

POZACENOWE KRYTERIA OCENY OFERT Poradnik z katalogiem dobrych praktyk. Ver. 2.0.¹

Urząd Zamówień Publicznych
Warszawa, 2020 r.

¹ Niniejszy Poradnik stanowi drugą wersję, uwzględniającą zapisy ustawy z dnia 11 września 2019 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2019 r., poz. 2019). Wersja ustawy na dzień 09.11.2020 r.

Spis treści

Część 1

Wstęp	5
I. Istota kryteriów oceny ofert.....	9
II. Przepisy odnoszące się do kryteriów oceny ofert	11
1. Ujawnienie kryteriów	11
2. Określenie znaczenia kryteriów.....	11
3. Opis sposobu oceny ofert.....	11
4. Stosowanie kryteriów weryfikowalnych.....	12
5. Poszanowanie zasad.....	12
6. Zakaz stosowania kryteriów podmiotowych.....	13
7. Przymus stosowania kryteriów pozacenowych.....	13
III. Strategie wyboru najkorzystniejszej oferty	14
1. Minimalizacja kosztów	14
2. Bilans kosztów i jakości.....	15
3. Najwyższa jakość	15
IV. Rodzaje kryteriów	17
1. Kryteria kosztowe	17
2. Kryteria jakościowe	20
3. Kryteria odpowiedzialnego rozwoju.....	25
4. Kryteria kontraktowe.....	27
V. Podstawy oceny ofert. Bezstronność i obiektywizm.....	28
VI. Typy kryteriów ze względu na sposób ich opisu	30
1. Ocena ofert w kryteriach wymiernych	30
2. Ocena ofert w kryteriach niewymiernych	36
VII. Zasady oceny ofert	40
1. Porównywanie ofert ze sobą.....	40
2. Porównywanie ofert z wzorcem.....	40
VIII. Dobór kryteriów i ich wag	42
IX. Otoczenie rynkowe.....	46
X. Podsumowanie – 10 kroków	47

Część 2

Wstęp	49
I. Kryteria oceny ofert w procesie inwestycyjnym	50
Kryteria oceny ofert na usługi projektowania	50
Kryteria oceny ofert na wykonanie robót budowlanych.....	56
Kryteria oceny ofert na usługi nadzoru inwestorskiego.....	61
II. Kryteria oceny ofert w zamówieniach na usługi	67
Kryteria oceny ofert na usługi informatyczne	67
Kryteria oceny ofert na usługi utrzymania czystości	69
Kryteria oceny ofert na usługi transportowe	71
Kryteria oceny ofert na usługi odbioru odpadów	73
Kryteria oceny ofert na usługi ubezpieczeniowe	74
Kryteria oceny ofert na usługi bankowe.....	75
III. Kryteria oceny ofert na dostawy	78
Kryteria oceny ofert na dostawę sprzętu komputerowego (laptopy).....	78
Kryteria oceny ofert na najem/dzierżawę urządzeń wielofunkcyjnych (drukarka, kopiarka, skaner)	82
Kryteria oceny ofert na dostawę mebli	86

**POZACENOWE KRYTERIA
OCENY OFERT**

Część 1

Wstęp

Prawo zamówień publicznych (Pzp) służy efektywnemu wydatkowaniu środków publicznych i zapobieganiu ewentualnym negatywnym zjawiskom mogącym pojawić się na styku sektora publicznego i prywatnego. Implementacji powyższych celów służą m.in. następujące zasady udzielania zamówień: równe traktowanie wykonawców, uczciwa konkurencja, proporcjonalność, efektywność, przejrzystość oraz bezstronność. Regulacje szczegółowe zawarte w ustawie Pzp stanowią doprecyzowanie tych zasad i mają za zadanie zapewnienie wykonawcom minimalnego poziomu ochrony ich praw dostępu do zamówień publicznych. Równocześnie przepisy ustawy Pzp pozostawiają zamawiającym swobodę w wielu aspektach dotyczących przygotowania i prowadzenia konkretnego postępowania o udzielenie zamówienia. Podejmując bieżące decyzje, czy rozstrzygając napotymane szczegółowe, indywidualne problemy, zamawiający posiada dużą elastyczność, ograniczoną jednakże prawami wykonawców zagwarantowanymi w przepisach ustawy Pzp. Zamawiający mogą na wiele sposobów sformułować istotne warunki zamówienia, dostosowując je do konkretnych okoliczności i potrzeb, jakie mają lub mogą zostać zaspokojone realizacją danego zamówienia. Zawsze należy mieć jednak na uwadze efekt, który powinien zostać osiągnięty, czyli należyte wykonanie zamówienia na możliwie najkorzystniejszych warunkach rynkowych.

Spśród wielu informacji, jakie należy określić w dokumentach zamówienia, tj. w specyfikacji warunków zamówienia (zwanej dalej SWZ lub specyfikacja) lub odpowiednio w opisie potrzeb i wymagań (dalej OPiW), najważniejszymi są:

- opis przedmiotu zamówienia (SWZ);
- opis potrzeb zamawiającego i cech charakterystycznych dostaw, robót budowlanych lub usług (OPiW)
- zasady kwalifikacji wykonawców (podstawy wykluczenia i warunki udziału w postępowaniu);
- kryteria oceny ofert;
- istotne postanowienia umowy.

Od jakości tych elementów w przeważającej mierze zależy efektywność zamówienia i osiągnięcie zakładanych rezultatów.

Podkreślić również należy, iż w przypadku zamówień publicznych przepisy nie stanowią i nie powinny stanowić instrukcji postępowania czy też podręcznika udzielania zamówień publicznych. Udzielanie zamówień publicznych oznacza dużo więcej niż tylko stosowanie przepisów prawa zamówień publicznych czy zawartych w nim procedur (podobnie jak budowa obiektu nie stanowi biernej implementacji ustawy Prawo budowlane). Wymaga dodatkowo znajomości co najmniej przedmiotu zamówienia, rynku potencjalnych wykonawców, rynku potencjalnych podwykonawców, rynku dóbr substytucyjnych oraz składanych ofert.

Jednym z czynników wpływających finalnie na sukces – polegający na efektywnym i racjonalnym wykonaniu zamówienia – są kryteria oceny ofert.

Omawiając tę problematykę, warto odwołać się do nieodległej historii stosowania kryteriów oceny ofert na gruncie zamówień publicznych.

Na początku stosowania w Polsce przepisów o zamówieniach publicznych często stosowane były kryteria pozacenowe, przeważnie odnoszące się do wiarygodności wykonawców.

W związku z przygotowywaniem Polski do wejścia do UE w przepisach ustawy o zamówieniach publicznych zakazano stosowania kryteriów podmiotowych. W praktyce zakaz ten sprawił, iż

skupiono się na kryteriach mierzalnych, zalgorytmizowanych, przede wszystkim cenowych i paracenowych. Zasada ta z późniejszymi modyfikacjami (np.: w zakresie doświadczenia personelu) przetrwała do dziś.

Powyższy zakaz z czasem pokazał, że stosowanie jedynie cenowych czy paracenowych kryteriów oceny ofert nie jest efektywnym sposobem kupowania. Można też było zaobserwować niepożądane dla rynku tendencje związane z występowaniem rażąco niskiej ceny, niskiej jakości produktów i usług oraz połączenia tych dwóch tendencji w postaci wykreowania praktyk związanych z oferowaniem niskiej jakości za niską cenę.

W związku z powszechnością negatywnych praktyk od lat prowadzone są dyskusje i podejmowane próby przekonania zamawiających o słuszności stosowania kryteriów pozacenowych. Podjęto szereg działań w tym kierunku, wśród których należy przykładowo wymienić:

1. uchwalenie programu „Nowe podejście do zamówień publicznych”, gdzie promowano m.in. stosowanie kryteriów pozacenowych. W ramach programu przeprowadzono szkolenia, wydano publikacje, prowadzono dyskusje i debaty;
2. wprowadzenie do ustawy Pzp wymogu stosowania kryteriów pozacenowych. Niestety wydaje się, iż obowiązek ten nie został wdrożony zgodnie z intencjami ustawodawcy. W dużej części zamówień pojawiły się kryteria pozacenowe, najczęściej o wadze od 1 do 5%, niemające realnego wpływu na składane oferty i wyniki postępowań;
3. doprecyzowanie przez ustawodawcę obowiązku stosowania kryteriów pozacenowych. Ustawodawca, dostrzegając, że praktyka koliduje z intencją wprowadzonych przepisów i mając na celu nabywanie dobrych jakościowo zamówień, uchwalił regułę stosowania kryteriów pozacenowych o łącznej wadze co najmniej 40%.

Z perspektywy kilku lat można stwierdzić, iż zamawiający próbują zaimplementować wprowadzone zmiany, ale w przeważającej mierze kryteria pozacenowe mając wagę 40% nadal nie mają dużego, różnicującego wpływu na wyniki postępowania (rozumiane jako efektywne jakościowo nabycie zamówienia). Czasem też zastosowanie kryteriów (np. termin) o zbyt dużej wadze (np. 20%) powoduje konieczność wyboru oferty znacznie droższej, oferującej (w konkretnym stanie faktycznym) niewielkie i nieprzynoszące realnej wartości skrócenie terminu realizacji.

Aktualnie zamawiający wypełniają przepisy prawa, ostrożnie stosując rozwiązania dotyczące stosowania kryteriów jakościowych, skupiając się raczej na kryteriach zalgorytmizowanych, policzalnych.

Warto zastanowić się, dlaczego tak jest. Przecież w zakupach prywatnych (domowych) czy zakupach w sektorze biznesu cena nie ma dominującego znaczenia. Istotna zaś jest jakość, innowacyjność (dłuższa przewaga konkurencyjna), trwałość, estetyka, możliwość dalszego rozwoju etc. Natomiast w tzw. „publicu” mamy kłopot ze stosowaniem tych racjonalnych zasad.

Próbując odpowiedzieć na powyższe pytania, wydaje się, że można z dużym prawdopodobieństwem założyć, że przyczynami braku stosowania kryteriów pozacenowych jest brak dobrych praktyk w tym zakresie oraz obawa przed ewentualnymi zarzutami organów kontrolnych.

Diagnostując powyższe, celami wyrażonymi w niniejszym Poradniku są:

1. syntetyczne, praktyczne omówienie podstaw teoretycznych kryteriów pozacenowych, zasad ich stosowania, określania znaczenia (wagi), przybliżenie zasad oceny;
2. dostarczenie i omówienie przykładowych wzorców kryteriów pozacenowych. Nie są to gotowe odgórnie narzucone wzorce „do wklejenia” do specyfikacji, lecz przykłady umożliwiające łatwą

ich adaptację do konkretnych postępowań, przykłady, które po zdiagnozowaniu celów danego zamówienia są łatwe do modyfikacji i wykorzystania;

3. dostarczenie i omówienie przykładów, sposobów oceny kryteriów pozacenowych. W praktyce istotne dla celu zamówienia jest nie tylko właściwy dobór kryteriów, lecz również określenie zasad dokonywania oceny. W tym zakresie podkreślenia wymaga, iż zasady zalgorytmizowania oceny kryteriów nie są właściwe do każdego zamówienia/kryterium. Jeżeli zachodzi potrzeba zastosowania zasad ocennych, opisowych czy zindywidualizowanych, zamawiający powinien zastosować takie zasady, zapewniając równocześnie poszanowanie zasad Pzp;
4. zainspirowanie zamawiających do wykorzystania możliwości jakie daje ustawa Pzp w zakresie pozacenowych zasad oceny ofert. Stosujemy kryteria pozacenowe przede wszystkim, aby zmaksymalizować prawdopodobieństwo należytego wykonania zamówienia, a następnie, aby uzyskać „best value for money”, najlepszy stosunek jakości do ceny;
5. w konsekwencji uzyskanie zmiany podejścia do stosowania kryteriów pozacenowych. Zbudowania pozytywnej atmosfery w tym zakresie tak, by stosowanie takich kryteriów było przyczynkiem do szacunku i uznania branży, a nie powodem do obaw;
6. zachęcenie również organów kontroli do zapoznania się z przedstawionymi w niniejszym Poradniku możliwościami w zakresie stosowania kryteriów pozacenowych i następnie uzyskanie akceptacji/wewnętrzznego przekonania tych organów o zasadności zmiany podejścia zamawiających do stosowania kryteriów pozacenowych.

Niniejszy Poradnik, dążąc do sprostania powyższym celom, został podzielony na dwie części. W pierwszej części zarysowano zasady rządzące oceną ofert w zamówieniach publicznych. W części tej skonfrontowano się z mitami w poszczególnych aspektach kryteriów oceny ofert – ukazując możliwości i przykłady praktycznego zastosowania kryteriów pozacenowych. W Podsumowaniu części pierwszej Poradnika zebrano wyróżnione w tej części dziesięć podstawowych porad (kroków) ułatwiających właściwy wybór kryteriów, sposobów ich oceny oraz ich wag. Jest to niejako lista sprawdzająca w zakresie ustalania kryteriów oceny ofert.

W drugiej części Poradnika przedstawiono katalog kilkudziesięciu dobrych praktyk w zakresie kryteriów pozacenowych. Praktyk uwzględniających założenia przedstawione w części pierwszej. Warto również podkreślić, iż w części drugiej przedstawiono przykładowe kryteria w większości występujących w zamówieniach publicznych branż.

W Poradniku nie odniesiono się do kryteriów w zamówieniach społecznych z uwagi na ujęcie ich w publikacji Urzędu Zamówień Publicznych z listopada 2018 r. zatytułowanej „Przykładowe społeczne i środowiskowe kryteria oceny ofert w zamówieniach publicznych”.

Zaprezentowane podejście, będące osią niniejszego Poradnika, wpisuje się w Strategię na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju przyjętą przez Radę Ministrów 14 lutego 2017 roku, która jest kluczowym dokumentem państwa polskiego w obszarze średnio- i długofalowej polityki gospodarczej.

W intencji Urzędu Poradnik ma być publikacją skupioną na praktycznych aspektach oceny ofert i z tego powodu warstwę teoretyczną ograniczono do niezbędnego minimum. Obie części Poradnika mogą stanowić odrębne opracowania, niemniej jednak zaleca się zapoznanie najpierw z częścią pierwszą Poradnika.

Oddając Poradnik w Państwa ręce, mam nadzieję, iż będzie on kolejnym krokiem w kierunku popularyzacji kryteriów pozacenowych w zamówieniach publicznych.

Na zakończenie chciałbym serdecznie podziękować Panu Dariuszowi Kobie za podjęcie wyzwania i zmierzenie się z przedmiotowym zagadnieniem. Ponadto dziękuję Zespołowi Redakcyjnemu po stronie Urzędu w składzie: pani dr Izabela Fundowicz, pani Katarzyna Tyc-Okońska oraz pani

Anita Wichniak-Olczak za niezliczone dyskusje nad poszczególnymi wersjami Poradnika oraz włożone serce i zaangażowanie w realizację tej publikacji.

Hubert Nowak

Prezes Urzędu Zamówień Publicznych

I. Istota kryteriów oceny ofert

Stawianie wymagań wykonawcom odbywa się za pomocą odpowiednio sformułowanych warunków zamówienia (art. 7 pkt 29 ustawy Pzp), w szczególności przy wykorzystaniu dwóch podstawowych narzędzi. Pierwszym z nich jest określenie wymagań za pomocą **warunków**, których spełnienia zamawiający bezwzględnie wymaga. W odniesieniu do wiarygodności wykonawców wymagania te nazywamy podstawami wykluczenia oraz warunkami udziału w postępowaniu, w zakresie jakości przedmiotu zamówienia są nazywane standardami jakościowymi, a w przypadku różnych aspektów realizacji umowy – warunkami realizacji. W każdym z tych przypadków ocena spełniania warunków odbywa się metodą zero-jedynkową: spełnia – nie spełnia. Drugim jest określenie wymagań jako **preferencji**, za pomocą kryteriów oceny ofert, które służą do stwierdzenia w jakim stopniu wymóg jest spełniony.

Choć warunki i kryteria są różnymi instytucjami, wzajemnie się uzupełniają i wzajemnie od siebie zależą. Większość kryteriów nie zastępuje wymagań postawionych w postaci warunków, lecz je uzupełnia. Właściwym pytaniem nie jest: „postawić warunek czy kryterium”, lecz „na jakim poziomie postawić warunek i czy nie uzupełnić go o kryterium”. W takim przypadku przesłanie dla potencjalnych wykonawców jest następujące: „im (...), tym lepiej, ale nie może być gorzej niż (...)”. Można wskazać kilka generalnych zależności:

- im lepiej zamawiający umie zdefiniować swoje potrzeby, tym więcej poprawnych wymagań może postawić w postaci warunków;
- im dokładniej zostaną określone warunki, tym mniejsza jest potrzeba wprowadzania dodatkowych technicznych kryteriów lub tym mniejsze ich znaczenie;
- im wyższe są wymagania zamawiającego, tym większe niebezpieczeństwo, że warunki mogą naruszać zasady uczciwej konkurencji, czemu zaradzić można, formułując wymagania za pomocą kryteriów.

Stosowanie kryteriów oceny ofert – w przeciwieństwie do warunków – poszerza konkurencję, nie rezygnując jednocześnie z pożądanej jakości. Mnożenie wymagań technicznych, funkcjonalnych i jakościowych w postaci warunków ogranicza konkurencyjność postępowania, pozbawiając wykonawców niespełniających choćby jednego z warunków możliwości złożenia oferty. Dlatego też zamawiający, po wstępnym spisaniu wymagań, powinien zadać sobie pytanie: czy wszystkie te wymagania są konieczne do spełnienia, czy też część z nich jest postulowana, pożądana, jednak niekonieczna. Wymagania niekonieczne powinny być usunięte z bezwzględnie określonych wymagań minimalnych. Jednak nie należy z nich rezygnować w ogóle, o ile są uzasadnione, lecz sformułować w postaci kryteriów oceny ofert. W zależności od tego, jak bardzo zamawiającemu zależy na spełnieniu poszczególnych wymagań, powinien określić wagi kryteriów, podkryteriów, subkryteriów, a nawet poszczególnych parametrów technicznych lub użytkowych. Odpowiednie określenie kryteriów i ich wag przy jednoczesnym obniżeniu warunków pozwala na wybór oferty zapewniającej najkorzystniejszy bilans ceny i jakości w warunkach maksymalnie konkurencyjnych. Nieporozumieniem jest kojarzenie kryteriów pozacenowych z utrudnieniem konkurencji.

Za pomocą kryteriów oceny ofert zamawiający komunikuje wykonawcom swoje preferencje. Zadaniem zaś wykonawców jest złożenie oferty mającej największe szanse na wybór, a więc w maksymalnym stopniu odpowiadającej na potrzeby zamawiającego. W istocie więc jednoznaczne określenie kryteriów oceny ofert leży w interesie samego zamawiającego. Tylko wtedy bowiem zamawiający uzyskuje większą pewność, iż wykonawca zaproponuje mu to, czego on istotnie potrzebuje, czyli wykonawca będzie w stanie zaproponować w swojej ofercie rozwiązanie optymalne z punktu widzenia preferencji zamawiającego.



Krok 1. Należy dostosować kryteria i ich wagi do uzasadnionych potrzeb zamawiającego

II. Przepisy odnoszące się do kryteriów oceny ofert

Ustawa Pzp odnosi się do kryteriów oceny ofert, jednak co do zasady, dobór konkretnych kryteriów w konkretnym postępowaniu pozostawiony jest decyzji zamawiających. **I słusznie.**

Po pierwsze, zamówienia podlegające ustawie Pzp są bardzo różnorodne, **po drugie**, zlecane są w bardzo różnych okolicznościach. Ustawodawca nie może znać uzasadnionych preferencji zamawiających lub konkretnego stanu faktycznego, w którym przyjdzie procedować zamawiającemu² i wobec tego nie może narzucać *a priori* kryteriów oceny ofert. Z powyższych względów również niniejszą publikację należy traktować jedynie jako zbiór przykładów, których rolą jest pokazanie rozwiązań możliwych do zastosowania po odpowiednim zaadaptowaniu do konkretnego postępowania oraz zachęcenie zamawiających do opracowywania i korzystania z realnych kryteriów pozacenowych.

Ustawa – Pzp określa pewne wymagania dotyczące kryteriów przede wszystkim z punktu widzenia ochrony praw wykonawców do informacji o warunkach zamówienia, o które się ubiegają.

