

**Tryb podstawowy
w nowej ustawie
- Prawo zamówień
publicznych.
Analiza praktyczna**

Przejdź do produktu na ksiegarnia.beck.pl

Rozdział I. Uwagi wprowadzające

Wszystko jest zmienne. Dynamicznym oraz bardzo gruntownym i stałym zmianom ulega również gospodarka, której częścią jest system zamówień publicznych. Zdarza się, że przepisy nie nadążają za zmianami lub stają się przeszkodą. Bywają również sytuacje, że są generatorem zmian. W przypadku PZP, szczególnie w odniesieniu do będącego przedmiotem niniejszej książki trybu podstawowego, przepisy z pewnością wywołają liczne zmiany, by nie powiedzieć innowacje, w codziennej praktyce zamawiających. Nowości dotyczą wszystkich aspektów trybu.

Po pierwsze, zmianie uległa **nazwa trybu**. Nie istnieje już w obowiązujących regulacjach dotyczących zamówień publicznych „przetarg nieograniczony krajowy”, w jego miejsce pojawił się „tryb podstawowy”. Wbrew pozorom nie jest to kwestia wyłącznie akademicka, ograniczająca się do stosowanej nomenklatury, pozostająca bez znaczenia dla prowadzonego postępowania. Polski system prawa cywilnego zna trzy bazowe tryby zawierania umów – przetargowy, negocjacyjny oraz ofertowy. W trybie zakwalifikowanym jako przetargowy, bez względu na akt prawny, w jakim został umieszczony, można odpowiednio lub bezpośrednio korzystać z przepisów kodeksowych o przetargu (art. 70¹ – 70⁵ KC). W sytuacjach wątpliwych, w których zamawiający poszukuje właściwej interpretacji stanu faktycznego, a które w zamówieniach publicznych stanowią codzienność, dostępny jest więc cały dorobek orzecznictwa i literatury przedmiotu odnoszący się do przetargu, tworzony od 2003 r.

Po drugie, nazwa ta była doktrynalnie niedostępna.

Orzecznictwo

Nie może być mowy o przetargu w sytuacji, w której dwie strony negocjują warunki umowy (wyr. SN z 3.11.2009 r., II CSK 113/09, Legalis).

Innowacją jest również wprowadzenie do PZP nowej instytucji prawnej, czyli negocjacji. Ustawodawca przez lata traktował ją w systemie zamówień publicznych jak wszelkie służby kontrolne – z ogromną nieufnością, a w przetargu nieograniczonym była wręcz „wrogiem przetargowym numer jeden”. Jakikolwiek bezpośrednie kontakty pomiędzy zamawiającym a wykonawcami w trakcie postępowania były przez pierwsze kilkanaście lat funkcjonowania systemu zamówień publicznych postrzegane jako preludium do ko-

rupcji. Tymczasem patologie korupcyjne są zjawiskiem całkowicie niezależnym od tego, czy oficjalne, bezpośrednie kontakty pomiędzy stronami postępowania mają miejsce, czy są ściśle zakazane. Swoistym echem tej nieufności wydaje się być zacieśnienie ścieżki negocjacji fakultatywnych przez znaczne ich ograniczenie, co nastąpiło jeszcze przed wejściem w życie PZP – na podstawie przepisów ZmPZP20. Wygląda to tak, jakby ustawodawca w ostatniej chwili przestraszył się własnej odwagi. Na szczęście dla systemu zamówień publicznych i wydatkowania przysłowiowych „pieniędzy podatników” ścieżka negocjacji obligatoryjnych pozostała praktycznie nietknięta. Negocjacje bowiem – nawet przeprowadzone w ograniczonym zakresie – można określić mianem rozwiązania *win-win*. Wygrywa zamawiający, ponieważ może lepiej dostosować kupowaną dostawę, usługę lub robotę budowlaną do swoich realnych potrzeb, modyfikując przedmiot i warunki zamówienia adekwatnie do danej sytuacji rynkowej. Skutkiem powinny być oferty tańsze, bardziej szyte na miarę, racjonalniejsze. Wygrywa również wykonawca, ponieważ może w czasie rzeczywistym zwrócić uwagę zamawiającego na najistotniejsze słabości dokumentacji postępowania, generujące niewspółmierne koszty bez dawania proporcjonalnych korzyści. Jednym z następstw prowadzonych negocjacji mógłby być w związku z tym spadek liczby wnoszonych odwołań. Skutek ten będzie jednak trudny do wychwycenia ze względu na maksymalne poszerzenie możliwości ich wnoszenia (w każdym postępowaniu, na każdą czynność i zaniechanie zamawiającego).

Tryb podstawowy można w związku z tym określić mianem **trybu mieszanego**, w którym oferty składane w odpowiedzi na ogłoszenie, w zależności od decyzji zamawiającego, nie muszą stanowić punktu ciężkości całego postępowania. Nacisk może zostać położony na negocjacje oraz będące ich efektem oferty dodatkowe/ostateczne. Literaturze przedmiotu znane są tego typu hybrydy: „od strony teoretycznej przetarg z elementami dodatkowych rokowań kwalifikuje się jako **tryb negocjacyjny**. Dotyczy to jednak tylko takiego konkretnego postępowania, w którym **dodatkowe rokowania faktycznie wystąpiły**. O różnicy decyduje zatem nie teoretyczna dopuszczalność, lecz zaistnienie dodatkowych rokowań. Przejście na tryb rokowaniowy oznacza, że przeprowadzony przetarg spełniał jedynie funkcję pomocniczą i jest pozbawiony doniosłości prawnej: umowa dojdzie do skutku dopiero po uwzględnieniu wszystkiego, co wchodziło w zakres rokowań. Wszczęcie rokowań po wybraniu oferty w drodze przetargu sprawia, że mamy do czynienia z dwoma kolejno następującymi trybami zawierania umowy. Stosunek umowny nawiązuje się pośrednio w rezultacie przetargu, a bezpośrednio – w wyniku rokowań. **Przetarg jako procedura selekcyjna nie zmienia swego charakteru prawnego, tyle że nie prowadzi bezpośrednio do zawarcia umowy**”¹. Powyższa refleksja, pomimo że z oczywistych przyczyn nie uwzględnia finalnego w trybie podstawowym etapu ofert dodatkowych/ostatecznych, to oddaje sedno trybu mieszanego. Zakwalifikowanie konkretnego postępowania prowadzonego w trybie podstawowym, jako przetargowego albo negocjacyjnego, zależne jest od tego, czy zamawiający zdecyduje się na negocjacje. Okoliczność ta ma wpływ na skuteczność i doniosłość prawną czynności stron postępowania. Pewne zachowania uczestników procesu zamówieniowego korzystają z większej ochrony w trybie przetargowym, a inne – w negocjacyjnym.

