie wykonał:
  - co najmniej dwie roboty budowlane, których przedmiotem było zaprojektowanie i wybudowanie (formuła „zaprojektuj i wybuduj”) zakładu termicznego przekształcania stałych odpadów komunalnych (budowa lub przebudowa zakładu), z których przynajmniej jedna dotyczy budowy lub kompleksowej przebudowy lub kompleksowej modernizacji zakładu o wydajności minimum 100 000 Mg/rok;
  - co najmniej jedną robotę budowlaną, której przedmiotem było zaprojektowanie i wybudowanie (formuła „zaprojektuj i wybuduj”) instalacji oczyszczania spalin typu mokrego w zakładzie termicznego przekształcania odpadów komunalnych lub przemysłowych;
- b) dysponują lub będą dysponować odpowiednim potencjałem technicznym oraz osobami zdolnymi do wykonania zamówienia:

- **Ekspert 1** (*kierownik kontraktu, przedstawiciel wykonawcy*) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe,
  - co najmniej 8 lat doświadczenia zawodowego w pełnieniu funkcji przedstawiciela wykonawcy lub kierownika kontraktu, w tym doświadczenie w zarządzaniu co najmniej jednym kontraktem na roboty budowlane realizowanym w formule „zaprojektuj i wybuduj”, którego przedmiotem była budowa lub modernizacja instalacji termicznego przekształcania odpadów komunalnych lub osadów ściekowych lub bloków energetycznych opalanych paliwem stałym lub oczyszczalni ścieków lub zakładów chemicznych o wartości co najmniej 100 000 000 PLN netto.
- **Ekspert nr 2** (*koordynator ds. termicznego przekształcania odpadów komunalnych*) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe,
  - co najmniej 8 lat doświadczenia w pełnieniu funkcji przedstawiciela wykonawcy, kierownika kontraktu, w tym zarządzanie co najmniej jednym kontraktem na roboty budowlane realizowanym w formule „zaprojektuj i wybuduj”, którego przedmiotem była budowa lub modernizacja instalacji termicznego przekształcania odpadów komunalnych o wydajności co najmniej 100 000 Mg/rok.
- **Ekspert nr 3** (*architekt*) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe architektoniczne,
  - co najmniej 8 lat doświadczenia zawodowego jako architekt przy projektowaniu infrastruktury przemysłowej,
  - uprawnienia budowlane do projektowania w specjalności architektonicznej bez ograniczeń wydane na podstawie Rozporządzenia Ministra Transportu i Budownictwa z dnia 28 kwietnia 2006 r. w sprawie samodzielnych funkcji technicznych w budownictwie (Dz. U. Nr 83 poz. 578 ze zmianami) – zwanego dalej rozporządzeniem MTiB lub równoważne uprawnienia budowlane wydane na podstawie wcześniej obowiązujących przepisów lub uprawnienia równoważne według przepisów kraju ich uzyskania.

**Ekspert nr 4** (*projektant sanitarny*) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:

- wykształcenie wyższe techniczne,
- co najmniej 5 lat doświadczenia zawodowego w projektowaniu instalacji sanitarnych,
- uprawnienia budowlane do projektowania w specjalności instalacyjnej w zakresie sieci, instalacji i urządzeń cieplnych, wentylacyjnych, gazowych, wodociągowych i kanalizacyjnych bez ograniczeń wydane na podstawie rozporządzenia MTiB lub równoważne uprawnienia budowlane wydane na podstawie wcześniej obowiązujących przepisów lub uprawnienia równoważne według przepisów kraju ich uzyskania.

**Ekspert nr 5** (*projektant konstruktor*) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:

- wykształcenie wyższe techniczne,
- co najmniej 5 lat doświadczenia zawodowego w projektowaniu infrastruktury przemysłowej,
- uprawnienia budowlane do projektowania w specjalności konstrukcyjno-budowlanej bez ograniczeń wydane na podstawie rozporządzenia MTiB lub równoważne uprawnienia budowlane wydane na podstawie wcześniej obowiązujących przepisów lub uprawnienia równoważne według przepisów kraju ich uzyskania.

