



Zamówienia podprogowe

Zasady udzielania zamówień o
wartości poniżej progu ustawowego

Szkolenie on-line, 01.07.2026 r.

Zamówienia podprogowe

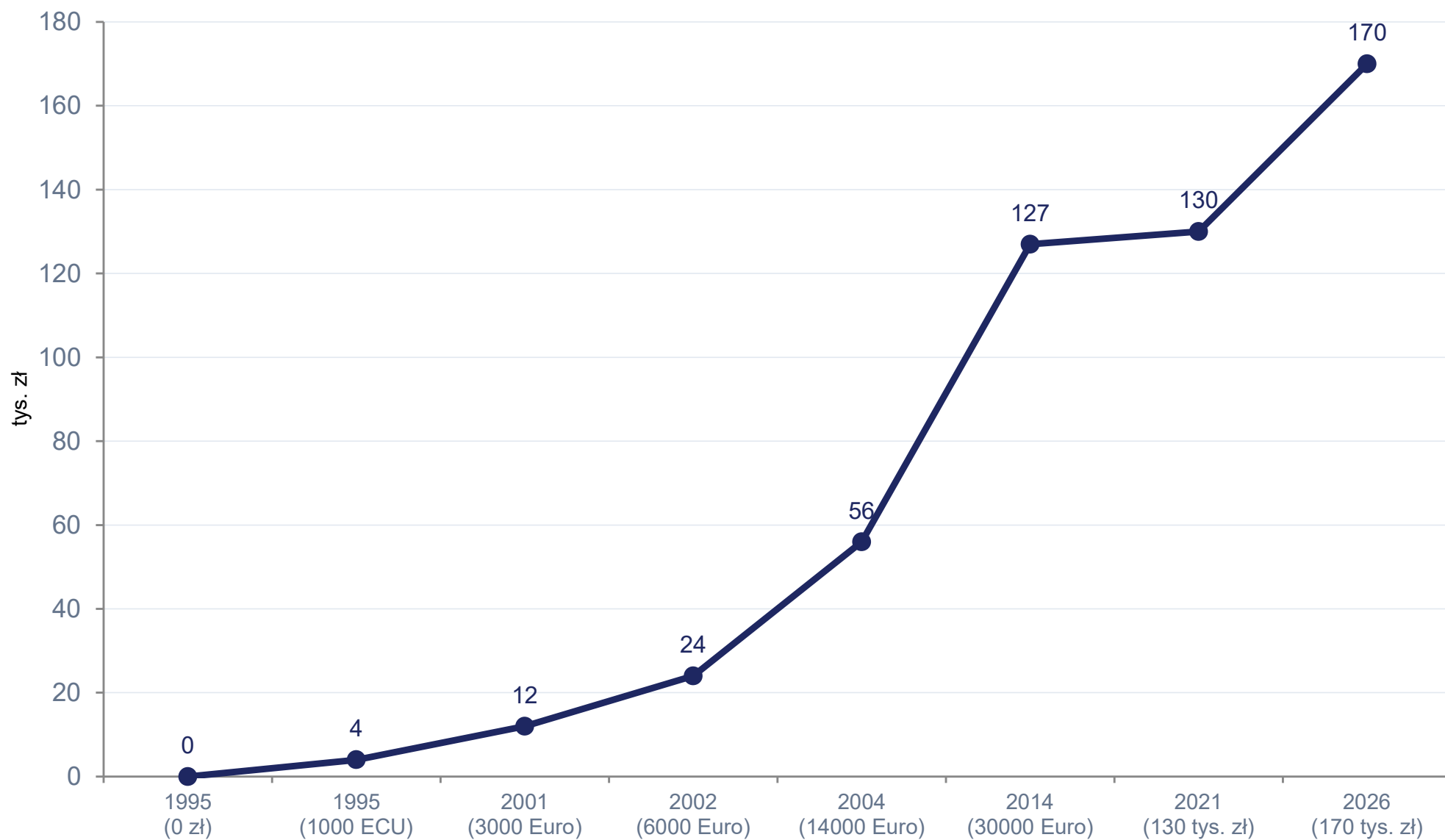
Art. 2 ustawy Pzp – zakres stosowania

- Przepisy ustawy stosuje się do udzielania zamówień klasycznych, których wartość jest równa lub przekracza kwotę **170 000** złotych.
- Przepisy ustawy stosuje się do udzielania zamówień sektorowych, których wartość jest równa lub przekracza:
 - 1 861 920 zł dla dostaw i usług
 - 23 291 240 zł dla robót budowlanych

Konsekwencja

- Poniżej progu udziela się zamówień o łącznej wartości ok 70 miliardów zł (w roku 2024, przy progu 130 000 zł).
- Ponad połowa zamawiających nie udziela ani jednego zamówienia w trybie Pzp.