1. Ujawnienie kryteriów

Podstawowym obowiązkiem zamawiającego jest poinformowanie potencjalnych wykonawców o wszystkich kryteriach, jakimi będzie się on kierował przy wyborze oferty. Pierwsza informacja o kryteriach musi być ujawniona w ogłoszeniu o zamówieniu (w przypadku postępowań wszczynanych publikacją ogłoszenia). Szczegółowe informacje na temat kryteriów są podawane w kolejnych dokumentach postępowania (np.: SWZ, opis potrzeb i wymagań). Opis kryterium winien być jednoznaczny i zrozumiały. Wiele kryteriów powinno być rozbitych na podkryteria (lub jeszcze dalej na subkryteria), którym należy przypisać znaczenie w ramach danego kryterium (procentowe bądź punktowe). **Nie oznacza to, że wszystkie kryteria muszą zostać zalgorytmizowane**, tzn. podane w postaci mniej czy bardziej rozbudowanych wzorów matematycznych. Wskazuje na to choćby art. 240 ust. 2 ustawy Pzp: Kryteria oceny ofert i ich opis nie mogą pozostawiać zamawiającemu nieograniczonej swobody wyboru najkorzystniejszej oferty. **Zamawiający może stosować kryteria niewymierne (tj. niemożliwe do zapisania w postaci wzoru matematycznego) pozostawiające zamawiającemu ograniczoną swobodę wyboru** w przypadkach i w zakresie potrzebnym do wyboru najkorzystniejszej oferty (więcej na ten temat w rozdziale VI.2 Poradnika).

2. Określenie znaczenia kryteriów

Jeśli chodzi o znaczenie kryteriów, to najczęściej jest ono określane w postaci wagi procentowej, tak aby suma wag wynosiła 100%. Wyjątkiem jest stosowanie wyłącznie kryterium cenowego – w takim przypadku określanie wagi jest bezprzedmiotowe. Zgodnie z treścią art. 247 ust. 2 ustawy Pzp wagi przypisane każdemu z kryteriów mogą być wyrażone za pomocą przedziału z odpowiednią rozpiętością maksymalną (art. 247 ust. 2 ustawy Pzp).

3. Opis sposobu oceny ofert

Z opisem kryteriów ściśle wiąże się informacja o sposobie oceny ofert. Nie chodzi tu tylko o poinformowanie wykonawców o fakcie powołania komisji przetargowej ani o tym, że każdy z członków komisji dokona indywidualnej oceny ofert. Sposób oceny to przede wszystkim sposób mierzenia stopnia spełniania przez ofertę preferencji zamawiającego wyrażonej w postaci danego kryterium. Ponieważ przy dokonywaniu oceny ofert zamawiający opiera się wyłącznie

² Tj. w szczególności charakterystyki/skomplikowania zamówienia, rynku wykonawców, rynku podwykonawców, rynku dóbr substytucyjnych, zwyczajów danego rynku.

na informacjach zawartych w ofercie lub do niej dołączonych, należy sprecyzować w dokumentach zamówienia wykaz żądanych dokumentów wraz z określeniem danych jakie powinny być w tych dokumentach zawarte (często wraz z ograniczeniem ich objętości). W przypadku, gdy ocena następuje na podstawie próbek, należy sprecyzować wymagania dotyczące ich sporządzania i przedstawiania. Należy poinformować o systemie punktacji, jaki zostanie przyjęty do oceny ofert, podając liczbę punktów, jaką można osiągnąć w każdym z kryteriów (i podkryteriów oraz subkryteriów – jeśli są stosowane) oraz sposobie, w jaki będą one przydzielane. W przypadku gdy oceniana jest oferta w kryterium wyrażonym w postaci liczbowej (cena, termin realizacji itp.), liczba punktów będzie wynikiem podstawienia danych z ofert do wzoru (algorytmu). W przypadku kryteriów niewymiernych, opis sposobu oceny powinien być szerszy, opisowy, jednoznaczny i wyczerpujący, umożliwiając wykonawcom przygotowanie konkurencyjnych ofert.

4. Stosowanie kryteriów weryfikowalnych

Kryteria oceny ofert i ich opis powinny umożliwiać weryfikację i porównanie poziomu oferowanego wykonania przedmiotu zamówienia na podstawie informacji przedstawianych w ofertach (art. 240 ust. 2 ustawy Pzp). Zamawiający nie powinien, o ile to możliwe, opierać się na nieweryfikowalnych deklaracjach zawartych w ofertach. Chodzi nie tylko o to, że zamawiający powinien powziąć przekonanie o tym, że zamówienie zostanie wykonane należycie i zgodnie z potrzebami zamawiającego, ale również zapobiegnie ewentualnym patologiom polegającym na tym, iż najdalej idące deklaracje mogą składać firmy niewiarygodne, niemające zamiaru dochować przyjętych zobowiązań. Dlatego zamawiający powinien wymagać od wykonawców wykazania, iż oferowane parametry zamówienia zostaną dochowane oraz przewidywać sankcje umowne na wypadek ich niedochowania.



Krok 2. Należy unikać kryteriów opartych na nieweryfikowalnych deklaracjach wykonawców.

5. Poszanowanie zasad

Wprowadzenie do ustawy zasady efektywności (art. 17 Pzp) wymaga uzyskiwania najlepszej jakości i najlepszych efektów w ramach budżetu jakim dysponuje zamawiający oraz pod warunkiem, że te efekty są możliwe do uzyskania w danym zamówieniu. Często nie można osiągnąć tych celów bez stosowania kryteriów pozacenowych, w szczególności kryteriów promujących jakość przedmiotu zamówienia, a także umożliwiających osiągnięcie celów odpowiedzialnego rozwoju. Zamawiający może rozważyć możliwość i zasadność stosowania tych kryteriów w analizie przedwdrożeniowej (analizie potrzeb i wymagań), ewentualnie później (na etapie bezpośredniego przygotowania postępowania). Również w przypadku sporządzania analizy powdrożeniowej (raportu z realizacji zamówienia) zasadnym może być rozważenie wpływu na sposób wykonania zamówienia zastosowanych w postępowaniu kryteriów oceny ofert. Zaleca się stosowanie wniosków z tej analizy w kolejnych postępowaniach, w celu zwiększenia ich efektywności.

Kryteria oceny ofert nie mogą naruszać również pozostałych zasad udzielania zamówień publicznych, w szczególności uczciwej konkurencji. O ile zamawiający dysponuje dużą swobodą w ustalaniu kryteriów oceny ofert, o tyle winien, zgodnie z zasadą przejrzystości, poinformować wykonawców o sposobie oceny ofert. Wydaje się, że najczęstszym przedmiotem sporów w zakresie kryteriów jest brak wyczerpującego opisu kryterium lub zasad oceny ofert względem

kryterium. Działanie takie jest traktowane jako potencjalne naruszenie zasady uczciwej konkurencji, gdyż umożliwia zamawiającemu dokonanie zbyt swobodnej i arbitralnej oceny ofert.

6. Zakaz stosowania kryteriów podmiotowych

Ustawową zasadą jest, że kryteria oceny ofert muszą być związane z przedmiotem zamówienia oraz nie mogą dotyczyć właściwości wykonawcy, a w szczególności jego wiarygodności ekonomicznej, technicznej lub finansowej (art. 241 ustawy Pzp). Nie oznacza to, iż można powierzyć realizację zamówienia wykonawcy niewiarygodnemu. Jednak kwestię oceny wiarygodności wykonawcy należy oddzielić od kwestii jakości oferty. Wiarygodność wykonawcy w przetargu nieograniczonym ocenia się przy zastosowaniu dwóch narzędzi: podstaw wykluczenia oraz warunków udziału w postępowaniu. W trybach przewidujących prekwalifikację zamawiający dysponuje dodatkowo kryteriami selekcji, których jednak nie można mylić z kryteriami oceny ofert. Nie są uznawane za kryteria podmiotowe takie kwestie, jak: organizacja, kwalifikacje zawodowe i doświadczenie osób wyznaczonych do realizacji zamówienia.

7. Przymus stosowania kryteriów pozacenowych

Zamawiający publiczni, o których mowa w art. 4 pkt 1 i 2 ustawy Pzp oraz ich związki kryterium ceny mogą zastosować jako jedyne kryterium oceny ofert lub kryterium o wadze przekraczającej 60%, jeżeli określą w opisie przedmiotu zamówienia wymagania jakościowe odnoszące się do co najmniej głównych elementów składających się na przedmiot zamówienia (art. 246 ust. 2 ustawy Pzp). Więcej na ten temat w kolejnym rozdziale Poradnika.

III. Strategie wyboru najkorzystniejszej oferty

Z ekonomicznego punktu widzenia wybór oferty może następować według jednej z trzech strategii:

- minimalizacja kosztów;
- najlepszy bilans kosztów i jakości;
- najwyższa jakość.

Wszystkie trzy strategie są aktualne również w obecnej ustawie (art. 242 ust. 1 i ust. 3 Pzp), z uwagi na fakt, iż większa część Poradnika dotyczy strategii maksymalizacji bilansu kosztów i jakości, w tym miejscu omówione zostaną dwie pierwsze strategie. Natomiast przykłady kryteriów jakościowych opracowane w niniejszym poradniku w adekwatnych sytuacjach i po stosownych modyfikacjach mogą być pomocne przy ustalaniu wyłącznych kryteriów jakościowych (art. 242 ust. 3 Pzp).

1. Minimalizacja kosztów

Wybór oferty następuje wyłącznie na podstawie kryterium ceny albo kosztów. Strategia ta wymaga, aby wszystkie pozostałe wymagania zostały precyzyjnie określone w postaci pozostałych warunków zamówienia. Zamawiającemu nie zależy na przewyższaniu postawionych wymagań, lecz na ich spełnieniu za możliwie najniższą cenę. Należy podkreślić, że – wbrew obawom – stosowanie tej zasady nie ma na celu zmuszenia zamawiającego do kupienia zamówienia niższej jakości. W takim wypadku warunki przedmiotowe powinny być postawione na wysokim poziomie (o ile nie naruszają zasady uczciwej konkurencji), adekwatnie do potrzeb zamawiającego. Stosowanie zasady minimalizacji kosztów nie stoi na przeszkodzie kupieniu zamówienia o rzeczywiście wysokiej jakości. Zaletą tej zasady jest jednoznaczność preferencji zamawiającego, stosunkowa łatwość przygotowania konkurencyjnej oferty oraz przejrzystość oceny ofert.

Dla większości zamawiających możliwość zastosowania pierwszej strategii, czyli wyboru oferty najtańszej, jest obecnie obwarowana spełnieniem przesłanek określonych w art. 246 ust. 2 ustawy Pzp:

Zamawiający publiczni, o których mowa w art. 4 pkt 1 i 2 oraz ich związki, mogą stosować kryterium ceny jako jedyne kryterium oceny ofert albo jako kryterium o wadze przekraczającej 60%, jeżeli określą w opisie przedmiotu zamówienia wymagania jakościowe odnoszące się do co najmniej głównych elementów składających się na przedmiot zamówienia.

Jak to opisano w rozdziale I wymagania, w tym jakościowe, mogą być stawiane w postaci szczegółowych warunków jakościowych i realizacyjnych lub kryteriów. Wskazano również zasadę: im lepiej określono wymagania w postaci warunków, tym mniejsza potrzeba stosowania kryteriów jakościowych i tym mniejsza ich ewentualna waga. Analizowany przepis potwierdza tę zasadę, dopuszczając stosowanie ceny jako jedynego lub wiodącego kryterium w sytuacji, gdy wszystkie istotne wymagania jakościowe zostały określone w postaci odpowiednich standardów jakościowych. A jeśli standardy jakościowe nie zostały określone, to nasuwa się pytanie: jakie należy zastosować kryterium pozacenowe. Naturalną odpowiedzią występująca zarówno w zakupach prywatnych, jak i biznesowych jest oczywiście: **jakość**.

Tymczasem analiza ogłoszeń wskazuje na powszechne stosowanie kryteriów niemających żadnego związku z jakością: termin realizacji oraz okres gwarancji. Promowanie skracania terminów realizacji może przynosić obniżenie jakości wykonania (według znanej zasady im szybciej, tym gorzej). Wydłużanie okresu gwarancji może w pewnych przypadkach promować

wyższą jakość, pod warunkiem jednak, że zamawiający nie poprzestaje na ocenie okresu gwarancji, lecz bierze pod uwagę inne warunki gwarancji (o czym więcej w rozdziale IV.2).

W przypadku części zamówień minimalizacja kosztów, czyli stosowanie ceny jako jedynego kryterium oceny ofert, może okazać się najlepszą strategią. Przyjmowanie w takich przypadkach innych kryteriów może nie być właściwe, zwłaszcza, gdy te kryteria nie skutkują zwiększeniem jakości lub pewności wykonania zamówienia.



Krok 3. Należy stosować kryteria pozacenowe tam, gdzie jest to potrzebne do wyboru najkorzystniejszej oferty

2. Bilans kosztów i jakości

Formalnie najczęściej stosowaną obecnie strategią wyboru oferty najkorzystniejszej jest ocena ofert oparta na kryterium kosztowym i przedmiotowym. W uproszczeniu można powiedzieć, że zamawiający życzy sobie najwyższą jakość za najniższą cenę. Ponieważ jednak cena jest zwykle odwrotnie proporcjonalna do jakości, zamawiający poszukuje optymalnego bilansu wszystkich kryteriów. Kluczowym zadaniem jest właściwy dobór kryteriów i ich wag. Nie jest to zadanie łatwe, a o tym, że zostało „źle odrobione” zamawiający przekonuje się zwykle dopiero po dokonaniu oceny ofert, kiedy okazuje się, że najwięcej punktów uzyskuje oferta, która ewidentnie nie jest dla zamawiającego ofertą najkorzystniejszą. Za późno jest wtedy na jakiegokolwiek działania naprawcze.

Nie sposób wskazać „jedynie słuszne” kryteria oceny ofert oraz ich wagi. Uzasadnione preferencje zamawiających mogą się różnić w czasie i przestrzeni. Stąd ważne jest wskazanie przykładowych kryteriów (zawartych w części II Poradnika), ale przede wszystkim sposobu doboru kryteriów odzwierciedlającego potrzeby zamawiającego. Rozdział VIII zawiera opis metody, jaką zamawiający może (powinien) stosować przy doborze kryteriów oraz ich wag.

3. Najwyższa jakość

W strategii tej przy wyborze oferty nie bierze się pod uwagę kryteriów kosztowych. Nie oznacza to braku zainteresowania kosztami, brak kryterium cenowego oznacza tylko brak preferencji „im taniej, tym lepiej”.

W procedurach zamówień publicznych najlepszym przykładem stosowania wyboru ofert na podstawie jakości jest konkurs na twórcze prace projektowe. Wybór koncepcji dokonywany w konkursie powinien przebiegać według zasady: najlepszy projekt, na jaki nas stać. Należy zwrócić uwagę, że w warunkach konkursu zamawiający powinien określić maksymalne wynagrodzenie projektanta, które zamierza zapłacić za wykonanie dokumentacji projektowej i inne świadczenia, w szczególności pełnienie nadzoru autorskiego w trakcie budowy obiektu.

W większości przypadków informowanie wykonawców o planowanych wydatkach czy szacowanej wartości zamówienia jest niewłaściwe (jako sprzeczne z interesem zamawiającego). Są jednak przypadki, np. zlecenie usług intelektualnych, gdy podanie tej informacji jest pożądane, a nawet konieczne.

Ustawa Pzp nie przewiduje obecnie możliwości udzielenia zamówienia bez stosowania kryterium ceny lub kosztu, poza sytuacją przewidzianą w art. 242 ust. 3 ustawy Pzp. Niemniej podobny efekt można osiągnąć, ustalając odpowiednio niską wagę kryterium cenowego. Zamawiający może w ten sposób poinformować wykonawców, że znacznie ważniejsza niż cena jest dla niego jakość określana w ramach pozostałych kryteriów oceny ofert. W przypadku jednak, gdy waga kryterium ceny jest bardzo niska, należy rozważyć podanie planowanej, szacunkowej lub maksymalnej

wartości zamówienia, aby uniknąć konieczności wyboru lub procedowania wyboru oferty nazbyt drogiej, na którą ostatecznie nie stać zamawiającego.

IV. Rodzaje kryteriów

Ustawa wymienia dwa rodzaje kryteriów: cena lub koszt oraz kryteria jakościowe. Jako kryteria jakościowe art. 242 ust. 2 ustawy Pzp wymienia przykładowo kryteria odnoszące się do:

1. jakości, w tym do parametrów technicznych, właściwości estetycznych i funkcjonalnych takich jak dostępność dla osób niepełnosprawnych lub uwzględnianie potrzeb użytkowników;
2. aspektów społecznych, w tym integracji zawodowej i społecznej osób, o których mowa w art. 94 ust. 1;
3. aspektów środowiskowych, w tym efektywności energetycznej przedmiotu zamówienia;
4. aspektów innowacyjnych;
5. organizacji, kwalifikacji zawodowych i doświadczenia osób wyznaczonych do realizacji zamówienia, jeżeli mogą one mieć znaczący wpływ na jakość wykonania zamówienia;
6. serwisu posprzedażnego, pomocy technicznej, warunków dostawy takich jak termin, sposób lub czas dostawy, oraz okresu realizacji.

Uwzględniając zasadę, iż wszystkie kryteria muszą mieć związek z przedmiotem zamówienia, właściwym wydaje się wyróżnić następujące rodzaje kryteriów:

- cena i inne kryteria kosztowe;
- kryteria jakościowe odnoszące się do jakości przedmiotu zamówienia;
- kryteria odpowiedzialnego rozwoju obejmujące kwestie społeczne, środowiskowe oraz innowacyjność;
- kryteria kontraktowe odnoszące się do sposobu realizacji zamówienia;
- kryteria odnoszące się do personelu przewidzianego do realizacji zamówienia.

1. Kryteria kosztowe

Kryteria kosztowe odnoszą się do wielkości wydatków związanych z finansowaniem zamówienia.

Często przedmiotem oceny jest **cena ryczałtowa** należna wykonawcy niezależnie od nakładu pracy i rzeczywistych kosztów poniesionych przez niego w związku z realizacją zamówienia (art. 632 Kodeksu cywilnego – dalej kc).

Zazwyczaj, gdy zamawiający przewiduje wynagrodzenie kosztorysowe, cena ofertowa musi zostać wyliczona na podstawie zestawienia prac sporządzonych przez zamawiającego (w przypadku robót budowlanych jest to przedmiar). Z definicji wynagrodzenia kosztorysowego (art. 630 kc) wynika, że wykonawca może żądać odpowiedniego podwyższenia wynagrodzenia „jeżeli w toku wykonywania dzieła zajdzie konieczność przeprowadzenia prac, które nie były przewidziane w zestawieniu prac planowanych będących podstawą obliczenia wynagrodzenia kosztorysowego”. Co do zasady więc, w takim przypadku, nie tyle porównuje się ceny ofert, rozumiane jako wynagrodzenie wykonawcy, **co wstępne wynagrodzenie wykonawcy**, które obejmuje wykonanie wskazanego przez zamawiającego: rodzaju i ilości prac. Przy tego rodzaju wynagrodzeniu obliczona cena różni się od rzeczywistego, finalnego wynagrodzenia, które wykonawca otrzyma za wykonanie całości zamówienia.

Umowa może przewidywać również, że wynagrodzenie wykonawcy będzie określone przez wskazanie podstaw do jego ustalenia (art. 628 kc). **Podstawy ustalenia wynagrodzenia** wykonawcy mogą być różnorodne i większość z nich może zostać przyjęta jako kryterium oceny ofert:

1) Ceny jednostkowe

Jeżeli podstawą rozliczeń ma być jedna cena (stawka) jednostkowa lub kilka cen, przedmiotem oceny może być nie wartość umowy (maksymalna wartość umowy jest wtedy określona w SWZ), lecz odpowiednio cena jednostkowa lub ceny jednostkowe. Przy założeniu maksymalnej wartości umowy niższa cena jednostkowa oznacza, że zamawiający uzyska (lub będzie mógł uzyskać) w ramach zamówienia większą liczbę zamawianych jednostek. Metodę tę stosuje się wtedy, gdy liczba jednostek jest niemożliwa do oszacowania lub wtedy, gdy potrzeby zamawiającego są większe niż posiadane środki, a zamawiającemu zależy na uzyskaniu maksymalnej liczby jednostek w ramach posiadanego budżetu. Jeżeli przedmiotem oceny miałyby być kilka cen jednostkowych, każda z nich może stanowić odrębne kryterium oceny ofert lub podkryterium jednego kryterium cenowego. Ważne jest, aby wzajemne znaczenie poszczególnych cen jednostkowych ustalić proporcjonalnie do przewidywanej wartości części zamówienia rozliczanych na podstawie tych cen jednostkowych. Ponieważ w wielu przypadkach jest to trudne, zalecać należy stosowanie odpowiedniego wzoru uwzględniającego przewidywaną liczbę poszczególnych jednostek.

