



Negocjacje z Wykonawcami - przed zawarciem umowy i po jej zawarciu

Szkolenie on-line, data 30.06.2025 r.

Bartosz Pitak

Negocjacje przed zawarciem umowy

❑ Tryby negocjacyjne przewidziane w ustawie z dnia 11 września 2019 roku Prawo zamówień publicznych:
dla tzw. „progów krajowych”
art. 275 pkt 2 i 3 – **tryb podstawowy** z możliwością oraz z obowiązkiem negocjacji;

art. 297 **Partnerstwo innowacyjne**

art. 300 **Negocjacje bez ogłoszenia**

art. 304 **Zamówienie z wolnej ręki**

Negocjacje przed zawarciem umowy

□ Tryby negocjacyjne przewidziane w ustawie z dnia 11 września 2019 roku Prawo zamówień publicznych:

dla tzw. „progów unijnych”

art. 152 **Negocjacje z ogłoszeniem;**

art. 169 **Dialog konkurencyjny**

art. 189 **Partnerstwo innowacyjne**

art. 208 **Negocjacje bez ogłoszenia**

art. 213 **Zamówienie z wolnej ręki**

Negocjacje przed zawarciem umowy

Postępowania wszczęte według trybu postępowania

Tryb	BZP	TED
Podstawowy bez negocjacji (art. 275 pkt 1 Pzp)	83,10%	-
Podstawowy z możliwością negocjacji (art. 275 pkt 2 Pzp)	16,88%	-
Podstawowy z negocjacjami (art. 275 pkt 3 Pzp)	0,02%	-
Partnerstwo innowacyjne (art. 297 Pzp)	0,00%	-
Przetarg nieograniczony	-	98,56%
Przetarg ograniczony	-	1,05%
Negocjacje z ogłoszeniem	-	0,25%
Dialog konkurencyjny	-	0,13%
Partnerstwo innowacyjne	-	0,01%

Źródło: <https://www.gov.pl/web/uzp/statystyki-dotyczace-rynku-zamowien-publicznych-kontroli-oraz-srodkow-ochrony-prawnej-w-i-kwartale-2024-r>

Negocjacje przed zawarciem umowy

Postępowania wszczęte według trybu postępowania

Tryb	BZP	TED
Podstawowy bez negocjacji (art. 275 pkt 1 Pzp)	83,10%	-
Podstawowy z możliwością negocjacji (art. 275 pkt 2 Pzp)	16,88%	-
Podstawowy z negocjacjami (art. 275 pkt 3 Pzp)	0,02%	-
Partnerstwo innowacyjne (art. 297 Pzp)	0,00%	-
Przetarg nieograniczony	-	98,56%
Przetarg ograniczony	-	1,05%
Negocjacje z ogłoszeniem	-	0,25%
Dialog konkurencyjny	-	0,13%
Partnerstwo innowacyjne	-	0,01%

Źródło: <https://www.gov.pl/web/uzp/statystyki-dotyczace-ryнку-zamowien-publicznych-kontroli-oraz-srodkow-ochrony-prawnej-w-i-kwartale-2024-r>

Negocjacje przed zawarciem umowy

art. 275 pkt 2 – **tryb podstawowy** z możliwością negocjacji:

- Negocjacje w zakresie kryteriów oceny ofert
- Brak negocjacji co do treści SWZ

art. 275 pkt 3 – **tryb podstawowy** z negocjacjami:

- Negocjacje w zakresie ulepszenia treści oferty
- Brak negocjacji co do minimalnych wymagań Zamawiającego w OPZ lub OPiW

Negocjacje przed zawarciem umowy

art. 275 pkt 2 – **tryb podstawowy** z możliwością negocjacji:

- kiedy negocjować?
- w jaki sposób negocjować?
- Co jest wiążące?
- Skutki negocjacji – oferty ostateczne

Negocjacje po zawarciu umowy

art. 455 **Zmiany umowy**

art. 456 **Odstąpienie od umowy**

art. 457 **Unieważnienie umowy**

art. 8 ust. 1

Do czynności podejmowanych przez zamawiającego, wykonawców oraz uczestników konkursu w postępowaniu o udzielenie zamówienia i konkursie oraz do umów w sprawach zamówień publicznych stosuje się przepisy [ustawy](#) z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz. U. z 2024 r. poz. 1061), jeżeli przepisy ustawy nie stanowią inaczej.

Negocjacje po zawarciu umowy

art. 917 KC

Przez ugodę strony czynią sobie wzajemne ustępstwa w zakresie istniejącego między nimi stosunku prawnego w tym celu, aby uchylić niepewność co do roszczeń wynikających z tego stosunku lub zapewnić ich wykonanie albo by uchylić spór istniejący lub mogący powstać.

art. 353(1) Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego

Negocjacje po zawarciu umowy

Dziękuję za uwagę