Ewolucja progów



Zasady finansów publicznych

Niezależnie od wartości zamówienia wydatki publiczne powinny być dokonywane:

W sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasad:

- **uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów;**
- **optymalnego doboru metod i środków służących osiągnięciu założonych celów.**

W sposób umożliwiający terminową realizację zadań

W wysokości i terminach wynikających z wcześniej zaciągniętych zobowiązań

(art. 44 ust. 3 ustawy o finansach publicznych)

Zamówienia podprogowe a prawo UE

- Zamówienia o wartości podprogowej są zamówieniami, do których dyrektywy unijne w sprawie zamówień publicznych nie znajdują zastosowania.
- Czy to oznacza, że żadne zasady prawa UE nie mają do tych zamówień zastosowania?
- Komunikat wyjaśniający Komisji UE dotyczący prawa wspólnotowego obowiązującego w dziedzinie udzielania zamówień, które nie są lub są jedynie częściowo objęte dyrektywami w sprawie zamówień publicznych (2006/C 179/02).

Komunikat KE 2006/C 179/02 – założenia

- Zamówienia o wartości poniżej progów unijnych oferują znaczące możliwości dla przedsiębiorstw działających na rynku wewnętrznym, w szczególności dla MŚP i nowopowstałych firm.
- ETS potwierdził w orzecznictwie, że postanowienia Traktatu UE dotyczące rynku wewnętrznego mają zastosowanie również do zamówień nieobjętych zakresem dyrektyw.
- Podmioty zamawiające z państw członkowskich są zobowiązane do przestrzegania zasad Traktatu UE, gdy zawierają umowy w ramach zamówień publicznych objęte zakresem tego Traktatu.
- ETS opracował zbiór podstawowych norm dotyczących udzielania zamówień, zaczerpniętych bezpośrednio z postanowień Traktatu UE.

Normy ETS (1): upublicznienie

1) Obowiązek zagwarantowania odpowiedniego upublicznienia informacji

- Środki upublicznienia: internet, krajowe dzienniki urzędowe, gazety o zasięgu krajowym lub regionalnym, publikacje specjalistyczne.
- Ogłoszenie i dokumentacja powinny zawierać tyle informacji, ile racjonalnie potrzeba przedsiębiorstwu z innego państwa członkowskiego do podjęcia decyzji o zainteresowaniu zamówieniem.
- Dopuszczalne są procedury bez uprzedniej publikacji, jeśli spełnione są warunki odstępstwa wskazane w dyrektywach.

2) Niedyskryminacyjny opis przedmiotu zamówienia

- Opis nie powinien odnosić się do konkretnego wyrobu, źródła, znaku towarowego czy patentu, chyba że jest to uzasadnione i towarzyszy mu zwrot „lub równoważne”.

Normy ETS (3): równe traktowanie

3) **Równy dostęp** dla wykonawców z UE.

4) **Wzajemne uznawanie kwalifikacji** (dyplomów, świadectw itp.)

5) **Odpowiednie terminy**

6) **Przejrzyste i obiektywne podejście**

- Wszyscy wykonawcy muszą znać obowiązujące zasady z wyprzedzeniem i mieć pewność, że stosują się one w ten sam sposób do wszystkich.

7) **Decyzja zgodna z zasadami proceduralnymi** ustanowionymi na początku postępowania, z pełnym poszanowaniem zasad niedyskryminacji i równego traktowania.

8) **Ochrona sądowa**

- Brak odpowiedniego mechanizmu kontroli uniemożliwia skuteczne zagwarantowanie zgodności z normami sprawiedliwości i przejrzystości.

Zamówienie mające znaczenie dla rynku wewnętrznego

Normy zaczerpnięte z Traktatu UE mają zastosowanie wyłącznie do zamówień wystarczająco powiązanych z funkcjonowaniem rynku wewnętrznego.

ETS potwierdził, że z powodu szczególnych okoliczności (np. niewielkiego znaczenia gospodarczego) podmioty z innych państw członkowskich mogą nie być zainteresowane danym zamówieniem.

Zamawiający odpowiada za ocenę, czy zamówienie może zainteresować podmioty z innych państw UE, na podstawie:

- (1) przedmiotu zamówienia,
- (2) jego szacowanej wartości,
- (3) specyfiki danego sektora,
- (4) geograficznej lokalizacji miejsca wykonania zamówienia.