¹ M. Boratyńska, Przetarg w prawie polskim. Zagadnienia cywilistyczne, Warszawa 2001, s. 221.

Procesowi negocjacyjnemu w niniejszej książce poświęcono dużo miejsca, zarówno ze względu na jego systemowo innowacyjny charakter, jak i na jego możliwe zróżnicowanie, zarówno w zależności od ścieżki przyjętej przez zamawiającego, jak i dostępnych, możliwych rozwiązań w ramach poszczególnych ścieżek.

Nie należy jednak popadać w negocjacyjny radykalizm, gdyż najprawdopodobniej ścieżka standardowa trybu podstawowego bez negocjacji będzie najpopularniejsza – jest najkrótsza i najmniej angażująca zasoby zamawiającego. Trzeba zaznaczyć, że nie wszystko warto negocjować, choć racjonalny zamawiający zawsze będzie miał przewidzianą w SWZ ścieżkę negocjacji fakultatywnych. Istnieją produkty lub usługi, których nabycie, niezależnie od umiejętności negocjacyjnych zamawiającego i woli współpracy wykonawcy, nie będzie korzystniejsze po przeprowadzonych negocjacjach. Najczęściej dotyczy to produktów i usług zestandaryzowanych, „z pudełka” „powszechnie dostępnych o ustalonych standardach jakościowych”.

Przykład

Najbardziej typowym przykładem produktów zestandaryzowanych są programy komputerowe i licencje, produkowane i dystrybuowane masowo. Producenci i sprzedawcy nie są zainteresowani jakimikolwiek ustępstwami na rzecz kupujących. Niekiedy dotyczy to nawet dużych wolumenów zakupowych.

Poza nowościami dedykowanymi trybowi podstawowemu PZP wprowadziło cały szereg **modyfikacji, zmian i przeobrażeń instytucji prawnych** dotychczas znanych i dobrze odbieranych przez uczestników postępowań. Można wskazać takie, które z powodzeniem przeszły próbę czasu, zostały zaakceptowane przez zamawiających jako użyteczne, godzące niezbędną formalizm z konieczną elastycznością. Jako wyjątkowo udane przepisy, przynajmniej w ocenie ustawodawcy – czego dowodem jest brak zmian ich dotyczących lub zmiany te są kosmetyczne – można wskazać:

- 1) zasady wyjaśniania rażąco niskiej ceny,
- 2) przesłanki poprawiania omyłek,
- 3) kryteria oceny ofert,
- 4) warunki udziału w postępowaniu,
- 5) równoważność opisu przedmiotu zamówienia,
- 6) przepisy dotyczące komisji przetargowej,
- 7) protokół z postępowania,
- 8) specyfikacja warunków zamówienia (poza samą nazwą).

W powyższych kwestiach trochę dodano, trochę usunięto, trochę zmodyfikowano, położono akcenty na inne elementy, jednak zmiany są ogólnie powierzchowne.

Odrębną grupę stanowią obszary, w których zmiany są pozornie drobne, jednak po głębszej analizie, w niektórych obszarach należy je uznać za **poważne**. Należą do nich:

- 1) przesłanki wykluczenia wykonawcy,
- 2) przesłanki odrzucenia oferty,
- 3) szacowanie wartości zamówienia,
- 4) oświadczenie o bezstronności,
- 5) podwykonawstwo,
- 6) terminy związania ofertą.

W powyższych, teoretycznie znanych zagadnieniach, tkwi najwięcej **potencjalnych pułapek zastawionych na strony postępowania**, ponieważ nowowprowadzone mechanizmy mogą umknąć uwadze (jak np. „podwójne” oświadczenie o bezstronności albo dzienna data związania ofertą).

Pierwszy raz w polskim systemie zamówień publicznych wprowadzono **obowiązek sumowania wartości zamówień podobnych** w dostawach, który będzie towarzyszył dobrze znanemu zakazowi podziału zamówień w celu obejścia PZP.

Wielokrotnie podkreślane przez ustawodawcę w uzasadnieniu jest uczynienie PZP bardziej przyjaznym dla wykonawców, w szczególności z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W ślad za tymi deklaracjami wprowadzono cały **pakiet ułatwień dla wykonawców**, wzmacniających ich pozycję przetargową i kontraktową względem zamawiającego, a wśród nich:

- 1) fakultatywność i obniżenie maksymalnej wartości wadium,
- 2) poluzowanie zabezpieczenia należytego wykonania umowy (w szczególności w zakresie zwrotu) oraz realne obniżenie jego wartości maksymalnej,
- 3) dopuszczenie odwołań we wszystkich postępowaniach,
- 4) cały szereg zmian w zakresie umów.

Ułatwieniom dla wykonawców nie towarzyszy możliwość obniżenia **wewnętrznej biurokracji zamawiającego**, nawet tej nie powiązanej ze wzajemnymi kontaktami stron postępowania. Jest całkowicie odwrotnie – dodano cały szereg nowych obowiązków administracyjnych, w tym:

- 1) obowiązek (kilkukrotnego) raportowania Prezesowi UZP informacji o ofertach,
- 2) obowiązek aktualizacji planu postępowań,
- 3) obowiązek sporządzania – w każdej sytuacji – ogłoszenia o wykonaniu umowy,
- 4) obowiązek sporządzania – w niektórych sytuacjach – raportu z wykonania umowy,
- 5) sporządzanie analizy potrzeb i wymagań (nie dotyczy trybu podstawowego).

Zamawiający, po wejściu w życie PZP, znajduje się więc w podwójnie niekorzystnej sytuacji – pogorszyła się jego pozycja względem wykonawcy i jednocześnie otrzymał całkowicie nowe obciążenia biurokratyczne. Trudno ocenić, na ile usprawni to system zamówień publicznych, ale z pewnością będzie to związane z koniecznością zatrudnienia, przynajmniej u części zamawiających, nowych specjalistów. Koszty z tym związane, które w skali kraju wydają się znaczące, zostały starannie pominięte w Ocenie Skutków Regulacji załączonej do projektu PZP.