2) Marże lub opusty

Podstawą do obliczania wynagrodzenia wykonawcy zamówienia może być również wielkość oferowanych rabatów (opustów) lub marż (narzutów) od zewnętrznych cen lub innych punktów odniesienia. Obliczanie wynagrodzenia jako marży (rabatu) od cen niezależna strony umowy od przyszłych zmian tych cen, gwarantując wykonawcy stałą marżę, a zamawiającemu najkorzystniejsze warunki zamówienia w dłuższym okresie czasu.

3) Zwrot z inwestycji

W przypadku inwestycji nastawionych na maksymalizację zysku (np. budowa bloku energetycznego) lub maksymalizację oszczędności (np. termomodernizacja) właściwym podejściem jest zastosowanie jako kryterium **wartości bieżącej netto** (nett present value – NPV) lub podobnej (np. wewnętrznej stopy zwrotu – IRR, internal rate of return), które uwzględnia nie tylko koszty w dłuższym czasie, ale i przychody (lub oszczędności) i pozwala na optymalizację rezultatów.

4) Całkowite koszty posiadania

W ten sposób dochodzimy do kwestii **całkowitych kosztów posiadania** (TCO – total cost of ownership). Każdy kupujący powinien mieć świadomość, że ponoszone przez niego koszty nie kończą się w momencie zapłacenia ceny zakupu, lecz obejmują często również koszty związane z nabyciem, użytkowaniem, utrzymaniem oraz wycofaniem z eksploatacji lub utratą wartości. W konsekwencji wybór danego przedmiotu zamówienia prowadzi w następstwie do generowania dodatkowych, odłożonych w czasie kosztów. Wydawałoby się, że wszyscy wiedzą, iż niska cena zakupu okupiona jest często większymi kosztami ponoszonymi w przyszłości („biednego nie stać na tanie rzeczy”, „chytry dwa razy płaci”), jednak w zamówieniach publicznych nadal zbyt często oceniana jest jedynie cena zakupu. W skrajnych przypadkach skutkuje to przyjęciem urządzenia oferowanego „za darmo” w zamian za zobowiązanie do kupowania przez dłuższy okres materiałów eksploatacyjnych do tego urządzenia – oczywiście po zawyżonej cenie (w której ukryte są koszty dostawy urządzenia). Spotyka się oferty, których prawdziwy koszt jest ukryty w eksploatacji. Zasadą powinno być w takim wypadku ocenianie w ramach kryterium cenowego całkowitych kosztów posiadania. Tylko podejście oparte na wyliczeniu całkowitych kosztów zakupu pozwala na realne porównanie ofert. W zależności od zamówienia koszty całkowite mogą obejmować następujące elementy:

- a) **Koszty zakupu.** Podstawowe koszty związane z nabyciem, o których zwykle się pamięta, to transport do siedziby zamawiającego, wniesienie na wskazane miejsce, rozpakowanie, instalacja, podłączenie, przetestowanie, instruktaż, przekazanie dokumentów gwarancyjnych,

zabranie (lub pozostawienie) opakowań itp. Jednak koszty zakupu mogą obejmować zdecydowanie więcej. W przypadku zaoferowania programu komputerowego (systemu informatycznego) innego od tego, który zamawiający dotychczas użytkował (np. w związku z koniecznością jego rozszerzenia lub dalszego utrzymania), koszty zakupu innego rozwiązania mogą obejmować:

- dezinstalację dotychczasowego oprogramowania;
- instalację nowego oprogramowania;
- przeniesienie danych;
- przeszkolenie wszystkich użytkowników w zakresie nowego oprogramowania (łącznie ze zwrotem kosztów nieobecności personelu przy stanowisku pracy w trakcie szkoleń);
- przeszkolenie informatyków wraz z uzyskaniem certyfikatów niezbędnych do sprawowania opieki na określonym poziomie (odpowiadającym poziomowi kwalifikacji posiadanych przez personel zamawiającego w zakresie dotychczasowego oprogramowania);
- dostarczenie urządzeń diagnostycznych i naprawczych, oprogramowania sterującego umożliwiającymi utrzymanie nowego oprogramowania na określonym poziomie (odpowiadającym poziomowi utrzymania realizowanemu przez zamawiającego w zakresie dotychczasowego oprogramowania).

b) Koszty użytkowania. Przez koszty użytkowania należy rozumieć wydatki ponoszone w związku z bieżącym użytkowaniem przedmiotu zamówienia. Mogą one obejmować:

- koszty energii – zarówno w przypadku urządzeń zasilanych prądem, jak i pojazdów (spalanie) oraz budynków (energia niezbędna do oświetlenia, ogrzania i chłodzenia obiektu);
- koszty wody – zarówno w przypadku budynków, jak i niektórych usług (np. mycie pojazdów);
- koszty materiałów eksploatacyjnych – tusze, tonery, odczynniki, reagenty itp.

c) Koszty utrzymania. Koszty utrzymania to koszty ponoszone w celu utrzymania przedmiotu zamówienia w należyтым stanie technicznym i estetycznym. Mogą one obejmować:

- części zużywające się – elementy ruchome urządzeń kopiujących i drukujących (np. bęben), pojazdów (klocki hamulcowe, filtry, płyny itp.);
- materiały budowlane podlegające okresowej wymianie – posadzki, wykończenie ścian, okna, drzwi, elementy instalacji, pokrycia dachowe itp.;
- koszty obowiązkowych przeglądów okresowych (np. pojazdy, dźwigi, kotły itp.);
- koszty usług serwisowych.

d) Koszty utylizacji. Należy je uwzględnić, jeżeli występują. W takim przypadku wycofanie z eksploatacji może się wiązać z konkretnymi, niemałymi kosztami. W konsekwencji, gdy zamawiający decyduje się użytkować przedmiot zamówienia do czasu jego utylizacji, powinien uwzględnić te koszty. W przypadku gdy okres użytkowania ma być krótszy i po tym okresie planuje się sprzedaż przedmiotu – należy uwzględnić utratę wartości w okresie użytkowania.

Uwzględnienie całkowitych kosztów posiadania wymaga zwykle bardzo dobrej znajomości przedmiotu zamówienia. Choć nie jest wymagane wyspecyfikowanie wszystkich elementów składających się na koszty posiadania, należy uwzględnić co najmniej koszty główne. Często konieczne jest przyjęcie pewnych, długoterminowych założeń co do poziomu cen (np. mediów) i ich zmian w czasie.

W przypadku niektórych zamówień uwzględnienie całkowitych kosztów posiadania można uprościć do postaci przyjętej wiele lat temu w jednym z przetargów na dostawę autobusów, w którym zamawiający zażądał podania w ofercie cen za: dostawę (Cz), utrzymanie w sprawności

na określonym poziomie (Cu) oraz gwarantowanej ceny odkupu po określonym czasie (Co). Jedynym kryterium była cena rozumiana jako: $Cz + Cu - Co^3$. W omawianym przykładzie ostatecznie za najkorzystniejszą została uznana oferta przedstawiająca autobusy renomowanej firmy z wysoką ceną zakupu. Pozostałe koszty w porównaniu do innych ofert były niskie. Gdyby w tym przypadku uwzględniono tylko cenę zakupu, zostałaby wybrana oferta innych mniej renomowanych pojazdów, która w przyszłości wygenerowałaby większe koszty użytkowania i której wartość pojazdów szybko by spadała.



Krok 4. Należy porównywać raczej całkowite koszty posiadania (TCO), nie ceny zakupu – o ile podejście oparte na TCO ma zastosowanie.

Na rachunek kosztów życia mogą się składać również, poza całkowitymi kosztami posiadania, koszty przypisywane ekologicznym efektom zewnętrznym.

2. Kryteria jakościowe

Kryteria przedmiotowe odnoszą się do jakości przedmiotu zamówienia. Jakość przedmiotu zamówienia jest określana przede wszystkim za pomocą zawartych w opisie przedmiotu zamówienia warunków, których spełnienie stanowi bezwzględny wymóg zamawiającego. Z jednej strony istnieje wiele przepisów i standardów dotyczących minimalnych parametrów produktów i usług dostępnych na rynku, z drugiej zaś oczywiste jest, iż są wśród produktów podobnych rzeczy, wyroby i usługi o różnej jakości. Zamawiający może poprzestać na określeniu wymagań minimalnych, zwłaszcza w zakresie, w którym istnieją wysokie wymagania prawne dotyczące wprowadzania produktów na rynek, świadczenia usług w zakresie regulowanym przez państwo (koncesje, zezwolenia, licencje) oraz w zakresie, w którym wystarczające jest spełnienie określonych norm i standardów. Zamawiający może jednak wymagać jakości wyższej od minimalnej. Kryteria jakościowe są o tyle konieczne, o ile nie udaje się sporządzić szczegółowego opisu przedmiotu zamówienia za pomocą warunków rozumianych jako minimalne parametry (techniczne, użytkowe lub funkcjonalne). Im mniej standardowe zamówienie, im wyższe wymagania, im szybszy postęp techniczny, tym większa niepewność w zakresie opisu przedmiotu za pomocą warunków.

1) Dostawy

Jeśli chodzi o dostawy, jakość produktów może być różnie rozumiana, może oznaczać parametry techniczne, funkcje użytkowe produktu, staranność jego wykonania, użyte do wykonania materiały, trwałość, a także zastosowane do wykonania maszyny, urządzenia, technologie, wreszcie wdrożony w przedsiębiorstwie system kontroli jakości. Również walory estetyczne, design produktu mogą stanowić o jego jakości. Zarówno decyzja o zastosowaniu kryterium jakościowego, jak i sposób zdefiniowania jakości musi być pochodną obiektywnie uzasadnionych potrzeb i preferencji zamawiającego. Musi być pochodną przeznaczenia produktów i funkcji jakie mają pełnić. Czy chodzi o nabycie urządzenia spełniającego bardzo wyrafinowane funkcje techniczne, czy raczej przyjaznego dla użytkownika i prostszego w obsłudze? Należy odpowiedzieć na pytanie, które z funkcji są zamawiającemu niezbędne i jak często będą wykorzystywane, a także, za jakie dodatkowe parametry warto zapłacić więcej i ile więcej.

Najwłaściwszym sposobem stosowania kryteriów jakościowych dla dostaw wydają się **parametry techniczne i jakościowe**. Podstawowe parametry techniczne i jakościowe powinny być określone w postaci warunków minimalnych, a przedmiotem oceny byłoby ich przewyższanie.

Poniżej kilka wskazówek w zakresie określania kryteriów jakościowych dla dostaw:

³ Należy pamiętać, że przy odkupu należy przewidzieć odpowiednie klauzule w postanowieniach umownych.

- należy wymienić parametry i funkcje, które będą oceniane. Zwykle zamawiającemu nie zależy na przewyższaniu wszystkich wymagań minimalnych, lecz tylko wybranych;
- aby uniknąć wątpliwości, dobrze jest jednoznacznie wskazać, czy w kryterium chodzi o maksymalizację (im więcej, tym lepiej), czy minimalizację (im mniej, tym lepiej) określonego parametru;
- w przypadku parametrów ciągłych należy podać zakres wielkości parametru, który będzie oceniany: dolnym progiem jest wielkość postawiona w postaci warunku, natomiast górnym – wielkość optymalna, której przekroczenie staje się dla zamawiającego obojętne i nie skutkuje zwiększeniem liczby punktów przy ocenie;
- w przypadku parametrów lub funkcji ocenianych zero-jedynkowo należy przyjąć dwuwartościową ocenę: w przypadku gdy funkcja jest oferowana – ofercie przyznawana jest określona liczba punktów, gdy nie – oferta otrzymuje zero punktów;
- przedmiotem oceny może być również sposób osiągania jakiejś funkcji: każdy ze sposobów może wiązać się z inną punktacją;
- należy określić znaczenie parametru: przyjmując, iż w ramach danego kryterium można uzyskać określoną liczbę punktów, należy rozdzielić pulę możliwych do uzyskania punktów między poszczególne parametry poddane ocenie;
- na koniec należy przyjąć sposób punktacji, zakładając, że zaoferowanie parametru na poziomie minimalnym skutkuje przyznaniem 0 punktów, natomiast na poziomie optymalnym – maksymalnej liczby punktów, jakie za ten parametr można uzyskać. Sposób punktacji powinien odzwierciedlać funkcję użyteczności, o czym więcej piszemy w rozdziale VI Poradnika.

Do opisu kryterium składającego się z wielu podkryteriów będących parametrami technicznymi, funkcjonalnymi można zastosować tabelę (poszerzoną o miejsce na wpisanie przez wykonawcę wysokości oferowanego parametru).

Lp.	Opis	Rosnące (R)/Malejące (M)	Wartość minimalna	Wartość optymalna	Max. liczba punktów	Oferowane

Opis kryterium sformułowany w ww. sposób powoduje, iż parametry techniczne i funkcjonalność stają się kryterium wymiernym, pozwalającym wykonawcom na dobór oferowanego produktu, urządzenia drogą pełnej symulacji oraz ułatwia kontrolę poprawności dokonania oceny ofert przez zamawiającego.

Powyższe nie oznacza, oczywiście, że wszystkie parametry techniczne czy funkcjonalne muszą lub powinny być przedstawione w sposób wymierny. Wiele kryteriów jakościowych wymaga oceny eksperckiej, dalekiej od algorytmizacji. Kryterium niewymierne nie może jednak oznaczać zupełnej dowolności oceny dokonywanej przez członków komisji. Również w przypadku takich kryteriów jak **jakość i estetyka** wykonania zamawiający zobowiązany jest podać wykonawcom zasady oceny, czyli wskazać co najmniej na kryteria (podkryteria, ewentualnie subkryteria) oceny ofert i ich znaczenie dla całkowitej oceny w ramach kryterium. Część z nich może być badana przy użyciu wymiernych i powtarzalnych metod oceny (a wtedy powinny być stosowane te metody), część musi być oceniana z uwzględnieniem pewnej dozy uznaniowości.

Często używanym, a nawet nadużywanym kryterium oceny ofert jest gwarancja. Wydaje się nadmiernym uproszczeniem stwierdzenie, że gwarancja jest miarą jakości produktów, gdyż łatwo

można wskazać przykłady przeczące tej tezie. Jednak gdyby zgodzić się z twierdzeniem, że gwarancja może świadczyć o jakości, z pewnością nie będzie chodziło jedynie o okres gwarancji, lecz także o **warunki gwarancji**. W ramach warunków gwarancji należy postawić wymagania (po części w postaci warunków, po części jako subkryteria) obejmujące:

- okres gwarancji i jego przedłużenie (o czas naprawy) lub bieg od nowa (w przypadku wymiany);
- zakres gwarancji, zakres wyłączeń z gwarancji (nie podlegają gwarancji elementy zużywające się);
- warunki utrzymania i przesłanki utraty gwarancji (zakaz ingerencji, przeglądy, używanie określonych materiałów);
- błąd systemowy, powtarzająca się usterka – określenie sytuacji, kiedy zamawiający ma prawo do wymiany sprzętu na nowy;
- serwis gwarancyjny, dostępność serwisu (8/5, 11/5, 24/7), odbiór i transport produktu;
- serwis pogwarancyjny i dostępność części zamiennych przez wiele lat;
- maksymalny czas reakcji, a zwłaszcza maksymalny czas naprawy, po którym wykonawca zobowiązuje się na przykład do usunięcia usterki lub udostępnienia urządzenia zastępczego.

2) Usługi

Najwięcej trudności stwarza opis kryteriów odnoszących się do jakości oferowanych usług, których przedmiotem są świadczenia przyszłe. Na czym polega ich jakość, czym różnią się oferty potencjalnych wykonawców, na czym oprzeć przekonanie, że usługa będzie wysokiej jakości. Bez wątplenia istotne jest doświadczenie wykonawcy polegające na wykonaniu w przeszłości wysokiej jakości usług. Doświadczenie to może znaleźć odzworowanie w kryterium nazywanym **koncepcją realizacji zamówienia**.

Wykonawca zobowiązany jest opisać sposób podejścia do realizacji zamówienia w zakresie określonym przez zamawiającego. Wymagany zakres informacji należy dostosować do specyfiki zamówienia, wybierając aspekty najtrudniejsze, nietypowe, związane ze szczególnym ryzykiem. Zadaniem zamawiającego jest określenie zakresu wymaganych informacji oraz sposobu oceny podejścia wykonawcy. Opracowanie samego sposobu realizacji zamówienia powinno być obowiązkiem wykonawców. Każdy z wykonawców powinien mieć możliwość zaprezentowania własnego, opartego na własnych doświadczeniach sposobu realizacji przedmiotu zamówienia. Opisywanie przez zamawiającego sposobu realizacji i wymaganie od wykonawców jedynie potwierdzenia wykonania poszczególnych elementów zamówienia może nie przynieść spodziewanego rezultatu. W takim przypadku koncepcję realizacji tworzy w rzeczywistości zamawiający, a wykonawca ją jedynie akceptuje w większym lub mniejszym stopniu (co zależy od sposobu sformułowania kryteriów oraz ich wag). Podobnie próby algorytmizacji oceny ofert w oparciu na tego typu kryteriach i punktowaniu, np. „za każde działanie jakie wykonawca oferuje podjąć”, „za każde poprawnie zidentyfikowane ryzyko”, mogą nie przynieść spodziewanych rezultatów. Pożądanych efektów może nie przynieść również przyjęcie zbyt płytkich, nieróżnicujących zasad oceny (wszyscy wykonawcy dostają tyle samo punktów).

Ocenie mogą podlegać różne aspekty koncepcji, które mają wpływ na spodziewaną jakość i terminowość wykonania zamówienia, np.:

- zrozumienie istoty zamówienia i roli wykonawcy;
- sposób osiągnięcia założonego celu;
- metody i środki dojścia do celu;
- zrozumienie ryzyk związanych z realizacją zamówienia, umiejętność ich neutralizacji oraz minimalizacji wpływu ryzyka na realizację zamówienia;
- umiejętność rozplanowania działań w czasie, harmonogram realizacji;

- sposób monitorowania postępu prac, raportowania zagrożeń, wdrażania planów naprawczych;
- skład i organizacja zespołu realizującego zamówienie, sposoby koordynacji prac.

Zarówno dobór elementów, które mają podlegać ocenie, jak i opisanie sposobu oceny oraz samo dokonanie rzetelnej oceny mogą wymagać wiedzy specjalistycznej, eksperckiej. W związku z tym konieczne jest wyłonienie członków komisji posiadających odpowiednie kompetencje do oceny ofert. W przypadku konieczności dysponowania wiedzą ekspercką nie ma żadnych przeszkód, aby zatrudnić – tylko do udziału w ocenie jakościowej ofert – zewnętrznego biegłego.

W przypadku niektórych usług, zwłaszcza intelektualnych, kluczem do sukcesu są **kompetencje osób realizujących zamówienie**. Na kompetencje mogą składać się: wykształcenie, doświadczenie oraz kwalifikacje potwierdzone uprawnieniami, certyfikatami, odbytymi szkoleniami itp. Stosownie do okoliczności wszystkie te wymiary mogą być określone zarówno jako warunki udziału w postępowaniu, kryteria selekcji, jak i kryteria oceny ofert. Można zaobserwować dążenie do algorytmizacji tego typu kryteriów: „za każdy rok doświadczenia – ... punktów”, „za udział w każdym kolejnym projekcie polegającym na w charakterze – punktów”. W takim przypadku należy pamiętać, że po pierwsze, kompetencje osób nie wzrastają liniowo, po drugie, zbyt precyzyjne definiowanie wymagań prowadzi do nieuzasadnionego ograniczania konkurencji (o czym była mowa w rozdziale I Poradnika): osoba może mieć wysokie kompetencje, ale nie być w stanie wykazać udziału w projekcie o konkretnych parametrach lub na konkretnym stanowisku. Dlatego ocena kompetencji powinna być kompleksowa i uwzględniać równocześnie wszystkie aspekty: osoba niemająca wykształcenia lub certyfikatów może „nadrabiać” doświadczeniem, mająca mniejsze doświadczenie ogólne „nadrabiać” doświadczeniem identycznym do przedmiotu zamówienia lub odwrotnie itp. Przykład takiego podejścia do oceny kompetencji kluczowego personelu można znaleźć w Katalogu Dobrych Praktyk przywołanym w kolejnym punkcie dotyczącym robót budowlanych.

Szczególnie dobrym sposobem weryfikacji kompetencji osób realizujących zamówienie jest przeprowadzenie **próby wiedzy**, o której więcej w rozdziale V.

3) Roboty budowlane

W przypadku zamówień polegających na budowie na podstawie dokumentacji projektowej większość wymagań dotyczących jakości robót, materiałów i wyrobów jest określona w dokumentacji projektowej oraz specyfikacjach technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych. Nie wyklucza to stosowania kryteriów promujących **jakość stosowanych wyrobów**.

