

*dr Tomasz M. Budzyński*¹

Katedra Finansów Publicznych
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Kryteria oceny ofert w dialogu konkurencyjnym w procesie zamówień publicznych

WPROWADZENIE

Zasadniczym celem funkcjonowania systemu zamówień publicznych jest racjonalne i przejrzyste wydatkowanie środków przez podmioty publiczne, a więc te które tworzą sektor finansów publicznych, jak też szereg podmiotów poza nim. Ustawa o finansach stanowi, iż wydatki publiczne powinny być dokonywane przede wszystkim w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasad:

1. uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów,
2. optymalnego doboru metod i środków służących osiągnięciu założonych celów.

Efektywność dokonywania wydatków publicznych z poszanowaniem zasad gospodarowania środkami publicznymi gwarantuje zastosowanie procedur udzielenia zamówienia w oparciu o przepisy ustawy Prawo zamówień publicznych. Zamawiający dokonując wydatków o charakterze rzeczowym nabywa produkt będący robotą budowlaną, towarem lub usługą poprzedzony postępowaniem, w wyniku którego został wybrany podmiot oferujący najlepszą z punktu widzenia zamawiającego ofertę wykonania zamówienia.

W artykule zaprezentowano kwestie doboru kryteriów oceny oferty wykonawcy w procedurze udzielenia zamówienia publicznego wraz z analizą dialogu konkurencyjnego jako trybu postępowania. Celem artykułu jest ocena dialogu konkurencyjnego jako trybu postępowania, zasad stosowania kryteriów oceny ofert, w szczególności pozacenowych. Do badań empirycznych wykorzystano postępowania prowadzone w procedurze krajowej w trybie dialogu konkurencyjnego w latach 2013–2014.

¹ Adres korespondencyjny: UMCS, Wydział Ekonomiczny, pl. M. Curie-Skłodowskiej 5, 20-031 Lublin, tel. +48 509 240 910, e-mail: tomasz.budzynski@umcs.lublin.pl.

ISTOTA DIALOGU KONKURENCYJNEGO

Dialog konkurencyjny należy do negocjacyjnych trybów udzielenia zamówienia publicznego. W polskim systemie zamówień publicznych tryb ten wprowadzony został jako ostatni z trybów w maju 2006 roku i stanowi on transpozycję Dyrektywy 2004/18/WE z dnia 31 marca 2004 roku. Dialog konkurencyjny został dedykowany takim zamówieniom, których nie można udzielić przy zastosowaniu trybów podstawowych, a więc przetargu nieograniczonego lub ograniczonego, jak też przy skorzystaniu z typowej procedury negocjacyjnej. Cechą zamówienia, która wskazuje na konieczność zastosowania dialogu konkurencyjnego, jako właściwego w danym przypadku trybu udzielenia zamówienia jest jego szczególnie złożony charakter. Zamówieniem o szczególnie złożonym charakterze będzie takie, w którym nie można albo:

1. w sposób jednoznaczny i wyczerpujący opisać przedmiotu zamówienia za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wszystkie wymagania i okoliczności mogące mieć wpływ na sporządzenie oferty z wykorzystaniem metod określonych przez ustawodawcę w art. 30 i 31 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych albo
2. określić obiektywnie uwarunkowań prawnych lub finansowych wykonania zamówienia.

Typowymi przypadkami zastosowania dialogu konkurencyjnego będą duże inwestycje infrastrukturalne, w szczególności drogowe, rozległe sieci komputerowe, realizacja przedsięwzięć w oparciu o partnerstwo publiczno-prywatne.

Wielką zaletą dialogu konkurencyjnego, w sposób szczególnie wyakcentowaną przez unijnego ustawodawcę, jest wysoka elastyczność tejże procedury umożliwiająca zamawiającemu omówienie wszystkich aspektów zamówienia z każdym wykonawcą przy zachowaniu właściwego poziomu konkurencyjności postępowania [Sołtysińska, 2012, s. 105].

