



PK
PRZETARGI
PK



UKRYTY POTENCJAŁ NEGOCJACJI

**JAK WYKORZYSTAĆ
WARIANT II
TRYBU PODSTAWOWEGO
ZGODNIE Z PZP**

ART. 275 PKT 2

URZĄD ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH PRZYGOTOWAŁ STATYSTYCZNE PODSUMOWANIE ROKU 2024 NA RYNKU ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH.

Względem roku 2023, m.in.:

Zwiększyła się średnia liczba składanych ofert w postępowaniach:

2024 r. – 2,89

2023 r. – 2,63

O 1,65 pp. zwiększył się odsetek udziału postępowań w trybie II wariantu podstawowego w ogólnej liczbie prowadzonych postępowań:

2024 r. – 16,55%

2023 r. – 14,85%

2022 r. – 11,25%

2021 r. - 9,74%

RÓB TO CO MOŻESZ, TYM CO POSIADASZ I TAM
GDZIE JESTEŚ

**ZAMAWIAJĄCY MOŻE PROWADZIĆ NEGOCJACJE
W CELU ULEPSZENIA TREŚCI OFERT**

Art. 275 pkt 2) PZP

BRAĆ, WYBIERAĆ, NEGOCJOWAĆ I NICZEGO NIE ŻAŁOWAĆ



Źródło: kinoplay.pl

Kiedy warto wybrać wariant II
Trybu podstawowego



NEGOCJUJĄC - NIE MODYFIKUJ SWZ
ART. 278 PKT 2

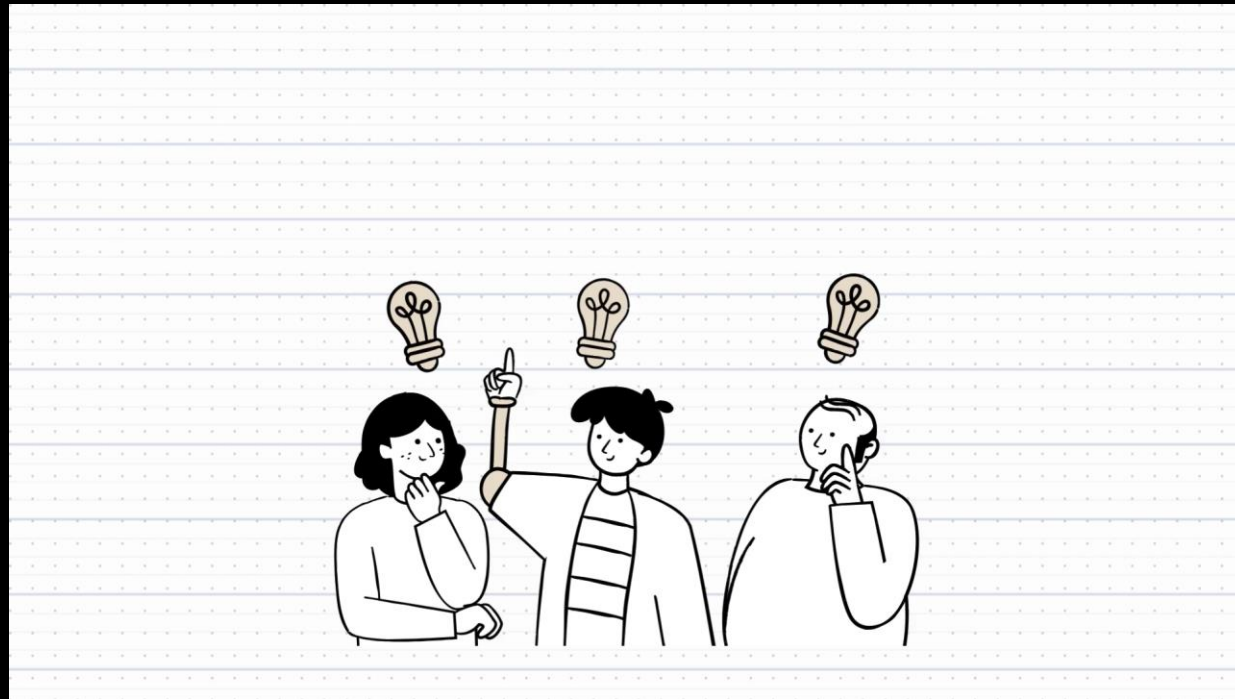
FORMULARZE, KTÓRE KARMIA NEGOCJACJE DANymi