Czy z uwagi na wartość poniżej 170 000 zł można z góry stwierdzić, że Komunikat nie ma zastosowania?

Sposoby udzielania zamówień podprogowych

Możliwe sposoby udzielania zamówień podprogowych

- Kup
- Kup po analizie rynku
- Zapytanie ofertowe
- Przetarg: nieograniczony, ograniczony, z negocjacjami, aukcją

Kiedy procedura się opłaca?

- ☐ Koszt postępowania to liczba osobodni pomnożona przez stawkę dniówkową pracownika brutto (łącznie z kosztami ogólnymi, księgowością, IT, budynkami, kierownictwem itp.).
- ☐ Procedurę warto stosować dopiero, gdy potencjał oszczędności przewyższa koszt jej przeprowadzenia – w przeciwnym razie koszty postępowania przewyższają ewentualne oszczędności.
- ☐ Efektywne organizacje zakupowe generują oszczędności 3, a najlepsze nawet 7 razy większe od kosztów funkcjonowania.

Koszty stosowania procedur podprogowych

Progi stosowania procedur podprogowych					
	dniówka		zł		
procedura	nakład pracy w dniach	dniówka	koszt procedury (2*3)	spodziewane oszczędności w %	próg stosowania procedury (4*5)
1.	2.	3.	4.	5.	6.
analiza rynku					
zapytanie ofertowe					
przetarg					

Wysokość progów stosowania procedur podprogowych

Progi stosowania procedur podprogowych					
	dniówka	1000zł			
procedura	nakład pracy w dniach	dniówka	koszt procedury (2*3)	spodziewane oszczędności w %	próg stosowania procedury (4*100/5)
1.	2.	3.	4.	5.	6.
analiza rynku	0,5	1000	500	10	5000,00
zapytanie ofertowe	4	1000	4000	15	26666,67
przetarg	10	1000	10000	20	50000,00

Kup / Kup po analizie rynku

Kup

Bez wątpienia przy najmniejszych kwotach należy pójść do sklepu i kupić, lub zadzwonić i zamówić dostawę.

Kup po analizie rynku

Osoba odpowiedzialna za udzielenie zamówienia dokonuje analizy rynku w szczególności poprzez:

- analizę ofert i cenników ogólnodostępnych (internet);
- analizę wyników wcześniejszych postępowań, w tym prowadzonych przez innych zamawiających;
- analizę informacji zawartych w publikacjach;
- wysłanie zapytań o informację (RFI) lub zapytań o propozycję (RFP) do wybranych potencjalnych wykonawców.

Analizę rynku należy udokumentować, np. poprzez zrzuty ekranu, maile, faksy lub tabelaryczne zestawienie informacji pozyskanych w trakcie rozmów.

Zapytanie ofertowe (RFQ)

Zapytanie ofertowe (RFQ – Request for Quotation) to tryb polegający na wysłaniu zapytania o ofertę do zapewniającej konkurencję liczby potencjalnych wykonawców, nie mniejszej niż 3, chyba że analiza rynku wykazała mniejszą ich liczbę – wówczas RFQ kieruje się do wszystkich zidentyfikowanych wykonawców.

Zapytanie określa warunki niezbędne do złożenia wiążącej oferty, w tym:

- opis przedmiotu zamówienia;
- termin wykonania zamówienia;
- projektowane postanowienia umowy;
- opis sposobu przygotowania oferty;
- sposób oraz termin składania ofert;
- kryteria oceny ofert wraz z wagami i sposobem oceny.

Zamawiający może zastrzec możliwość negocjacji złożonych ofert w celu ich ulepszenia.

Przetarg nieograniczony i ograniczony

Przetarg nieograniczony

Tryb, w którym w odpowiedzi na ogłoszenie o zamówieniu oferty mogą składać wszyscy zainteresowani wykonawcy. Warunki zamówienia zawierają co najmniej informacje wymagane w RFQ oraz dodatkowo informacje o podstawach wykluczenia i warunkach udziału, a także wykaz podmiotowych środków dowodowych.

Przetarg ograniczony

Tryb, w którym wnioski o dopuszczenie do udziału może złożyć każdy zainteresowany wykonawca, ale oferty mogą składać wyłącznie wykonawcy zaproszeni. W trakcie prekwalfikacji zamawiający wybiera zapewniającą konkurencję liczbę wykonawców w oparciu o warunki i kryteria selekcji określone w ogłoszeniu.

W obu trybach zamawiający może zastrzec możliwość negocjacji złożonych ofert w celu ich ulepszenia.

