



Syntetyczny poradnik wykonawcy zamówień publicznych – czyli lepiej zapobiegać, niż leczyć!

Udział w **przetargach publicznych** (czyli postępowaniach prowadzonych na podstawie ustawy z dnia 11 września 2019 r. – **Prawo zamówień publicznych**) wymaga od wykonawcy znajomości skomplikowanych i specyficznych przepisów.

Aby ułatwić wykonawcom skuteczne ubieganie się o zamówienia publiczne, przygotowaliśmy zbiór praktycznych wskazówek! A oto one:

1. **Obserwuj stronę zamawiającego**, gdzie pojawi się interesujące Cię postępowanie przetargowe.
2. Jeżeli nie zgadzasz się z treścią dokumentacji, na przykład nadmiernymi warunkami, restrykcyjną umową czy zbyt krótkim terminem realizacji prac preferującym obecnego wykonawcę, **możesz wnieść odwołanie**, które rozpatrzy Krajowa Izba Odwoławcza (**KIO**). Niestety, masz na to **relatywnie krótki czas** (najczęściej **5** albo **10 dni** od dowiedzenia się o danej czynności lub zaniechaniu zamawiającego). Jeżeli odwołanie złoży inny wykonawca, **możesz do niego przystąpić** w ciągu **3 dni** od wezwania zamawiającego do zgłoszenia przystąpienia (w przypadku odwołania wnoszonego przed upływem terminu składania ofert, takie wezwanie znajdziesz na stronie zamawiającego).
3. **Czytaj wnikliwie** całą dokumentację postępowania, a jeżeli nie jesteś pewien określonych postanowień dokumentacji, **lepiej zapytaj** zamawiającego. Nie rób tego w ostatniej chwili, bo zamawiający na pytania złożone po terminie zgodnie z PZP **nie musi odpowiadać**. Jeśli spodziewasz się odpowiedzi odmownej, **nie czekaj z odwołaniem**, bo terminy z pkt 2 powyżej są liczone od publikacji dokumentów przez zamawiającego, a nie od uzyskania odpowiedzi odmownej (niestety, wciąż nie są rzadkością zamawiający, którzy **celowo czekają** z udzieleniem odpowiedzi odmownej, aby upłynął już termin na wniesienie odwołania).
4. Brak zadania pytań i ofertowanie „na czuja” może skończyć się **odrzućciem Twojej oferty** i utratą szansy zdobycia publicznego kontraktu. W zamówieniach publicznych jesteś traktowany jako **profesjonalista**, a tłumaczenia, że pierwszy raz ofertujesz na niewiele się zdadzą. Co najwyżej konkurencja dowie się, że wciąż się uczysz rynku *public*.
5. **Analizuj odpowiedzi zamawiającego na pytania**, które mogą być sukcesywnie publikowane przez zamawiającego w postępowaniu (nawet na niedługo przed składaniem ofert), bo mogą zmieniać one treść dokumentacji. Brak uwzględnienia odpowiedzi zamawiającego może skutkować **odrzućciem** Twojej oferty w postępowaniu. Jeśli natomiast masz **wątpliwości** co do treści

warunków udziału w postępowaniu, a mimo tego zdecydujesz o złożeniu oferty, brak wykazania spełniania warunków udziału na etapie oceny Twojej oferty może skutkować nawet **zatrzymaniem wniesionego przez Ciebie wadium** (to szczególnie dotkliwa strata).

6. Jeżeli zdecydujesz się na złożenie oferty to koniecznie załatw sobie **podpis elektroniczny (najlepiej kwalifikowany)**, bez którego trudno uzyskiwać zamówienia publiczne. Podpiszesz nim dokumenty lub poświadczysz je za zgodność z oryginałem. Jeżeli będzie musiał wnieść odwołanie do KIO, udzielił prawidłowego pełnomocnictwa profesjonalnemu pełnomocnikowi.
7. Składając ofertę **nie rób tego w ostatniej chwili**, gdyż mogą pojawić się problemy techniczne po Twojej stronie (a czasami po stronie portalu zamawiającego). Ofertowanie w ostatniej chwili **pozbawia cię szansy** skutecznego zareagowania, w tym zwrócenia się do zamawiającego o sprawdzenie czy portal działa prawidłowo.
8. Jeżeli w postępowaniu dostaniesz **wezwanie** do uzupełnienia lub wyjaśnień dokumentów pamiętaj, żeby nie składać dokumentów i udzielać wyjaśnień w ostatniej chwili, bo możesz po prostu **przegapić termin**. Skutki takiej nonszalancji mogą być **nienaprawialne**, powodując **wykluczenie i odrzucenie** w postępowaniu Twojej oferty, a w najgorszym razie również **zatrzymanie wniesionego przez Ciebie wadium**.
9. Pamiętaj, że zasadniczo masz **tylko jedną szansę** na uzupełnienie danego dokumentu lub informacji w postępowaniu. Czasami możesz nie mieć nawet takiej jednej szansy! Tak jest chociażby w przypadku konieczności **skorzystania z zasobów** podmiotu trzeciego, o czym musisz poinformować zamawiającego już na etapie składania oferty, czy w przypadku **przedmiotowych środków dowodowych**, które mogą być uzupełniane, ale tylko jeśli zamawiający dopuści taką możliwość!
10. W ofercie oraz składanych uzupełnieniach i wyjaśnieniach **nie „podkrecaj” informacji**, bo może się to skończyć wykluczeniem za **wprowadzenie w błąd zamawiającego**. Takie wykluczenie (i to nawet przez 2 lata!) nie tylko będzie dotyczyło postępowania, w którym „rozminąłeś się” z prawdą, ale również **wszystkich innych postępowań**, również prowadzonych przez innych zamawiających, w których została przewidziana przesłanka wykluczenia ze względu na wprowadzenie w błąd zamawiającego.
11. Po otwarciu ofert **wystąp o oferty konkurencji i składane uzupełnienia oraz wyjaśnienia** (uzupełnienia i wyjaśnienia formalnie zapewne otrzymasz po wyborze oferty najkorzystniejszej). Jeżeli dostrzeżesz braki w ofercie konkurencji **napisz o tym** zamawiającemu w trakcie postępowania (nie zakładaj, że zamawiający wie o wszystkim, co się dzieje na rynku – Twoja wiedza i pomoc może być **bezcennym wsparciem** dla zamawiającego, a dla Ciebie **szansą** na uzyskanie zamówienia).
12. Jeżeli dostaniesz **wezwanie do wyjaśnienia rażąco niskiej ceny**, to wraz z wyjaśnieniami **musisz przedstawić dowody** potwierdzające realność ceny, np. kalkulacje, oferty dostawców, informacje handlowe. **Możesz te informacje utajnić**, ale utajnienie musi być również **poparte dowodami**, które pokażą co robisz w celu zachowania poufności informacji (na przykład potwierdzą, że stosujesz umowy NDA, posiadasz polityki bezpieczeństwa czy też zobowiązujesz oświadczeniami do zachowania poufności swoich pracowników).
13. Jeżeli zostaniesz wybrany przez zamawiającego, a konkurencja wnieśli odwołanie do KIO **koniecznie przystąp po stronie zamawiającego**. Jeżeli zamawiający nie będzie chciał Cię bronić i uwzględni odwołanie, **będziesz mógł wnieść sprzeciw i samodzielnie bronić swojej oferty** (jeśli nie przystąpisz, musisz liczyć na dobrą wolę i zaangażowanie zamawiającego, bo sam nic w KIO nie