- **Ekspert nr 6** (projektant elektryk) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe techniczne,
  - co najmniej 5 lat doświadczenia zawodowego w projektowaniu instalacji elektrycznych i elektroenergetycznych,
  - uprawnienia budowlane do projektowania w specjalności instalacyjnej w zakresie sieci, instalacji i urządzeń elektrycznych i elektroenergetycznych bez ograniczeń wydane na podstawie rozporządzenia MTiB lub równoważne uprawnienia budowlane wydane na podstawie wcześniej obowiązujących przepisów lub uprawnienia równoważne według przepisów kraju ich uzyskania.
- **Ekspert nr 7** (technolog 1, kierownik zespołu projektowego) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe techniczne,
  - co najmniej 8 lat doświadczenia zawodowego w charakterze kierującego zespołem projektowym, w tym udział w opracowywaniu dokumentacji projektowej dla co najmniej jednej instalacji termicznego przekształcania odpadów komunalnych o wydajności co najmniej 100 000 Mg/rok.
- **Ekspert nr 8** (technolog 2, proces oczyszczania spalin) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe techniczne,
  - co najmniej 8 lat doświadczenia zawodowego w zakresie projektowania układów oczyszczania spalin oraz udział w opracowywaniu projektu systemów oczyszczania spalin metodą mokrą dla co najmniej jednej zrealizowanej instalacji termicznego przekształcania odpadów komunalnych o wydajności co najmniej 100 000 Mg/rok.
- **Ekspert nr 9** (technolog 3, automatyka i sterowanie) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe techniczne,
  - co najmniej 8 lat doświadczenia w zakresie projektowania układów automatyki i sterowania oraz udział w opracowywaniu projektu systemów automatyki i kontroli dla co najmniej jednej zrealizowanej instalacji termicznego przekształcania odpadów komunalnych lub osadów ściekowych lub bloków energetycznych opalanych paliwem stałym lub zakładów chemicznych o wartości co najmniej 100 000 000 PLN netto.
- **Ekspert nr 10** (technolog 4, odzysk energii) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe techniczne,
  - co najmniej 8 lat doświadczenia zawodowego,
  - udział jako technolog w opracowywaniu dokumentacji projektowej (projektu budowlanego i wykonawczego) dla co najmniej jednej instalacji termicznego przekształcania odpadów komunalnych o wydajności co najmniej 100 000 Mg/rok ze skojarzonym wytwarzaniem energii cieplnej i elektrycznej, z produkcją pary 50 Mg/h.
- **Ekspert nr 11** (kierownik budowy) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe techniczne,
  - co najmniej 8 lat doświadczenia zawodowego w pełnieniu funkcji kierownika budowy lub inspektora nadzoru inwestorskiego przy realizacji obiektów infrastruktury przemysłowej,
  - doświadczenie w kierowaniu robotami budowlanymi (pełnienie funkcji kierownika budowy) przy realizacji co najmniej jednej inwestycji polegającej na budowie instalacji termicznego przekształ-

cania odpadów komunalnych lub osadów ściekowych lub bloków energetycznych opalanych paliwem stałym, lub oczyszczalni ścieków, lub zakładów chemicznych o wartości co najmniej 100 000 000 PLN netto,

- uprawnienia budowlane do kierowania robotami budowlanymi w specjalności konstrukcyjno-budowlanej bez ograniczeń wydane na podstawie rozporządzenia MTiB lub równoważne uprawnienia budowlane wydane na podstawie wcześniej obowiązujących przepisów lub uprawnienia równoważne według przepisów kraju ich uzyskania.
- **Ekspert nr 12** (*kierownik robót sanitarnych*) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe techniczne,
  - co najmniej 5 lat doświadczenia zawodowego w pełnieniu funkcji kierownika robót sanitarnych lub kierownika budowy kierującego realizacją robót sanitarnych lub inspektora nadzoru inwestorskiego nad realizacją robót sanitarnych,
  - uprawnienia budowlane do kierowania robotami budowlanymi w specjalności instalacyjnej w zakresie sieci, instalacji i urządzeń cieplnych, wentylacyjnych, gazowych, wodociągowych i kanalizacyjnych bez ograniczeń wydane na podstawie rozporządzenia MTiB lub równoważne uprawnienia budowlane wydane na podstawie wcześniej obowiązujących przepisów lub uprawnienia równoważne według przepisów kraju ich uzyskania.
- **Ekspert nr 13** (*kierownik robót elektrycznych*) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe techniczne,
  - co najmniej 5 lat doświadczenia zawodowego w pełnieniu funkcji kierownika robót w specjalności elektrycznej i elektroenergetycznej lub kierownika budowy kierującego realizacją robót elektrycznych i elektroenergetycznych lub inspektora nadzoru inwestorskiego nad realizacją robót elektrycznych i elektroenergetycznych,
  - uprawnienia budowlane do kierowania robotami budowlanymi w specjalności instalacyjnej w zakresie sieci, instalacji i urządzeń elektrycznych i elektroenergetycznych bez ograniczeń wydane na podstawie rozporządzenia MTiB lub równoważne uprawnienia budowlane wydane na podstawie wcześniej obowiązujących przepisów lub uprawnienia równoważne według przepisów kraju ich uzyskania.
- **Ekspert nr 14** (*specjalista ds. ochrony środowiska*) – niniejsza osoba ma posiadać następujące doświadczenie i kwalifikacje:
  - wykształcenie wyższe techniczne lub z zakresu ochrony środowiska,
  - co najmniej 5 lat doświadczenia w branży ochrony środowiska,
  - uczestnictwo w przygotowaniu dokumentacji dotyczącej oceny oddziaływania na środowisko dla budowy co najmniej jednej instalacji termicznego unieszkodliwiania odpadów komunalnych o wydajności 100 000 Mg/rok zakończonej wydaniem ostatecznej decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach oraz udział w realizacji co najmniej jednej inwestycji o wartości minimum 100 000 000 PLN netto objętej decyzją środowiskową.

