



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Urząd
Zamówień
Publicznych

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Zasady prawidłowego wyboru trybu udzielenia zamówienia

Adekwatność trybu do celu zamówienia, interpretacja przesłanek zastosowania trybu, najczęściej popełniane błędy

Hanna Talago Sławoj

prezes zarządu Centrum Obsługi Zamówień Publicznych sp. z o.o.

Warszawa, 8 czerwca 2017 r.



Numerus clausus trybów zamówień publicznych

- Przetarg nieograniczony;
- Przetarg ograniczony;
- Negocjacje z ogłoszeniem;
- Dialog konkurencyjny;
- Negocjacje bez ogłoszenia;
- Zamówienie z wolnej ręki;
- Partnerstwo innowacyjne;
- Licytacja elektroniczna;
- Zapytanie o cenę (?)



Podstawowe tryby udzielania zamówień

- Zamawiający klasyczni – podstawowymi trybami są przetarg nieograniczony i przetarg ograniczony – art. 10 ust. 1 Pzp;
- Zamawiający sektorowi – podstawowymi trybami są przetarg nieograniczony i przetarg ograniczony, negocjacje z ogłoszeniem, dialog konkurencyjny – art. 134 ust. 1 Pzp;
- Zamówienia w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa – brak możliwości prowadzenia postępowania w trybie przetargu nieograniczonego i partnerstwa innowacyjnego, podstawowymi trybami są przetarg ograniczony i negocjacje z ogłoszeniem – art. 131 h ust. 1 Pzp;



Tryby przetargowe

- obydwa typy przetargów – nieograniczony i ograniczony wymagają publicznego ogłoszenia – art. 40 i 48;
- obydwa typy przetargów wymagają **uprzedniego sporządzenia specyfikacji istotnych warunków zamówienia i jej udostępnienia** na stronie internetowej od dnia publikacji ogłoszenia – art. 37 ust. 2 Pzp;
- jeśli z obiektywnych przyczyn zamawiający nie może sporządzić kompletnej, jednoznacznej i zgodnej z zasadami określonymi w art. 7 SIWZ, w szczególności w zakresie ustalenia warunków udziału w postępowaniu, opisu przedmiotu zamówienia i postanowień przyszłej umowy to **nie powinien stosować trybu przetargu;**



Pytania do treści specyfikacji istotnych warunków zamówienia

- jeśli wpływają pytania od wykonawców zamawiający powinien w sposób rzeczywisty przeanalizować ich treść i udzielić jednoznacznych odpowiedzi na zadawane pytania;
- jeśli pytań jest bardzo dużo należy w trybie roboczym „nakładać” treść pytania i udzielanej odpowiedzi na odpowiednie miejsce SIWZ;
- w przypadku pojawienia się istotnych pytań, na które zamawiający w istocie nie zna odpowiedzi nie powinien udzielać informacji pozornej np. poprzez odesłanie do poprzedniej treści SIWZ;



Pytania do treści specyfikacji istotnych warunków zamówienia

- nie należy bagatelizować istotnych pytań łudząc się, że czas przyniesie rozwiązanie;
- zbyt duża ilość zadawanych pytań sygnalizuje źle sporządzoną SIWZ i w konsekwencji błędnie zastosowany tryb;
- jeśli pytań i odpowiedzi jest znaczna ilość należy rozważyć sporządzenie i udostępnienie wykonawcom ujednoliconej treści SIWZ;
- należy pamiętać, że niejednoznaczności, brak precyzji i luki w SIWZ będą zawsze rozstrzygane na korzyść wykonawców;



Tryby negocjacyjne

- negocjacje z ogłoszeniem, dialog konkurencyjny, partnerstwo innowacyjne, negocjacje bez ogłoszenia, zamówienie z wolnej ręki;
- tryby negocjacyjne wymagające publicznego ogłoszenia i przeprowadzenia tzw. „prekwalifikacji” - negocjacje z ogłoszeniem, dialog konkurencyjny, partnerstwo innowacyjne;
- tryby negocjacyjne nie wymagające publicznego ogłoszenia, a jedynie zaproszenia konkretnych wykonawców, stąd przed zaproszeniem wykonawców to sam zamawiający dokonuje swoistej „prekwalifikacji” wykonawców - negocjacje bez ogłoszenia, zamówienie z wolnej ręki.