- Formularz ofertowy
- Kosztorys ofertowy
- Formularze asortymentowo - cenowe

Wyrok KIO z dnia 28 września 2021 r. [sygn. **akt: KIO 2377/21**]

niezłożenie przez wykonawcę wskazanego kosztorysu utrudnia zamawiającemu prowadzenie negocjacji z wykonawcą ponieważ pozbawia zamawiającego możliwości analizy sposobu i prawidłowości kalkulacji ceny, jak również należytego przygotowania się do negocjacji

POMYŚL O KRYTERIACH OCENY OFERT



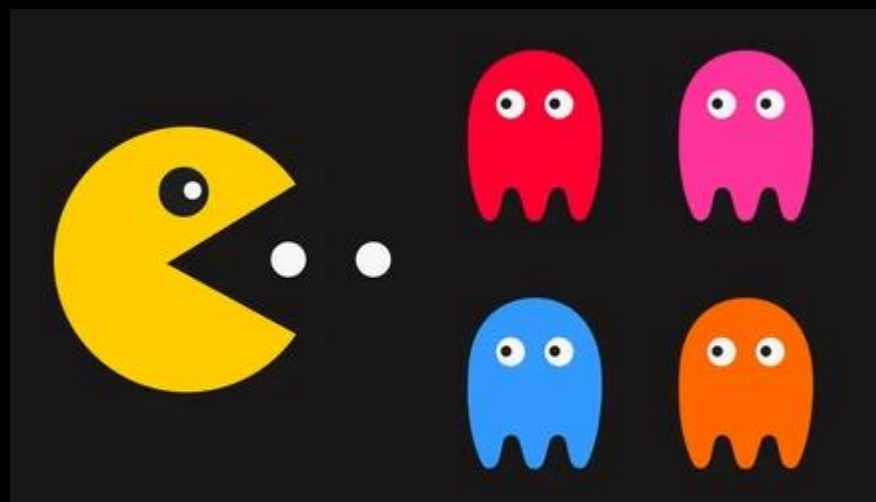
Art. 275 pkt 2 ... podlegają ocenie w ramach kryteriów
oceny ofert