Jak można oceniać **jakość robót budowlanych** przed ich wykonaniem, na etapie ubiegania się wykonawców o udzielenie zamówienia? Jako przykład takiej oceny należy wskazać elementy oceniane przez angielską Highways Agency (dalej w skrócie HA) odpowiedzialną za budowę dróg⁴:

- zaproponowane ulepszenia dokumentacji projektowej wychodzące naprzeciw wymaganiom zamawiającego;
- projekt organizacji pracy na terenie budowy;
- efektywne zarządzanie, komunikacja i współpraca z kierownikiem projektu, zamawiającym, podwykonawcami i podmiotami trzecimi;
- zapewnienie płatności na rzecz podwykonawców;

⁴ Przykład zaczerpnięty z Katalogu Dobrych Praktyk, jaki powstał w ramach projektu: „Ewaluacja rozwiązań stosowanych w celu oceny i wyboru ofert w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego w projektach drogowych i kolejowych realizowanych w ramach POIiŚ wobec rozwiązań stosowanych w innych krajach członkowskich UE”, zrealizowanego przez konsorcjum Agrotec Polska sp. z o.o. i Centrum Zamówień Publicznych sp. z o.o. na rzecz Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju, rok 2013, udostępnionego na stronie internetowej https://www.pois.2007-2013.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Documents/2014_04_08_Katalog_dobrych_praktyk_19052014.pdf.

- zarządzanie jakością, zapewnienie niezależnej kontroli jakości, minimalizacja uchybień, efektywne wykorzystanie środków produkcji;
- kontrola kosztów, dotrzymanie budżetu, zdolność prognozowania rocznych budżetów i ceny końcowej;
- dotrzymanie harmonogramu, kamieni milowych, szybkość reakcji na zdarzenia.

W ramach kryterium jakości HA ocenia również proponowane **metody realizacji zamówienia** obejmujące następujące elementy:

- harmonogram realizacji zamówienia;
- harmonogram wykorzystania zasobów w sposób wystarczająco szczegółowy, aby zidentyfikować poszczególne zasoby i środki dla każdej operacji w ramach harmonogramu;
- opis podejścia do realizacji każdej operacji w ramach harmonogramu;
- identyfikacja ryzyka, opis spodziewanego wpływu ryzyka na harmonogram i koszty, opis proponowanych działań w celu uniknięcia lub zmniejszenia ryzyka (nie może zawierać żadnych realokacji ryzyka).

Co do zasady nie ocenia się wszystkich wymienionych aspektów. Na potrzeby konkretnego przetargu wybiera się te, które w danych warunkach są najważniejsze.

Przy zamawianiu robót budowlanych może być stosowane kryterium **warunków gwarancji**, do którego należy odnieść uwagi poczynione w punkcie dotyczącym dostaw. Dodatkowo należy podkreślić konieczność uzyskania dokumentu gwarancyjnego w dniu odbioru końcowego robót.

Przy zamawianiu robót budowlanych również mogą być stosowane kryteria odnoszące się do **kompetencji kluczowego personelu** zarządzającego budową. Uwagi poczynione w punkcie dotyczącym zamawiania usług zachowują tu swoją aktualność.

Z drugiej strony, o czym była mowa w rozdziale III.1., zamówienia na wykonanie robót budowlanych na podstawie dokumentacji projektowej mogą być udzielane według kryterium najniższej ceny – pod warunkiem, że dokumentacja projektowa określa wszystkie istotne standardy jakościowe (zwykle tak jest) oraz została opracowana w wyniku optymalizacji całkowitych kosztów posiadania (rzadko tak jest).

W przypadku gdy przedmiotem zamówienia jest zaprojektowanie i wykonanie robót budowlanych wydaje się, że waga kryterium ceny nie musi mieć dominującego znaczenia. W takich postępowaniach wydaje się, że jest przestrzeń do oceny zarówno jakości proponowanych do wykonania materiałów i technologii, jak i kosztów użytkowania i utrzymania. Stosowanie kryterium warunków gwarancji jest również właściwe w tych zamówieniach, lecz stosowane samodzielnie wydaje się niewystarczające dla osiągnięcia najlepszej relacji jakości do ceny. Dlatego (zakładając, że zamawiający dysponuje komfortem czasowym) na potrzeby kryteriów jakościowych i finalnej jakości zamówienia, pożądanym wydaje się prowadzenie klasycznego procesu inwestycyjnego: najpierw projekt, później wykonanie robót.

Z powyższych rozważań wynika jasno, iż jakość to pojęcie, które zamawiający może rozumieć bardzo różnie. Stąd obowiązkiem stawiającego kryterium przedmiotowe jest szczegółowe jego dookreślenie, najlepiej w formie enumeratywnego opisu wszystkich elementów podlegających ocenie oraz przypisaniu tym elementom określonego znaczenia. Tylko w takim przypadku zamawiający może oczekiwać dostosowania ofert do własnych preferencji. Wtedy też wykonawca będzie mógł dokonać rzeczywistego wyboru spośród przedmiotów, jakie mógłby zaoferować, tego właściwego przedmiotu i uczynić z niego przedmiot oferty.

3. Kryteria odpowiedzialnego rozwoju⁵

Zamówienia publiczne mają służyć nie tylko efektywności, racjonalności, gospodarności i celowości wydatków. Mogą być również instrumentem osiągnięcia celów szerszych, mogą realizować politykę zakupową państwa (art. 21 ustawy Pzp), średniookresową strategię rozwoju kraju, być jednym z narzędzi realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju. Trzy rodzaje kryteriów zdają się temu sprzyjać.

1) Kryteria społeczne

Przy okazji realizacji zamówień publicznych można w pewnym zakresie wspierać realizację określonych celów społecznych, np. integrację społeczną i zawodową osób z tzw. grup defaworyzowanych, takich jak osoby niepełnosprawne, bezrobotne, członkowie mniejszości narodowych itp. Takim celem może być także promowanie wysokich standardów etycznych w prowadzeniu biznesu czy też wysokich standardów w zakresie dostępności dla osób niepełnosprawnych lub projektowania z uwzględnieniem potrzeb wszystkich użytkowników. Co do zasady instrumentem, który w najszerszym zakresie może być wykorzystany do realizacji tak postawionych celów są klauzule społeczne, tj. zamówienia zastrzeżone oraz warunki realizacji zamówienia o charakterze społecznym. Niemniej jednak odpowiednio zastosowane kryteria społeczne mogą znacząco wzmocnić efekt zastosowania klauzul. Mogą także stanowić odrębny instrument prospołeczny stosowany w zamówieniach publicznych niezależnie od klauzul społecznych. Punktem wyjścia dla sformułowania wymagań w tym zakresie jest identyfikacja potrzeb społecznych oraz ich zestawienie z przedmiotem zamówienia. Zamawiający powinien odpowiedzieć na pytanie, czy zamówienie, którego zamierza udzielić, może w jakiś sposób odpowiedzieć na zidentyfikowane potrzeby społeczne, a jeśli tak, to jakiego instrumentu w ramach postępowania o udzielenie zamówienia publicznego należy użyć, aby uzyskać najlepszy efekt w tym zakresie. Zamawiający powinien zdecydować, czy ograniczy się do postawienia pewnych minimalnych wymagań prospołecznych, których spełnienie będzie obligatoryjne dla każdego z wykonawców, czy też dążąc do maksymalizacji efektów społecznych, postanowi premiować w ramach kryteriów oceny ofert wykonawców spełniających te wymagania w stopniu wyższym niż zostało to określone przez zamawiającego. Zamawiający może też nie stawiać wymagań prospołecznych w opisie przedmiotu zamówienia, premiując jednakże w ramach kryteriów oceny ofert tych wykonawców, którzy uwzględnią w ofercie określone aspekty społeczne.

W ramach kryteriów społecznych można premiować w szczególności:

- zatrudnienie do realizacji zamówienia osób bezrobotnych, niepełnosprawnych lub innych defaworyzowanych lub większej ich liczby niż minimum określone przez zamawiającego;
- zapewnienie pracownikom ponadstandardowego poziomu bezpieczeństwa i ochrony pracy;
- zapewnienie przestrzegania konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy w całym łańcuchu dostaw;
- zaoferowanie ponadstandardowej lub wykraczającej poza wymagania określone w opisie przedmiotu zamówienia dostępności przedmiotu zamówienia dla osób niepełnosprawnych.

2) Kryteria środowiskowe

Zamówienia publiczne nie powinny przyczyniać się do degradacji środowiska naturalnego.

⁵ Więcej na temat społecznych i środowiskowych kryteriów oceny ofert w publikacji UZP pt. *Przykładowe społeczne i środowiskowe kryteria oceny ofert w zamówieniach publicznych*, dostępnej na stronie Urzędu: https://www.uzp.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0018/38313/Przykladowe-spoleczne-i-srodowiskowe-kryteria-oceny.pdf.

W postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego zamawiający mają zatem do dyspozycji – podobnie jak w przypadku zamówień uwzględniających aspekty społeczne – różnego rodzaju instrumenty pozwalające im udzielić zamówienia, którego przedmiot i sposób realizacji nie wpływają negatywnie na stan środowiska naturalnego lub wręcz mogą wpływać na jego poprawę. W przypadku aspektów środowiskowych możliwość ich uwzględnienia w ramach zamówienia publicznego jest jednak silniej determinowana charakterem przedmiotu zamówienia niż ma to miejsce w przypadku aspektów społecznych. Zamawiający mogą więc uwzględniać kwestie środowiskowe przede wszystkim z wykorzystaniem odpowiednich wymagań technicznych, funkcjonalnych czy wydajnościowych w opisie przedmiotu zamówienia czy wymagań dotyczących sposobu realizacji zamówienia. Mogą także odpowiednio te wymagania wzmocnić, stosując właściwie dobrane kryteria oceny ofert lub uwzględnić te kwestie tylko w ramach kryteriów oceny ofert. W ramach kryteriów środowiskowych można premiować w szczególności:

- wyższą efektywność wykorzystania zasobów (energia elektryczna, ciepła, woda itp.) przez oferowany produkt, obiekt budowlany czy w ramach realizowanej usługi
- wykorzystanie produktów z recydingu lub poddających się recydingowi;
- realizację usług, dostaw lub robót w sposób przyjazny środowisku, np. przy pomocy energooszczędnych maszyn i technologii, z wykorzystaniem pojazdów emitujących mniejszą ilość zanieczyszczeń czy z użyciem ekologicznych środków czystości.

W przypadku zastosowania kryteriów o charakterze środowiskowym w wielu przypadkach szczególnie uzasadnione będzie zastosowanie kryterium kosztowego z wykorzystaniem rachunku kosztów cyklu życia produktu. Co prawda w ramach tego kryterium ocena koncentruje się na kosztach związanych z określonym przedmiotem zamówienia, a nie bezpośrednio na aspekcie środowiskowym. Niemniej jednak istotnym elementem kosztów branych w takim wypadku pod uwagę są koszty użytkowania, które najczęściej wiążą się z wykorzystywaniem w tej fazie określonych zasobów (woda, energia elektryczna i ciepła). Oczekując w tym zakresie oszczędności, zamawiający powinien zatem uzyskać również większą efektywność wykorzystania tych zasobów, co z kolei ogranicza nadmierną ich eksploatację oraz zanieczyszczenie środowiska związane np. z produkcją energii. Ponadto w ramach kryterium kosztowego, opartego na rachunku kosztów cyklu życia produktu, można uwzględnić także koszty przypisywane ekologicznym efektom zewnętrznym związane z cyklem życia produktu, dotyczące np. emisji zanieczyszczeń czy związane z łagodzeniem zmian klimatu.

3) Aspekty innowacyjne

Również kwestie innowacyjne w procedurze udzielania zamówienia publicznego mogą być uwzględniane na różnych jej etapach (np. opis przedmiotu zamówienia, kryteria selekcji, warunki realizacji zamówienia), w tym również poprzez kryteria oceny ofert. Zasadnicze znaczenie dla innowacyjnego charakteru zamówienia będzie miał opis przedmiotu zamówienia, szczególnie jeżeli w jego ramach odstępuje się od przesądzania szczegółów i pozostawia się wykonawcom swobodę zaproponowania różnorodnych rozwiązań, określając jedynie minimalne wymagania funkcjonalne/wydajnościowe jakie powinny spełniać wszystkie oferty. Przy tak sformułowanym opisie przedmiotu zamówienia również kryteria oceny ofert będą zyskiwać na znaczeniu, szczególnie w przypadku zamówień publicznych na innowacje – tj. gdy celem zamawiającego jest zakup produktu/usługi/roboty budowlanej do tej pory nieistniejącej lub wymagającej ulepszenia czy dostosowania do potrzeb zamawiającego. W takiej bowiem sytuacji na początku projektu ani zamawiający, ani wykonawca nie będą wiedzieć jakie finalne rozwiązanie uda się wypracować, a osiąganie i przekraczanie kolejnych pułapów wydajności/funkcjonalności przedmiotu zamówienia, czy innych cech innowacyjnych, można premiować właśnie poprzez zastosowanie odpowiednich kryteriów oceny ofert adekwatnych do przedmiotu zamówienia. Odpowiednie powiązanie opisu przedmiotu zamówienia z kryteriami oceny ofert z jednej strony nie będzie

stanowią ograniczenia dla tworzenia nowych rozwiązań, a z drugiej strony (poprzez kryteria) będzie promować te spośród nich, które okażą się najbardziej innowacyjne.

Podczas gdy ustawodawca wśród przykładowych kryteriów oceny ofert wskazał aspekty innowacyjne zaraz po nich wymienił również jako przykładowe kryterium organizację, kwalifikacje zawodowe i doświadczenie osób wyznaczonych do realizacji zamówienia, jeżeli mogą mieć znaczący wpływ na jakość wykonania zamówienia. W tym kontekście warto zauważyć, że w ramach takiego kryterium można premiować posiadanie określonych kwalifikacji i doświadczenia przez osoby wyznaczone do realizacji zamówienia również w zakresie innowacji, w tym np. kwalifikacji i doświadczenia w prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych, wypracowywania prototypów czy demonstratorów, określonego rodzaju specjalistycznej wiedzy czy organizacji.

Może się zdarzyć, że w przypadku projektu o charakterze innowacyjnym zamawiający może mieć kłopot z przypisaniem konkretnej wagi kryteriom oceny ofert już na początku procedury i w związku z tym, w stosownych przypadkach, dopuszczalne jest określenie kolejności tych kryteriów od najważniejszego do najmniej ważnego do czasu, gdy zamawiający będzie w stanie przypisać im konkretne wagi.

4. Kryteria kontraktowe

Kryteria kontraktowe odnoszą się do sposobu realizacji zamówienia. Proponowany sposób realizacji mający wpływ na jakość (np. określany jako koncepcja realizacji zamówienia czy metodyka) zaliczamy do kryteriów jakościowych. Najczęściej stosowanym i z pewnością nadużywanym kryterium kontraktowym jest termin. **Termin realizacji** zamówienia w zdecydowanej większości przypadków powinien stanowić warunek, nie kryterium oceny ofert. Preferencje zamawiających znacznie częściej mają postać „wykonać do dnia ...” lub lepiej „wykonać w terminie ... dni od dnia ...” niż „wykonać jak najszybciej”. Oczywiście gdy szybkość wykonania ma znaczenie, nie jest zasadne rezygnowanie z tego kryterium. W innych przypadkach terminy realizacji mogą być tak „wyśrubowane”, że dalsze ich skracanie może negatywnie odbić się na jakości. Z drugiej strony, kryterium to jest stosowane w taki sposób, że nie ma żadnego wpływu na wynik postępowania, gdyż wszyscy wykonawcy oferują maksymalnie punktowane skrócenie terminu. Niestety pojawiają się sytuacje, gdy wygrywa oferta znacznie droższa, lecz oferująca niewielkie skrócenie terminu realizacji.

W przypadku gdy zamawiający określi konkretny okres (lub termin) realizacji, może chcieć upewnić się, czy wykonawca dochowa tego terminu. Do weryfikacji tego służy kryterium **harmonogram**, opisane w punkcie dotyczącym kryteriów jakościowych.

V. Podstawy oceny ofert. Bezstronność i obiektywizm

Kryteria oceny ofert, jak sama nazwa wskazuje, służą do oceny ofert. Pytanie jednak, jakiego rodzaju dane i informacje mogą być przedmiotem oceny. Jakiego rodzaju informacji powinien zażądać zamawiający, aby odpowiednio ocenić oferty? Jest to kwestia bezpośrednio związana z kryteriami, gdyż nie można stosować kryteriów, których nie dałoby się ocenić na podstawie możliwych do uzyskania danych.

Właściwe wydaje się dokonanie niżej opisanych wyróżnień informacji mogących stanowić podstawę oceny ofert.

1) Oświadczenia wykonawcy

Podstawowym przedmiotem oceny jest sama treść oferty określającej warunki, na jakich wykonawca oferuje wykonanie zamówienia. Treścią oferty jest nie tylko cena, termin czy okres gwarancji, ale i inne informacje dotyczące przedmiotu oferty, jego jakości i sposobu wykonania. Zamawiający powinien sprecyzować, jakiej treści informacje powinny znaleźć się w ofercie. Dobrą praktyką jest również ograniczenie ich zakresu (objętości). Zadaniem wykonawcy jest zrozumieć zarówno zakres wymaganych informacji, jak i sposób oceny oferty oraz przedstawić zamawiającemu tyle i takich informacji, aby spełnić wymagania zamawiającego oraz zmaksymalizować prawdopodobieństwo uzyskania zamówienia. Przykłady sformułowania wymagań w tym zakresie są podane w części II Poradnika wraz z opisem kryteriów i sposobów oceny ofert.

2) Dane techniczne

Na potwierdzenie spełniania określonych wymagań oraz na potwierdzenie prawdziwości deklaracji wykonawcy zamawiający – tam gdzie jest to uzasadnione i możliwe – powinien żądać zewnętrznych danych opisujących parametry techniczne i funkcjonalne przedmiotu oferty, takich jak: karty katalogowe, deklaracje zgodności, opisy techniczne sporządzone przez producenta, rysunki warsztatowe, instrukcje eksploatacji, zdjęcia itp.

3) Egzemplarze demonstracyjne

Przy zakupie produktów gotowych przedmiotem oceny mogą być produkty takiego gatunku, modelu, jaki będzie przedmiotem dostawy, np. meble gotowe, sprzęt elektroniczny i inne urządzenia. W takim przypadku zamawiający może żądać dostarczenia wraz z ofertą egzemplarzy demonstracyjnych.

4) Produkty podobne

W przypadku produkcji na zamówienie oraz niektórych usług i większości robót budowlanych nie ma możliwości oceny jakości tego, co zostanie wykonane w ramach zamówienia. Nie ma jednak przeszkód, aby ocenić jakość oferowanych produktów na podstawie podobnych zamówień wykonanych w nieodległej przeszłości przy użyciu urządzeń i technologii proponowanych do realizacji przedmiotowego zamówienia. Wiele o spodziewanej jakości przedmiotu zamówienia można będzie powiedzieć na przykład na podstawie wcześniej wydrukowanych książek (przy zamówieniu na druk).

5) Próbkki

Zamawiający może również wymagać sporządzenia próbki rozumianej jako fragmenty lub elementy przyszłego przedmiotu zamówienia. Jest to żądanie, które może się wiązać z poniesieniem dodatkowych kosztów przygotowania oferty. Próbkki mogą mieć postać fizyczną, mogą też mieć postać programu komputerowego (przy zamawianiu systemów informatycznych).

6) Próba wiedzy

Dla oceny kwalifikacji personelu, poza informacją o wykształceniu, doświadczeniu i kwalifikacjach konkretnych osób, podstawą oceny może być próba wiedzy. Organizuje się ją w siedzibie zamawiającego i polega na wykonaniu określonych zadań przez kluczowych ekspertów wymienionych w ofercie każdego z wykonawców. Próba odbywa się w obecności pracownika lub pracowników zamawiającego i polegać może na:

- rozwiązaniu testu, opracowaniu pisemnej opinii, zaproponowaniu rozwiązania sytuacji problemowych;
- rozmowie kwalifikacyjnej prowadzonej według jednego scenariusza obejmującego znajomość określonych zagadnień;
- prezentacji wybranego tematu (w przypadku zamówień na usługi szkoleniowe zwanej samplingiem).

Ocena kompetencji konkretnych osób w trakcie bezpośredniego spotkania umożliwia uwzględnienie nie tylko formalnych aspektów opisanych w CV, ale również umiejętności komunikacyjnych, kreatywności, zdolności działania pod wpływem stresu i presji czasu.