Warunki udziału w postępowaniu były przedmiotem modyfikacji. Modyfikacje te umieszczane były w Biuletynie Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, jak również na stronie internetowej zamawiającego.

### **Kryteria oceny:**

1. Cena i Koszty - waga 55, przy czym:
  - Całkowity koszt inwestycji - CENA (C) 33,00
  - Koszty eksploatacyjne (Ke) 14,00
  - Gwarancje (G) 8,00
2. Ocena techniczna. Waga 45.
  - Parametry techniczne = P(OT) 41,00
  - Koncepcja = P(A) 4,00

**Szczegółowe kryteria oceny ofert zostały podane w SIWZ. Pełna dokumentacja znajduje się na stronie internetowej [http://bip.zuo.szczecin.pl/zamowienia\\_publiczne/2/Kontrakt\\_nr\\_1\\_budowa\\_zakladu\\_termicznego\\_unieszkodliwiania\\_odpadow\\_dla\\_szczecinskiego\\_obszaru\\_metropolitalnego/](http://bip.zuo.szczecin.pl/zamowienia_publiczne/2/Kontrakt_nr_1_budowa_zakladu_termicznego_unieszkodliwiania_odpadow_dla_szczecinskiego_obszaru_metropolitalnego/)**

**Wybrane warunki umowy** w zakresie sposobu wykonania zamówienia:

Umowa przewidywała odwołanie się do **WARUNKÓW KONTRAKTOWYCH DLA URZĄDZEŃ ORAZ PROJEKTOWANIA I BUDOWY dla urządzeń elektrycznych i mechanicznych oraz robót inżynierskich i budowlanych projektowanych przez wykonawcę**, pierwsze wydanie w języku angielskim 1999 opublikowane przez Międzynarodową Federację Inżynierów Konsultantów (*Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils – FIDIC*), P.O. Box 86, CH-1000 Lausanne 12, Szwajcaria oraz czwarte wydanie angielsko-polskie 2008 z erratą, oryginalny tekst i tłumaczenie pierwszego wydania angielskiego FIDIC 1999, ISBN: 83-86774-28-2. **Warunki Kontraktu** składają się z **Części I – „Warunki Ogólne”** oraz z **Części II – „Warunki Szczegółne”**, których zapisy zmieniają lub uzupełniają postanowienia Warunków Ogólnych.

Warunki szczególne przewidują między innymi następujące klauzule:

1. Wykonawca, na własną odpowiedzialność i na swój koszt, podejmie wszelkie środki zapobiegawcze wymagane przez rzetelną praktykę budowlaną oraz aktualne okoliczności, aby zabezpieczyć prawa właścicieli posesji i budynków sąsiadujących z terenem budowy i unikać powodowania tam jakichkolwiek zakłóceń czy szkód. Wykonawca zabezpieczy zamawiającego przed i przejmie odpowiedzialność materialną za wszelkie skutki finansowe z tytułu jakichkolwiek roszczeń wniesionych przez właścicieli posesji czy budynków sąsiadujących z terenem budowy w zakresie, w jakim wykonawca odpowiada za takie zakłócenia czy szkody.
2. Wykonawca zgodnie z planem bezpieczeństwa i ochrony zdrowia opracowanym zgodnie z klauzulą 4.8 cały czas będzie podejmował wszystkie rozsądne środki ostrożności dla zapewnienia zdrowia i bezpieczeństwa personelu wykonawcy i innych osób przebywających na terenie budowy we współpracy z miejscowymi władzami sanitarnymi oraz służbą pogotowia ratunkowego. Wykonawca zatrudni lub wyznaczy inspektora bhp, odpowiedzialnego za utrzymanie bezpieczeństwa i przeciwdziałanie wypadkom. Inspektor bhp będzie miał odpowiednie kwalifikacje stosowne do swojej pracy, będzie uprawniony do wydawania poleceń i stosowania środków zapobiegających wypadkom. Przez cały okres realizacji robót wykonawca będzie dostarczał wszystko, co będzie konieczne tej osobie do pełnienia tego zadania oraz zapewni mu stosowne upoważnienia. Wykonawca winien zawiadomić o każdym wypadku inżyniera w ciągu 24 godzin od tego wydarzenia na terenie budowy, w jego pobliżu lub w związku z prowadzonymi robotami. Wykonawca winien również zgłosić ten wypadek odpowiednim władzom, jeśli prawo wymaga takiego zgłoszenia. Wykonawca będzie rejestrował, przechowywał zapisy i sporządzał raporty, jakich inżynier może w racjonalny sposób zażądać, dotyczące zdrowia bezpieczeństwa i opieki nad personelem oraz szkód majątkowych.