Pewnych zagadnień niniejsza książka nie obejmuje, czy to przeniesionych z PrZamPubl, czy wprowadzonych nowymi regulacjami. Myślą przewodnią jej napisania było **przybliżenie nowego trybu podstawowego od strony proceduralnej**, a nie kompleksowe omówienie wszystkich nowości i instytucji prawnych przeniesionych z nieobowiązującego już PrZamPubl. Granicami procedury, omawianymi w niniejszej książce, są czynności związane z prowadzonym postępowaniem, w rozumieniu jego definicji wskazanej w art. 7 pkt 18 PZP, tj. przygotowanie postępowania (jako początek) oraz czynności zmierzające do zawarcia umowy (jako koniec). Wątki wykraczające poza ten obszar, to temat na zupełnie inną opowieść. Należą do nich w szczególności:

- 1) plan postępowań,

- 2) polityki zakupowe niektórych zamawiających,
- 3) analiza potrzeb i wymagań (niemająca w ogóle zastosowania dla trybu podstawowego),
- 4) treść umowy w sprawie zamówienia publicznego,
- 5) zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego,
- 6) zabezpieczenie należytego wykonania umowy,
- 7) podwykonawstwo,
- 8) przesłanki unieważnienia postępowania,
- 9) ogłoszenie o wykonaniu umowy,
- 10) postępowanie odwoławcze.

Uchwalenie i wejście w życie PZP nie powinno być traktowane jak rewolucja. To duży i istotny **krok w ewolucji systemu**. Dodano kilka nowych, w większości potrzebnych i użytecznych rozwiązań (co ostatecznie potwierdzi praktyka), jednak zrąb systemu zamówień publicznych tkwi w dyrektywach unijnych (w szczególności, w najważniejszej, z punktu widzenia sektora finansów publicznych, dyrektywie klasycznej), które nie uległy zmianie. Znacznie większą swobodę w tworzeniu potrzebnych regulacji, choć też dalece niepełną (zob. Komunikat Wyjaśniający Komisji dotyczący prawa wspólnotowego obowiązującego w dziedzinie udzielania zamówień, które nie są lub są jedynie częściowo objęte dyrektywami w sprawie zamówień publicznych (Dz.Urz. UE C 179 z 1.8.2006 r., s. 2) posiada polski ustawodawca względem postępowań o wartościach niższych niż progi unijne, czego najlepszym przykładem jest choćby wprowadzenie negocjacji w trybie podstawowym.

Teksty polemiczne często przeciwstawiają sobie zamówienia komercyjne (realizowane przez firmy i podmioty prywatne, nieobjęte PZP) i zamówienia publiczne w kontekście zmian, do jakich system zamówień publicznych powinien zmierzać. Na ogół porównania te są powierzchowne i wskazują na zdecydowaną wyższość jakości procedur zakupowych sektora prywatnego. Tymczasem rynek komercyjny jest zdecydowanie bardziej zróżnicowany niż obszar zamówień publicznych. Oczywiście istnieją na rynku komercyjne organizacje zakupowe, które znacznie wyprzedzają nawet najsprawniejszych zamawiających publicznych i wykorzystują najnowsze osiągnięcia technologii w procesach zakupowych (sztuczna inteligencja/maszynowe uczenie się, chatboty, internet rzeczy, tworzenie zakupowych SPV, zastosowanie teorii gier), jednak istnieją również tacy, którzy nie mają nawet ujednoliconej procedury zakupowej, a każdy ich przetarg i umowa rządzą się własnymi, zmiennymi prawami. W wielu komercyjnych procedurach zakupowych daje się zauważyć silną inspirację rozwiązaniami z przetargów publicznych. Czy w związku z tym można postawić przepisom PZP zarzut, że nie są dostatecznie wzorowane na komercyjnych procedurach zakupowych, niedostatecznie urynkowione? Nie. Zamówienia publiczne mają – oprócz oszczędnościowych – również inne cele, w tym jawność wydatkowania środków, pewność obrotu poprzez ujednolicenie regulacji, możliwość zastosowania środków ochrony prawnej, dążenie do poprawności formalnej. **Inspirację należy uznać za dwustronną**. Natomiast dla zamawiających, oczekujących nowości technologicznych lub organizacyjnych, PZP oferuje partnerstwo innowacyjne.

Mając na uwadze usprawnienie procesu udzielania zamówień publicznych, nie sposób nie wspomnieć o **elektronizacji postępowań**, która była kilkakrotnie przesuwana i od-

wlekana, aż w końcu objęła postępowania we wszystkich trybach, w tym również w trybie podstawowym. Niniejsza książka zawiera zarówno podejście praktyczne, jak i analizę prawną wszystkich najważniejszych aspektów dotyczących elektronizacji (formy elektronicznej, podpisów elektronicznych, walidacji, pełnomocnictwa). Modelem domyślnym jest postępowanie w trybie podstawowym, w którym strony w ogóle nie posługują się dokumentami papierowymi, od czego oczywiście przewidziano pewne wyjątki. Jednak typowy zamawiający (np. jednostka samorządu terytorialnego) w postępowaniu dotyczącym typowego przedmiotu (np. usługa sprzątnia, dostawa materiałów biurowych czy średniej wielkości remont) raczej z tych wyjątków nie będzie mógł skorzystać. Warto wiedzieć również, że obowiązkowa elektronizacja nie obejmuje dwóch ważnych obszarów – wąsko rozumianego zawarcia umowy w sprawie zamówienia publicznego, czyli samego jej podpisania, oraz czynności wewnętrznych zamawiającego (protokołu, oświadczeń, wewnętrznego obiegu dokumentów itd.). Swobodną decyzją poszczególnych zamawiających jest, czy ten obszar zelektronizować, czy pozostawić w tradycyjnej, papierowej formie.

Zaskakujące jest, przy tak znacznej doniosłości zagadnienia, że same przepisy PZP zawierają niewiele więcej norm dotyczących elektronizacji niż PrZamPubl. Praktycznie całość szczegółowych regulacji dotyczących elektronizacji została umieszczona w dedykowanym temu zagadnieniu akcie wykonawczym – DokElektrZamPublR. Drugim aktem wykonawczym, bez którego nie sposób przeprowadzić postępowania w trybie podstawowym (jak i każdym innym), jest rozporządzenie dotyczące dokumentów składanych przez wykonawców – PodmŚrDowodR. Tematyka obydwu została poruszona w książce, a ich tekst załączony.