Wybór trybu – uwagi ogólne

- niezależnie czy zamawiający należy do grupy zamawiających klasycznych, sektorowych czy udzielających zamówień w dziedzinie obronności lub bezpieczeństwa dokonując wyboru trybu winien brać pod uwagę **specyfikę danego trybu** mającą wyraz w formalnych przesłankach zastosowania trybu określonych w przepisach Pzp;
- tryby negocjacyjne umożliwiają w większym lub mniejszym stopniu **przeprowadzenie konsultacji z wykonawcami** w celu skorzystania z ich doświadczeń, tak aby po ich zakończeniu zamawiający był w stanie opisać swe oczekiwania w postaci kompletnej i jednoznacznej SIWZ umożliwiającej złożenie ofert;



Wybór trybu – uwagi ogólne

- zamawiający nie ma obowiązku dostosowywania postanowień przyszłej SIWZ do realnych możliwości **wszystkich** wykonawców, z którymi prowadził negocjacje;
- jedynie w trybie z wolnej ręki zawarcie umowy następuje w trybie prowadzonych negocjacji;
- jeśli negocjacje prowadzone są po przeprowadzeniu „prekwalifikacji” należy ograniczyć **autoprezentacje firmy do niezbędnego minimum**, tak aby nie tracić czasu i przeznaczyć go na merytoryczne kwestie;
- niesłuchanie istotne jest prowadzenie rozmów **z każdym z wykonawców na te same tematy**, umożliwiając jednocześnie zaprezentowanie każdemu wykonawcy swojego rozumienia problemu;
- należy na **bieżąco dokumentować** wszystkie poruszane podczas negocjacji kwestie, sporządzając protokoły z negocjacji opatrzone podpisami uczestników;
- zamawiający winien wcześniej organizacyjnie przygotować się do prowadzenia negocjacji, ustalić ich terminy, wyznaczyć podobny czas trwania rozmów;



Wybór trybu – uwagi ogólne

- należy **przedyskutować wszystkie kluczowe** kwestie dotyczące zakresu zamówienia, jego specyfikacji technicznej, warunków realizacji, możliwego terminu wykonania, udzielanych gwarancji i podstawowych postanowień umownych, zwłaszcza w sytuacji prowadzenia postępowania dotyczącego dosyć unikalnych i niestandardowych rozwiązań;
- nie wolno w celu sporządzenia SIWZ inkorporować do niej w całości rozwiązania prezentowanego przez **konkretnego wykonawcę**, tak jak nie wolno sporządzić „**idealnej**” SIWZ, na której podstawie żaden z wykonawców nie będzie w stanie sporządzić oferty;
- uzasadnienie wybranego trybu winno być **wyczerpujące i nawiązujące do wszystkich okoliczności wskazanych w przesłance** wyboru trybu;
- najczęstszym zarzutem kontroli nie jest niewłaściwy wybór trybu lecz **brak stosowanego uzasadnienia** zastosowanego trybu. Uzasadnienie winno być sporządzone w terminie przed rozpoczęciem postępowania, a nie „dopisywane” do prowadzonego protokołu postępowania, tak jak sam protokół winien być prowadzony na bieżąco, co umożliwi natychmiastowe korygowanie ewentualnych nieprawidłowości.



Negocjacje z ogłoszeniem

- wymagają uzasadnienia w przypadku zamawiających klasycznych, co nie oznacza, że pozostali zamawiający nie powinni zastanowić się czy ten tryb został właściwie zastosowany;
- etapy postępowania – ogłoszenie, wnioski o dopuszczenie do udziału w postępowaniu, ocena wniosków, prekwalifikacja, możliwe zaproszenie do złożenia ofert wstępnych zawierające „wstępną” SIWZ i złożenie ofert wstępnych, względnie zaproszenie do negocjacji i negocjacje podzielone lub nie na etapy, zaproszenie do złożenia ofert zawierające „ostateczną” SIWZ, złożenie ofert, ocena ofert, wybór najkorzystniejszej oferty względnie unieważnienie postępowania;



Negocjacje z ogłoszeniem

- przesłanki wyboru trybu – art. 55 ust. 1 Pzp
 - jako następstwo nieudanego przetargu, z uwagi na odrzucenie ofert, pod warunkiem zachowania jego pierwotnych istotnych warunków;
 - zamówienie ma charakter podprogowy – należy rozważyć zasadność prowadzenia negocjacji i dodatkowo uzasadnienie takiej potrzeby zamieścić w uzasadnieniu, o ile wymagane;
 - istnieje potrzeba przeprowadzenia negocjacji z uwagi na wystąpienie którejś z okoliczności wymienionych w pkt 6,7,8,9 art. 55 ust. 1 Pzp.