3. Wykonawca w postępowaniu z kadrą i personelem będzie zwracał należytą uwagę na wszelkie uznane święta, dni odpoczynku oraz zwyczaje religijne i wszelkie inne obyczaje zgodnie z prawem kraju.
4. Wszelkie zastosowane do wykonania robót materiały, wyroby i urządzenia muszą być nowe i w pierwszym gatunku, posiadać wszelkie wymagane certyfikaty, świadectwa zgodności.
5. Kary za przekroczenie gwarantowanych rocznych kosztów eksploatacyjnych podczas eksploatacji robót:
  - kary będą należne do zapłaty zamawiającemu przez wykonawcę, jeśli faktyczne koszty eksploatacyjne w okresie zgłaszania wad przekroczą gwarantowane roczne koszty eksploatacyjne określone w wykazie gwarancji kosztów eksploatacyjnych dla wskazanych pozycji. wykonawca zapłaci karę w kwotach określonych poniższym wzorem dla każdej pozycji kosztów eksploatacyjnych.

Wzór:

$$P = N ( A - E ),$$

**gdzie:**

**P – kary do zapłacenia przez wykonawcę,**

**N – normatywny okres eksploatacji wynoszący 10 lat,**

**A – faktyczne roczne koszty obliczone na podstawie danych otrzymanych podczas prób,**

**E – gwarantowane roczne koszty określone przez wykonawcę w wykazie gwarancji kosztów eksploatacyjnych.**

6. Wykonawca opracuje plan płatności jako element programu robót najpóźniej 21 dni po dacie rozpoczęcia i uzyska dla niego akceptację zamawiającego. Plan płatności należy aktualizować w miarę postępu robót. Plan płatności winien obejmować zarówno kwoty już zrealizowane, jak i prognozę płatności, w podziale na kwartały, do końca realizacji kontraktu. Wraz z raportem o postępie wykonawca przedkładać będzie inżynierowi aktualizacje planu płatności oraz ewentualne propozycje zmian planu płatności, stosownie do stanu zaawansowania realizowanych robót. aktualizacje i zmiany planu płatności wymagają akceptacji zamawiającego, z zastrzeżeniem zgodności przedstawionego planu płatności z harmonogramem uzyskiwania przez zamawiającego środków od instytucji udzielającej finansowania realizacji projektu.

Budowa Zakładu Termicznego Unieszkodliwiania Odpadów dla Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego ma na celu przede wszystkim zmniejszenie składowanych odpadów, zwiększenie stopnia odzysku i unieszkodliwiania odpadów metodami innymi niż składowanie. Na miejsce Zakładu Termicznego Unieszkodliwiania Odpadów ostatecznie wybrano (biorąc pod uwagę aspekt społeczny) Ostrów Grabowski. Spalarnia ma być jedną z najnowocześniejszych w Europie, a Szczecin ma być jednym z pierwszych miast, które wybuduje tego typu obiekt. Jego moc przerobowa będzie wynosić 150 000 ton na rok i około 20 ton na godzinę. Oprócz tego dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii stwarzać będzie możliwość odzyskania energii cieplnej i elektrycznej. Wszystkie te aspekty powodują, że budowa ZTUO doskonale wpisuje się w politykę UE dotyczącą ochrony środowiska i racjonalnej gospodarki zasobami naturalnymi. Zanim jednak ogłoszono podmiot odpowiedzialny za budowę spalarni, w momencie otwierania kopert z ofertami, okazało się, że firmy walczące o umowę żądają więcej pieniędzy niż zostało na ten cel przeznaczone. W związku z tym przetarg został wstrzymany, a ZUO wystąpił z wnioskiem

do NFOŚiGW o zwiększenie pożyczki. Aneks do umowy o dofinansowanie projektu został podpisany 26 marca w Warszawie. W konsekwencji budżet inwestycji zwiększył się do 711 mln złotych. Obecnie głównym priorytetem jest wybudowanie i rozliczenie spalarni do końca 2015 roku – inaczej unijne środki przepadną. Przetarg nieograniczony na budowę Zakładu Termicznego Unieszkodliwiania Odpadów dla Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego został ogłoszony 26 sierpnia 2011 roku. Wśród czterech firm, które ubiegały się o kontrakt, zamawiający (czyli Zakład Unieszkodliwiania Odpadów Sp. z o.o.) wybrał Mostostal Warszawa S.A. Wykonawca został wyłoniony 11 kwietnia 2012 roku przez specjalnie powołaną Komisję Przetargową<sup>26</sup>.