Z uwagi na to, iż postępowanie wszczynane jest w drodze publicznego ogłoszenia o zamówieniu każdy potencjalny wykonawca po spełnieniu warunków udziału w postępowaniu jest dopuszczony do prowadzenia dialogu konkurencyjnego z zamawiającym. Właściwy poziom konkurencyjności gwarantuje konieczność wskazania liczby wykonawców zaproszonych do dialogu, która nie może być mniejsza niż 3 w procedurze krajowej i 5 w procedurze unijnej, przy czym ustawodawca nie narzuca, jak w przypadku przetargu ograniczonego, górnej granicy liczby zaproszonych wykonawców.

Punktem wyjścia prowadzonych negocjacji jest tylko opis potrzeb i wymagań, co gwarantuje elastyczność trybu. Opis potrzeb wskazuje najczęściej na przeznaczenie przedmiotu zamówienia, komu i czemu ma służyć, miejsce realizacji zamówienia oraz jego zakres, zaś opis wymagań odnosi się do warunków finansowania zamówienia, sposobów i terminów realizacji, zasad współpracy,

wymagań stawianych przedmiotowi zamówienia. Efektem spotkań negocjacyjnych w dialogu konkurencyjnym jest wypracowanie jednego lub większej liczby rozwiązań spełniających w najlepszy sposób wymogi i potrzeby zamawiającego, a ustawodawca nie narzucając ograniczeń co do przedmiotu i zakresu dialogu, po raz kolejny czyni ten tryb elastycznym. Nadając dialogowi konkurencyjnemu specyficzne cechy ustawodawca wprowadził możliwość ustanowienia nagród dla uczestników postępowania, jak też zwalnia zamawiającego z obowiązku przyznawania w ogłoszeniu o zamówieniu wag poszczególnym kryteriom oceny ofert [Sadowy, 2013, s. 201].

Wykonawców biorących udział w dialogowaniu zamawiający zaprasza do składania ofert, które będą następnie podlegały badaniu i ocenie. Specyficzny charakter tego trybu postępowania spowodował, iż ustawodawca narzuca obowiązkowo w tym trybie konieczność zastosowania pozacenowych kryteriów oceny ofert, a więc ofertą najkorzystniejszą w dialogu konkurencyjnym będzie zawsze oferta najkorzystniejsza ekonomicznie, czyli zapewniająca najkorzystniejszy bilans ceny i pozostałych kryteriów oceny ofert, a nie oferta gwarantująca najniższą cenę. Ponadto ustawodawca dopuścił w tym trybie, na zasadzie wyjątku, możliwość modyfikacji oferty złożonej przez wykonawcę na etapie badania i oceny ofert w zakresie zmian tzw. nieistotnych – przez jej sprecyzowanie i doprecyzowanie oraz przedstawienie informacji dodatkowych.

Dialog konkurencyjny jako tryb udzielenia zamówienia zastosowano w 0,02% postępowań wszczętych w roku 2013 poprzez zamieszczenie ogłoszenia w BZP oraz w 0,13% postępowań wszczętych w roku 2013 poprzez ogłoszenia w TED [Informator, 2014, s. 42]. Udział dialogu konkurencyjnego w strukturze liczby zamówień w latach 2007–2012 wynosi średnio 0,03%, natomiast w roku 2011 aż 2% zamówień klasyfikowanych według wartości udzielonych było przy zastosowaniu trybu dialogowego [Sprawozdanie, 2013, s. 26–27]. Z uwagi na bardzo złożony charakter zamówień procedowanych przy wykorzystaniu dialogu konkurencyjnego, postępowania w tym trybie charakteryzują się najdłuższym czasem trwania postępowania. Średnia długość postępowania w trybie dialogu konkurencyjnego w procedurze krajowej w roku 2012 wyniosła 76 dni, zaś w unijnej 226 dni [Sprawozdanie, 2013, s. 29].