Dialog konkurencyjny

- wymaga uzasadnienia w przypadku zamawiających klasycznych i udzielających zamówień w dziedzinie obronności lub bezpieczeństwa;
- zamawiający sektorowi nie muszą sporządzać uzasadnienia, lecz powinni zastanowić się czy ten tryb został właściwie zastosowany;
- etapy postępowania – ogłoszenie, wnioski o dopuszczenie do udziału w postępowaniu, ocena wniosków, prekwalifikacja, zaproszenie do dialogu zawierające opis potrzeb, wstępny harmonogram, informację o ewentualnym podziale na etapy, przeprowadzenie dialogu zaproszenie do złożenia ofert zawierające SIWZ, złożenie ofert, ocena ofert, wybór najkorzystniejszej oferty względnie unieważnienie postępowania;



Dialog konkurencyjny

- przesłanki wyboru trybu – art. 60b odsyłający do art. 55 ust. 1 Pzp
 - jako następstwo nieudanego przetargu, z uwagi na odrzucenie ofert, pod warunkiem zachowania jego pierwotnych istotnych warunków;
 - zamówienie ma charakter podprogowy – należy rozważyć zasadność prowadzenia negocjacji i dodatkowo uzasadnienie takiej potrzeby zamieścić w uzasadnieniu, o ile wymagane;
 - istnieje potrzeba przeprowadzenia negocjacji z uwagi na wystąpienie którejś z okoliczności wymienionych w pkt 6,7,8,9 art. 55 ust. 1 Pzp;



Dialog konkurencyjny

- przesłanki wyboru trybu w przypadku zamówień w dziedzinie obronności lub bezpieczeństwa – art. 131 h ust. 3 Pzp
 - szczególnie złożony charakter uniemożliwiający zastosowanie trybów podstawowych;
 - obiektywny brak możliwości określenia uwarunkowań prawnych lub finansowych wykonania zamówienia;
 - cena nie jest jedynym kryterium wyboru.



Partnerstwo innowacyjne

- wymaga uzasadnienia w przypadku zamawiających klasycznych i sektorowych. Tryb niedostępny dla zamówień w dziedzinie obronności lub bezpieczeństwa. Zamawiający zawsze powinni zastanowić się czy ten tryb został właściwie zastosowany;
- etapy postępowania – ogłoszenie, wnioski o dopuszczenie do udziału w postępowaniu, ocena wniosków, prekwalifikacja, zaproszenie do złożenia ofert wstępnych zawierające „wstępną” SIWZ, złożenie ofert wstępnych, przeprowadzenie negocjacji, zaproszenie do złożenia ofert na opracowanie innowacyjnego produktu, usług lub robót budowlanych niedostępnych na rynku oraz ich sprzedaż zawierające „ostateczną” SIWZ, złożenie ofert, ocena ofert, wybór najkorzystniejszej oferty względnie unieważnienie postępowania;



Partnerstwo innowacyjne

- przesłanki wyboru trybu – art. 73a Pzp
 - tryb stosowany w przypadku zamawiania opracowania i sprzedaży innowacyjnych produktów, usług lub robót budowlanych;
 - stosowany do zamawiania innowacyjnych czyli oznaczających nowy lub znacznie udoskonalony produkt, usługę lub proces produkcji, budowę lub konstrukcję, nową metodę marketingową, nową metodę organizacyjną w działalności gospodarczej, organizowaniu pracy lub relacjach zewnętrznych;
 - przeprowadzany etapami w ramach których ustalane są cele pośrednie, odzwierciedla działania w procesie badawczo-rozwojowym, może w szczególności objąć zamówienia na prototypy, wytworzenie produktów, świadczenie usług, ukończenie robót.