Jedną z zasad zamówień publicznych jest, aby postępowanie ze strony zamawiającego przygotowywały i prowadziły osoby zapewniające **bezstronność i obiektywizm**, a więc osoby nieuprzedzone i niefaworyzujące żadnego z wykonawców. Bezstronność i obiektywizm członków komisji ma znaczenie przede wszystkim w przypadku kryteriów niewymiernych, gdy ocena nie sprowadza się do dokonania mniej lub bardziej skomplikowanych obliczeń, lecz wymaga wszechstronnego rozważenia informacji zawartych w ofertach.

W celu zapewnienia maksymalnej bezstronności i obiektywizmu zamawiający może **nie ujawniać** osobom dokonującym oceny ofert:

- tożsamości, nazwy wykonawcy;
- nazwy, marki oferowanego produktu, autora opracowania;
- ceny oferty.

W takiej sytuacji, członkowie komisji nie powinni być obecni w trakcie otwarcia ofert i podawania podstawowych danych z ofert (elektronizacja powinna pomóc zamawiającym w tym zakresie). Otwarcia ofert może dokonywać sekretarz komisji, który nie ma prawa oceniania ofert (za to ma obowiązek zachowania tajemnicy). Ponadto należy poinstruować wykonawców, aby nie podpisywali każdej strony oferty oraz oznaczyli ją w taki sposób, który nie pozwalałby na identyfikację wykonawcy (tu również elektronizacja wspiera proces) oraz wymagać kodowania tej części oferty, która ma być przedmiotem oceny jakościowej (podobnie do kodowania prac konkursowych). W każdym przypadku sekretarz komisji, przed przekazaniem dokumentów (egzemplarzy demonstracyjnych, próbek itd.) do oceny członkom komisji, powinien sprawdzić, czy to zalecenie jest przestrzegane i – ewentualnie – usunąć (zasłonić) wszelkie oznaczenia pozwalające na identyfikację wykonawcy, autora tekstu, producenta produktu itd. Dopiero po dokonaniu oceny jakościowej ujawnia się, które dane i informacja stanowiące podstawę oceny pochodziły z której z ofert.

VI. Typy kryteriów ze względu na sposób ich opisu

Kryteria oceny ofert mogą nie tylko dotyczyć różnych aspektów ofert (o czym była mowa wyżej), ale różnić się również stopniem sposobu ich opisu oraz opisem sposobu oceny ofert. Co do zasady kryteria oceny ofert nie mogą dawać zamawiającemu nieograniczonej swobody arbitralnego wyboru najkorzystniejszej oferty (wyrok TSUE z dnia 17 września 2002 r. C-513/99 Concordia Bus). Nie oznacza to jednak, że wszystkie kryteria muszą mieć postać wzorów czy algorytmów, które skutkują automatyczną oceną (punktacją) ofert.

Właściwym wydaje się rozróżnienie trzech typów kryteriów:

- wymierne – zalgorytmizowane;
- eksperckie – niewymierne, lecz poddające się krytycznej analizie i ocenie;
- *de gustibus* – oparte na indywidualnych gustach (stosowane raczej w konkursach i pominięte w Poradniku).

Z jednej strony zrozumiałe jest dążenie zamawiających do stosowania kryteriów wymiernych (większa przejrzystość, automatyzm oceny, brak podejrzeń), z drugiej może skutkować stosowaniem kryteriów zupełnie sztucznych, niemających żadnego wpływu na wynik postępowania (nie da się w ten sposób ocenić wielu aspektów jakości). Tymczasem rolą kryteriów jest umożliwienie zamawiającemu rozróżnienia ofert w celu identyfikacji oferty najkorzystniejszej. Aby osiągnąć ten cel, kryteria powinny być różnicujące. Stosowanie kryteriów, których efektem jest to, że wszystkie oferty otrzymują tę samą, zwykle maksymalną, liczbę punktów nie przynosi oczekiwanego efektu.



Krok 5. Kryteria powinny być różnicujące.

W każdym przypadku sposób oceny należy dostosować do okoliczności, musi być on pochodną tego, na czym polega w danym przypadku jakość i jak można ją zmierzyć.

1. Ocena ofert w kryteriach wymiernych

Kryteria wymierne powinny być stosowane w przypadku, gdy dane mające być przedmiotem oceny mają **postać liczbową**, gdy nie może być wątpliwości czy rozbieżności w ich ocenie. Kryteriami wymiernymi są cena (również w postaci NPV, TCO lub podstaw określenia wynagrodzenia), termin realizacji (ale nie harmonogram), okres gwarancji (ale nie warunki gwarancji). Zasadą jest, że spełnianie kryteriów wymiernych powinno być oceniane w sposób wymierny. Istnieje bardzo dużo sposobów (wzorów) oceny ofert w kryteriach wymiernych.

Poprzez dobór odpowiedniego wzoru zamawiający powinien dążyć do uchwycenia zależności: w jaki sposób zmienia się zadowolenie zamawiającego w miarę zmieniających się parametrów oferty (np. ceny). Funkcją taką nazywamy **funkcją użyteczności**.

Niniejszy Poradnik w założeniu swym odnosi się do kryteriów pozacenowych, natomiast dla uchwycenia funkcji użyteczności warto przybliżyć tę kwestię na podstawie najczęściej występujących wzorów i odnoszących się do kryterium ceny. Te wzorce po odpowiednim zaadoptowaniu można zastosować do analogicznych do ceny kryteriów, tj. przykładowo terminu realizacji czy okresu gwarancji.

Funkcja użyteczności na przykładzie ceny może przybierać różny przebieg, w konsekwencji czego mogą być stosowane następujące różne wzory.

1) Zależność liniowa

Funkcja użyteczności może być linią prostą, choć nie zawsze preferencje zamawiającego są w ten sposób zaspokajane, czyli nie zawsze każda zmiana parametru o określoną wartość przynosi taki sam wzrost lub obniżenie zadowolenia (użyteczności). Może tak jednak być, że użyteczność wzrasta proporcjonalnie do zmiany jakiegoś parametru, np. szybkości druku, wielkości dysku, czasu nagrzewania się kopiarki. Należy w takim przypadku zastosować wzór na linię prostą.

Aby wyznaczyć linię prostą, potrzebujemy dwóch punktów. Gdyby zastosować ten wzór do kryterium cena, potrzebujemy skali na obu osiach. Skala na osi „punkty” wydaje się oczywista: 0–10 pkt (najczęściej przyjmowana jest rozpiętość 100-punktowa, lecz z przyczyn, o których później, zalecać będziemy raczej skalę 10-punktową). Skala na osi „cena” już oczywista nie jest. Teoretycznie można by przyjąć, że oferta najtańsza otrzymuje 10 pkt, najdroższa 0 pkt. Byłby to jednak duży błąd skutkujący na przykład tym, że w przypadku wpłynięcia dwóch ofert minimalnie różniących się ceną i przy wadze ceny powyżej 50% wygrywa oferta tańsza, niezależnie od różnic między nimi w zakresie pozostałych kryteriów. Nie należy stosować tego wzoru w połączeniu z zasadą porównania ofert z najlepszą i najgorszą (najtańsza otrzymuje 10 pkt, najdroższa 0 pkt, a pozostałe proporcjonalnie).

Wzór liniowy mógłby być stosowany do punktowania cen, ale według zasady porównania cen ofert ze wzorcem (o czym szerzej w rozdziale VII Poradnika). W takim przypadku, przy punktacji ofert w zakresie kryterium „cena” albo „koszt”, należy rozważyć ujawnienie wykonawcom planowanej czy szacunkowej wartości zamówienia i założyć, że 0 pkt przyznane będzie za cenę równą tej kwocie. Jako punkt optymalny należy przyjąć określony procent tej kwoty lub najniższą z pożądanых cen, która nie jest rażąco niska.

W przypadku kryteriów malejących, np. „cena”, wzór ma postać:

$$C_{\max} - C_{of}$$

$$L_p = \frac{C_{\max} - C_{of}}{C_{\max} - C_{\min}} \times L_{\max}$$

gdzie:

L_p – liczba punktów oferty ocenianej,

C_{\max} – szacowana wartość zamówienia powiększona o podatek VAT,

C_{\min} – ... (jako C_{\min} można przyjąć najniższą z pożądanых cen, która nie jest rażąco niska, np. wskazany w ustawie poziom o 30% niższy od wartości szacowanej),

C_{of} – cena oferty ocenianej,

L_{\max} – maksymalna liczba punktów jaką można uzyskać w ramach kryterium.

Przy zastosowaniu tego wzoru oferty z ceną przekraczającą C_{\max} otrzymują punkty ujemne.

W przypadku kryteriów rosnących, np. parametrów technicznych, wzór jest następujący:

$$P_{of} - P_{\min}$$

$$L_p = \frac{P_{of} - P_{\min}}{P_{\max} - P_{\min}} \times L_{\max}$$

gdzie:

L_p – liczba punktów oferty ocenianej,

P_{of} – wartość parametru oferty ocenianej,

P_{\min} – minimalna wartość parametru,

P_{\max} – optymalna wartość parametru,

L_{max} – maksymalna liczba punktów jaką można uzyskać za dany parametr.

Wzory liniowe mogą być stosowane do punktowania szeregu parametrów technicznych i jakościowych, dla których określono wartość minimalną i optymalną parametru oraz maksymalną liczbę punktów za parametr (por. tabela oceny parametrów zamieszczona w rozdziale IV.2).

2) Wzór popularny

Zdecydowanie najczęstszym wzorem stosowanym w Polsce, nazwijmy go popularnym, stosowanym do oceny ofert w kryterium cena oraz w innych kryteriach jest proporcja niebędąca jednak odwzorowaniem liniowym.

W przypadku kryteriów malejących, np. „cena”, wzór ma postać:

$$L_p = \frac{C_{min}}{C_{of}} \times L_{max}$$

gdzie:

L_p – liczba punktów oferty ocenianej,

C_{min} – cena najtańszej z ofert,

C_{of} – cena oferty ocenianej,

L_{max} – maksymalna liczba punktów możliwych do uzyskania w ramach kryterium.

W przypadku kryteriów rosnących, np. „okres gwarancji”, wzór jest następujący:

$$L_p = \frac{G_{of}}{G_{max}} \times L_{max}$$

gdzie:

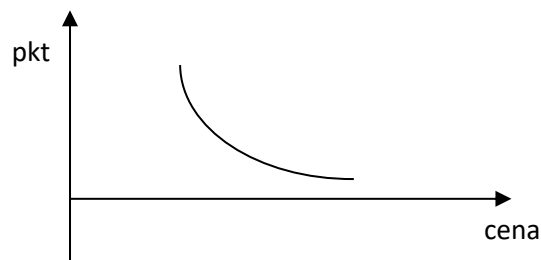
L_p – liczba punktów oferty ocenianej,

G_{of} – wartość oferty ocenianej,

G_{max} – wartość najwyższa z oferowanych,

L_{max} – maksymalna liczba punktów możliwych do uzyskania w ramach kryterium.

Wzór ten dla kryteriów malejących nie jest obrazowany linią prostą, lecz fragmentem hiperboli. O ile, jak wspomniano, równanie prostej nie obrazuje funkcji użyteczności ceny, o tyle wzór popularny w tym aspekcie jeszcze mniej oddaje tę funkcję. Funkcja użyteczności opisana tym wzorem pokazana jest na wykresie niżej.



Funkcja ta jest zaprzeczeniem rzeczywistych oczekiwań zamawiającego w zakresie ceny ofert. Stosowanie powyższego wzoru można opisać następującymi hipotetycznymi założeniami zamawiającego: „im wyższa cena, tym mniej zależy mi na cenie” lub „mając do dyspozycji 100

tysięcy bardzo zależy mi na tym, czy cena będzie wynosiła 50 czy 60 tysięcy, ale czy będzie 90 czy 100 tysięcy jest mi obojętne”.

Lepsze, liniowe odzwierciedlenie można uzyskać przy przyjęciu zasady, że oferta najkorzystniejsza otrzymuje 100 pkt, a oferty droższe o tyle punktów mniej, o ile procent ich cena jest wyższa od ceny oferty najtańszej⁶.

3) Użyteczność ceny – funkcja logarytmiczna

Prawdziwa funkcja użyteczności ceny jest wklęsła, nie wypukła. Prawdziwe preferencje każdego kupującego są dokładnie odwrotne: „mając do dyspozycji 100 tysięcy, chciałbym poczynić oszczędności, jednak w miarę wzrostu oszczędności coraz bardziej się niepokoję, czy cena nie jest za niska, czy za tak niską cenę można uzyskać zakładaną jakość”.

Odzwierciedleniem tych preferencji może być funkcja logarytmiczna zaproponowana w publikacji UZP „Kryteria oceny ofert w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego – przykłady i zastosowanie”⁷, pod warunkiem odejścia od porównywania ofert ze sobą na rzecz porównywania z wzorcem, analogicznie do funkcji liniowej.

W takim przypadku, odchodząc od porównywania ofert ze sobą, na rzecz porównania ze wzorem zawierającym wskazanie kwot granicznych (kwoty maksymalnej oraz kwoty minimalnej), dla kryterium „cena” wzorem do punktowania może być wzór następujący:

$$I_n (1 + (C_{\max} - C_{of}))$$

$$L_p = \frac{\text{-----}}{I_n (1 + (C_{\max} - C_{\min}))} \times L_{\max}$$

$$I_n (1 + (C_{\max} - C_{\min}))$$

gdzie:

L_p – liczba punktów oferty ocenianej,

I_n – funkcja logarytmu naturalnego,

C_{\max} – zł (maksymalna cena brutto*),

C_{\min} – zł (jako C_{\min} można przyjąć najniższą z pożądanych cen, która w ocenie zamawiającego nie jest rażąco niska, np. wskazany w ustawie poziom o 30% niższy od wartości maksymalnej)*,

C_{of} – cena oferty ocenianej,

L_{\max} – maksymalna liczba punktów jaką można uzyskać w ramach kryterium.

* Wzór ten wymaga określenia i podania przez zamawiającego w SWZ maksymalnej ceny brutto, powyżej której oferty powinny być odrzucone, gdyż nie można wyliczyć logarytmu dla wartości wyższej od C_{\max} . W związku z tym wzór ten może też rodzić niebezpieczeństwa w praktyce jego stosowania. Może się bowiem zdarzyć, iż zaproponowane ceny przekroczą podaną cenę maksymalną i w takim wypadku zamawiający konsekwentnie będzie musiał odrzucić takie oferty i w skrajnej sytuacji unieważnić postępowanie oraz ogłosić je ponownie.

4) Wzór „hiszpański”

Kolejnym ciekawym wzorem, odzwierciedlającym preferencje kupującego, jest wzór stosowany przez ADIF – firmę zarządzającą infrastrukturą kolejową w Hiszpanii, odpowiednika polskiej PKP PLK SA, zalecany w publikacji „Kryteria oceny ofert – przyjęte rozwiązania i propozycje zmian”, CUPT, 2011. Opiera się on na ocenie wielkości upustu w stosunku do budżetu przy założeniu, że oferta z ceną w wysokości budżetu otrzymuje 30% możliwych do uzyskania punktów, następnie

⁶ Sposób oceny stosowany przez HA opisany w publikacji wskazanej w przypisie 3.

⁷ „Kryteria oceny ofert w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego – przykłady i zastosowanie”, Urząd Zamówień Publicznych, 2011 r., str. 43.

liczba punktów szybko wzrasta, lecz jedynie do określonego z góry poziomu, powyżej którego wzrost liczby punktów istotnie maleje.

A. W trakcie oceny ofert stosuje się kryteria mieszane, tj. ekonomiczne (cena) i techniczne (plan pracy, technologia, jakość, kwestie środowiskowe). Łączna ocena punktowa oferty jest średnią ważoną oceny ekonomicznej i technicznej:

$$PG = X \times PT + Y \times PE$$

gdzie:

PG – łączna ocena punktowa,

PT – względna punktowa ocena techniczna (0–100),

PE – względna punktowa ocena ekonomiczna (0–100),

X, Y – wagi, przy czym $X + Y = 1$.

Zwykle wagi X i Y mają wartość zbliżoną do siebie (np. 0,5/0,5 lub 0,4/0,6).

B. W ostatecznej ocenie brane są pod uwagę tylko te oferty, których bezwzględna ocena techniczna (VT) jest wyższa lub równa 60.

Względną ocenę techniczną (PT) oblicza się wg wzoru:

$$PT = 70 \times [(VT - 60)/(VT_{\max} - 60)] + 30$$

Powyższy wzór oznacza, że oferta o punktacji $VT = 60$ otrzyma $PT = 30$, a oferta o najwyższej bezwzględnej punktacji technicznej (VT_{\max}) otrzyma $PT = 100$.

C. W przypadku oceny ekonomicznej, kluczowym pojęciem jest upust cenowy:

$$BO = [1 - (\text{cena oferty}/\text{budżet zamawiającego})] \times 100\%$$

Wszystkie obliczenia punktowe dokonywane są na podstawie upustu w stosunku do budżetu zamawiającego, a nie w stosunku do cen bezwzględnych. Dlatego też liczba punktów otrzymanych przez wykonawców zależy nie tylko od cen, ale również od poziomu założonego przez zamawiającego budżetu.

Gdy najwyższy zaoferowany upust cenowy $BO \leq 15,9\%$, wtedy:

$$PE = 70 \times (BO/BO_{\max}) + 30$$

Gdy najwyższy zaoferowany upust cenowy $BO > 15,9\%$, wtedy:

$$\text{– dla } BO \leq 15,9\%, PE = BO \times (60/15,9) + 30$$

$$\text{– dla } BO > 15,9\%, PE = 10 \times [(BO - 15,9)/(BO_{\max} - 15,9)] + 90,$$

co oznacza, że większe upusty będą dawać mniejszą przewagę punktową.

Jak widać, zamawiający przesądził z góry, że racjonalnym upustem w stosunku do budżetu jest 15,9% (nie znamy powodów ustanowienia progu w tym miejscu). W praktyce należy punkt przełamania wzoru określić na poziomie ceny, poniżej której powstaje obawa, że cena jest rażąco, niewiarygodnie niska (20–30%). Wzory służą do obliczenia punktów przed przemnożeniem przez wagę.

5) Wzór „włoski” oparty na średniej

Punkt przełamania może nie być ustalany przez zamawiającego (jak we wzorze „hiszpańskim”), lecz wynikać z poziomu cen ofertowych. Dwa tego typu wzory stosowane są we Włoszech. Najprostszym punktem odniesienia jest średnia cena.

Ocena ofert jest dokonywana odrębnie dla ofert zawierających rabat wyższy i odrębnie dla zawierających rabat niższy od średniego (mediany). Punkty przypisywane są, w zakresie od zera do jednego, w następujący sposób:

gdy $R_i \leq R_{med}$

$$P_i = X \times (R_i / R_{med})$$

gdy $R_i > R_{med}$

$$P_i = X + (1 - X) \times (R_i - R_{med}) / (R_{max} - R_{med})$$

gdzie:

P_i – współczynnik i-tej oferty,

R_i – rabat w i-tej ofercie,

R_{med} – średni rabat,

R_{max} – maksymalny rabat oferowany,

X – współczynnik, którego wartość może wynosić 0,8; 0,85 lub 0,9 (jedna z tych wartości musi być wskazana w dokumentach przetargowych).