Last but not least – **orzecznictwo przytoczone w książce**. W związku z faktem, że PZP nie stanowi rewolucji, co wykazano powyżej, a co za tym idzie – w związku z utrzymaniem praktycznie bez zmian merytorycznych przeważającej większości rozwiązań proceduralnych, również zdecydowana większość istniejącego orzecznictwa dotyczącego PrZamPubl – kierunków, sposobów rozumowania, interpretacji, sporów dotyczących znaczenia poszczególnych instytucji prawnych – pozostanie aktualna również pod rządami PZP. Stany faktyczne znane z przeszłości będą wymagały zastosowania nowych/starych przepisów. Zmieniła się numeracja artykułów, nie zmieniły się problemy, co najwyżej pojawiły się nowe. Dotyczy to w pierwszej kolejności orzecznictwa sądów powszechnych i administracyjnych oraz komisji orzekających, w szczególności jeżeli w stanie prawnym orzeczenia wskazano normy KC lub FinPubU, które zmianie nie uległy. Jednak większość orzecznictwa przytoczonego w książce to wyroki KIO dotyczące instytucji prawnych przeniesionych bez zmian (lub minimalnie zmodyfikowanych) z PrZamPubl do PZP.

Podstawa prawna:

- art. 7 0¹ – 7 0⁵ KC,
- art. 7 pkt 18 PZP.

Rozdział II. Tryb podstawowy – ścieżka bez negocjacji

Tryb podstawowy w ścieżce standardowej bez negocjacji jest klasycznym trybem przetargowym, czyli z cywilistycznego punktu widzenia obejmuje 3 etapy: ogłoszenie, ofertowanie i kontraktowanie. Jednak PZP jest aktem prawnym, który całą procedurę przetargową czyni znacznie bardziej złożoną. Z bardziej proceduralnego ujęcia tryb podstawowy w ścieżce bez negocjacji obejmuje etap wstępny (przygotowanie postępowania do upublicznienia ogłoszenia o zamówieniu), etap właściwy (przeprowadzenie postępowania do zawarcia umowy) oraz etap zawarcia umowy (pozostający definicyjnie poza postępowaniem, choć klarownego prawnie rozróżnienia nadal brak).

1. Przygotowanie i prowadzenie postępowania

Przygotowanie postępowania obejmuje wszystkie wstępne czynności wewnętrzne zamawiającego, w których wykonawca nie uczestniczy, a do informacji otrzymuje dostęp *post factum*. Dopóki postępowanie nie zostanie upublicznione, wykonawcy nie mają żadnych szczegółowych informacji na jego temat. Bardzo ogólne informacje o przyszłym postępowaniu mogą pozyskać z planu postępowań (art. 23 PZP, o ile dany zamawiający należy do sektora finansów publicznych) lub ze wstępnych konsultacji rynkowych (art. 84 PZP, o ile zamawiający je przeprowadzi). Czynność wszczęcia postępowania, czyli umieszczenie ogłoszenia w BZP oraz upublicznienie SWZ, inicjuje właściwy etap przeprowadzenia postępowania, jest etapem z aktywnym udziałem wykonawców, w którym nie tylko uczestniczą, ale który w istotnym stopniu mogą współkształtować poprzez pytania odnośnie do treści SWZ i odwołania.

1.1. Obliczanie wartości zamówienia – zasady i wyjątki

Podstawowa zasada obliczania wartości zamówienia jest utrzymywana przez ustawodawcę jeszcze od wejścia w życie PrZamPubl – **podstawą ustalenia wartości zamówienia jest całkowite szacunkowe wynagrodzenie wykonawcy bez podatku od towarów i usług, ustalone z należytą starannością** (art. 28 PZP).

Należy jednak zwrócić uwagę na dwie istotne kwestie dotyczące obliczania wartości zamówienia.

Pierwsza z nich to modyfikacja zakazu dzielenia zamówienia. Zamawiający nie może, w celu uniknięcia stosowania przepisów PZP, zaniżać wartości zamówienia lub konkursu, lub wybierać sposobu obliczania wartości zamówienia (art. 29 ust. 1 PZP). Z przepisu tego wynikają dwie normy: pierwsza to zakaz celowego obchodzenia przepisów PZP poprzez zaniżanie wartości zamówienia. Druga dotyczy sytuacji, w której zamawiający zastosował kilka metod obliczania wartości zamówienia (np. retrospektywną – art. 35 ust. 1 pkt 1 PZP, prospektywną – art. 35 ust. 1 pkt 2 oraz wstępne konsultacje rynkowe, w których wartość zamówienia była przedmiotem dialogu) i rezultaty okazały się na tyle rozbieżne, że co najmniej jedna z metod wskazała na wartości poniżej progu unijnego lub stosowania ustawy – wtedy zamawiający tej niższej wartości nie może zastosować jako wartości zamówienia.

Od powyższej zasady jest jednak wyjątek – zamawiający nie może dzielić zamówienia na odrębne zamówienia, jeżeli prowadzi to do niestosowania przepisów PZP, chyba że jest to uzasadnione obiektywnymi przyczynami (art. 29 ust. 2 PZP). Ustawodawca dopuszcza więc sytuację, w której zamawiający może świadomie i celowo podzielić zamówienie na zamówienia całkowicie odrębne, jeżeli potrafi wskazać obiektywne uzasadnienie. Norma ta została przeniesiona z dotychczasowego orzecznictwa (dotyczącego art. 32 ust. 2 PrZamPubl) i uzyskała rangę ustawową. Można wskazać znaczną liczbę orzeczeń wydawanych przez różne organy kontrolne i orzecznicze, poczynając od Zespołu Arbitrów i PrZamPublU94, poprzez kolejne wersje PrZamPubl, w związku z czym linia orzecznicza (aktualna w pełni co do kierunków rozstrzygnięć również w nowym PZP) będąca podstawą przepisu jest ugruntowana.

Wyrok Zespołu Arbitrów z 2.3.2005 r., UZP/ZO/0-350/05, Legalis

W myśl art. 32 ust. 2 PrZamPubl zamawiający nie może w celu uniknięcia stosowania przepisów PrZamPubl dzielić zamówienia na części lub zaniżać jego wartości. Na gruncie przywołanego przepisu należy stwierdzić, że ustawodawca dopuszcza dzielenie zamówienia na części, o ile nie następuje to w celu uniknięcia stosowania przepisów ustawy.

Orzeczenie GKO z 10.4.2003 r., DF/GKO/Odw.-166/213/2002, niepubl.

Ustawa o zamówieniach publicznych nie zakazuje podziału zamówienia, jeżeli jest on zasadny z powodów ekonomicznych lub technologicznych.