### 6.3. Przykład nr 3 (usługa)

**Zamawiający:** Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, Al. Niepodległości 188/192, 00-950 Warszawa.

**Przedmiot zamówienia:**

**System IPU obejmuje w szczególności:**

1. **Analiza stanu prawnego i faktycznego niezbędna do zaprojektowania i wykonania przedmiotu zamówienia.**
2. **Oprogramowanie:**
  - Podsystem „Portal dostępowy IPU”:
  - System umożliwiający dwustronną komunikację z klientami Urzędu z wykorzystaniem infrastruktury klucza publicznego PKI, a w szczególności umożliwiający składanie wniosków oraz udostępniający informacje o stanie spraw.
  - Podsystem „Workflow IPU”:
  - System umożliwiający i zarządzający przepływem informacji i dokumentów w UPRP, wraz z zamodelowanymi schematami przepływu dla podsystemu eKancelaria oraz dla obsługi spraw spornych, umożliwiającą również definiowanie nowych schematów przepływu.
  - Podsystem eKancelaria:
  - System zapewniający obsługę dokumentów przychodzących i listów wychodzących w wersji papierowej i elektronicznej, zapewniający spójność i kompletność pomiędzy dokumentacją tradycyjną i elektroniczną. Realizuje takie funkcje, jak m.in. przypisywanie dokumentów do spraw, uruchamianie procesów obsługi w systemie Workflow, drukowanie dokumentacji z archiwum elektronicznego w celu wysłania jej drogą tradycyjną.
  - Aplikacja do tworzenia dokumentów w formacie PDF lub równoważnym.
  - Aplikacja ma przekształcać pliki typu JPG, DOC, GIF itp. do formatu PDF lub równoważnego, przyjętego jako standard w IPU oraz umożliwiać podpisywanie dokumentów podpisem elektronicznym.
  - Podsystem WWW:
  - Aktualny portal WWW UPRP wraz z serwerem WWW i systemem CMS będzie uzupełniony w ramach zamówienia o strony sklepu oraz interfejsy WebServices.
    - a) WebServices:
      - Serwer usług WebServices dla aplikacji innych niż przeglądarka internetowa, umożliwiający separację ruchu dla WWW oraz WebServices, a także rejestrację usług w rejestrach UDDI.

<sup>26</sup> <http://gospodarka-odpadami.pl/spalarnia/lokalizacja-w-szczecinie/516-mostostal-warszawa-sa-zbuduje-zakad-termiczny>, dostęp: 13.12.2012 r.

b) Aplikacja „Sklep”:

– Aplikacja internetowa o funkcjonalnościach sklepu internetowego umożliwiająca m.in. przyjmowanie płatności on-line.

- Oprogramowanie Repozytorium Workflow IPU.
- Dostawa dokumentacji oprogramowania.
- Podręcznik dla administratora, ogólna instrukcja użytkownika oraz szczegółowa, stanowiskowa instrukcja użytkownika wewnętrznego.
- Dokumentacja techniczna i użytkownika musi zostać sporządzona w języku polskim.

### **3. Centralny System Autoryzacji (CSA), którego celem jest:**

- ujednoczenie i centralizacja procesów identyfikacji użytkowników,
- zarządzanie uprawnieniami użytkowników i procesów do zasobów,
- audyt uprawnień,
- audyt działań użytkowników w IPU oraz w wybranych systemach wewnętrznych współpracujących z IPU.

### **4. Wyszukiwarke:**

- Maszyna indeksująca dokumenty elektroniczne oraz zbiory bazodanowe UPRP na wewnętrzne potrzeby w zakresie zdefiniowanym w profilu użytkownika w systemie CSA.

### **5. Platformę sprzętową:**

- Dostarczony sprzęt musi być nowy, spełniać wymagane prawem polskim normy oraz wymagania wydajnościowe.
- Musi także umożliwić działanie w zakresie opisanej architektury.

### **6. Interfejsy wymiany danych pomiędzy elementami IPU a jego otoczeniem.**

### **7. Szkolenia w wymiarze umożliwiającym samodzielną i skuteczną pracę z systemem, zgodnie z planem szkoleń uzgodnionym z zamawiającym:**

- Szkolenie administratora IPU – 5 osób,
- Szkolenie administratora merytorycznego Workflow – 2 osoby,
- Szkolenie użytkownika eKancelarii – 2 osoby,
- Szkolenie administratora Sklepu – 2 osoby,
- Szkolenie administratora CSA – 2 osoby,
- Szkolenie użytkowników Workflow – 100 osób lub szkolenie trenerów wewnętrznych.

