

Kryteria oceny ofert w zamówieniach publicznych?

Specyfikacja istotnych warunków zamówienia (dalej: „SIWZ”) stanowi kluczowy dokument w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. Jednym z najważniejszych elementów każdej SIWZ jest podanie kryteriów oceny ofert, które zostaną złożone przez wykonawców.

Tomasz Srokosz, Natalia Gaweł, Łukasz Pożoga

Zamawiający nie musi ograniczać się tylko do kryterium ceny, lecz może posłużyć się również innymi kryteriami dozwolonymi przez ustawę z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (dalej: „PZP”).

Wybór właściwych kryteriów oceny ofert oraz przyznanie im odpowiedniej rangi (wagi, punktacji) pozwala zamawiającemu tak ukształtować postępowanie, żeby jako najkorzystniejsza została wybrana ta oferta, która w największym stopniu spełnia jego oczekiwania. Nie chodzi przecież o to, żeby zamawiający otrzymał zawsze produkt najtańszy, lecz żeby produkt ten był też odpowiedniej jakości.

Poniżej przedstawiamy praktyczne porady dotyczące formułowania w SIWZ kryteriów oceny ofert, zwłaszcza w odniesieniu do kryteriów pozacenowych, które mogą sprawiać zamawiającym pewne problemy. Mamy nadzieję, że okażą się one przydatne przy opracowywaniu SIWZ.

■ Kryteria oceny ofert

Jakie kryteria oceny ofert może przyjąć zamawiający?

Zgodnie z art. 91 PZP, zamawiający wybiera ofertę najkorzystniejszą na podstawie kryteriów oceny ofert określonych w SIWZ. Kryteriami oceny ofert mogą być cena albo cena i inne kryteria odnoszące się do przedmiotu zamówienia.

Wskazany powyżej katalog ma charakter przykładowy, a zatem dopuszczalne jest kreowanie przez zamawiających również innych, dodatkowych kryteriów oceny ofert.

■ Zasady formułowania kryteriów oceny ofert

Zamawiający nie może formułować kryteriów oceny ofert w sposób dowolny. Kryteria te muszą odnosić się bezpośrednio do przedmiotu zamówienia i nie mogą dotyczyć właściwości wykonawcy – w szczególności jego wiarygodności ekonomicznej, technicznej lub finansowej. Kryteria powinny być opisane w sposób dokładny, niedopuszczający ich dowolnej interpretacji oraz pozwalający na wybór najkorzystniejszej oferty w sposób obiektywny. Powinny jednocześnie przekładać się na potrzeby zamawiającego.

Istotnym jest również to, że kryteria oceny ofert nie mogą być sprzeczne z podstawowymi zasadami udzielania zamówień publicznych – nie mogą ograniczać konkurencji ani wprowadzać nieuzasadnionych preferencji niektórych wykonawców. Sformułowanie warunków postępowania przetargowego w sposób wskazujący na faworyzowanie konkretnego wykonawcy rodzi bowiem ryzyko skierowania przeciwko zamawiającemu zarzutu naruszenia zasady konkurencji oraz równego traktowania wykonawców wynikającej z art. 7 ust. 1 PZP.

Przy formułowaniu SIWZ zachowania szczególnej precyzji wymagają kryteria oceny ofert trudno mierzalne, stwarzające ryzyko dowolnej oceny, np. kryterium jakości, estetyki, czy funkcjonalności. Zamawiający powinien w SIWZ uszczegółwić opis sposobu ich zastosowania, tj. dokładnie wyspecyfikować, co będzie brał pod uwagę przy przeprowadzaniu oceny i jak będzie dokonywał punktacji. Powyższe ma na celu ograniczenie do minimum elementu subiektywnej oceny. Jak wskazuje orzecznictwo Krajowej Izby Odwoławczej, w sytuacji, gdy zamawiający nie jest w stanie szczegółowo przedstawić kryteriów oceny ofert i sposobu dokonywania oceny na ich podstawie, ma obowiązek zrezygnować z ich stosowania.

Kryterium ceny

Cena jest obowiązkowym kryterium oceny ofert. Oznacza to, że zamawiający musi ją zastosować w każdym postępowaniu. Przepisy PZP nie zawierają żadnych wskazówek co do tego, jaką wagę należy przyznawać poszczególnym kryteriom. W przypadku, gdy zamawiający decyduje się na skorzystanie z kilku kryteriów oceny ofert, to cena nie musi

być najważniejszym z nich, czyli zamawiający nie musi przyznawać temu kryterium największej wagi procentowej. Zamawiający powinien natomiast ocenić, jakie właściwości oferowanego przedmiotu zamówienia są dla niego najważniejsze – czy jest to akurat cena, czy też może jakość, parametry urządzenia, albo szybkość wykonania zamówienia.

Jako że cena jest kryterium obowiązkowym, to zamawiający musi wskazać w SIWZ, w jaki sposób wykonawca powinien ją obliczyć. Zamawiający może zdecydować się na wynagrodzenie ryczałtowe albo kosztorysowe. Należy wskazać, jakie składniki cenotwórcze wykonawca powinien wziąć pod uwagę i w jaki sposób powinien wyliczyć cenę ofertową. Jeżeli zamawiający dopuszcza wyrażenie ceny w walutach obcych, to powinien wskazać precyzyjny moment, na który ma nastąpić przeliczenie ceny z waluty obcej na walutę polską – może to być np. średni kurs publikowany przez Narodowy Bank Polski z dnia publikacji ogłoszenia o zamówieniu.