KRYTERIA OCENY OFERT

Ustawodawca w art. 91 ustawy Prawo zamówień publicznych nakazuje, aby zamawiający wybrał najkorzystniejszą ofertę na podstawie kryteriów oceny ofert określonych w specyfikacji istotnych warunków zamówienia, a kryteriami tymi 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.

Niebagatelną rolę zamawiającego w procesie udzielania zamówienia publicznego jest dobór właściwych kryteriów oceny oferty, bo tylko w ten sposób zaoferowany przez wykonawcę produkt będzie spełniał potrzeby i wymagania zamawiającego. W literaturze podkreśla się wiele innych zalet wynikających z przyjęcia kryteriów pozacenowych. Należą do nich:

1. lepsze przygotowanie opisu przedmiotu zamówienia związane z koniecznością przeanalizowania jego istotnych cech związanych z istniejącym zapotrzebowaniem;
2. możliwość premiowania pożądaných cech przedmiotu zamówienia, w tym jakości i innowacyjności rozwiązań;
3. możliwość racjonalizacji wydatków.

Rozwiązanie takie niepozbawione jest także wad, gdyż postępowanie, w którym funkcjonuje kilka kryteriów oceny ofert wymaga zarówno większego nakładu pracy, jak i poniesienia wyższych kosztów finansowych, prowadząc do skomplikowania i rozciągnięcia w czasie postępowania, które dodatkowo z uwagi na duże ryzyko powstania błędów zagrożone jest unieważnieniem [Sadowy, 2011, s. 39].

Ustawodawca w trzech przypadkach narzuca obowiązek zastosowania także kryteriów pozacenowych:

1. w przypadku dopuszczenia składania oferty wariantowej;
2. w przypadku zakupu pojazdów samochodowych z kategorii M i N;
3. w przypadku zastosowania dialogu konkurencyjnego jako trybu udzielenia zamówienia.

Instytucja zamawiająca arbitralnie decydująca się na zwiększenie liczby kryteriów oceny ofert w postępowaniu musi przestrzegać generalnych zasad dotyczących ich stosowania, które precyzowane są w motywie 46 preambuły Dyrektywy klasycznej 2004/18/WE. Zatem zamówienia powinny być udzielane na podstawie obiektywnych kryteriów, zapewniających zgodność z zasadami przejrzystości, niedyskryminacji, równego traktowania oraz gwarantujących, że oferty są oceniane w warunkach efektywnej konkurencji.

Zasady szczegółowe dotyczące wprowadzenia innych niż cena kryteriów oceny ofert zawierają rekomendacje ETS i Urzędu Zamówień Publicznych. Wskazuje się na konieczność przestrzegania następujących reguł:

1. przyjęte kryteria nie wpływają na ograniczenie konkurencji i nie służą wprowadzeniu nieuzasadnionych preferencji dla określonych grup dostawców;
2. przyjęte przez zamawiającego kryteria nie muszą odnosić się do bezpośrednio ekonomicznie wymiernych aspektów ofert, pod warunkiem jednak, że:
 - a) są związane z przedmiotem zamówienia;
 - b) nie przyznają zamawiającemu nieograniczonej swobody wyboru oferty;

- c) są wskazane w dokumentacji przetargowej i ogłoszeniu o zamówieniu;
- d) są zgodne z całością prawa europejskiego, w szczególności z zasadą niedyskryminacji;
3. zamawiający decyduje o doborze kryteriów oraz przypisanej im wadze pod warunkiem, że służą one wyborze oferty najkorzystniejszej;
4. zamawiający musi sprecyzować i stosować zasady oceny oferty pod względem każdego z przyjętych kryteriów;
5. kryterium wraz z opisem jego stosowania musi być sformułowane jednoznacznie i precyzyjnie, aby nie powodowało trudności interpretacyjnych po stronie wykonawcy;
6. każde kryterium musi być powiązane z przedmiotem zamówienia;
7. kryteria oceny ofert nie podlegają zmianie po upływie terminu składania ofert oraz przez cały czas trwania procedury są interpretowane jednakowo;
8. jeżeli w toku procedury odwoławczej którekolwiek kryterium zostanie uchylone, wówczas ofert nie można oceniać pod względem tylko pozostałych kryteriów, wobec czego zamawiający jest zobowiązany do unieważnienia postępowania;
9. w przypadku gdy kilku ofertom zostanie przyznana taka sama punktacja, ofertą najkorzystniejszą jest ta, która zawiera najniższą cenę;
10. nie można zrezygnować z kryterium ceny, choć jego znaczenie nie musi być dominujące [Sadowy, 2011, s. 12].