Negocjacje bez ogłoszenia

- jeden z trybów „zamkniętej konkurencji”, wymaga zawsze uzasadnienia wyboru;
- etapy postępowania – zaproszenie do negocjacji, przeprowadzenie negocjacji z wybranymi przez zamawiającego zaproszonymi wykonawcami warunków umowy, zaproszenie do złożenia ofert zawierające SIWZ, złożenie ofert, ocena ofert, wybór najkorzystniejszej oferty względnie unieważnienie postępowania;



Negocjacje bez ogłoszenia

- przesłanki wyboru trybu – art. 62 ust. 1 Pzp
 - jako następstwo nieudanego przetargu, z uwagi na brak odpowiednich ofert, pod warunkiem zachowania jego pierwotnych istotnych warunków i zaproszenia wykonawców, którzy złożyli oferty w poprzednim postępowaniu;
 - jako nagroda konkursowa;
 - dostawy na cele badawcze, doświadczane, naukowe, rozwojowe;
 - pilna niezawiniona potrzeba udzielenia zamówienia.



Negocjacje bez ogłoszenia

- przesłanki wyboru trybu w przypadku zamówień w dziedzinie obronności lub bezpieczeństwa – art. 131 h ust. 5 Pzp;
 - rzeczy wytwarzane jedynie do celów prac badawczych i rozwojowych;
 - jako następstwo nieudanego postępowania konkurencyjnego, z uwagi na brak odpowiednich ofert, pod warunkiem zachowania jego pierwotnych istotnych warunków;
 - ze względu na pilną potrzebę udzielenia zamówienia wynikającą z sytuacji kryzysowej niemożliwe jest dochowanie terminów procedur konkurencyjnych;
 - pilna potrzeba, której nie można było przewidzieć, niewynikająca z przyczyn leżących po stronie zamawiającego, niemożliwe jest dochowanie terminów procedur konkurencyjnych;



Negocjacje bez ogłoszenia

- przesłanki wyboru trybu w przypadku zamówień w dziedzinie obronności lub bezpieczeństwa – art. 131 h ust. 5 Pzp c.d.
 - przedmiot zamówienia na usługi lub dostawy jest przeznaczony do celów usług badawczych lub rozwojowych i nie podlega wyłączeniu na podstawie art. 346 TFUE;
 - zamówienia związane ze świadczeniem usług transportu lotniczego i morskiego dla Sił Zbrojnych RP oraz sił, których zadaniem jest ochrona bezpieczeństwa, w związku z misją zagraniczną, z uwagi na fakt oferowania bardzo krótkich terminów ważności ofert, co uniemożliwia przeprowadzenie postępowania konkurencyjnego;
 - jako następstwo nieudanego postępowania konkurencyjnego, z uwagi na odrzucenie ofert, pod warunkiem zachowania jego pierwotnych istotnych warunków i zaproszenia do postępowania uczestniczących w poprzednim postępowaniu wykonawców.



Zamówienie z wolnej ręki

- tryb niekonkurencyjny, wymaga zawsze uzasadnienia wyboru;
- etapy postępowania – zaproszenie wybranego wykonawcy do negocjacji, przeprowadzenie z nim (etapami) negocjacji warunków umowy, ewentualne zaproszenie do złożenia oferty, złożenie oferty, jej ocena i wybór, względnie unieważnienie postępowania.



Zamówienie z wolnej ręki

- przesłanki wyboru trybu – art. 67 ust. 1 Pzp
 - obiektywnie istniejący jedyny wykonawca w sytuacji gdy rynek nie oferuje rozsądnego rozwiązania zastępczego (alternatywnego);
 - jedyny wykonawca w dziedzinie działalności twórczej lub artystycznej;
 - dostawy na cele badawcze, doświadczalne, naukowe, rozwojowe;
 - jako nagroda konkursowa;
 - natychmiastowa niezawiniona potrzeba wykonania zamówienia;
 - jako następstwo nieudanego przetargu, pod warunkiem zachowania jego pierwotnych istotnych warunków;



Zamówienie z wolnej ręki

- przesłanki wyboru trybu – art. 67 ust. 1 Pzp c.d.
 - do 3 lat od zawarcia poprzedniej umowy na usługi lub roboty budowlane udzielenie wykonawcy tych świadczeń zamówienia na powtórzenie podobnych usług lub robót pod warunkiem ich wcześniejszego uwzględnienia w ogłoszeniu pod względem zgodności przedmiotu i oszacowania wartości;
 - dodatkowe dostawy w celu częściowej wymiany produktów lub instalacji,
 - zwiększenie bieżących dostaw lub rozbudowa istniejących instalacji,
 - jeżeli zmiana wykonawcy zobowiązywałaby zamawiającego do nabywania rzeczy materiałów o innych parametrach właściwościach technicznych, co powodowałoby niekompatybilność techniczną lub nieproporcjonalnie duże trudności techniczne w użytkowaniu i dozorcze utrzymaniu tych produktów lub instalacji;