### **8. Opracowanie procedur operacyjnych IPU:**

- Procedury administracyjne systemu,
- Procedury zarządzania uprawnieniami,
- Procedury użytkowników wewnętrznych,
- Procedury użytkowników zewnętrznych,
- Procedury zarządzania zmianą,
- Projekt zmian do obowiązującego regulaminu UPRP.

## **WARUNKI UDZIAŁU**

### **Zdolność ekonomiczna i finansowa:**

#### **Informacje i formalności konieczne do dokonania oceny spełnienia wymogów:**

- Bilans i rachunek zysków i strat za ostatni rok obrotowy.

- Informacja z banku lub spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej, w którym wykonawca posiada rachunek bankowy, potwierdzająca wysokość posiadanych środków finansowych lub zdolność kredytową wykonawcy, wystawiona nie wcześniej niż 3 miesiące przed upływem terminu składania ofert na kwotę przynajmniej 500 000 PLN.
- Polisa, a w przypadku jej braku inny dokument ubezpieczenia potwierdzający, że wykonawca jest ubezpieczony od odpowiedzialności cywilnej w zakresie wykonywanej działalności gospodarczej na kwotę przynajmniej 1 000 000 PLN.

**Minimalny poziom ewentualnie wymaganych standardów:**

- Przychód ze sprzedaży w wysokości min. 3 000 000 PLN w ostatnim roku obrotowym.
- Posiadanie środków finansowych lub zdolności kredytowej w wysokości co najmniej 500 000 PLN.
- Ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej na kwotę min. 1 000 000 PLN.

**Zdolność techniczna:**

**Informacje i formalności konieczne do dokonania oceny spełniania wymogów:**

1. Wykaz osób, które będą uczestniczyć w realizacji zamówienia, spełniających wymagania (podane obok) wraz z informacjami na temat ich kwalifikacji i umiejętności niezbędnych do wykonania zamówienia, a także zakresem wykonywanych czynności. Do wykazu należy załączyć życiorysy zawodowe ekspertów. W przypadku osoby przewidzianej na stanowisko w projekcie głównego analityka należy załączyć dokument potwierdzający znajomość technologii programistycznej przewidzianej w ofercie.
2. Wykaz zrealizowanych w ciągu ostatnich trzech lat, a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie, zamówień polegających na zaprojektowaniu, wykonaniu i wdrożeniu kompleksowego systemu obejmującego łącznie obiegi dokumentów (workflow) lub usługowy portal internetowy o wartości łącznej minimum 300 000 PLN netto każde. Do wykazu należy dołączyć dokumenty potwierdzające należyte wykonanie zamówień.

**Minimalny poziom ewentualnie wymaganych standardów:**

1. Minimum 10 następujących osób, które będą wykonywały zamówienie:

Dwóch kierowników projektu:

- Pierwszy kierownik projektu – posiadający doświadczenie jako kierownik projektu w przynajmniej 2 projektach IT realizowanych w ciągu ostatnich 5 lat o wartości co najmniej 300 000 PLN netto każdy, dotyczących wdrażania portali usługowych lub systemów typu workflow, posiada wykształcenie wyższe.
- Drugi kierownik projektu - posiadający doświadczenie jako kierownik projektu w przynajmniej 2 projektach IT realizowanych w ciągu ostatnich 5 lat o wartości co najmniej 300 000 PLN netto każdy, posiada wykształcenie wyższe.
- Główny analityk: doświadczenie jako główny analityk w projektach informatycznych, realizowanych w ciągu ostatnich 5 lat. Co najmniej 5-letnie doświadczenie w zakresie projektowania systemów informatycznych. Znajomość technologii programistycznej zaproponowanej przez wykonawcę w ofercie.
- Główny projektant: doświadczenie jako główny projektant w projektach informatycznych (łącznie minimum 2 projekty), zrealizowanych w ciągu ostatnich 5 lat. Co najmniej 5-letnie, doświadczenie w projektach IT wykorzystujących technologie stosowane do budowy portali oraz baz danych.
- Specjalista ds. technologii internetowych: doświadczenie w zaprojektowaniu co najmniej 2 portali, o wartości zamówienia powyżej 150 000 PLN netto każdy. Minimum 5-letnie doświadczenia w pro-

jektach IT, w tym doświadczenie polegające na min. 1 wdrożeniu portalu internetowego do świadczenia usług publicznych.