Wyrok KIO z 27.5.2008 r., KIO/UZP 458/08, Legalis

Dzielenie zamówienia na części oraz zaniżanie jego wartości, mające służyć uniknięciu stosowania przepisów ustawy bądź niektórych jej przepisów, wskazuje na naruszenie przepisów ustawy.

Orzeczenie MKO z 5.10.2012 r., BDF/MKO/4901/17/12/967, Legalis

Zakazany jest nie sam podział jednego zamówienia na części, ale jest zakazany taki podział, który zmierza do uniknięcia stosowania przepisów ustawy.

Orzecznictwo

Aby stwierdzić naruszenie art. 32 ust. 2 PrZamPubl konieczne jest, aby dokonanie podziału zamówienia miało na celu uniknięcie stosowania przepisów ustawy. Tym samym należy wykluczyć inne przyczyny dokonanego podziału. Jeżeli bowiem podział zamówienia uzasadniony jest innymi względami niż niezastosowanie ustawy, to nie jest podziałem niedozwolonym. Tylko świadomy podział przez zamawiającego zamówienia na części z zamiarem uniknięcia stosowania przepisów ustawy stanowi naruszenie ustawowego zakazu (wyr. WSA w Opolu z 12.10.2017 r., II SA/Op 307/17, Legalis).

Orzecznictwo

Ustawową dyspozycję narusza nie każdy podział zamówienia na części, a jedynie taki podział, który dokonuje się w celu uniknięcia stosowania przepisów PrZamPubl (wyr. WSA w Opolu z 20.11.2019 r., I SA/Op 341/19, Legalis).

Uchwała KIO z 2.4.2019 r., KIO/KD 22/19, Legalis

Nie jest zakazany sam podział jednego zamówienia na części, ale jest zakazany taki podział, którego skutkiem jest uniknięcie stosowania przez zamawiającego przepisów ustawy właściwych dla zamówienia o określonej wartości szacunkowej.

Analizując aspekt działania w celu obejścia ustawy, należy być ostrożnym, ponieważ istnieją orzeczenia negujące uznanie celowości (a więc i umyślności) naruszenia jako koniecznego elementu przesłanki.

Uchwała KIO z 14.10.2019 r., KIO/KD 60/19, Legalis

Nieświadomość lub nieumyślność podejmowanych przez zamawiającego działań nie zmienia faktu, że naruszenie przepisów PrZamPubl zaistniało, a rozstrzygnięcie o świadomości lub umyślności działań zamawiającego jest niecelowe.

Dodatkową odrębność wykazuje obliczanie wartości robót budowlanych, w przypadku których podstawą wartości jest kosztorys inwestorski (art. 34 ust. 1 pkt 1 PZP). Nawet jednak stosunkowo prosty i czytelny model ustawowy (wartość kosztorysu = wartość zamówienia) bywa negowany i poddawany w wątpliwość.

Orzecznictwo

Dla ustalenia tożsamości przedmiotowej zamówienia na roboty budowlane istotne jest funkcjonalne podejście do pojęcia „robót budowlanych”. Jako jedno zamówienie należy zatem traktować takie przedsięwzięcie, które obejmuje możliwie szeroki zakres realizacji obiektu budowlanego, spełniającego określoną funkcję techniczno-użytkową. Linia tego rodzaju podziału nie zawsze będzie jednak wyraźna, zwłaszcza w odniesieniu do inwestycji dotyczących budowy/przebudowy dróg publicznych, stanowiących element sieci dróg o różnym rodzaju i charakterze, wymagających

czasami zastosowania różnych technologii budowy. Zamawiający oraz organy muszą zatem szczególnie ostrożnie oceniać, czy planowane przedsięwzięcie ma charakter jednostkowy, czy powinno raczej zostać potraktowane jako część szerszej całości. Ten sam rodzaj i to samo przeznaczenie robót budowlanych, możliwość ich przewidzenia w określonej perspektywie czasowej oraz możliwość ich realizacji przez jednego wykonawcę należy traktować jako wskazówki przy ocenie dochowania wymogów z art. 32 ust. 2 PrZamPubl, nie przesądzające jednak o prawidłowości przeprowadzonej procedury zamówień publicznych (wyr. NSA z 11.10.2016 r., II GSK 274/16, Legalis).

Najbardziej odpowiadający zamówieniowej specyfice robót budowlanych jest pogląd dotyczący przeznaczenia efektów robót, mówiący o możliwości korzystania z efektu poszczególnych robót niezależnie od siebie.

Orzecznictwo

Objektami budowlanymi były inwestycje objęte pięcioma zamówieniami publicznymi. Było ich w sumie pięć, a każdy z nich może spełniać samodzielne funkcje techniczne i gospodarcze. Możliwe jest bowiem korzystanie z każdego z nich w sposób niezależny od pozostałych. Co istotne, także ich realizacja wiązała się z inną lokalizacją, a także z koniecznością przygotowania odrębnej dokumentacji technicznej, w tym pozwoleń na budowę. To, że każdy z tych obiektów zamówiony został przez ten sam podmiot i na terenie tego samego miasta, nie może przesądzać o tym, iż obiekty te powinny zostać objęte tym samym zamówieniem. Także nazwa projektu nie może być decydująca. Rozstrzygające znaczenie ma bowiem to, co jest w istocie jego przedmiotem. Tym przedmiotem jest pięć niezależnych i położonych w innym miejscu obiektów, z których każdy mógł zostać objęty odrębnym zamówieniem (wyr. WSA w Warszawie z 28.4.2011 r., V SA/Wa 2555/10, Legalis).

Należy jednak mieć na uwadze często przywoływany w literaturze i orzecznictwie argument tzw. trzech jedności, czyli elementów, których łączne zaistnienie miałyby przesądzać o konieczności zagregowania wartości zamówień.

Uchwała KIO/KD z 2.10.2019 r., 59/19, Legalis

W ramach tych zasad wskazuje się na kryteria: podobieństwa przedmiotowego (lub funkcjonalnego), tożsamości czasowej oraz możliwości realizacji zamówienia przez jednego wykonawcę. Zamówienia spełniające wyżej wymienione kryteria powinny być na gruncie regulacji dotyczących ustalania wartości zamówienia traktowane jako jedno zamówienie.