Kryteria oceny ofert zastosowane w konkretnym postępowaniu powinny być dobrane do przedmiotu zamówienia oraz realizować cele stojące przed zamówieniem. To zamawiający określa liczbę i rodzaj kryteriów. Ustawodawca formułując katalog kryteriów oceny ofert, czyni go jednocześnie otwartym, stanowiącym jedynie rodzaj propozycji. Ustawodawca unijny określa przykładowe kryteria w trzech dyrektywach dotyczących zamówień w nieidentyczny sposób i nie zawężając przy tym możliwości ich zastosowania w zależności od tego, czy dany zamawiający należy do kategorii zamawiających klasycznych, sektorowych, czy też obronnych.

Kryteria oceny ofert można podzielić między innymi na kryteria ekonomiczne i jakościowe. Proponowanymi kryteriami ekonomicznymi są w dyrektywie klasycznej: cena, koszty użytkowania i rentowność, natomiast w dyrektywie obronnej wskazano jeszcze na koszty cyklu życia. Zakres kryteriów jakościowych jest znacznie bardziej rozbudowany i tak dyrektywa klasyczna zwraca uwagę na: jakość, wartość techniczną, właściwości estetyczne i funkcjonalne, aspekty środowiskowe, serwis, termin realizacji. W dyrektywie sektorowej mowa jeszcze o pomocy technicznej, zobowiązaniach związanych z dostarczeniem części zamiennych i bezpieczeństwem dostaw, natomiast w obronnej o interoperacyjności i właściwościach operacyjnych.

Zamawiający o wiele częściej decydują się na przyjęcie pozacenowych kryteriów oceny oferty w postępowaniach unijnych niż krajowych, co pozwala na stwierdzenie, iż w postępowaniach o znacznie wyższej wartości zamawiający nie chcą nabyć produktu najtańszego, a preferują produkt najlepszy o nieco wyższej

cenie. W 8% postępowań w roku 2012 zastosowano pozacenowe kryteria oceny, a na przestrzeni ostatnich kilku lat wartość tego wskaźnika maleje, gdyż w roku 2007 zamawiający prawie dwukrotnie częściej decydowali się wprowadzić w postępowaniu inne kryteria niż cena. Natomiast w postępowaniach powyżej progu UE odsetek ten wyniósł w roku 2012 24% postępowań. Z uwagi na rodzaj zamówienia najczęściej kryteria pozacenowe dobierane są do zamówień na usługi, zaś najrzadziej w stosunku do zamówień na roboty budowlane [*Sprawozdanie*, 2013, s. 30].

Mały odsetek postępowań, w których zamawiający stosują kryteria pozacenowe, prowadzi w wielu przypadkach do ponoszenia wyższych kosztów eksploatacji i użytkowania oraz do obniżenia jakości realizowanych zamówień, a także preferowania tanich rzeczy pochodzących z importu. Jako remedium na tę sytuację w poselskim projekcie nowelizacji ustawy znalazła się propozycja, aby zamawiający klasyczni obowiązkowo przeprowadzali analizę, czy wybór oferty oparty wyłącznie tylko na kryterium cenowym jest bardziej opłacalny, co w konsekwencji prowadziłyby do znacznego wzrostu odsetka postępowań z kryteriami pozacenowymi [*Uzasadnienie*, 2013, s. 26].