- analitycy i programiści: Minimum 5 osób o kwalifikacjach i umiejętnościach wymaganych od każdej z nich:
  - minimum 2-letnie doświadczenie w zakresie wykonywania prac analityczno-projektowych i programistycznych, w tym udział w co najmniej 1 projekcie IT o wartości powyżej 150 000 PLN netto.
  - doświadczenie uzyskane w przynajmniej dwóch projektach dotyczących wykonania portali lub systemów obiegu dokumentów (workflow).
2. Zrealizowanie w okresie ostatnich 3 lat, a jeżeli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie przynajmniej dwóch zamówień polegających na zaprojektowaniu, wykonaniu i wdrożeniu kompleksowego systemu obejmującego obieg dokumentów (workflow) lub usługowy portal internetowy (wraz z dostawą dedykowanego do tych rozwiązań sprzętu) o wartości minimum 300 000 PLN netto każde.

**Ograniczenie liczby wykonawców, którzy zostaną zaproszeni do składania ofert lub do udziału:**

- Przewidywana liczba wykonawców 5.

**Obiektywne kryteria wyboru ograniczonej liczby kandydatów:**

- Zamawiający wyłoni 5 wykonawców spośród wykonawców, którzy będą spełniać określone przez zamawiającego warunki i posiadać największe doświadczenie, tj. wykonali najwięcej usług o minimalnej wartości 300 000 PLN każda, polegających na zaprojektowaniu, wykonaniu i wdrożeniu kompleksowych systemów obejmujących łącznie obieg dokumentów (workflow) lub usługowy portal internetowy (wraz z dostawą dedykowanego do tych rozwiązań sprzętu).

**Kryteria udzielenia zamówienia:**

- Cena. Waga: 65.
- Dodatkowe funkcjonalności. Waga: 20.
- Nadzór autorski. Waga: 15.

**W dniu 9 lutego 2007 r. Unizeto Technologies SA** działająca w konsorcjum z EO Networks Sp. z o.o. podpisała umowę z Urzędem Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej (UPRP) w Warszawie na zaprojektowanie, wykonanie i wdrożenie systemu usług elektronicznych „Internetowy Portal Usługowy” (IPU) wraz z platformą sprzętową oraz niezbędnymi licencjami.

Wdrożony system zapewnia między innymi:

- dwustronną komunikację z klientami Urzędu w oparciu o Infrastrukturę Klucza Publicznego (PKI), a w szczególności pozwoli na składanie wniosków oraz udostępnianie informacji o stanie spraw,
- zarządzanie przepływem informacji i dokumentów,
- obsługę dokumentów przychodzących i listów wychodzących w wersji papierowej i elektronicznej,
- długookresową archiwizację dokumentacji urzędowej (archiwum elektroniczne),
- autoryzacje do systemu IPU za pomocą karty kryptograficznej.

Ponadto Unizeto Technologies SA miała dostarczyć pracownikom Urzędu zestawy do składania bezpiecznego podpisu elektronicznego oraz przeprowadzić szkolenia dla administratorów i użytkowników wewnętrznych Systemu IPU. Umowa przewiduje 13-miesięczny termin wykonania. Łączna wartość umowy wynosi 4 623 800 zł.

**Celem wdrożenia platformy jest:**

- zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw dzięki udostępnieniu usług publicznych on-line, w tym przede wszystkim przyjmowania zgłoszeń wynalazków, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych i znaków towarowych oraz korespondencji w postaci elektronicznej, a także dostarczanie klientom korespondencji elektronicznej związanej z uzyskiwaniem oraz utrzymywaniem ochrony praw własności przemysłowej;
- skrócenie czasu załatwiania spraw w UPRP;
- ułatwienie dostępu do dokumentacji i zasobów informacyjnych UPRP;
- obniżenie kosztów postępowania przed UPRP.

**Za pośrednictwem IPU użytkownik otrzymuje dostęp do zestawu usług świadczonych on-line, w szczególności:**

- tworzenie i składowanie dokumentów elektronicznych w oparciu o zdefiniowane formularze;
- przekazywanie dokumentów elektronicznych w komunikacji pomiędzy użytkownikiem a UPRP drogą elektroniczną, w formatach akceptowanych przez UPRP;
- udostępnianie oficjalnych wydawnictw UPRP, a także zbiorów polskiej informacji patentowej w wersji elektronicznej;
- udostępnianie elektronicznego Rejestru Rzeczników Patentowych;
- dostęp do baz danych UPRP zawierających informacje o wynalazkach; wzorach użytkowych; znakach towarowych; wzorach przemysłowych i zdobniczych; topografiach układów scalonych; oznaczeniach geograficznych;
- dostęp do dokumentacji wynalazków i wzorów użytkowych w systemie wyszukiwawczym esp@ce-net;
- dostęp do elektronicznych wersji klasyfikacji: Międzynarodowa Klasyfikacja Patentowa, Międzynarodowa Klasyfikacja Towarów i Usług (Klasyfikacja Nicejska), Międzynarodowa Klasyfikacja Elementów Obrazowych Znaków Towarowych (Klasyfikacja Wiedeńska), Międzynarodowa Klasyfikacja Wzorów Przemysłowych (Klasyfikacja Lokarneńska);
- dostęp do Serwera Publikacji.