6) Wzór PKP PLK oparty na średniej miarodajnej

Wzorem opartym na średniej cenie ofert jest wzór stosowany przez PKP PLK SA, która w przypadku, gdy wpływają co najmniej 4 oferty (do trzech ofert stosuje się wzór popularny) ocenia oferty według poniższego schematu:

– dla ofert z całkowitą ceną brutto równą lub niższą od wartości \dot{S}_o dla obliczenia liczby punktów w tym kryterium zastosowany jest poniższy wzór A:

$$X1 = \left(\frac{(\dot{S}_o - C_b)}{(\dot{S}_o - C_n)} \right) \times 10 + 90 \times W_{kr}$$

– dla ofert z całkowitą ceną brutto powyżej wartości \dot{S}_o dla obliczenia liczby punktów w tym kryterium zastosowany zostanie poniższy wzór B:

$$X1 = \left(\frac{(C_d - C_b)}{(C_d - \dot{S}_o)} \right) \times 60 + 30 \times W_{kr}$$

gdzie:

W_{kr} – waga kryterium [%],

X_1 – liczba punktów (z uwzględnieniem wagi kryterium) w kryterium 1,

C_b – całkowita cena brutto badanej oferty,

C_n – najniższa oferowana całkowita cena brutto,

C_d – najdroższa oferowana całkowita cena brutto,

\dot{S}_o – średnia miarodajna wartość ofert, którą oblicza się na podstawie poniższego wzoru:

$$\dot{S}_o = \frac{C_{a1} + C_{a2} + \dots + C_{an}}{I_n}$$

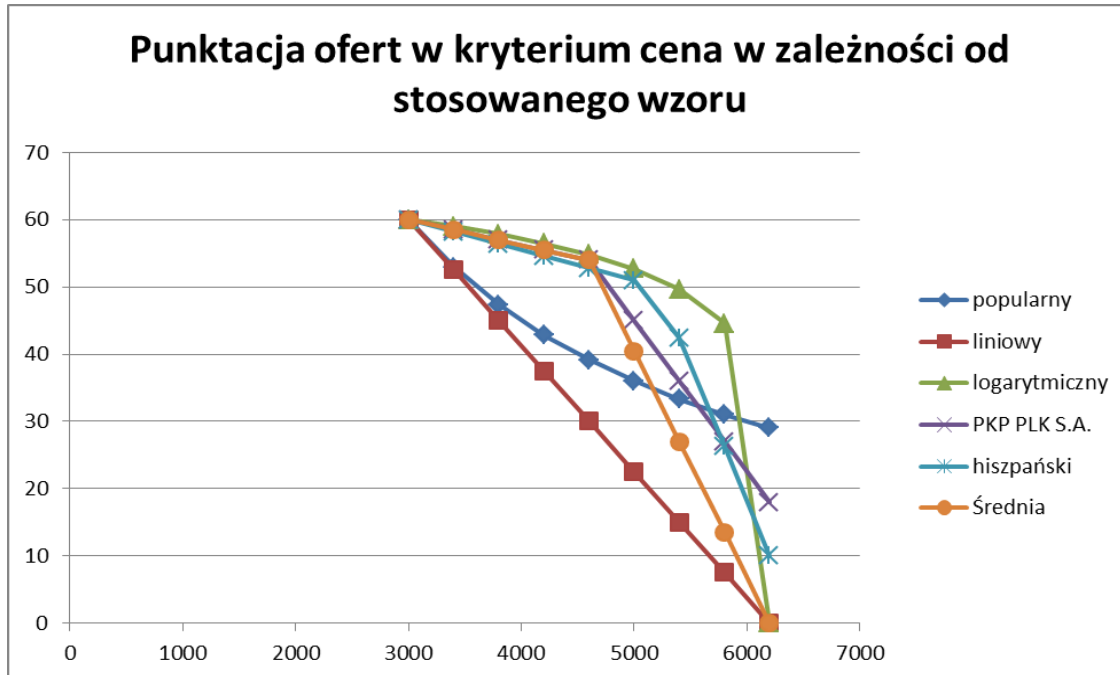
gdzie:

$C_{a1} + C_{a2} + \dots + C_{an}$ – suma wartości całkowitych cen brutto ofert z wyłączeniem wartości całkowitych cen brutto ofert skrajnych, tj. najtańszej i najdroższej,

I_n – liczba ofert z wyłączeniem ofert skrajnych, tj. najtańszej i najdroższej.

7) Porównanie wzorów

Porównanie wszystkich ww. wzorów przedstawiono na poniższym wykresie. Przyjęto założenie, że wpłynęło kilka ofert z cenami od 3 000 do 6200 (oś pozioma), a waga kryterium ceny wynosi 60%, co oznacza, że najtańsza oferta otrzymuje 60 punktów (oś pionowa).



Jak widać, każdy z przedstawionych wzorów wyraźnie się różnicuje w stosunku do pozostałych. Wspólną cechą tych wzorów jest zniechęcenie wykonawców do oferowania cen rażąco niskich i równocześnie rażąco wysokich. Wzory te **promują wykonawców oferujących najwyższą jakość w średniej cenie**.



Krok 6. Do oceny ofert w kryteriach wymiernych należy stosować odpowiednie wzory.

2. Ocena ofert w kryteriach niewymiernych

Przede wszystkim należy stwierdzić, że stosowanie kryteriów niewymiernych jest możliwe i legalne. Opis kryteriów powinien komunikować wykonawcom preferencje zamawiającego i być na tyle jednoznaczny, aby umożliwić wykonawcy maksymalne dostosowanie oferty do tych preferencji. Wykonawca nie może zgadywać, na czym i jak bardzo zamawiającemu zależy. Z drugiej strony zamawiający ma prawo oczekiwać, że wykonawca wykaże, że będzie umiał należycie zrealizować zamówienie. To wykonawca ubiega się o pracę u zamawiającego, nie odwrotnie.



Krok 7. Można stosować kryteria niewymierne w zakresie potrzebnym do wyboru oferty najkorzystniejszej.

Możliwość stosowania kryteriów niewymiernych jest potwierdzona w doktrynie⁸, zgodnie z którą:

⁸ „Kryteria wyboru oferty najkorzystniejszej ekonomicznie – rekomendacje dla beneficjentów realizujących projekty indywidualne” sygnowanym przez MRR dokument dostępny m.in. na stronie internetowej https://www.ppp.gov.pl/Publikacje/Documents/Kryteria_wyboru_ofert_pozacenowe_310111.pdf, zrzuty z ekranu pochodzą ze stron: 6, 10 i 27.

3. Zamawiający dysponuje swobodą określenia kryteriów oceny ofert⁸. Z tym że każde kryterium oceny ofert musi odnosić się do danego przedmiotu zamówienia (być z nim związane). Kryteria mogą być zarówno **wymierne** (mieralne), jak i **niewymierne** (niemierzalne). Jednakże kryteria niewymierne muszą poddawać się kwantyfikacji.

Pomijając w tym miejscu kwestię, czy kwantyfikacja jest koniecznym sposobem przedstawiania kryteriów (o czym więcej w rozdziale VII), należy wyjaśnić, na czym polega postulowana **kwantyfikacja**. Chodzi o to, że nie wystarczy poinformować wykonawców o stosowanych kryteriach (podkryteriach i subkryteriach) oraz o maksymalnej liczbie punktów, jakie oferty mogą otrzymać w ramach każdego z nich. Należy również poinformować wykonawców, za jaki poziom jakościowy oferty, jaki zakres informacji, jak dobry sposób realizacji oferta otrzyma określone liczby punktów:

Przykład:

5 punktów (= max.) dla „dobry/spełnia/kompletny/optymalny itp.”.

3 punkty dla „dostateczny/częściowo spełnia/zdatny/przeciętny itp.”.

1 punkt (= min.) dla „niedostateczny/nie spełnia/wybrakowany/niezdatny itp.”.

Dokument ten wymienia kilka przykładów zastosowania tego podejścia, m.in.:

W ramach podkryterium „analiza zamówienia ze wskazaniem problemów i zagrożeń związanych z jego realizacją, propozycje rozwiązań problemów” punkty (wartość punktowa oferty) przyznaje się w skali od 1 do 5 w następujący sposób:

- oferta, w której wykonawca zawarł kompletny wykaz problemów i zagrożeń związanych z realizacją zamówienia oraz zaproponował dobry sposób ich rozwiązania lub zapobieżenia im, otrzymuje 5 punktów;
- oferta, w której wykonawca zawarł dostateczny wykaz problemów i zagrożeń związanych z realizacją zamówienia oraz zaproponował dostateczny sposób ich rozwiązania lub zapobieżenia im, otrzymuje 3 punkty;
- oferta, w której wykonawca zaproponował wybrakowany wykaz problemów i zagrożeń związanych z realizacją zamówienia lub zaproponował niedostateczny sposób ich rozwiązania lub zapobieżenia im, otrzymuje 1 punkt.

Przykłady te wskazują, że chodzi o dokonanie wielopłaszczyznowej oceny merytorycznej oferty pod kątem zapewnienia odpowiedniej jakości przy realizacji zamówienia. Oceny tej nie należy zastępować bardziej czy mniej skomplikowanym wzorem, jak to się spotyka w praktyce, gdzie zamawiający przyznają punkty na przykład za każde zidentyfikowane ryzyko (problem, zagrożenie), niezależnie od tego, czy jest ważne, realne, jakie jest prawdopodobieństwo wystąpienia tego ryzyka itd. Próby algorytmizacji kryteriów niewymiernych prowadzą również do sytuacji, w której wszystkie oferty otrzymują tę samą ocenę punktową.

Czy jednak właściwym jest przyznawanie punktów ofercie ocenionej jako „niedostateczna/nie spełnia/wybrakowana/niezdatna”? Czy można odrzucić ofertę, która nie spełnia **minimalnego poziomu jakościowego**?

W pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę, że przepis art. 99 ust. 1 ustawy Pzp nakłada na zamawiającego obowiązek opisanie przedmiotu zamówienia w sposób jednoznaczny i wyczerpujący, za pomocą dostatecznie dokładnych i zrozumiałych określeń, uwzględniając wymagania i okoliczności mogące mieć wpływ na sporządzenie oferty. Jednocześnie opis ten ma zapewnić przestrzeganie zasad uczciwej konkurencji, a co za tym idzie zasady równego dostępu do zamówienia, wyrażonych w art. 16 ustawy Pzp. Uwzględniając powyższe, zamawiający określa w opisie przedmiotu zamówienia minimalny poziom jakościowy właściwy dla danego przedmiotu zamówienia.

Zatem w przypadku niespełnienia przez ofertę minimalnego poziomu jakościowego określonego w opisie przedmiotu zamówienia, zamawiający po dokonaniu takiego ustalenia odrzuca ofertę na podstawie art. 226 ust. 1 pkt 5 ustawy Pzp.

Natomiast należy podkreślić, że zamawiający niezależnie od opisanego minimalnego poziomu jakościowego w opisie przedmiotu zamówienia, może również ustalić kryteria odnoszące się do poziomu jakościowego.

Wówczas ocena ofert prowadzona jest na skali punktowej, gdzie minimalny wymagany poziom merytoryczny powinien być określony przykładowo jako procent [%] punktów możliwych do uzyskania w ramach kryterium (ewentualnie podkryterium).

Warto również przywołać historyczny przykład podręcznika PRAG („Practical Guide to Contract Procedures for EU External Actions”) stosowany przy wydatkowaniu środków przedakcesyjnych (do roku 2006 w Programie ISPA również w Polsce, obecnie w innych krajach), który zawsze zalecał taką ocenę ofert w przypadku zamawiania usług.

Odrębną kwestią jest poziom, na jakim należy ustalić wymóg minimalnej jakości. Powinno to zależeć od tego, jak bardzo „wysrubowany” jest wzorzec, do którego zamawiający porównuje oferty. W przypadku oceny wedle przykładu wyżej przytoczonego wydaje się, że najwłaściwszym minimalnym poziomem warunkującym nieodrzućcenie oferty powinien być poziom 30% możliwych do uzyskania punktów (1,5 punktu uzyskanego średnio od wszystkich członków komisji). W przykładach kwantyfikacji zawartych w części II Poradnika zastosowano poziom 50%.

Natomiast niezależnie od powyższych rozważań dotyczących poziomu minimalnej jakości, zamawiający powinni precyzyjnie dokonać oceny oferty z uwzględnieniem przesłanek odrzucenia oferty. Decyzje podjęte na tym etapie mogą rzutować na późniejszą realizację zamówienia, gdy wybrana zostanie oferta niegwarantująca minimalnego poziomu jakości.



Krok 8. Oferty poniżej wyznaczonego minimalnego poziomu jakości powinny być odrzucane.

W części II zamieszczono kilka przykładów kryteriów opierających się na zasadzie kwantyfikacji.

Są jednak kryteria niewymierne, których nie można poddać kwantyfikacji. Sam ustawodawca wskazał jako jedno z kryteriów jakościowych „walory estetyczne”. Choć w większości przetargów takie kryteria nie są potrzebne, istnieją zamówienia, w przypadku których walory estetyczne (design) mogą odgrywać bardziej lub mniej istotną rolę przy wyborze najkorzystniejszej oferty: zakup mebli, projekt i szycie odzieży, zamówienia na potrzeby kampanii informacyjnej (layout publikacji lub strony internetowej, gadżety reklamowe), aranżacja wnętrz, smak, zapach, konsystencja i wygląd zewnętrzny.

Kryteria tego typu mogą i powinny być stosowane tam, i w takim wymiarze, w jakim to jest potrzebne do wyboru oferty najkorzystniejszej. O ile to możliwe i wskazane ze względu na cel, zamawiający powinien określić kierunki, w których wykonawcy powinni podążać w swoich ofertach: nowoczesny czy tradycyjny, wyraźny czy subtelny, wyróżniający się czy stonowany itp.

W takich przypadkach, poza zapewnieniem (w miarę możliwości) anonimizacji ofert, należy przyjąć dodatkowe rozwiązania zapobiegające wpływowi subiektywnych uprzedzeń lub preferencji. Można przyjąć zasadę dwuetapowej oceny ofert. W pierwszym etapie członkowie komisji, po przeprowadzeniu dyskusji, głosują nad przydzieleniem każdej z ofert oceny pomocniczej, stosując np. skalę 2 – 3 – 4 – 5. Przyjęcie określonej oceny pomocniczej oznacza, że w drugim etapie oceny ofert, czyli w trakcie punktowania ofert, członkowie komisji mogą

przyporządkować ofercie punkty w zakresie jednej z ćwiartek skali, np. w przypadku skali 100-punktowej ofercie, która otrzymała ocenę pomocniczą 4 można przyznać od 51 do 75 pkt.

VII. Zasady oceny ofert

Można wyróżnić dwie generalne zasady oceny ofert: porównywanie ofert ze sobą oraz porównywanie ofert z wzorcem.

1. Porównywanie ofert ze sobą

Przy porównywaniu ofert ze sobą jedynym punktem odniesienia są oferty złożone w danym postępowaniu. Teoretycznie porównanie ofert ze sobą może się odbywać według następujących zasad:

- Porównanie z najkorzystniejszą. Najczęściej chyba stosowany sposób oceny ofert. Spośród złożonych ofert wybiera się najkorzystniejszą z punktu widzenia danego kryterium i tej ofercie przyznaje się maksymalną liczbę punktów możliwych do uzyskania. Pozostałym ofertom przyznawanych jest odpowiednio mniej punktów. Zasada ta jest stosowana powszechnie przy ocenie cen ofert według wzoru popularnego: $(C_{\min}/C_{of}) \times \text{max. liczba pkt.}$
- Porównywanie z najgorszą. Ofercie najgorszej spośród złożonych przyznaje się minimalną liczbę punktów, a pozostałym odpowiednio więcej, np. 1 pkt za każdy miesiąc dłuższej gwarancji od najkrótszej spośród oferowanych, jednak nie więcej, niż... .
- Porównywanie z najlepszą i najgorszą. Oferta najlepsza otrzymuje maksymalną liczbę punktów, najgorsza minimalną, a pozostałe oferty sytuuje się odpowiednio na skali pomiędzy tymi dwoma. Niestety zasada ta prowadzi do niepożądanych wyników w sytuacji wpłynięcia dwóch ofert: wygrywa oferta lepsza w kryterium o wadze powyżej 50%, niezależnie od pozostałych różnic. Dlatego należy tę zasadę umiejętnie stosować.
- Rozdzielenie określonej liczby punktów. Ocenie podlegają wzajemne relacje między złożonymi ofertami, przy czym przyznawanie punktów polega na rozdzieleniu określonej liczby (puli) punktów między oferty tak, aby odzwierciedlały one rzeczywiste różnice między ofertami. Zasada ta jest stosowana w Procesie Hierarchii Analitycznej (por. rozdział VIII).

Porównywanie ofert ze sobą opiera się na założeniu, że złożone oferty odzwierciedlają rzeczywiste możliwości wykonania zamówienia. Maksymalną liczbę punktów otrzymują oferty najlepsze ze złożonych, bez względu na to, czy są one rzeczywiście najkorzystniejsze spośród możliwych do uzyskania, np. oferta najtańsza spośród kilku bardzo drogich otrzymuje maksymalną liczbę punktów, mimo że zadowolenie zamawiającego z pewnością maksymalne nie jest.

2. Porównywanie ofert z wzorcem

Ten sposób oceny ofert wymaga przygotowania przez zamawiającego wzorca oceny. Wzorzec powinien obejmować wszystkie, możliwe do wystąpienia stany faktyczne, od oferty najtańszej, niespełniającej minimalnych standardów do oferty doskonałej, wymarzonej. Wzorzec ten powinien być częścią specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub zaproszenia do składania ofert. Ocena ofert na podstawie wzorca nie zależy od liczby ani jakości złożonych ofert. **Nie ma powodu, aby którakolwiek oferta otrzymała maksymalną liczbę punktów tylko dlatego, że jest lepsza od pozostałych.**

Wzory: logarytmiczny i liniowy (rozpiętymi między szacowaną lub maksymalną wartością a określonym poziomem rażąco niskich cen) oraz „hiszpański” stanowią przykłady porównywania ofert z wzorcem, również posłużenie się tabelą do punktowania kryteriów wymiernych omówioną w rozdziale IV.2. Porównanie z wzorcem jest zasadą metody oceny bazującej na kwantyfikacji kryteriów.

Obie zasady: porównanie ze sobą i porównanie z wzorcem są możliwe i legalne. Nie jest prawdą, że stosowanie kryteriów niewymiernych jest uzależnione od posłużenia się metodą kwantyfikacji. Z powodzeniem można dokonywać oceny ofert w kryteriach niewymiernych, porównując je ze sobą, np. poprzez rozdzielanie puli punktów między oferty (zastosowanie Procesu Hierarchii Analitycznej na etapie oceny ofert).

Jedno zachowanie jest pożądane: niemieszanie w jednym postępowaniu obu zasad. **Nie powinno się oceniać ofert w ramach jednego kryterium opierając się na zasadzie porównania ze sobą, a w drugim porównywać oferty z wzorcem.** Mogłoby to być traktowane jako naruszenie metodologii wyboru wielokryterialnego. Należy zalecać konsekwentne stosowanie jednej zasady oceny dla wszystkich kryteriów.

Zalecać należy stosowanie zasady porównania ofert z wzorcem, np. połączenie kwantyfikacji kryteriów niewymiernych z tabelą oceny kryteriów wymiernych oraz wzorem logarytmicznym dla ceny.

W drugiej kolejności można zalecać zasadę rozdzielania puli punktów między oferty w ramach każdego kryterium, czyli podciągnięcie Procesu Hierarchii Analitycznej do wyboru oferty.

Jeśli jednak z przeanalizowanych powodów zamawiający chciałby stosować dla kryterium cena wzór popularny, powinien tę samą metodę zastosować do punktacji ofert w pozostałych kryteriach. Oznacza to, że punkty przyznane ofertom na podstawie kryteriów jakościowych bazujące na zasadzie kwantyfikacji, należy uznać za tzw. małe punkty. Po przyznaniu wszystkim ofertom odpowiedniej liczby tych punktów, należy zastosować zasadę porównania z najlepszą, czyli przeliczyć małe punkty na ostateczną punktację w ramach tego kryterium według wzoru będącego odbiciem wzoru popularnego dla kryteriów rosnących:

$$P_j = J_{of}/J_{max} \times 100 \text{ pkt} \times W_j$$

gdzie:

P_j – liczba punktów za kryterium „jakość”,

J_{of} – liczba małych punktów przyznanych za jakość ocenianej ofercie,

J_{max} – liczba małych punktów przyznanych najwyższej ocenionej ofercie,

W_j – waga procentowa kryterium „jakość”.

ć”.

VIII. Dobór kryteriów i ich wag

Dobór odpowiednich kryteriów oceny ofert oraz ich wag ma, co prawda, istotne znaczenie dla wyboru oferty najkorzystniejszej, jednak problem ten ani od wag się nie zaczyna, ani na wagach się nie kończy. Tymczasem najczęściej odbywa się on na wycucie, bez głębszego rozważenia wszelkich opcji i ewentualnych skutków ich przyjęcia. Określenie niewłaściwych kryteriów lub ich wag powoduje wybór oferty, która jest najkorzystniejsza z punktu widzenia tych kryteriów, lecz – biorąc pod uwagę całość oferty i całość uwarunkowań – najkorzystniejszą może nie być.

Aby proces doboru kryteriów uczynić świadomym i racjonalnym (oraz by móc przedstawić uzasadnienie stosowanych kryteriów), zamawiający mogą posłużyć się **metodami wspomaganiami podejmowania decyzji** stosowanymi przede wszystkim w zarządzaniu. Rozwijanych jest wiele metod, które mogłyby zostać zastosowane:

1. metoda substytucyjności;
2. Proces Hierarchii Analitycznej (AHP – Analytical Hierarchy Process);
3. metody Electre (ELimination Et Choix Traduisant la Realia);
4. metody Promethee (Preference Ranking Organisation METHod for Enrichment Evaluations);
5. TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution);
6. EVAMIX.