POSTĘPOWANIE Z OFERTAMI ZŁOŻONYMI W ODPOWIEDZI NA OGŁOSZENIE O ZAMÓWIENIU ART. 287 UST. 1

Rezygnujesz z negocjacji



wariant I TP



Negocjujesz



Art. 287 ust. 3

POSTĘPOWANIE NA OSI CZASU

Schemat I

3 DNI

3 DNI

5 DNI

5 DNI

Otwarcie
ofert

BADANIE

NEGOCJACJE

Zaproszenie
OFERTY
DODATKOWE

WEZWANIE
PODMIOTOWE
ŚRODKI

128 ust. 1

WYNIK

289 ust. 1

293 ust. 1

274 ust. 1

Ewentualnie
powtarzam z
kolejnym
wykonawcą

BADAM RNC
Ewentualnie straciłem ofertę
jeśli wykonawca nie wyjaśnił
RNC

274. ust.1 5 DNI

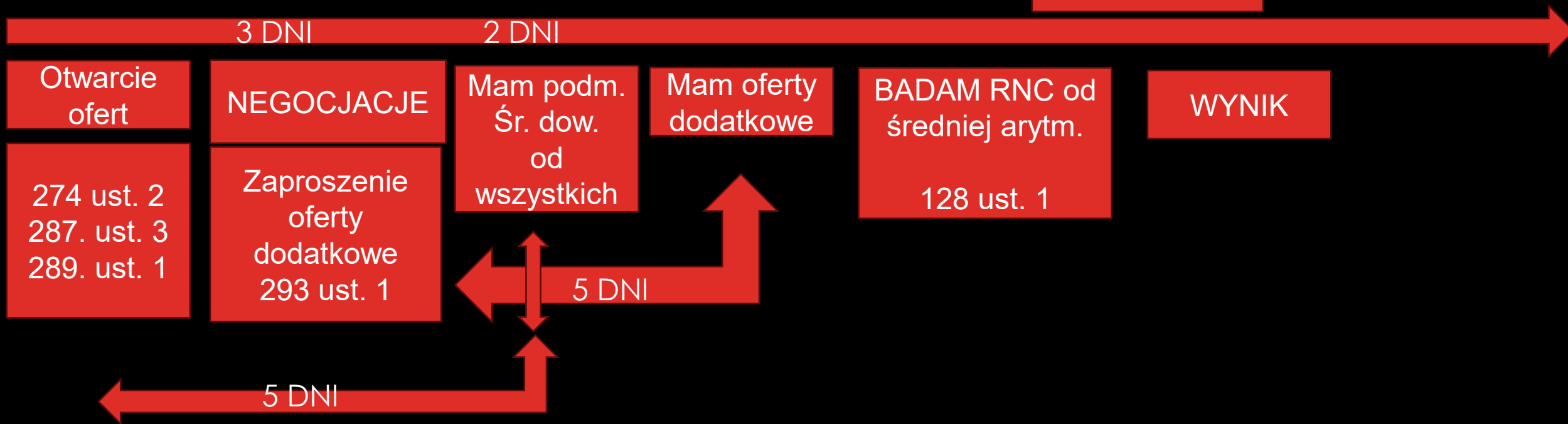


POSTĘPOWANIE NA OSI CZASU

Schemat I



Schemat II



WSZYSTKO NA RAZ



INFORMACJA ART. 287 UST. 3

ZAPROSZENIE DO
NEGOCJACJI ART. 289 UST. 1

WEZWANIE ART. 274 UST. 2

USTAWODAWCA UMOŻLIWIA PROWADZENIE NEGOCJACJI NA
PODSTAWIE ART. 275 PKT 2 W CELU ULEPSZENIA TREŚCI OFERT, KTÓRE
PODLEGAJĄ OCENIE W RAMACH KRYTERIÓW OCENY OFERT – NA
PRZYKŁAD:

CENA

TERMIN REALIZACJI

GWARANCJA



OGRANICZENIE LICZBY WYKONAWCÓW ZAPRASZANYCH DO
NEGOCJACJI OFERT
ART. 288

WYKONAWCA PO OTWARCIU OFERT MA DOSTĘP DO NASTĘPUJĄCYCH INFORMACJI:

KWOTY JAKĄ ZAMAWIAJĄCY
ZAMIERZA PRZEZNACZYĆ NA
SFINANSOWANIE ZAMÓWIENIA.

INFORMACJI O OFERTACH ZŁOŻONYCH
PRZEZ KONKURENCJĘ, W TYM PRYZNANEJ.
PUNKTACJI W ZAKRESIE CENY ORAZ
POZOSTAŁYCH KRYTERIÓW.

SPOSÓB PROWADZENIA NEGOCJACJI

online

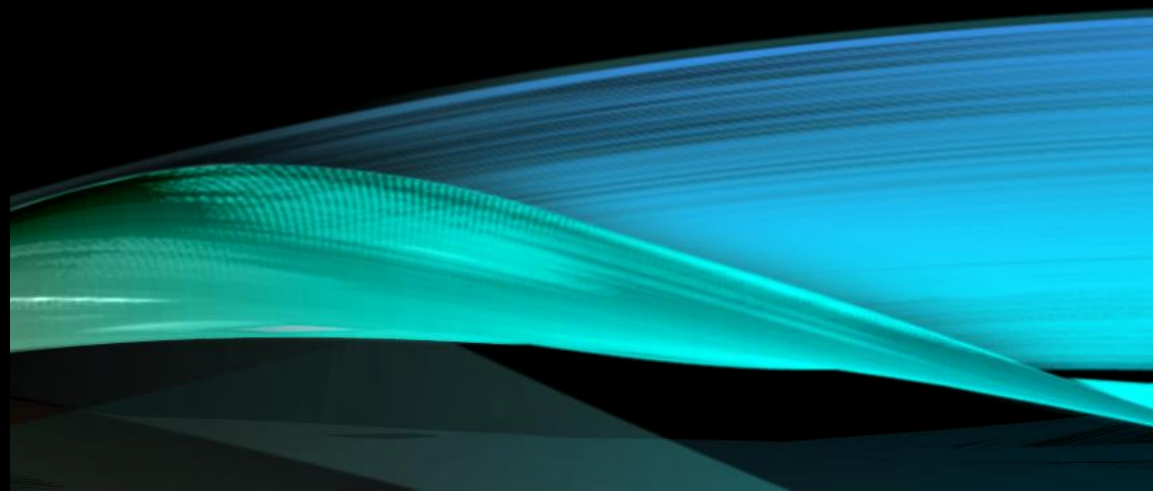


Bezpośrednie spotkanie





CZY WYKONAWCA
MUSI PODAĆ
NOWĄ CENĘ W
TRAKCIE
NEGOCJACJI





POUFNOŚĆ NEGOCJACJI

Zamawiający nie udziela informacji w sposób, który mógłby zapewnić niektórym wykonawcom przewagę nad innymi wykonawcami.