ANALIZA ZASTOSOWANIA KRYTERIÓW OCENY OFERT W DIALOGU KONKURENCYJNYM

Analizie na potrzeby niniejszego opracowania poddano 41 postępowań prowadzonych w trybie dialogu konkurencyjnego na podstawie ogłoszeń o zamówieniu opublikowanych w Biuletynie Zamówień Publicznych w okresie od stycznia 2013 r. do kwietnia 2014 r.

Z uwagi na rodzaj zamówienia najwięcej postępowań dotyczyło nabycia usług (44%) i robót budowlanych (37%), podczas gdy zamówienia obejmujące dostawy stanowiły tylko 20% ogółu analizowanych postępowań. W prawie połowie przypadków zamawiającym były jednostki samorządu terytorialnego, przede wszystkim gminy. Ponadto w 8 postępowaniach zamawiającym były podmioty prawa publicznego, a w 6 uczelnie publiczne i instytuty badawcze.

Z trybu dialogu konkurencyjnego decydowali się skorzystać zamawiający pragnący nabyć usługi informatyczne, dotyczące zaprojektowania i wdrożenia zintegrowanych systemów zarządzania, serwisów internetowych oraz usługi obejmujące przeprowadzenie kampanii promocyjnych, organizacji imprez i wystaw oraz usługi o charakterze szkoleniowo-doradczym. W zakresie robót budowlanych przedmiotem zamówienia była przede wszystkim termomodernizacja budynków oraz budowa obiektów rekreacyjno-sportowych. Dostawy natomiast dotyczyły zakupu specjalistycznych urządzeń ratowniczych, instalacji badawczych.

Ponieważ dialog konkurencyjny jest zasadniczym trybem postępowania służącym wyborowi partnera przy wykorzystaniu instytucji partnerstwa publiczno-

-prywatnego, zamawiający w 12 badanych przypadkach prowadził postępowanie obejmujące realizację zadań publicznych w formule PPP. Z udziałem partnera prywatnego podmioty publiczne planowały wykonanie przede wszystkim prac termomodernizacyjnych oraz także budowę obiektów sportowo-rekreacyjnych, przedszkola, a nawet bloku mieszkalnego.

Ustawodawca nakazuje zamawiającym wskazać w ogłoszeniu liczbę wykonawców zaproszonych do dialogowania. Średnia liczba wykonawców wynosiła 3,7. W 23 przypadkach zamawiający wskazał na minimalną dopuszczalną liczbę wykonawców, w 7 wskazał na czterech, a w 11 postępowaniach dialog miał być prowadzony z 5 wykonawcami.

Zamawiający zobowiązani są z uwagi na charakter trybu udzielenia zamówienia jakim jest dialog konkurencyjny stosować oprócz ceny również inne kryteria oceny ofert, z czego wynika, iż minimalna liczba kryteriów oceny ofert w tym trybie wynosi dwa. Średnio zamawiający stosowali 3,15 kryteriów oceny ofert, co należy ocenić pozytywnie, gdyż zamawiający starali się sprostać większym wymaganiom niż minimalne, co prowadzi do lepszego dopasowania do potrzeb i wymagań zamawiającego najkorzystniejszej ekonomicznie oferty. Poziom minimalny w zakresie liczby kryteriów był spełniony w 11 postępowaniach, w 17 zamawiający wprowadził dodatkowe kryterium, w 10 przypadkach łącznie liczba kryteriów wynosiła 4. Pięć kryteriów zastosowało 2 zamawiających, a model operaty na 6 kryteriach zidentyfikowano w 1 postępowaniu.