Negocjacje

Umowa może być zawarta w drodze aukcji.

- Tryb, w którym wnioski o dopuszczenie do udziału może złożyć każdy zainteresowany wykonawca. Zamawiający zaprasza dopuszczonych wykonawców do złożenia ofert wstępnych, prowadzi z nimi negocjacje, a po ich zakończeniu zaprasza do składania ofert ostatecznych.
- Ogłoszenie o zamówieniu publikuje się, a prekwalifikację przeprowadza się analogicznie jak w przetargu ograniczonym.
- Zaprośzenie do składania ofert wstępnych zawiera informacje pozwalające wykonawcom przygotować oferty wstępne oraz przygotować się do negocjacji.
- Negocjacje prowadzi się z poszanowaniem zasad, do czasu gdy zamawiający będzie w stanie określić optymalne warunki zamówienia.
- Zaprośzenie do składania ofert zawiera co najmniej informacje wymagane w RFQ. Zamawiający może zastrzec możliwość negocjacji złożonych ofert w celu ich ulepszenia.

Aukcja

Art. 70¹ i 70² Kodeksu cywilnego

Umowa może być zawarta w drodze aukcji.

- W ogłoszeniu aukcji należy określić czas, miejsce, przedmiot oraz warunki aukcji albo wskazać sposób udostępnienia tych warunków.
- Ogłoszenie, a także warunki aukcji mogą być zmienione lub odwołane tylko wtedy, gdy zastrzeżono to w ich treści.
- Organizator od chwili udostępnienia warunków, a oferent od chwili złożenia oferty, są obowiązani postępować zgodnie z postanowieniami ogłoszenia i warunków aukcji.
- Oferta złożona w toku aukcji przestaje wiązać, gdy inny uczestnik (licytant) złożył ofertę korzystniejszą, chyba że w warunkach aukcji zastrzeżono inaczej. Zawarcie umowy następuje z chwilą udzielenia przybicia.

Procedury zakupowe: RFQ, RFP, RFI

Zapytanie publikuje się lub wysyła do zapewniającej konkurencję liczby potencjalnych wykonawców (zwykle nie mniej niż 3).

- **RFQ** (Request for Quotation) – zapytanie o ofertę, gdy warunki zamówienia można precyzyjnie określić.
- **RFP** (Request for Proposal) – zapytanie o propozycję, gdy precyzyjne określenie warunków nie jest możliwe; zamawiający może wybrać ofertę na podstawie propozycji lub zwrócić się do najlepszych oferentów.
- **RFI** (Request for Information) – zapytanie o informację poprzedzające RFP/RFQ, służące analizie rynku.

Dobór trybu: RFQ, RFP, RFI

ZAPYTANIE O INFORMACJE, PROPOZYCJE, OFERTĘ



Zapytanie ofertowe (RFQ)

Zakupu dokonuje się poprzez opublikowanie lub wysłanie Zapytania o ofertę (RFQ - Request for Quotation).

RFQ wysyła się do zapewniającej konkurencję liczby potencjalnych wykonawców, nie mniejszej, niż 3, chyba, że na etapie analizy rynku zidentyfikowano mniejszą liczbę potencjalnych wykonawców – w takim przypadku należy skierować RFQ do wszystkich zidentyfikowanych wykonawców.

Zapytanie propozycję (RFP)