Budzący największy sprzeciw jest trzeci element – możliwość realizacji zamówienia przez jednego wykonawcę. W otwartej gospodarce, w której każdy przedsiębiorca może wykonywać każdy rodzaj działalności, z wyjątkiem działalności reglamentowanej, oraz zaangażować podwykonawcę/podmiot trzeci, jest to argument całkowicie chybiony. Typowym przykładem wskazującym na absurdalność takiej interpretacji może być tzw. test hipermarketu. W typowym hipermarkecie można kupić obok artykułów spożywczych i chemii gospodarczej, również drobne artykuły gospodarstwa domowego, odzież, sprzęt sportowy, komputery, telewizory, telefony komórkowe, prasę, sprzęt elektryczny, kwiaty itd. Czy oznacza to, że wartość wszystkich wymienionych kategorii zakupowych należy zagregować? Dodatkowo, powszechnie i bezrefleksyjnie używany zwrot „możliwości realizacji zamówienia przez jednego wykonawcę” tylko podkreśla oderwanie tej interpretacji od mechanizmów rynkowych. Sam fakt, że coś może być zrealizowane, bo istnieje na rynku jakiś potencjalny podmiot, który ma w swoim asortymencie analizowane przed-

mioty zamówienia, nie oznacza, że kiedykolwiek złoży on ofertę. Właśnie hipermarkety są doskonałym przykładem segmentu rynkowego, który programowo nie bierze udziału w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego, ponieważ jest to całkowicie sprzeczne z tym modelem prowadzenia działalności. Należy brać pod uwagę **realną** możliwość wzięcia udziału wykonawców w postępowaniu i okoliczności, szczególnie finansowe, towarzyszące takiemu udziałowi. W takiej sytuacji może się okazać, że połączenie w jednym zamówieniu robót związanych z wykonaniem instalacji sanitarnej, CO oraz okablowania strukturalnego budynku skutkuje brakiem ofert albo ofertą znacznie przekraczającą wartość kosztorysu. Z kolei rozdzielenie tych zamówień na trzy odrębne postępowania daje efekt w postaci kilku bardzo konkurencyjnych ofert na każdy obszar.

1.2. Obliczanie wartości dostaw

Przez wiele lat zamawiający sumowali wartość poszczególnych dostaw i usług trochę intuicyjnie, ponieważ były do siebie z różnych względów „podobne”. Ustawodawca podchwycił to podejście i wprowadził je do art. 30 ust. 2 PZP. Zgodnie z tym przepisem, w przypadku gdy zamawiający planuje nabycie podobnych dostaw, wartością zamówienia jest łączna wartość podobnych dostaw, nawet jeżeli zamawiający udziela zamówienia w częściach, z których każda stanowi przedmiot odrębnego postępowania, lub dopuszcza możliwość składania ofert częściowych. Z przepisu wynikają dwie implikacje. Po pierwsze, przepis dotyczy wyłącznie dostaw, więc sumowanie usług nie zostało objęte zasadą podobieństwa. Po drugie – istotniejsze – wprowadzony został po raz pierwszy do systemu zamówień publicznych jasny nakaz sumowania zamówień, a nie tylko zakaz ich podziału. Nie zmienia to faktu, że nadal niezbędna jest kreatywna interpretacja, ponieważ brak pewności, czym są „podobne dostawy”.

Ogólny kierunek co do interpretacji sumowania „dostaw podobnych” został wskazany w uzasadnieniu do nowego PZP. Zgodnie z jego treścią: „art. 30 ust. 2 projektu ustawy wzorowany bezpośrednio na art. 5 ust. 9 dyrektywy klasycznej wprowadza przy tym dodatkową regułę szacowania odnoszącą się wyłącznie do dostaw. Reguła nakazuje, aby łącznym szacowaniem wartości dostaw obejmować nie tylko takie same dostawy, ale także dostawy podobne, które należy rozumieć jako dostawy o identycznym lub podobnym przeznaczeniu (motyw 19 dyrektywy klasycznej). Jeżeli zatem dostawy nie są takie same lub podobne, lub nie było możliwości ich zaplanowania, to co do zasady, nie będzie konieczności łącznego szacowania ich wartości”. Treść uzasadnienia jako podstawowy wyznacznik podobieństwa dostaw wskazuje „dostawy o identycznym lub podobnym przeznaczeniu”. Z kolei wspomniany w uzasadnieniu motyw 19 dyrektywy klasycznej daje kolejną wskazówkę: „Należy również doprecyzować, że do celów szacowania progów pojęcie podobnych dostaw należy rozumieć jako produkty o identycznym lub podobnym przeznaczeniu – jak np. dostawy różnych rodzajów żywności lub różnych mebli biurowych. Zazwyczaj wykonawca działający w danym sektorze byłby zainteresowany dostawą takich artykułów jako części swojego normalnego asortymentu”.

Pierwszeństwo interpretacyjne mają przepisy dyrektywy. Z treści zacytowanego motywu wynika obowiązek sumowania produktów o „identycznym lub podobnym przeznaczeniu” rozumianych jako mający podobne zastosowanie czy funkcjonalność, służące tym samym celom.

Należy jednocześnie wyjaśnić rolę Wspólnego Słownika Zamówień¹ publicznych przy określaniu podobieństwa dostaw, do którego często bywa bezrefleksyjnie używany². Zastosowanie kodów CPV może mieć pewną użyteczność do określania podobieństwa dostaw, jednak słownik ten służy w pierwszej kolejności opisowi, a w zasadzie określeniu przedmiotu zamówienia. Wskazywanie czterech lub pięciu pierwszych cyfr kodu³, choć wydaje się być najbardziej trafne jako podstawa sumowania dostaw podobnych, może być zbyt wieloznaczne i nieprecyzyjne w odniesieniu do znacznej części zamówień, w szczególności do dostaw z zakresu ICT czy usług promocyjnych lub marketingowych, które mogą być opisane za pomocą co najmniej kilku różnych kodów. Jednak jako mechanizm pomocniczy, dodatkowy wobec analizy przeznaczenia danych dostaw CPV, z pewnością może być stosowany.