**System IPU dostępny jest pod adresem <http://ipu.uprp.pl/portal/web/guest/main>.**



## Wykaz źródeł

### Ustawy:

Ustawa z 29 stycznia 2004 r. Prawo Zamówień Publicznych (tj. Dz. U. z 2010 r., nr 113, poz. 759 ze zm.);

Ustawa z 12 października 2012 r. o zmianie ustawy – Prawo zamówień publicznych oraz ustawy o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. z 19 listopada 2012 r. poz. 1271);

Dyrektywa 2004/18/WE z 31 marca 2004 roku.

### Publikacje:

*Nowe podejście do zamówień publicznych. Zamówienia publiczne a małe i średnie przedsiębiorstwa, innowacje i zrównoważony rozwój*, Warszawa 2008.

*Tworzenie warunków dla zamówień publicznych sprzyjających innowacjom*, ekspertyza przygotowana przez Grupę Doradczą Sienna Sp. z o.o., Warszawa 2007.

*Prawo zamówień publicznych – Komentarz* pod red. T. Czajkowskiego, Warszawa 2007.

Barta J., Czajkowska-Dąbrowska M., Ćwiąkański Z., Markiewicz R., Traple E., *Prawo autorskie i prawa pokrewne – Komentarz*, Zakamycze 2005.

*System prawa prywatnego*, tom XIII, pod red. J. Barty, Warszawa 2008.

Skubiszak-Kalinowska I., Kulesza M., *Innowacyjne zamówienia publiczne w Polsce – ekspertyza*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.

Sadowski D., *Poradnik negocjatora*. Wrocław: „Solidarność”, Zarząd Regionu, Dolny Śląsk 1991.

Dzierżanowski W., Jurzykowski J., Stachowiak M., *Prawo zamówień publicznych. Komentarz*, opublikowano: LEX 2010, WoltersKluwer.

Panasiuk A., Kłoda Z., *Zamówienia publiczne przyjazne innowacjom*, PARP, Warszawa 2010.

Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Gospodarczo-Społecznego i Komitetu Regionów pt.: *Wykorzystanie wiedzy w praktyce: szeroko zakrojona strategia innowacyjna dla UE*, COM (2006) 502.

*Guide on dealing with innovative solutions in public procurement: 10 elements of good practice* SEC(2007) 280

Wicik G., Wiśniewski P., *Prawo zamówień publicznych. Komentarz*, Warszawa 2007.

*Kryteria wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie – rekomendacje dla beneficjentów realizujących projekty indywidualne*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010.

Radwański Z., *Zobowiązania – część ogólna*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1998.

*Rekomendacje udzielania zamówień publicznych na systemy informatyczne*, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2009.

Zamówienia Publiczne w Orzecznictwie – Zeszyty Orzecznicze nr 1–6.

PCP Handbook, Deliverable 2.1. Progreast Project.



*Ekspertyza dotycząca możliwości wdrażania Przedkomercyjnych Zamówień Publicznych opracowana w ramach realizacji projektu Rapide, Kancelaria Doradztwa Gospodarczego, Cieślak i Kordasewicz, czerwiec 2010.*

Pre-commercial public procurement for ITS innovation and deployment, Analysis of public pre-commercial procurement models and mechanisms, P3ITS Deliverable D2.1., May 2011.

**Strony internetowe:**

[http://www.wiedzainfo.pl/wyklady/127/podstawowe\\_metody\\_negocjacji\\_i\\_warunki\\_ich\\_stosowania.html](http://www.wiedzainfo.pl/wyklady/127/podstawowe_metody_negocjacji_i_warunki_ich_stosowania.html)

<http://ipu.uprp.pl/portal/web/guest/main>

<http://gospodarka-odpadami.pl/spalarnia/lokalizacja-w-szczecinie/516-mostostal-warszawa-sa-zbuduje-zakad-termiczny>

[http://bip.zuo.szczecin.pl/zamowienia\\_publiczne/2/Kontrakt\\_nr\\_1\\_budowa\\_zakladu\\_termicznego\\_unieszkodliwiania\\_odpadow\\_dla\\_szczecinskiego\\_obszaru\\_metropolitalnego/](http://bip.zuo.szczecin.pl/zamowienia_publiczne/2/Kontrakt_nr_1_budowa_zakladu_termicznego_unieszkodliwiania_odpadow_dla_szczecinskiego_obszaru_metropolitalnego/)

<http://www.uzp.gov.pl>