Zamawiający stosowali w analizowanych postępowaniach przede wszystkim kryteria o charakterze jakościowym. 11 razy pojawiły się kryteria dotyczące aspektów technicznych realizacji przedmiotu zamówienia, dziewięciokrotnie nawiązywano w odniesieniu do kryteriów oceny ofert do kryterium jakim jest funkcjonalność. W siedmiu postępowaniach kryterium oceny oferty był termin wykonania zamówienia. Kilkakrotnie w analizowanych postępowaniach zamawiający zastosowali takie kryteria jak: jakość, gwarancja i długość umowy. W dwóch przypadkach zastosowano kryterium podmiotowe, jakim jest doświadczenie wykonawcy do oceny ofert w postępowaniach, których przedmiotem były usługi niepriorytetowe, co stanowi dozwolony prawem wyjątek.

Kryteria ekonomiczne znalazły także szerokie zastosowanie w analizowanych postępowaniach w trybie dialogu konkurencyjnego. Zamawiający oceniali oferty pod względem proponowanych kosztów eksploatacji lub oszczędności (7 razy) oraz innych aspektów ekonomicznych (14 razy). Aspekty ekonomiczne pojawiały się przede wszystkim w postępowaniach, które zakładały realizację partnerstwa publiczno-prywatnego. W tych postępowaniach zamawiający punktowali terminy i wysokość przewidywanych płatności i innych świadczeń ze strony podmiotu publicznego oraz podział zadań i ryzyk pomiędzy partnera publicznego i prywatnego, jak też długość proponowanej umowy pomiędzy partnerami.

W 15 na 41 analizowanych postępowań zamawiający skorzystali z możliwości niewskazywania wagi zamieszczonych kryteriów oceny oferty. Analizie poddano także wagę przyznaną kryterium ceny. Średnio kryterium to stanowiło 56,54% całkowitej oceny oferty. W 7 postępowaniach zamawiający uznał cenę za kryterium o stosunkowo niewielkim znaczeniu w stosunku do kryteriów pozacenowych, w 7 kolejnych waga przypisana cenie i innym kryteriom była tożsama, w pozostałych postępowaniach udział ceny w całości oceny oferty był dominujący, a najwyższy wskaźnik wynosił 80%.

Z przeprowadzonych analiz wynika, iż zamawiający w postępowaniach nie ograniczają się w zakresie liczby i doboru kryteriów oceny ofert tylko i wyłącznie do spełniania minimalnych wymogów ustawowych, jak też przykładowego katalogu kryteriów. Stosują szeroki wachlarz kryteriów dostosowując je do swoich potrzeb i wymagań, jak też w wielu przypadkach nadając kryteriom pozacenowym większe znaczenie, co oznacza, iż podmioty publiczne decydują się na zapłacenie znacznie wyższej ceny za lepszy i bardziej dopasowany do wymagań produkt.

PODSUMOWANIE

Dialog konkurencyjny, w świetle przeprowadzonych analiz, można ocenić jako tryb o szczególnie elastycznej formie, która pozwala zamawiającemu na dużą swobodę w kształtowaniu elementów zamówienia. W postępowaniach krajowych zamawiający korzystają z tego trybu przy nabywaniu specjalistycznych usług oraz robotach budowlanych realizowanych także z udziałem podmiotu prywatnego w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Tryb dialogu konkurencyjnego wydaje się być dobrą okazją do praktykowania i rozwoju kryteriów pozacenowych w ocenie ofert w postępowaniach o zamówienia publiczne.

LITERATURA

- Dyrektywa 2004/17/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. koordynująca procedury udzielania zamówień przez podmioty działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych (Dz.U.UE.L.2004, nr 134, p. 1 z późn. zm.).
- Dyrektywa 2004/18/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi (Dz.U.UE.L.2004, nr 134, p. 114 z późn. zm.).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/81/WE z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie koordynacji procedur udzielania niektórych zamówień na roboty budowlane, dostawy i usługi przez instytucje lub podmioty zamawiające w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa i zmieniająca Dyrektywy 2004/18/WE i 2004/17/WE (Dz.U.UE.L. 2009, nr 216, p. 76 z późn. zm.).

Informator Urzędu Zamówień Publicznych, styczeń 2014 r.