ZAPROSZENIE DO SKŁADANIA OFERT DODATKOWYCH ART. 296 UST. 1



2 X INFORMACJA DO PREZESA UZP

Po otwarciu ofert



Po otwarciu ofert
dodatkowych



NARUSZENIA

Zaproszenie do negocjacji



Określasz zakres negocjacji



Art. 296 ust. 2



Oferta dodatkowa mniej
korzystna podlega odrzuceniu

Oferta dodatkowa nie może być mniej
korzystna

KIEDY BADAĆ RAŻĄCO NISKĄ CENĘ

Art. 224 ust. 2

W przypadku gdy cena całkowita oferty złożonej ...

... chyba że rozbieżność wynika z okoliczności oczywistych, które nie wymagają wyjaśnienia;

KRAJOWA IZBA ODWOŁAWCZA

KIO 1581/23

Możliwość negocjacji ceny, przed ewentualną decyzją o unieważnieniu postępowania w trybie podstawowym z możliwością negocjacji, nie powinna być traktowana wyłącznie w kategorii uprawnienia zamawiającego, ale również jako jego obowiązek do prowadzenia do osiągnięcia celów zamówienia publicznego

KIO: Trzeba było negocjować 1581/23

SĄD: nie można czynić zamawiającemu zarzutu, iż nie zdecydował się na prowadzenie negocjacji przed unieważnieniem postępowania, bowiem obowiązek taki na nim bezsprzecznie nie spoczywał, co wprost wynika z treści przepisu pkt 2 art. 275 Pzp.

Możliwość przeprowadzenia negocjacji, o której mowa w art. 275 pkt 2 Pzp staje się obowiązkiem zamawiającego dopiero w momencie, gdy podejmie on decyzję o ich przeprowadzeniu.

Tymczasem w rozpoznawanej sprawie zamawiający podjął decyzję, że negocjacji prowadzić nie będzie.

Podkreślić raz jeszcze należy, że samej możliwości prowadzenia negocjacji nie należy utożsamiać z obowiązkiem jej prowadzenia, co zdaje się umknęło Izbie.

XXIII Zs 74/23

EFEKTY NEGOCJACJI

Modernizacja pomieszczenia pralni w budynku internatu wraz z zakupem wyposażenia

WYSOKOŚĆ OFERTY PIERWOTNEJ:	325 886,33 zł
WYSOKOŚĆ OFERTY DODATKOWEJ:	286 700,67 zł
RÓŻNICA POMIĘDZY OFERTĄ PIERWOTNĄ A DODATKOWĄ:	39 185,66 zł
PROCENT ZAOSZCZĘDZONY NA INWESTYCJI:	12,02%

EFEKTY NEGOCJACJI

przebudowa schodów wejściowych głównych i modernizacja schodów wejściowych bocznych w budynku szkoły

WYSOKOŚĆ OFERTY PIERWOTNEJ:	198 600,93 zł
WYSOKOŚĆ OFERTY DODATKOWEJ:	183 024,00 zł
RÓŻNICA POMIĘDZY OFERTĄ PIERWOTNĄ A DODATKOWĄ:	15 576,93 zł
PROCENT ZAOSZCZĘDZONY NA INWESTYCJI:	7,84%

Łączna oszczędność

54 762,59 zł

NEGOCJACJE W ZAPYTANIU OFERTOWYM

Wymagania i specyfikacja

Szanowni Państwo,

Zapraszamy do złożenia oferty dodatkowej.

Wykonawca może złożyć ofertę dodatkową, która zawiera nowe propozycje w zakresie ceny. Oferta dodatkowa nie może być mniej korzystna niż oferta pierwotna. Oferta przestaje wiązać Wykonawcę w takim zakresie, w jakim złoży on ofertę dodatkową zawierającą korzystniejsze propozycje cenowe. Oferta dodatkowa, która jest mniej korzystna niż oferta złożona w odpowiedzi na ogłoszenie o zamówieniu, podlega odrzuceniu.

NEGOCJACJE W TRZECH ODSŁONACH



7 MILIONÓW
POWODÓW
DO NEGOCJACJI
ART. 275 PKT II
PZP



»»» On Air
PRZETARGOWY
PUNKT WIDZENIA
»»»  **YouTube**




3 godziny = niższa cena
NEGOCJACJE W
ZAPYTANIU
OFERTOWYM



OBALAM MITY
WARIANT II
TRYBU PODSTAWOWEGO PZP
ART.
275 PKT 2 PZP
NIE MUSI
TRWAĆ DŁUGO

CO O WARIANCIE II SĄDZĄ INNI ZAMAWIAJĄCY

zawsze mam tego asa w rękawie . I zgadzam się w 100%, że ten tryb zdecydowanie ma sens i jest "wyjściem awaryjnym" zamawiającego.



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

www.pk-group.pl

E-mail: biuro@pkprzetargi.pl