1.3. Sposób obliczania terminów

Zanim zamawiający sformalizuje jakąkolwiek czynność przewidzianą w PZP, powinien uwzględnić odmienności względem powszechnie stosowanych w KC. Jedną z kluczowych kwestii jest sposób obliczania terminów. Co do zasady, do czynności podejmowanych przez zamawiającego i wykonawców w trybie podstawowym oraz do umów w sprawach zamówień publicznych stosuje się przepisy KC, jeżeli przepisy PZP nie stanowią inaczej (art. 8 ust. 1 PZP), **w odniesieniu do terminów jest natomiast kilka różnic.**

Po pierwsze, termin oznaczony w godzinach rozpoczyna się z początkiem pierwszej godziny i kończy się z upływem ostatniej godziny (art. 8 ust. 2 PZP). Potrzeba tej regulacji wynika z faktu, że przepisy KC nie odnoszą się do terminów wyznaczanych w godzinach. W przypadku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego terminy wyrażane w tej jednostce czasu są używane np. do określania czasu trwania aukcji elektronicznej. Konsekwencją wprowadzenia terminów wyrażanych w godzinach jest art. 8 ust. 3 PZP – jeżeli początkiem terminu oznaczonego w godzinach jest pewne zdarzenie, nie uwzględnia się przy obliczaniu terminu godziny, w której to zdarzenie nastąpiło. Regulacja PZP w tym zakresie bazuje na mechanizmie obliczania terminów wyrażanych w dniach (art. 111 KC).

W celu uniknięcia nadmiernego skracania realnych terminów ustawodawca uznał, że termin obejmujący dwa lub więcej dni zawiera co najmniej 2 dni robocze (art. 8 ust. 3 PZP). W sytuacji gdy wyznaczony termin rozpoczyna bieg w piątek, to kończy się w poniedział-

¹ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 213/2008 z 28.11.2007 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 2195/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie Wspólnego Słownika Zamówień (CPV) oraz dyrektywy 2004/17/WE i 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczące procedur udzielania zamówień publicznych w zakresie zmiany CPV (Dz.Urz. UE L 74 z 15.3.2008 r., s. 1).

² Na co swego czasu zwracał również uwagę UZP: „Stąd też należy podkreślić, iż nazwy i kody określone we Wspólnym Słowniku Zamówień mają zastosowanie tylko do opisu przedmiotu zamówienia, nie zaś do czynności szacowania jego wartości”, Informator UZP 2011, Nr 4.

³ Obowiązujący w latach 2004–2006 art. 34 ust. 1 pkt 1 PrZamPubl brzmiał: „Podstawą ustalenia wartości zamówienia na usługi lub dostawy powtarzające się okresowo jest, zgodnie z wyborem zamawiającego, łączna wartość zamówień na usługi należące do tej samej kategorii lub **dostawy należące do tej samej grupy** określonej we Wspólnym Słowniku Zamówień (...)”. Pomimo, że automatyzm sumowania dotyczył wyłącznie dostaw i usług powtarzających się okresowo okazał się być nieużyteczny i został dość szybko uchylony.

łek, o ile został określony na co najmniej 2 dni. Realnie daje to więcej czasu wykonawcy na niezbędne działania.

Przykład

Konieczność zagwarantowania wykonawcy co najmniej dwóch dni roboczych realnie daje wykonawcy znaczne korzyści czasowe. Niektórzy zamawiający świadomie podejmują istotne czynności w postępowaniu w okolicach długich weekendów lub przerw świątecznych, aby skrócić wykonawcom dostępny czas na reakcję.

Czynność: akceptacja treści omyłki.

Termin: zamawiający wyznaczył wykonawcy termin 3 dni (brak terminu ustawowego – art. 223 ust. 3 PZP).

Jeżeli zamawiający przekazał pismo z wezwaniem do wyrażenia zgody na poprawienie w ofercie omyłki ofert 29.4.2021 r. (czwartek), to wykonawca ma czas na spełnienie żądania zamawiającego do 4.5.2021 r. Dni robocze to piątek (30 kwietnia) i wtorek (4 maja) – łącznie 5 dni kalendarzowych, ponieważ nie wlicza się czwartku (dzień przekazania wezwania – należy założyć, że z zastosowaniem komunikacji elektronicznej dzień przekazania przez zamawiającego jest tożsamy z dniem otrzymania przez wykonawcę) i poniedziałku (Święto Konstytucji 3 Maja).

Przykład

Pomimo iż wydaje się, że art. 8 ust. 3 PZP dotyczy terminów wyznaczanych przez zamawiającego wykonawcom, a nie wszystkich terminów ustawowych, to tak nie jest. Ma również zastosowanie do terminów narzucanych ustawą zamawiającemu.

Czynność: udostępnienie ofert wraz z załącznikami po otwarciu ofert.

Termin: nie później niż 3 dni od dnia otwarcia ofert (art. 74 ust. 2 pkt 1 PZP).

Jest to czynność dokonywana na wniosek wykonawcy (lub innej osoby zainteresowanej).

Jeżeli otwarcie ofert nastąpiło 29.4.2021 r. (czwartek), a wykonawca w tym samym dniu złożył wniosek o udostępnienie oferty, to zamawiający ma czas na spełnienie żądania wykonawcy do 4.5.2021 r. Dni robocze to piątek (30 kwietnia) i wtorek (4 maja) – łącznie 5 dni kalendarzowych, ponieważ nie wlicza się czwartku (dzień zażądania udostępnienia) i poniedziałku (Święto Konstytucji 3 Maja).

Analogicznie liczy się termin udostępnienia ofert złożonych w odpowiedzi na ogłoszenie o zamówieniu w ścieżce negocjacji fakultatywnych (art. 291 ust. 1 zd. 2 PZP).

Interesującym rozwiązaniem jest negatywna definicja dnia roboczego – dniem roboczym nie jest dzień uznany ustawowo za wolny od pracy oraz sobota (art. 8 ust. 5 PZP).

1.4. Komisja przetargowa

Powołanie komisji przetargowej dla przeprowadzenia postępowania w trybie podstawowym jest nieobowiązkowe (art. 53 ust. 2 PZP), co w niczym nie wpływa na powszechną praktykę ogromnej większości zamawiających powoływania komisji przetargowych we wszystkich postępowaniach regulowanych PZP.

Należy zdecydowanie podkreślić, że nie tylko włączenie do składu komisji przetargowej powoduje konieczność wypełniania zadań wynikających z PZP. Niekiedy wystarcza-

jące jest wykonanie pewnych czynności, nawet pozostając poza składem komisji. Zgodnie z art. 56 ust. 4 PZP:

- 1) kierownik zamawiającego,
- 2) członek komisji przetargowej,
- 3) inne osoby wykonujące czynności związane z przygotowaniem lub przeprowadzeniem postępowania o udzielenie zamówienia po stronie zamawiającego,
- 4) osoby mogące wpłynąć na wynik tego postępowania,
- 5) osoby udzielające zamówienia

– składają, pod rygorem odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia, oświadczenie w formie pisemnej o okolicznościach uniemożliwiających uczestniczenie w procesie zamówieniowym po stronie zamawiającego.