Zamówienie z wolnej ręki

- przesłanki wyboru trybu – art. 67 ust. 1 Pzp c.d.
 - zamówienie na dostawy na szczególnie korzystnych warunkach z uwagi na: likwidację działalności innego podmiotu, postępowanie egzekucyjne, postępowanie upadłościowe;
 - zamówienie na dostawy dokonywane na giełdzie towarowej w tym na giełdzie towarowej innych państw członkowskich EOG;
 - zakup świadectw pochodzenia, świadectw pochodzenia biogazu rolniczego i świadectw pochodzenia z kogeneracji oraz świadectw efektywności energetycznej na giełdzie towarowej w tym na giełdzie towarowej innych państw członkowskich EOG.



Zamówienie z wolnej ręki

- przesłanki wyboru trybu – art. 67 ust. 1 Pzp c.d.
 - zamówienie podprogowe jest udzielane:
 - przez placówkę zagraniczną w rozumieniu przepisów o służbie zagranicznej,
 - na potrzeby własne jednostki wojskowej w rozumieniu przepisów o zasadach użycia lub pobytu Sił Zbrojnych Rzeczypospolitej Polskiej poza granicami państwa.



Zamówienia typu in-house

- zamówienie udzielane jest przez zamawiającego niebędącego przedsiębiorstwem sektorowym na rzecz osoby prawnej, pod warunkami:
- bezpośredni lub pośredni dominujący wpływ zamawiającego na cele strategiczne oraz istotne decyzje zarządcze osoby prawnej;
- ponad 90% działalności tej osoby to wykonywanie zadań powierzonych jej przez zamawiającego;
- w kontrolowanej osobie prawnej nie ma bezpośredniego udziału kapitału prywatnego;



Zamówienia typu in-house

- zamawiający będący osobą prawną niebędącą przedsiębiorstwem sektorowym udziela innemu zamawiającemu, który sprawuje nad nią kontrolę, lub innej osobie prawnej kontrolowanej przez tego samego zamawiającego, pod warunkiem, że w osobie prawnej, której udziela się zamówienia, nie ma bezpośredniego udziału kapitału prywatnego;
- zamówienie udzielane jest przez zamawiającego, niebędącego przedsiębiorstwem sektorowym osobie prawnej, jeżeli spełnione są łącznie następujące warunki:



Zamówienia typu in-house

- a) zamawiający wspólnie z innymi zamawiającymi sprawują nad daną osobą prawną kontrolę jak nad własnymi jednostkami, w następujący sposób:
- w skład organów decyzyjnych kontrolowanej osoby prawnej wchodzi przedstawiciele wszystkich uczestniczących zamawiających, z zastrzeżeniem, że poszczególne przedstawiciele mogą reprezentować więcej niż jednego zamawiającego oraz
 - uczestniczący zamawiający mogą wspólnie wywierać dominujący wpływ na cele strategiczne oraz istotne decyzje kontrolowanej osoby prawnej oraz
 - kontrolowana osoba prawna nie działa w interesie sprzecznym z interesami zamawiających sprawujących nad nią kontrolę;
- b) ponad 90% działalności kontrolowanej osoby prawnej dotyczy wykonywania zadań powierzonych jej przez zamawiających sprawujących nad nią kontrolę lub przez inne osoby prawne kontrolowane przez tych zamawiających;
- c) w kontrolowanej osobie prawnej nie ma bezpośredniego udziału kapitału prywatnego.



Zamówienia typu in-house

- umowa ma być zawarta wyłącznie między co najmniej dwoma zamawiającymi, niebędącymi przedsiębiorstwami sektorowymi, jeżeli spełnione są łącznie następujące warunki:
 - a) umowa ustanawia lub wdraża współpracę między uczestniczącymi zamawiającymi w celu zapewnienia wykonania usług publicznych, które są oni obowiązani wykonać, z myślą o realizacji ich wspólnych celów,
 - b) wdrożeniem tej współpracy kierują jedynie względy związane z interesem publicznym,
 - c) zamawiający realizujący współpracę wykonują na otwartym rynku mniej niż 10% działalności będącej przedmiotem współpracy.
- w opisie zamówienia podstawowego należy wskazać ewentualny zakres tych usług lub robót budowlanych oraz warunki na jakich zostaną one udzielone.
- czas trwania takiej umowy zawartej w wyniku udzielenia zamówienia nie może przekraczać 3 lat.