Sadowy J. (red.), 2011, *Kryteria oceny ofert w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego – przykłady i zastosowania*, UZP, Warszawa.

Sadowy J. (red.), 2013, *System zamówień publicznych w Polsce*, UZP, Warszawa.

Sprawozdanie Prezesa Urzędu Zamówień o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w roku 2012, Warszawa, maj 2013.

Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (tekst jedn. Dz.U. z 2013 r., poz. 907 z późn. zm.).

Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy Prawo zamówień publicznych, Druk Sejmowy nr 1653, 2013.

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena dialogu konkurencyjnego jako trybu postępowania, zasad stosowania kryteriów oceny ofert, w szczególności pozacenowych. Do badań empirycznych wykorzystano postępowania prowadzone w procedurze krajowej w trybie dialogu konkurencyjnego w latach 2013–2014.

Dialog konkurencyjny jest trybem udzielania zamówienia publicznego wykorzystywanym w przypadku zamówień o szczególnie złożonym charakterze z uwagi na jego aspekty techniczne uniemożliwiające dokonanie opisu przedmiotu zamówienia lub aspekty finansowo-prawne. Tryb ten charakteryzuje się bardzo dużą elastycznością, przede wszystkim w stosunku do trybów przetargowych przy zachowaniu pełnej konkurencyjności postępowania. Zamawiający wszczynając postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego dokonuje opisu swoich potrzeb i wymagań, ale zobowiązany jest do zastosowania w postępowaniu co najmniej jednego kryterium innego niż cena. Średni udział dialogu konkurencyjnego w strukturze zamówień publicznych w latach 2007–2013 wynosi 0,03%.

Przepisy ustawy Prawo zamówień publicznych wskazują, iż kryterium oceny ofert jest cena albo cena i inne kryteria związane z przedmiotem zamówienia. Zastosowanie pozacenowych kryteriów oceny ofert niesie z sobą korzyści ekonomiczne i pozaekonomiczne dla obu stron postępowania. Funkcjonowanie pozacenowych kryteriów oceny ofert jest określone ramami wynikającymi z rekomendacji ETS i Urzędu Zamówień Publicznych.

Przedmiotem analizowanych postępowań były przede wszystkim specjalistyczne usługi informatyczne oraz roboty budowlane polegające na termomodernizacji budynków lub budowie obiektów rekreacyjno-sportowych z wykorzystaniem partnerstwa publiczno-prywatnego. Średnia liczba kryteriów oceny ofert wynosiła ponad 3, a zamawiający stosowali zarówno kryteria ekonomiczne, jak i jakościowe.

Słowa kluczowe: zamówienia publiczne, kryteria oceny ofert, dialog konkurencyjny

The Criteria in Evaluation of the Offers in the Competitive Dialogue in the Process of Public Procurement

Summary

The aim of this article is to assess the competitive dialogue as a procedure in public procurement, the rules of applying the criteria in evaluation of the offers, especially out-of-price one. In the article there were analysed the proceedings held on national level in the competitive dialogue during 2013–2014.

The competitive dialogue is applied in the case of particularly complex contracts in the reason of technically or economically problems that caused impossibility of describing the product or economic requirements. The competitive dialogue is very flexible, especially in comparison with tender and while maintaining full competitiveness for all candidates. The procedure of the competitive dialogue requires applying the out-of-price criteria.

The Public Procurement Act in Poland constitutes that the criteria in evaluation of the offers include: price or other criteria linked to the subject-matter of the contract which do not confer an unrestricted freedom of choice on the contracting authority. The out-of-price criteria applied in the contract benefit in economic and non-economic areas for both side proceedings of the public procurement.

The analysed contracts are focused on specialist computer services and public work included building thermo modernization and construction of sports facilities buildings with the public-private partnership. The contractors used an average of three criteria: both economic and qualitative.

Keywords: public procurement, criteria in evaluation of the offers, competitive dialogue

JEL: H57