Oznacza to, że **wszystkie osoby po stronie zamawiającego zaangażowane w postępowanie zarówno na etapie jego przygotowania, jak i przeprowadzenia mają obowiązek złożyć stosowne oświadczenie** (co ciekawe, ustawodawca nie objął tą głównie antykorupcyjną regulacją etapu realizacji umowy). Przepis dotyczy czynności merytorycznych (przede wszystkim, choć nie wyłącznie, wymienionych wprost w PZP), w ramach których dane osoby mogą wywierać wpływ, czy to na treść warunków przetargu, czy też podejmowane decyzje, nie dotyczy zaś czynności technicznych ani pomocniczych.

Ustawodawca wprowadził dodatkową biurokratyczną uciążliwość – konieczność wypełniania oświadczenia dwukrotnie w ramach jednego postępowania⁴. Wynika to wprost z art. 56 ust. 5 PZP:

- 1) oświadczenie o istnieniu okoliczności, o których mowa w art. 56 ust. 2 (prawomocne skazanie za określone typy przestępstw), składa się niezwłocznie po powzięciu wiadomości o ich istnieniu, czyli niezwłocznie po powołaniu do komisji, względnie przed wykonaniem danej czynności;
- 2) oświadczenie o braku istnienia konfliktu interesów w wąskim znaczeniu (art. 56 ust. 2 PZP) składa się nie później niż przed zakończeniem postępowania o udzielenie zamówienia, czyli zasadniczo po otwarciu ofert.

Ustawodawca nie narzucił wzoru oświadczenia, w związku z czym zamawiający mają możliwość wykreowania takiego dokumentu samodzielnie.

1.5. Ogłoszenie

Postępowanie prowadzone w trybie podstawowym, bez względu na ścieżkę obraną przez zamawiającego, wszczynane jest przez zamieszczenie ogłoszenia o zamówieniu w BZP (art. 276 ust. 1 PZP). Dodatkowo zamawiający może, po zamieszczeniu ogłoszenia o zamówieniu w BZP, bezpośrednio poinformować o wszczęciu postępowania o udzielenie zamówienia znanych sobie wykonawców, którzy w ramach prowadzonej działalności świadczą usługi, dostawy lub roboty budowlane będące przedmiotem zamówienia.

⁴ Formalno-technicznie rzecz ujmując, może to przybrać formę zarówno dwukrotnego składania oświadczenia na jednym dokumencie, jak i składania dwóch odrębnych oświadczeń.

Jednocześnie brak jest znanych z przeszłości innych sposobów obowiązkowego upublicznienia treści ogłoszenia, takich jak zamieszczenie ogłoszenia o zamówieniu w miejscu publicznie dostępnym w swojej siedzibie oraz na stronie internetowej (art. 40 ust. 1 PrZamPubl). Umieszczenie ogłoszenia na stronie prowadzonego postępowania jest czynnością fakultatywną (art. 270 ust. 1 PZP). Co więcej, zamawiający, który wyrazi taką wolę, może również przekazać ogłoszenie do publikacji w Dzienniku Urzędowym UE (art. 270 ust. 2 PZP), co jednak może się okazać uciążliwe, ponieważ niezwłocznie po zamieszczeniu zmiany treści ogłoszenia o zamówieniu w BZP, zamawiający ma obowiązek zmienić również ogłoszenie w Dzienniku Urzędowym UE.

Ważne

Należy jednoznacznie i zdecydowanie podkreślić, że umieszczenie ogłoszenia w Dzienniku Urzędowym UE jest dodatkową możliwością, a nie alternatywną formułą ogłoszenia. Dla trybu podstawowego jedyną obowiązkową formułą upublicznienia ogłoszenia o zamówieniu jest jego umieszczenie w BZP.

Jeżeli w trakcie postępowania zaistnieje potrzeba zmiany ogłoszenia o zamówieniu, zamawiający może zmienić ogłoszenie, zamieszczając w BZP ogłoszenie o zmianie ogłoszenia (art. 271 ust. 1 PZP). Ze zmianą ogłoszenia o zamówieniu wiąże się potencjalny obowiązek przedłużenia terminu składania ofert, jeżeli konieczny jest dodatkowy czas dla wykonawców, aby mogli oni zmodyfikować treść składanej oferty. Tym samym, im bliższy upływ terminu składania ofert, tym zamawiający powinien być ostrożniejszy w kwestii zmian w treści ogłoszenia, ponieważ realny czas na reakcję wykonawców na zmiany jest krótszy. Ostatecznie to zamawiający decyduje, czy zmiany są na tyle poważne, aby termin składania ofert przedłużyć.

Niezależnie od innych okoliczności, jeżeli zmiana ogłoszenia o zamówieniu jest istotna, w szczególności dotyczy:

- 1) określenia przedmiotu, wielkości lub zakresu zamówienia,
- 2) kryteriów oceny ofert,
- 3) warunków udziału w postępowaniu lub
- 4) sposobu oceny ich spełniania

– zamawiający przedłuża termin składania ofert o czas niezbędny na ich przygotowanie lub wprowadzenie zmian we wnioskach albo ofertach (art. 271 ust. 3 PZP).

Jest to rodzaj zmian w ogłoszeniu, które niejako automatycznie skutkują koniecznością przedłużenia terminu składania ofert. Jakkolwiek zmiany w treści ogłoszenia dotyczące powyższych punktów (nawet niewielkie) należy uznać za skutkujące koniecznością przedłużenia terminu składania ofert. Wskazany zestaw obszarów, które pociągają za sobą konieczność przedłużenia terminu składania ofert, nie wyczerpuje jednak zagadnienia. Istnieją również inne zagadnienia, które jeżeli zostały wskazane w treści ogłoszenia i zostają zmieniane, będą przyczyną przedłużenia terminu składania ofert. W związku z tym do istotnych zmian treści ogłoszenia, skutkujących koniecznością przedłużenia terminu składania ofert należą również następujące zagadnienia:

- 1) **termin wykonania zamówienia** – termin wykonania zamówienia, jest jednym z niezbędnych elementów zarówno ogłoszenia o zamówieniu, jak i koniecznym elementem SIWZ. Tym samym jego zmiana wymaga jego ogłoszenia – w zależności

[Przejdź do księgarni →](#)



ksiegarnia.beck.pl