powiesz). Pamiętaj, że **od 13 marca 2026 r.** nastąpią zmiany w postępowaniach odwoławczych i w nowych postępowaniach **wraz z przystąpieniem będziesz musiał zająć od razu stanowisko merytoryczne** odnośnie zarzutów odwołania oraz zasadniczo załączyć dowody, które chcesz pokazać arbitrom w KIO. Pamiętaj, że przystąpienie od strony formalnej **nie może mieć błędów**, bo KIO może nie wezwać Cię do ich uzupełnienia. W efekcie nie będziesz mógł bronić swojej oferty w KIO.

14. Jeżeli to Ty będziesz chciał wnieść odwołanie pamiętaj, żeby **nie mnożyć nadmiernie zarzutów**. Słabe zarzuty KIO oddali, a Ty poniesiesz tego materialne skutki (stracisz wpis od odwołania i możesz zapłacić za prawnika strony przeciwnej).
15. Jeżeli w postępowaniu nie będzie odwołań Twojej konkurencji albo KIO oddali odwołania wniesione przeciwko wyborowi Twojej oferty, **zamawiający będzie chciał z Tobą zawrzeć umowę**. Aktywnie uzgadniaj umowę z zamawiającym, aby zamawiający nie uznał, że **uchylasz się od zawarcia umowy**. Jeżeli musiałeś wnieść wadium w postępowaniu, zamawiający stwierdzając, że uchyłasz się od zawarcia umowy, **zatrzyma Twoje wadium** i szanse jego odzyskania przed sądem nie będą za wysokie.

W razie pytań, wątpliwości pamiętaj że **warto skorzystać z profesjonalnego doradztwa prawnego** – im wcześniej zaangażujesz takie wsparcie, tym lepiej (**nie czekaj do odrzucenia Twojej oferty** przez zamawiającego, bo wtedy może być już za późno na skuteczną pomoc!).

Poniżej masz odnośnik do **kilku szczególnie przydatnych dla Ciebie publikacji** dostępnych na naszym blogu (na naszym blogu, **jako praktycy, piszemy praktycznie dla praktyków!**):

<https://www.msz-kancelaria.com/post/10-przetargowych-przykazań-wykonawcy-pułapki-proceduralne-w-przetargu-publicznym>

<https://www.msz-kancelaria.com/post/subiektywna-lista-20-najważniejszych-przepisów-w-pzp>

<https://www.msz-kancelaria.com/post/tornado-zmian-w-kio-co-nas-czeka-w-najbliższej-przyszłości>

<https://www.msz-kancelaria.com/post/zamówieniowa-pułapka-na-wykonawcę-czyli-notarialne-pełnomocnictwo-do-łożenia-oferty>

<https://www.msz-kancelaria.com/post/czy-za-wprowadzenie-w-błąd-zamawiającego-można-nie-zostać-wykluczonym-w-przetargu-publicznym>

Magier Sterniczuk Zwolińska Kancelaria Radców Prawnych Sp.p. (dalej: "MSZ") nie odpowiada za treść niniejszej publikacji w zakresie, w jakim podmioty trzecie mogłyby doznać szkody majątkowej lub niemajątkowej, podejmując (lub nie podejmując) jakiejkolwiek czynności na podstawie treści zamieszczonych w niniejszej publikacji. Treść publikacji nie stanowi opinii prawnej ani jakiejkolwiek porady prawnej i nie może być podstawą do podjęcia jakiejkolwiek decyzji biznesowej. Treść publikacji nie stanowi oficjalnego stanowiska MSZ w jakiejkolwiek sprawie. Autorzy zastrzegają prawo do zmiany tekstu oraz poglądów wyrażonych w publikacji, w szczególności w przypadku zmiany prawa lub praktyki orzeczniczej sądów i organów administracji.