Metodą prostą, a doskonale nadającą się do określenia wag kryteriów, jest **Proces Hierarchii Analitycznej**. Przystosowana jest do celów wyznaczania kryteriów. Składa się z opisanych niżej etapów.

1. Burza mózgów

Wszyscy, którzy uczestniczą w określaniu kryteriów, czyli wiedzą, jakie są cele zamówienia, co jest ważne, zgłaszają propozycje kryteriów. Propozycje te nie mogą być na tym etapie oceniane jako słuszne bądź nie, właściwe, mądre itp. Ważne jest, aby opracować jak najdłuższą listę możliwych do zastosowania kryteriów.

2. Wybór kryteriów możliwych do oceny i sensownych

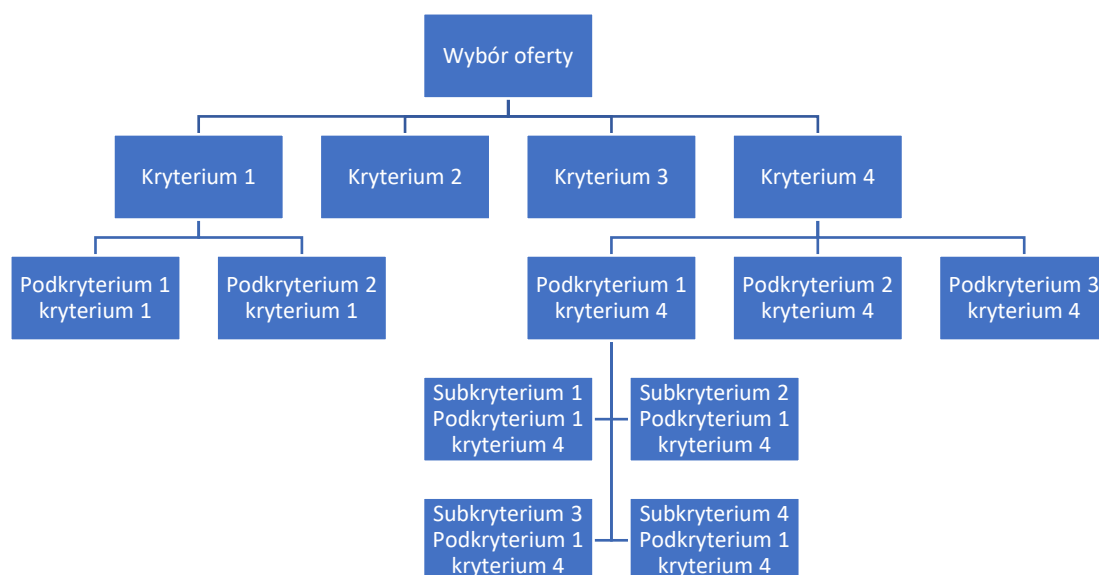
Spośród propozycji zgłoszonych na pierwszym etapie trzeba odrzucić (1) nielegalne, (2) takie, które nie poddają się ocenie na etapie składania ofert oraz (3) oczywiście niezasadne. W ten sposób ogranicza się zakres rozważanych kryteriów do propozycji, które mogą stanowić **sensowne kryteria oceny ofert**.

3. Pogrupowanie kryteriów

Prawdopodobnie część kryteriów będzie wzajemnie zależnych. Wzajemna zależność kryteriów występuje wtedy, gdy w miarę wzrostu oceny względem jednego proporcjonalnie wzrasta (lub maleje) ocena względem drugiego i odwrotnie. Na jednym poziomie hierarchii nie mogą się znajdować kryteria zależne. Dodatkowo część zgłoszonych propozycji będzie dotyczyła podobnego zakresu, te kryteria należy zgrupować jako podkryteria (dalej: subkryteria) jednego kryterium.

4. Narysowanie hierarchii

Hierarchia może obejmować dowolną liczbę kryteriów (podkryteriów, subkryteriów), może składać się z dowolnej liczby poziomów, zawsze jednak na jednym poziomie są kryteria względem siebie niezależne, natomiast pod- i subkryteria na poziomach niższych są zawsze uszczegółowieniem kryteriów.



5. Porównywanie kryteriów

Kryteria porównuje się ze sobą parami. Następnie podkryteria każdego z kryterium porównuje się w ten sam sposób w celu ustalenia ich „udziału” w kryterium. Porównując kryteria (podkryteria, subkryteria), szukamy odpowiedzi na pytanie: O ile kryterium w wierszu jest ważniejsze od kryterium w kolumnie? Odpowiedź następuje przez przyporządkowanie parze kryteriów liczby od 1 do 9.

Można im przypisać znaczenie:

- 1 – są identycznie ważne,
- 3 – trochę ważniejsze,
- 5 – wyraźnie ważniejsze,
- 7 – zdecydowanie ważniejsze,
- 9 – nieporównanie ważniejsze.

Można, oczywiście, przypisać również parzystą liczbę punktów.

W przypadku gdy kryterium w wierszu jest mniej ważne od kryterium w kolumnie, należy wpisać odwrotność odpowiedniej liczby.

Do zapisu odpowiedzi posługujemy się następującą tabelką:

	kryterium 1	kryterium 2	kryterium 3	kryterium 4
kryterium 1	1			
kryterium 2		1		
kryterium 3			1	
kryterium 4				1

Po przekątnej wpisuje się „1” (każde kryterium w porównaniu ze sobą jest tak samo ważne). Następnie wypełnia się połowę tabelki (np. powyżej przekątnej). Po drugiej stronie przekątnej wpisuje się w odpowiednich polach odwrotności. Na przykład jeśli kryterium 1 jest zdecydowanie

ważniejsze od 3 – w wierszu pierwszym w kolumnie 3 wpisuje się „7” i automatycznie wpisuje się „1/7” w wierszu 3 w kolumnie 1.

6. Wyliczenie wag kryteriów

Obliczenie wag kryteriów może nastąpić kilkoma metodami. Do celów obliczenia wag wystarczy najprostszy sposób polegający na obliczeniu sumy każdego wiersza oraz „sumy sum”, a następnie na podzieleniu sumy wiersza przez „sumę sum”. Przykład obliczeń zawiera tabela:

	kryterium 1	kryterium 2	kryterium 3	kryterium 4	suma wiersza	suma wiersza / „suma sum”
kryterium 1	1	3	7	5	16,0000	55,31%
kryterium 2	1/3	1	2	2	5,3333	18,44%
kryterium 3	1/7	½	1	¼	1,8929	6,54%
kryterium 4	1/5	½	4	1	5,7000	19,71%
„suma sum”					28,9262	100,00%

Wynik podany w ostatniej kolumnie jest przedstawiony w postaci procentowej, gdyż w takiej postaci przyjęto się określanie wagi kryteriów.

Posłużenie się tą metodą umożliwia również weryfikację poprawności porównywania kryteriów.

Wyników zastosowania metody nie należy przyjmować bezkrytycznie. Wagi kryteriów należy skonfrontować z tym, co nam podpowiada intuicja i doświadczenie. Jeśli rozbieżności są duże, należy poszukiwać ich powodów, analizując dokonane wcześniej wybory. Metodą kolejnych przybliżeń należy doprowadzić do sytuacji, w której intuicja i analityczne porównanie kryteriów będą wskazywały zbliżone kryteria i ich wagi.

Na końcu należy przeprowadzić symulację (podstawiając do ofert prawdopodobne dane), a jeszcze lepiej dokonać analizy wrażliwości kryteriów, aby odpowiedzieć na pytanie: O ile droższa oferta może być uznana za najkorzystniejszą (i czy o to właśnie chodzi)?



Krok 9. Należy starannie dobierać wagi kryteriów, najlepiej przy wykorzystaniu metod wspomaganie podejmowania decyzji.

Proces Hierarchii Analitycznej nie kończy się, oczywiście, na opracowaniu kryteriów, lecz polega na wyborze najkorzystniejszej oferty. W jaki sposób następuje **ocena ofert** tą metodą?

W przypadku kryteriów niewymiernych należy sporządzić macierz o wymiarach x/x , gdzie x to liczba ofert do porównania. Porównuje się oferty ze sobą (każdą z każdą), a wynik porównań zapisuje się w ten sam sposób jak przy porównywaniu kryteriów (na skali od 1 do 9). W identyczny sposób wylicza się wagę. Następnie wagę należy przemnożyć przez pulę punktów do zdobycia, np. 1000. Wynik oznacza liczbę punktów przyznanych ofertom przez osobę oceniającą.

W przypadku kryteriów wymiernych malejących (im mniej, tym lepiej) należy dokonać następujących obliczeń:

- wyliczyć odwrotność, np. ceny, czyli $1/\text{cena}$;
- zsumować odwrotności wszystkich cen;
- podzielić odwrotność ceny przez sumę odwrotności.

Wynik stanowi ułamek (wagę) przydzielony każdej z ofert, który należy przemnożyć przez pulę 1000 punktów.

W przypadku kryteriów rosnących (im więcej, tym lepiej) należy pominąć liczenie odwrotności. Sumuje się dane z ofert (np. terminy gwarancji), a następnie dzieli termin zaproponowany w ofercie przez sumę wszystkich terminów.

IX. Otoczenie rynkowe

Na zakończenie tej części należy dodać jeszcze jedną, konieczną do uwzględnienia kwestię, mianowicie otoczenie rynkowe.

W dobie recesji, gdy podaż jest większa od popytu, a bezrobocie staje się problemem społecznym – wykonawcy (aby utrzymać się na rynku) oferują rażąco niskie ceny, a następnie drastycznie tną koszty (zaniżając jakość produktów, zatrudniając pracowników na umowach „śmieciowych” i nie płacąc podwykonawcom) – stosowanie kryteriów jakościowych i społecznych ma istotne znaczenie dla uzyskania najlepszego stosunku jakości do ceny oraz ochrony grup defaworyzowanych.

W okresie boomu, gdy pracy jest dużo (zarówno dla wykonawców, jak i podwykonawców oraz pracowników) – wykonawcy wybierają najlepsze zlecenia (niekoniecznie publiczne) i oferują wysokie ceny (uwzględniające ryzyko, wysokie pensje pracowników i niemałe koszty podwykonawców) – stosowanie kryteriów pozacenowych może nie być konieczne i prowadzić do dalszego zwiększenia cen, które i tak przewyższają budżety zamawiających.



Krok. 10 Każdorazowo należy dostosować kryteria i ich wagi do uwarunkowań rynkowych.











X. Podsumowanie – 10 kroków

Podsumowując, należy stwierdzić, że choć ustawodawca, chcąc zachęcić zamawiających do wyboru ofert rzeczywiście najkorzystniejszych, nakazuje stosowanie kryteriów pozacenowych o określonej wadze – problem wyboru oferty najkorzystniejszej nie opiera się li tylko na samych wagach kryteriów oceny ofert. Aby wybrać ofertę najkorzystniejszą ekonomicznie nie wystarczy zastosować kryteria pozacenowe o określonej wadze. Jest to bardziej skomplikowany proces, na który wpływają wszystkie czynniki przybliżone w niniejszym Poradniku.

Dodatkowo należy podkreślić, iż w olbrzymiej większości zamówień publicznych w Polsce, mimo stosowania kryteriów pozacenowych o łącznej wadze co najmniej 40%, o wyborze w praktyce decyduje tylko cena. Z drugiej strony można wskazać bardzo efektywne zamówienia, w których zastosowano jedynie kryteria kosztowe.

Dlatego biorąc powyższe pod uwagę, tak ważne jest przeanalizowane podejście do kryteriów oceny ofert, zdefiniowanie celów zamówienia, zasobów zamawiającego, rynku etc. Poniżej zebrano skrócony dekalog czynności, które zaleca się wykonać w zakresie ustalenia kryteriów oceny ofert w konkretnym postępowaniu, tak aby dojść do wyboru oferty rzeczywiście najkorzystniejszej i dającej największą rękojmię wysokiej jakości wykonania zamówienia.

10 kroków do wyboru oferty najkorzystniejszej

1.  **Należy dostosować kryteria i ich wagi do uzasadnionych potrzeb zamawiającego.**
2.  **Należy unikać kryteriów opartych na nieweryfikowalnych deklaracjach wykonawców.**
3.  **Należy stosować kryteria pozacenowe tam, gdzie jest to potrzebne do wyboru najkorzystniejszej oferty.**
4.  **Należy porównywać raczej całkowite koszty posiadania (TCO), nie ceny zakupu – o ile podejście oparte na TCO ma zastosowanie.**
5.  **Kryteria powinny być różnicujące.**
6.  **Do oceny ofert w kryteriach wymiernych należy stosować odpowiednie wzory.**
7.  **Można stosować kryteria niewymierne w zakresie potrzebnym do wyboru oferty najkorzystniejszej.**
8.  **Oferty poniżej wyznaczonego minimalnego poziomu jakości powinny być odrzucane.**
9.  **Należy starannie dobierać wagi kryteriów, najlepiej przy wykorzystaniu metod wspomaganie podejmowania decyzji.**
10.  **Każdorazowo należy dostosować kryteria i ich wagi do uwarunkowań rynkowych.**

**POZACENOWE KRYTERIA
OCENY OFERT**
Część 2

Wstęp

Przedstawione w tej części Poradnika kryteria oceny ofert stanowią przykłady różnych sposobów podejścia do oceny ofert. Nie stanowią one jedynie słusznych wzorców do naśladowania w każdym przypadku. Zawsze muszą być doprecyzowane i dostosowane do rzeczywistych preferencji zamawiającego, opisu przedmiotu zamówienia, określonych okoliczności faktycznych danego zamówienia czy uwarunkowań rynkowych.

Zamawiający powinien umieć każdorazowo uzasadnić wybór zastosowanego kryterium oraz wybór jego znaczenia i sposobu oceny.

W tej części Poradnika zaprezentowano przykłady kryteriów oceny ofert z różnych, najczęściej występujących w zamówieniach publicznych branż. Zaprezentowano też różne sposoby oceny kryteriów.

Przedstawione przykłady kryteriów zaprezentowano niejako modułowo. Wybrany sposób prezentacji z jednej strony sprawia, że wiele z tych kryteriów może być stosowane przy innych, nawet istotnie odmiennych zamówieniach, z drugiej zaś strony kryteria te mogą być swobodnie modyfikowane czy zmieniane przez zamawiających stosownie do okoliczności udzielanego zamówienia.

I. Kryteria oceny ofert w procesie inwestycyjnym

Największe zamówienia publiczne to inwestycje budowlane. Zarówno właściwe podzielenie procesu inwestycyjnego, jak i odpowiednie zlecenie realizacji jego poszczególnych etapów (elementów) jest kluczowe dla osiągnięcia zakładanych rezultatów. Największe wartościowo są przetargi na roboty budowlane, jednak problemy z realizacją robót częściej wynikają z innych okoliczności.

Przy zlecaniu robót budowlanych – w przypadku uwzględnienia wymagań ustawy Pzp w tym zakresie i wyczerpującym sformułowaniu opisu przedmiotu zamówienia – cena może być jedynym kryterium wyboru oferty (choć zamieszczono poniżej przykłady kryteriów pozacenowych, jakie mogą być stosowane przez zamawiających udzielających zamówień na roboty budowlane).

W przeciwieństwie do zamawiania usług projektowych oraz nadzoru inwestorskiego (będących co do zasady usługami intelektualnymi), wydaje się, że nie powinny być udzielane na podstawie ceny usługi, lecz według najwyższej jakości.



Kryteria oceny ofert na usługi projektowania

Kryterium „Analiza założeń do projektowania”

W tym kryterium przyjmuje się, że zamawiający przed zleceniem projektowania powinien posiadać opracowania przedprojektowe (analiza techniczno-ekonomiczna, koncepcja programowa, STEŚ, studium wykonalności, inwentaryzacja itp.). Natomiast projektant w tym kryterium powinien zweryfikować poprawność tych opracowań i skomentować je, pogłębiając ich uzasadnienie lub proponując ulepszenia. Dodatkową wartością jest sytuacja, w której proponowane ulepszenia bazują na doświadczeniu wykonawcy, gdyż wtedy istotnie wzrasta prawdopodobieństwo należytego wykonania zamówienia w oferowany sposób.

Podobne kryteria można stosować do innych zamówień obejmujących usługi intelektualne bazujące na wcześniejszych założeniach, np. opracowanie funkcjonalności systemu informatycznego na podstawie założeń.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „Analiza założeń do projektowania” zawierający wnioski wykonawcy płynące z analizy załączonej do dokumentacji stanowiącej dane wyjściowe do projektowania, w szczególności

.....

Wykonawca powinien odnieść się co najmniej do następujących aspektów:

- zgodność z przepisami prawa;
- zgodność z zasadami wiedzy technicznej, warunkami technicznymi;
- racjonalność przedsięwzięcia, możliwość osiągnięcia zakładanych rezultatów;
- efektywność kosztowa w cyklu życia obiektu;
-

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Analiza założeń do projektowania” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Analiza założeń do projektowania”, o którym mowa w pkt 1.1.1 powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert opierając się na następujących zasadach:

Oferowane podejście	Jak dobrze oferta wychodzi naprzeciw wymaganiom należytej realizacji zamówienia i maksymalizuje prawdopodobieństwo opracowania optymalnej dokumentacji projektowej?	Ocena
Nieakceptowalne	Oferta nie uwzględnia lub w pełni nie uwzględnia wymagań, nie odnosi się do aspektów wskazanych przez zamawiającego do oceny w tym kryterium, nie identyfikuje ewentualnych błędów w założeniach lub proponuje działania powodujące ich powstanie. Jest niezgodna z przepisami prawa, zasadami wiedzy technicznej lub warunkami technicznymi	1–4
Akceptowalne	Oferta jest poprawna, dostatecznie odnosi się do każdego aspektu wskazanego przez zamawiającego, czym wykonawca potwierdza przeprowadzenie faktycznej analizy, lecz oferta nie wnosi żadnej wartości dodanej do założeń	5
Dobre	Oferta pokazuje przeprowadzenie rzetelnej analizy w stosunku do każdego aspektu wskazanego przez zamawiającego, ale ponadto zawiera pewne propozycje stanowiące wartość dodaną dla przedsięwzięcia	6–7
Bardzo Dobre	Oferta pokazuje przeprowadzenie rzetelnej analizy w stosunku do każdego aspektu wskazanego przez zamawiającego oraz obejmuje również specyficzne dla inwestycji propozycje bazujące na doświadczeniu personelu przewidzianego do realizacji zamówienia, stanowiące istotną wartość dodaną dla przedsięwzięcia	8–9
Doskonałe	Oferta pokazuje przeprowadzenie rzetelnej analizy w stosunku do każdego aspektu wskazanego przez zamawiającego oraz obejmuje wysoce innowacyjne i specyficzne dla inwestycji propozycje bazujące na doświadczeniu personelu przewidzianego do realizacji zamówienia, stanowiące istotną wartość dodaną dla przedsięwzięcia	10

2.2. W przypadku gdy w ramach tego kryterium oferta otrzyma średnio mniej niż 50% możliwych do uzyskania punktów – zostanie odrzucona z uwagi na niezgodność z warunkami zamówienia¹.

¹ Ten punkt w nawiązaniu do części 1, rozdział VI, pkt 2 – zamawiający może zastosować opcjonalnie, jeżeli uzna zasadność jego wykorzystania. Wymaganie dotyczące konieczności zapewnienia minimalnej jakości należy określić w dokumentacji postępowania, np. w opisie przedmiotu zamówienia lub warunkach realizacji zamówienia. Minimalny poziom jakości należy dostosować do wysokości wymagań poszczególnych poziomów kwantyfikacji. W tym przykładzie próg akceptowalności oferty został przyjęty w istocie na poziomie 50%, stąd niniejszy zapis o odrzuceniu oferty nieosiągającej tego poziomu. W przypadku gdy próg akceptowalności zostanie oznaczony na innym poziomie, należy w tym punkcie go dostosować do oznaczonego przez zamawiającego poziomu akceptowalności oferty.

Kryterium „Inwentaryzacja”

Przyczyną błędów projektowych oraz następnie ewentualnego występowania robót dodatkowych może być złe rozpoznanie istniejącego stanu faktycznego. Dotyczyć to może warunków gruntowych czy stanu obiektu (w przypadku remontu). Zidentyfikowanie i zinwentaryzowanie stanu istniejącego na wyższym niż minimalnym poziomie może wymagać poniesienia określonych kosztów (wiercenia, georadar, odkrywki itp.) i zamawiający może premiować większe zaangażowanie w tym aspekcie wykonawców za pomocą tego kryterium.

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „Inwentaryzacja” opisujący metody i czas trwania inwentaryzacji (i weryfikacji dostarczonych informacji) opracowany pod kątem jak najlepszego określenia zakresu prac i minimalizacji występowania nieprzewidzianych w dokumentacji projektowej przeszkód, w szczególności terenowych (*w przypadku prac ziemnych*) / związanych z istniejącym stanem obiektu (*w przypadku remontów*).