Zamówienie z wolnej ręki

- przesłanki wyboru trybu przypadku zamawiających sektorowych – art. 134 ust. 6 Pzp
 - zachodzi jedna z okoliczności, o których mowa w art. 67 ust. 1 pkt 1–4 oraz pkt 7–9;
 - w związku z trwającymi przez bardzo krótki okres szczególnie korzystnymi okolicznościami możliwe jest udzielenie zamówienia po cenie znacząco niższej od cen rynkowych;
 - zamówienie dla dotychczasowego wykonawcy usług lub robót budowlanych i polega na powtórzeniu podobnych usług lub robót budowlanych, jeżeli było przewidziane w ogłoszeniu o zamówieniu dla zamówienia podstawowego i jest zgodne z jego przedmiotem oraz całkowita wartość tego zamówienia została uwzględniona przy szacowaniu jego wartości, a w opisie zamówienia podstawowego wskazano zakres tych usług lub robót budowlanych oraz warunki, na jakich zostaną one udzielone.



Zamówienie z wolnej ręki

- przesłanki wyboru trybu w przypadku zamówień w dziedzinie obronności lub bezpieczeństwa – art. 131 h ust. 6 Pzp
 - obiektywnie istniejący jedyny wykonawca w sytuacji gdy rynek nie oferuje rozsądnego rozwiązania zastępczego (alternatywnego);
 - zamówienie na dostawy na szczególnie korzystnych warunkach z uwagi na: likwidację działalności innego podmiotu, postępowanie egzekucyjne, postępowanie upadłościowe;
 - zamówienie na dostawy dokonywane na giełdzie towarowej w tym na giełdzie towarowej innych państw członkowskich EOG
 - zakup świadectw pochodzenia, świadectw pochodzenia biogazu rolniczego i świadectw pochodzenia z kogeneracji oraz świadectw efektywności energetycznej na giełdzie towarowej w tym na giełdzie towarowej innych państw członkowskich EOG;
 - ze względu na sytuację kryzysową wymagane jest natychmiastowe wykonanie zamówienia, a nie można zachować terminów właściwych dla innych postępowań;



Zamówienie z wolnej ręki

- przesłanki wyboru trybu w przypadku zamówień w dziedzinie obronności lub bezpieczeństwa – art. 131 h ust. 6 Pzp c.d.
 - natychmiastowa niezawiniona potrzeba wykonania zamówienia, a nie można zachować terminów właściwych dla innych postępowań;
 - dodatkowe dostawy w celu częściowego wznowienia lub zwiększenia dostaw lub odnowienia lub rozbudowy instalacji istniejących, jeżeli zmiana wykonawcy zobowiązywałaby zamawiającego do nabywania materiałów o innych właściwościach technicznych, co powodowałoby niekompatybilność lub nieproporcjonalnie duże trudności techniczne w użytkowaniu i utrzymaniu; przy czym czas trwania takich zamówień nie może przekraczać 5 lat;
 - w okresie 5 lat od zawarcia poprzedniej umowy dostawy, usługi lub roboty istnieje potrzeba udzielenia zamówienia uzupełniającego tego samego rodzaju, co zamówienie podstawowe, o ile podstawowe zamówienie zostało udzielone w trybach otwartej konkurencji i zostało przewidziane oraz jest zgodne z przedmiotem poprzedniego zamówienia.



Licytacja elektroniczna

- tryb wyłącznie podprogowy, w którym:
 - wykonawcy składają kolejne korzystniejsze oferty (postąpienia), podlegające automatycznej klasyfikacji,
 - zamawiający umieszcza na stronie internetowej formularz umożliwiający wprowadzenie niezbędnych danych w trybie bezpośredniego połączenia z tą stroną.



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Urząd
Zamówień
Publicznych

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Przesłanki wyboru trybu

Centrum Obsługi Zamówień Publicznych

ul. Tkaczy 14a

01-346 Warszawa

Tel: 22 865 54 10

E-mail: biuro@cozp.pl

Dziękuję Państwu za uwagę
Hanna Talago Sławoj