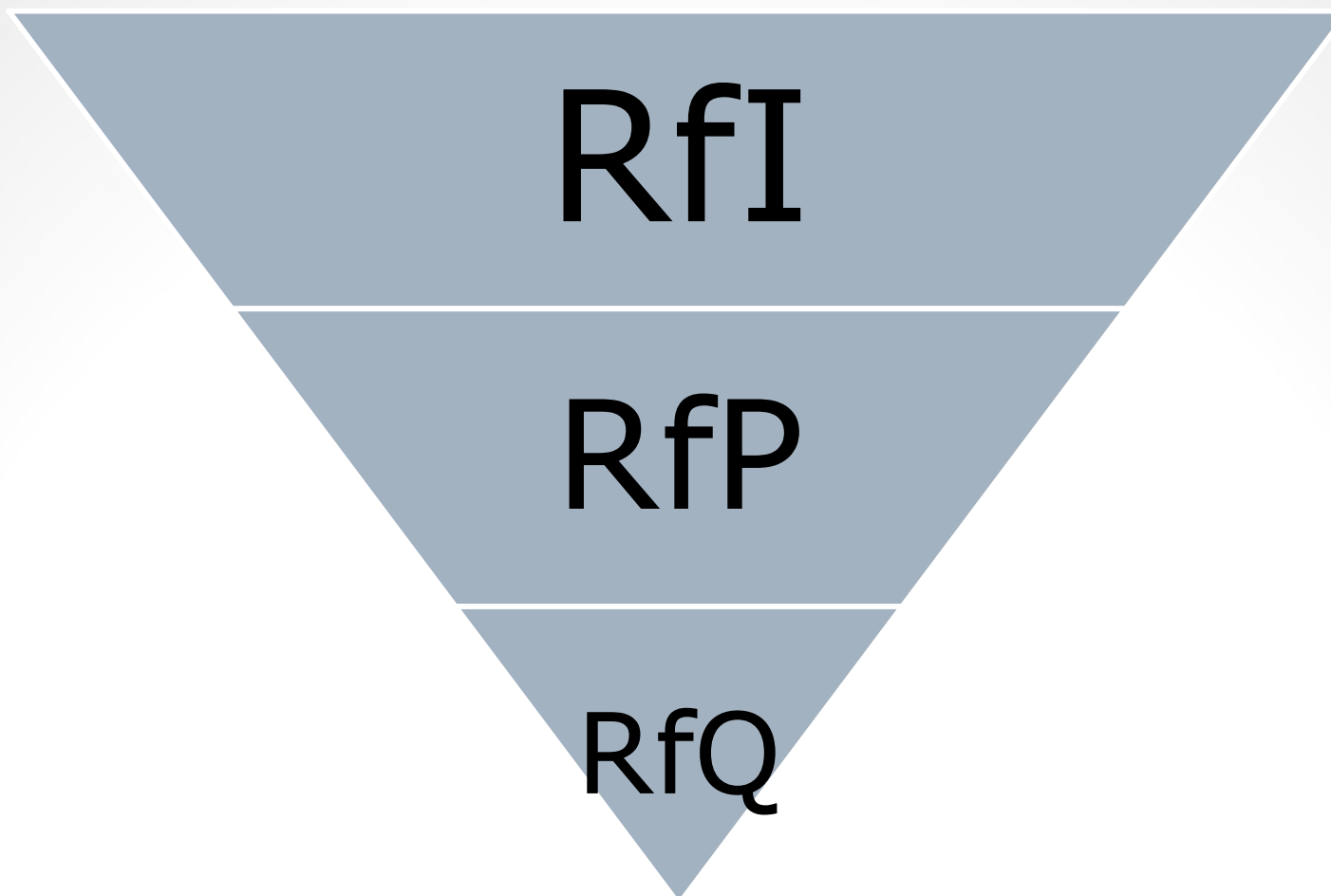
W przypadku niemożności precyzyjnego określenia warunków zamówienia RfQ poprzedza się zapytaniem o propozycję (RFP - Request for Proposal) kierowanym na analogicznych zasadach, jak RFQ, przy czym zamawiający może zastrzec w treści RFP możliwość:

- wyboru oferty na podstawie propozycji lub
- zwrócenia się o ofertę jedynie do jednego lub kilku wykonawców, którzy złożyli najlepsze propozycje.

Zapytanie o informację (RFI)

W celu określenia RFP lub RFQ zamawiający może przeprowadzić analizę rynku przy pomocy publikacji lub skierowania do potencjalnych wykonawców zapytania o informację (RFI – Request for Information), przy czym zamawiający może zastrzec w treści RFI, że dalsze zapytania będą kierowane jedynie do jednego lub kilku wykonawców, którzy złożyli informacje w najlepszym stopniu odpowiadające potrzebom zamawiającego.

Konkretyzacja zapytań



Procedury pozaustawowe zgodne z zasadami

Zamówienia podprogowe nie są objęte sztywnymi procedurami ustawowymi, ale muszą być zgodne z normami wywodzącymi się z Traktatu UE oraz z zasadami celowego i oszczędnego wydatkowania środków publicznych.

Dobre praktyki wyboru wykonawcy

- zachowanie zasad równego traktowania, uczciwej konkurencji i przejrzystości na każdym etapie postępowania;
- dobór trybu proporcjonalny do wartości i ryzyka zamówienia;
- dokumentowanie przebiegu postępowania i podjętych decyzji.

Por. „Wybór wykonawcy z zachowaniem zasad równego traktowania, uczciwej konkurencji i przejrzystości”, Fundusze unijne dla oświaty, Ministerstwo Edukacji Narodowej.



Dziękuję za uwagę

Życzę lepszych zamówień
publicznych. Inaczej.

Pytania i kontakt