Warto opracować formularz cenowy, za pomocą którego wykonawcy będą mogli obliczyć cenę ofertową, którą wpiszą następnie do formularza samej oferty. Dzięki temu zamawiający będzie mógł w łatwy sposób porównać ceny złożonych ofert.

Poniżej prezentujemy przykłady pozacenowych kryteriów oceny ofert formułowane przez zamawiających na potrzeby wyboru najkorzystniejszej oferty.

Kryterium jakości realizacji usług

W ramach postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na świadczenie usług w zakresie utrzymania czystości, zamawiający może przewidzieć w SIWZ

REKLAMA

Business Option s.c. oraz RKKW Kwaśnicki Wróbel i Partnerzy zapraszają na **Ogólnopolską Konferencję Prawniczą**

NAJNOWSZE (wprowadzone oraz planowane) ZMIANY W OBOWIĄZKACH INFORMACYJNYCH EMITENTÓW PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH DOPUSZCZONYCH DO OBROTU NA RYNKU REGULOWANYM, INSIDERÓW ORAZ NABYWCÓW ZNACZNYCH PAKIETÓW AKCJI

ZAPRASZAMY! 11 czerwca 2014, Warszawa. Szczegóły na www.businessoption.pl oraz www.rkkw.pl

BLOK I Bieżące obowiązki informacyjne emitentów

BLOK II Zasady obchodzenia się z informacjami finansowymi

BLOK III Obowiązki osób trzecich oraz sankcje

Organizatorzy i Partnerzy:

jako kryterium oceny ofert obok kryterium ceny, kryterium jakości realizacji usług. Dopuszczalność zastosowania tego kryterium potwierdza wyrok KIO z dnia 28 czerwca 2010 r. (sygn. akt KIO/UZP 1168/10).

Kryterium bliskości

Zgodnie z ustawą z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach, odpady powinny być w pierwszej kolejności poddawane odzyskowi lub unieszkodliwiane w miejscu ich powstawania. Odpady, które nie mogą być poddane odzyskowi lub unieszkodliwiane w miejscu ich powstawania, powinny być, uwzględniając najlepszą dostępną technikę lub technologię, o której mowa w art. 143 ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. – Prawo ochrony środowiska, przekazywane do najbliższej położonych miejsc, w których mogą być poddane odzyskowi lub unieszkodliwione. Wskazać należy, że wprowadzenie przez zamawiającego kryterium „odległość – ilość kilometrów od miejsca wytwarzania odpadów do najbliższej instalacji (miejsca przeznaczonego do ich unieszkodliwiania)” jako kryterium oceny ofert realizuje postanowienia ustawy o odpadach i może być stosowane.

Kryterium spełniania wymogów w zakresie emisji spalin i hałasu

Jako przykład pozacenowego kryterium oceny ofert można również wskazać kryterium spełniania przez sprzęt będący w dyspozycji wykonawcy określonych wymogów w zakresie emisji spalin i hałasu lub stosowanie przez wykonawcę innych dostępnych technologii w zakresie oddziaływania na środowisko. Dopuszczalność jego zastosowania została potwierdzona wyrokiem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, sygn. akt C-513/99. Został on co prawda wydany w sprawie nie dotyczącej odbioru odpadów komunalnych, lecz obsługi sieci autobusów miejskich w Helsinkach (tzw. sprawa Concordia Bus). Niemniej wynikające z niego założenia w naszym przekonaniu mogą zostać zastosowane odpowiednio w innych przetargach.

Kryterium serwisu

W przypadku zamówień na dostawę urządzeń, które mogą w przyszłości wymagać serwisowania (np. komputerów i akcesoriów do nich, sprzętu RTV i AGD), zamawiający powinien rozważyć wprowadzenie obok ceny również następujących kryteriów oceny ofert:

- czasu reakcji serwisu, czyli czasu, w jakim wykonawca powinien przystąpić do usunięcia zgłoszonej przez zamawiającego usterki czy awarii, jak również ją usunąć;
- możliwości dokonania naprawy sprzętu na miejscu;
- okresu gwarancji, jakiej udziela wykonawca na dostarczane urządzenia.

* Tekst pochodzi z publikacji pt. *Jak dobrze napisać SIWZ? Przewodnik praktyczny 2014*



Tomasz Srokosz



Natalia Gaweł



Łukasz Pożoga
z kancelarii KSP Legal & Tax
w Katowicach

one
PRESS

CZĄSTKI PRZYCIĄGANIA
JAK BUDOWAĆ
NIESTANDARDOWE
KAMPANIE REKLAMOWE
NATALIA HATAŁSKA



158
NIESTANDARDOWYCH
KAMPANII,
305
INSPIRUJĄCYCH
ZDJĘĆ,
7 CZĄSTEK,
KTÓRE UCZYNIĄ
KAMPANIĘ
NIEZAPOMNIANA

[HTTP://ONEPRESS.PL](http://ONEPRESS.PL)