Wykonawca powinien odnieść się co najmniej do następujących aspektów:

- jakie informacje o terenie budowy, w szczególności warunkach gruntowych (stanie obiektu) zamierza pozyskać;
- jak zamierza dokonać zinwentaryzowania stanu istniejącego poszczególnych elementów infrastruktury w obszarze objętym projektem (w formie opisowej);
- przedstawi sposób, w jaki zamierza określić warunki geotechniczne (stan obiektu i jego instalacji), wskazując metody badań i zakres prac, ich lokalizację oraz czas trwania;
- wyodrębni działania (z podaniem terminu ich rozpoczęcia i zakończenia) podejmowane dla przeprowadzenia inwentaryzacji wg podziału: (*wymienić w zależności od przypadku istniejące sieci lub instalacje i inne elementy*). Ww. działania wykonawca przedstawi w formie harmonogramu.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Inwentaryzacja” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Inwentaryzacja”, o którym mowa w pkt 1.1.1 powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert opierając się następujących zasadach:

Oferowane podejście	Jak dobrze oferta wychodzi naprzeciw wymaganiom należytej realizacji zamówienia i minimalizuje ryzyko wystąpienia nieprzewidzianych w dokumentacji projektowej przeszkód w realizacji robót?	Ocena
Nieakceptowalne	Oferta nie uwzględnia lub w pełni nie uwzględnia wymagań, nie oferuje niezbędnych działań lub niezbędnych zasobów do ich należytego przeprowadzenia lub nie odnosi się do aspektów wskazanych przez zamawiającego w tym kryterium	1–4
Akceptowalne	Oferta jest poprawna, zawiera minimalne działania w zakresie inwentaryzacji. Dostatecznie odnosi się do każdego aspektu wskazanego przez zamawiającego	5

Dobre	Oferta pokazuje dobrze przemyślane i spójne działania należycie rozplanowane w czasie w odniesieniu do każdego aspektu wskazanego przez zamawiającego	6–7
Bardzo Dobre	Oferta pokazuje dobrze przemyślane i spójne działania należycie rozplanowane w czasie w odniesieniu do każdego aspektu wskazanego przez zamawiającego. Ponadto oferta obejmuje specyficzne dla inwestycji rozwiązania bazujące na doświadczeniu personelu przewidzianego do realizacji zamówienia zwiększające prawdopodobieństwo rzetelnego i wyczerpującego rozpoznania stanu istniejącego	8–9
Doskonałe	Oferta pokazuje dobrze przemyślane i spójne działania należycie rozplanowane w czasie w odniesieniu do każdego aspektu wskazanego przez zamawiającego. Ponadto oferta obejmuje wysoce innowacyjne i specyficzne dla inwestycji rozwiązania bazujące na doświadczeniu personelu przewidzianego do realizacji zamówienia, zwiększające prawdopodobieństwo rzetelnego i wyczerpującego rozpoznania stanu istniejącego	10

2.2. W przypadku gdy w ramach tego kryterium oferta otrzyma średnio mniej niż 50% możliwych do uzyskania punktów – zostanie odrzucona z uwagi na niezgodność z warunkami zamówienia².

Kryterium „Organizacja zespołu wskazanego do realizacji zamówienia”

W przypadku pracy zespołowej istotnym czynnikiem sukcesu jest organizacja prac **zespołu wskazanego do realizacji zamówienia**. Zamawiający powinien promować zasady współpracy maksymalizujące prawdopodobieństwo należytego wykonania zamówienia. Należy brać pod uwagę aspekty kluczowe, np. niżej zaproponowane.

Kryterium takie może być stosowane do innych zamówień opierających się na pracy zespołowej, np. projektowanie systemów informatycznych.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „Organizacja zespołu” opisujący oferowany sposób realizacji zamówienia, w szczególności:

- zaproponowany skład zespołu projektowego w podziale na personel kluczowy (muszą być ujęte wszystkie osoby wskazane w ofercie) i uzupełniający;
- zakres czynności i odpowiedzialności przypisanych poszczególnym osobom (schemat organizacyjny prac projektowych);
- zasady zapewnienia niezmienności personelu i zastępowalności kluczowego personelu dla zapewnienia ciągłości prac;
- zasady zapewnienia jakości w procesie projektowania i uzgodnień (koordynacja prac, weryfikacja);
- sposoby możliwości monitorowania postępu i jakości prac przez zamawiającego.

² Por. przypis 1.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Organizacja zespołu” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Organizacja zespołu”, o którym mowa w pkt 1.1.1 powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert opierając się na następujących zasadach:

Oferowane podejście	Jak dobrze oferta wychodzi naprzeciw wymaganiom należytej realizacji zamówienia	Ocena
Nieakceptowalne	Oferta nie uwzględnia lub w pełni nie uwzględnia wymagań, nie pokazuje właściwego zaangażowania potencjału wykonawcy, nie gwarantuje wysokiej jakości prac lub nie odnosi się do wymagań wskazanych przez zamawiającego w tym kryterium	1-4
Akceptowalne	Zaoferowane zasoby i zasady pracy są adekwatne, zaoferowano standardowe rozwiązania w zakresie ciągłości, jakości i monitorowania prac. Wykonawca dostatecznie odnosi się do wymagań wskazanych przez zamawiającego w tym kryterium	5
Dobre	Oferta pokazuje dobrze przemyślane zaangażowanie zasobów, spójne i skuteczne mechanizmy zapewnienia ciągłości, jakości oraz monitorowania prac. Wykonawca dobrze odnosi się do wymagań wskazanych przez zamawiającego w tym kryterium	6-7
Bardzo Dobre	Oferta w sposób dobry uwzględnia wymagania zamawiającego, a ponadto obejmuje specyficzne dla projektu inicjatywy wynikające z doświadczenia personelu przewidzianego do realizacji zamówienia, zwiększające pewność należytego wykonania zamówienia	8-9
Doskonałe	Oferta w sposób bardzo dobry uwzględnia wymagania zamawiającego, a ponadto obejmuje innowacyjne i specyficzne dla projektu inicjatywy wynikające z doświadczenia personelu przewidzianego do realizacji zamówienia, zwiększające pewność należytego wykonania zamówienia	10

2.2. W przypadku gdy w ramach tego kryterium oferta otrzyma średnio mniej niż 50% możliwych do uzyskania punktów – zostanie odrzucona z uwagi na niezgodność z warunkami zamówienia³.

³ Por. przypis 1.

Kryterium „Doświadczenie zespołu”

Przy pracach wymagających pracy zespołowej innym kryterium, mającym na celu promocję pracy zespołowej, jest ocena doświadczenia zdobytego przez członków zespołu pracujących wspólnie, nie oddzielnie.

Kryterium takie może być stosowane do innych zamówień opierających się na pracy zespołowej.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium.

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „Wykaz personelu” opisujący doświadczenie kluczowego personelu wykonawcy ze szczególnym uwzględnieniem projektów, które były realizowane przez wskazane osoby wspólnie (jako członków zespołu).

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Doświadczenie zespołu” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Wykaz personelu”, o którym mowa w pkt 1.1.1. powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert opierając się na następujących zasadach:

Zamawiający uwzględni w ocenie projekty, w których równocześnie brały udział co najmniej trzy spośród osób proponowanych jako personel kluczowy. Udział każdej z osób w każdym z projektów zostanie zaznaczony w poniższej tabeli (z liczbą kolumn odpowiadającą liczbie projektów, na które powołuje się wykonawca):

Personel kluczowy	Zrealizowane projekty				

p.					
p.					
p.					
p.					
p.					

Liczba kratek, w których zaznaczono udział każdej z osób w każdym z projektów stanowić będzie liczbę „małych” punktów.

„Małe” punkty zostaną następnie przeliczone na punkty, które zostaną przyznane ofercie w ramach kryterium „Doświadczenie zespołu” wg wzoru: (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiernych)



Kryteria oceny ofert na wykonanie robót budowlanych

Kryterium „termin” promujące skracanie terminów realizacji nie we wszystkich zamówieniach wydaje się zasadne. Możliwe do rozważenia jest zastosowanie kryterium „harmonogram”, którego rolą nie jest skracanie terminu, lecz maksymalizacja prawdopodobieństwa jego dochowania. Harmonogram „nakładczy” zawierający zestawienie zasobów służy również do egzekwowania zobowiązań wykonawcy w przypadku wystąpienia opóźnień.

Kryterium „Harmonogram”

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium.

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „**Harmonogram**” zawierający ramowy harmonogram w podziale na podstawowe działania realizowane w ... etapach przedstawiony w formie wykresu Gantta, zawierający:

- terminy rozpoczęcia i zakończenia określone dla poszczególnych etapów zadania;
- terminy rozpoczęcia i zakończenia podstawowych działań (branż) w każdym z tych etapów;
- ich ewentualne wzajemne zależności (uzależnienie rozpoczęcia danego działania lub jego zakończenia od innych działań – ścieżka krytyczna);
- wyszczególnienie zasobów (jednostki sprzętu oraz pracownicy) zaangażowanych w ramach każdego z działań w każdym tygodniu prac;
- część opisową, zawierającą istotne zdaniem wykonawcy objaśnienia dotyczące harmonogramu;

Przy sporządzaniu Harmonogramu należy uwzględnić następujące wymagania:
.....⁴:

-
-

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Harmonogram” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Harmonogram”, o którym mowa w pkt 1.1.1 powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert opierając się na następujących zasadach:

Oferowane podejście	Jak dobrze oferta wychodzi naprzeciw wymaganiom należytej i terminowej realizacji zamówienia?	Ocena
Nieakceptowalne	Oferta nie uwzględnia lub w pełni nie uwzględnia wymagań, nie pokazuje właściwego rozplanowania działań lub zasobów właściwego zaangażowania zasobów lub nie odnosi się do wymagań przedstawionych przez zamawiającego w tym kryterium	1-4

⁴ Zamawiający powinien podać inne, dodatkowe wymagania w tym zakresie.

Oferowane podejście	Jak dobrze oferta wychodzi naprzeciw wymaganiom należytej i terminowej realizacji zamówienia?	Ocena
Akceptowalne	Harmonogram jest poprawny, nie zawiera błędów. Oferowane zasoby są adekwatne. Oferta dostatecznie odnosi się do wymagań zamawiającego	5
Dobre	Oferta dobrze odnosi się do wymagań zamawiającego. Pokazuje dobrze przemyślany i spójny harmonogram zawierający odpowiednie bufony czasowe. Zaangażowane zasoby obejmują rezerwy zwiększające prawdopodobieństwo dochowania terminu realizacji	6–7
Bardzo Dobre	Oferta dobrze odnosi się do wymagań zamawiającego, a ponadto obejmuje specyficzne dla inwestycji rozwiązania zwiększające prawdopodobieństwo realizacji zamówienia należyście i w założonym terminie	8–9
Doskonałe	Oferta bardzo dobrze odnosi się do wymagań zamawiającego, a ponadto obejmuje wysoce innowacyjne i specyficzne dla inwestycji rozwiązania zwiększające prawdopodobieństwo realizacji zamówienia należyście i w założonym terminie	10

2.2. W przypadku gdy w ramach tego kryterium oferta otrzyma średnio mniej niż 50% możliwych do uzyskania punktów – zostanie odrzucona z uwagi na niezgodność z warunkami zamówienia⁵.

Kryterium „Organizacja prac”

Powodzenie realizacji wielu zamówień zależy od dobrej organizacji prac. Dotyczy to w szczególności robót budowlanych, których opóźnienie rzadko wynika z problemów natury technicznej, częściej natury zarządczej. Różne obszary zarządzania realizacją zamówienia mogą być oceniane (por. przykład HA). Poniżej przedstawiono przykład odnoszący się przede wszystkim do oddziaływania budowy na otoczenie, którego celem jest minimalizacja utrudnień. Kryterium takie nie powinno mieć zastosowania, gdy prace przebiegają poza obszarem zurbanizowanym.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „Organizacja prac” zawierający założenia dotyczące takiej organizacji prac, aby zminimalizować oddziaływanie budowy na bezpośrednie otoczenie oraz na komunikację miejską i prywatną w okolicy w zakresie:

- zagospodarowania terenu budowy, wydzielenia stref prac, bram wjazdowych;
- projektu tymczasowej organizacji ruchu w bezpośrednim otoczeniu terenu budowy;
- sposobów zabezpieczenia otoczenia przed oddziaływaniem budowy;
- sposobu (terminy i godziny pracy, środki transportu, miejsce zwałki) usunięcia gruntu rodzimego;

⁵ Por. przypis 1.

- sposobu (źródła zaopatrzenia, środki transportu, terminy i godziny pracy) dostarczania na teren budowy podstawowych materiałów: zbrojenia, betonu, wielkogabarytowych elementów prefabrykowanych;
- sposób usunięcia kolizji.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Organizacja prac” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Organizacja prac”, o którym mowa w pkt 1.1.1 powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert opierając się na następujących zasadach:

Oferowane podejście	Jak dobrze oferta pokazuje zrozumienie problemu oddziaływania budowy na otoczenie i demonstruje zdolność Wykonawcy do minimalizacji tego oddziaływania?	Ocena
Nieakceptowalne	Oferta nie uwzględnia lub w pełni nie uwzględnia wymagań lub nie identyfikuje istotnych sposobów oddziaływania budowy na otoczenie lub zawiera istotne błędy w zakresie organizacji prac albo oferta nie odnosi się do wymagań przedstawionych przez zamawiającego w tym kryterium	1–4
Akceptowalne	Oferta dostatecznie identyfikuje istotne sposoby oddziaływania budowy na otoczenie oraz określa podstawowe, minimalne rozwiązania w zakresie minimalizacji tego oddziaływania	5
Dobre	Oferta dobrze opisuje wszystkie istotne sposoby oddziaływania budowy na otoczenie oraz opisuje rzetelnie standardowe, często stosowane rozwiązania w zakresie minimalizacji tego oddziaływania	6–7
Bardzo Dobre	Oferta dobrze odnosi się do wymagań zamawiającego w tym kryterium oraz obejmuje specyficzne dla projektu rozwiązania bazujące na doświadczeniu personelu przewidzianego do realizacji zamówienia, które minimalizują negatywne oddziaływanie budowy na otoczenie	8–9
Doskonałe	Oferta bardzo dobrze odnosi się do wymagań zamawiającego w tym kryterium oraz obejmuje wysoce innowacyjne i specyficzne dla projektu inicjatywy bazujące na doświadczeniu personelu przewidzianego do realizacji zamówienia, które minimalizują negatywne oddziaływanie budowy na otoczenie	10

2.2. W przypadku gdy w ramach tego kryterium oferta otrzyma średnio mniej niż 50% możliwych do uzyskania punktów – zostanie odrzucona z uwagi na niezgodność z warunkami zamówienia⁶.

⁶ Por. przypis 1.

Kryterium „Zapewnienie przejezdności”

Kryterium jest wariantem poprzedniego dla robót liniowych wymagających zamknięcia lub ograniczenia ruchu na istniejących odcinkach dróg (w tym kolejowych). Zasadnicza decyzja, czy prace mają odbywać się w warunkach ruchu, czy na zamkniętym obiekcie, należy do zamawiającego. W przypadku podjęcia decyzji o pracy pod ruchem, decydujące znaczenie ma takie tempo oraz taka organizacja prac, aby minimalizować utrudnienia dla kierowców (pasażerów). Podobne podejście można zastosować na przykład do robót na sieci kanalizacyjnej lub wodociągowej wymagających zamknięcia drogi.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu oferty:

1.1.1. Liczbę tygodni, w czasie których wykonawca zapewni przejezdność 1/2 pasa(ów) ruchu.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Zapewnienie przejezdności” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

Liczba tygodni	Przyznana liczba punktów
.....	0
.....	2
.....	4
.....	6
.....	8
cały czas	10

Kryterium „Użycie destruktu”⁷

W przypadku remontów dróg następuje zdjęcie określonych warstw konstrukcyjnych drogi i zastąpienie ich nowymi. Destrukt z warstw usuwanych jest wyrzucany, ewentualnie służy do utwardzania dróg najniższych klas. W Europie Zachodniej destruktu często wraca na drogi w postaci nowych warstw bitumicznych.

Jest to również kryterium proekologiczne.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

⁷ Kryterium może być stosowane, dopóki będzie różnicujące. Należy rozważyć zasadność stosowania w sytuacji, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że wszyscy wykonawcy zaoferują taką samą czy zbliżoną ilość destruktu do wbudowania. W takim przypadku kryterium może przestać być różnicujące i może być zastąpione przez odpowiednie wymagania w opisie przedmiotu zamówienia.

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu oferty:

1.1.1. Procent destruktu bitumicznego powstałego w ramach budowy obiektu, jaki zostanie wbudowany w warstwy bitumiczne obiektu.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Użycie destruktu” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

Procent destruktu jaki zostanie wbudowany	Przyznana liczba punktów
< 50%	0
50–70%	2
60–70%	4
70–80%	6
80–90%	8
90–100%	10

Kryterium „Rentowność inwestycji”

Istnieją inwestycje obliczone na generowanie oszczędności, np. termomodernizacja, lub zysku, np. budowa bloków energetycznych. Dokonując wyboru najkorzystniejszej oferty, należy zasadniczo dążyć nie do minimalizacji kosztów ani maksymalizacji przychodów (oszczędności), tylko raczej do maksymalizacji wyniku finansowego. Można to osiągnąć, stosując różne wskaźniki, np. wartość bieżąca netto (NPV – nett present value), wskaźnik wartości bieżącej projektu (NPVR – nett present value ratio, NPV w relacji do nakładów), wewnętrzna stopa zwrotu (IRR – internal rate of return), zmodyfikowana wewnętrzna stopa zwrotu (MIRR – modified internal rate of return). Wskaźniki te, jako kryterium, zastępują cenę (nie należy obok tych wskaźników stosować kryterium cena).

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „Harmonogram przepływów finansowych” zawierający wszystkie płatności ponoszone (do poniesienia) przez zamawiającego (ewentualnie również użytkowników obiektu) w okresie (co najmniej kilkunastu) lat na realizację zamówienia wraz z kosztami użytkowania i utrzymania. W tych samych okresach wykonawca wyliczy przychody generowane przez obiekt, uwzględniając jego wydajność, sprawność, zużycie energii na potrzeby własne i inne czynniki wymienione w Uwzględniając wszystkie przepływy finansowe, wykonawca wyliczy wysokość

wskaźnika, przyjmując dyskonto (r) w wysokości oraz następujące ceny nośników energii:

miesiąc i rok	wydatki (płatności)	wpływy / oszczędności
...../.....		
...../.....		
...../.....		
...../.....		
zakończenie inwestycji		
...../.....		
...../.....		
...../.....		
...../.....		
...../.....		
...../.....		

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Rentowność inwestycji” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Harmonogram przepływów finansowych”, o którym mowa w pkt 1.1.1 powyżej i wyliczoną na jego podstawie wysokość wskaźnika

Zamawiający dokona oceny ofert na podstawie następujących zasad:

Wskaźniki oferowane przez wykonawców zostaną ocenione wg wzoru: (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiernych).



Kryteria oceny ofert na usługi nadzoru inwestorskiego

Kryterium „Analiza ryzyka”

Realizacja wielu zamówień wiąże się z ryzykiem, czyli możliwością wystąpienia zdarzeń niepewnych mających negatywne konsekwencje, przede wszystkim w zakresie możliwości realizacji zamówienia oraz dochowania zakładanego budżetu i terminu. Wykonawca powinien zdawać sobie sprawę z ryzyka i umieć nim zarządzać: minimalizować prawdopodobieństwo wystąpienia oraz minimalizować skutki w przypadku wystąpienia.

Kryterium takie może być stosowane w wielu zamówieniach, w tym w robotach budowlanych, projektowaniu, systemach informatycznych i wielu innych usługach.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument „Analiza ryzyka”, w którym:

- zidentyfikuje podstawowe ryzyka mogące zaistnieć w trakcie realizacji zamówienie;
- opíše proponowane działania w celu uniknięcia wystąpienia ryzyka oraz zmniejszenie jego wpływu na realizację zamówienia w razie jego wystąpienia.

Zidentyfikowane ryzyka należy wpisać w matrycę ryzyka:

Skutek						
Bardzo duży	5	10	15	20	25	
Duży	4	8	12	16	20	
Średni	3	6	9	12	15	
Mały	2	4	6	8	10	
Nieznaczny	1	2	3	4	5	
	Rzadkie	Mało prawdopodobne	Średnie	Prawdopodobne	Prawie pewne	Prawdopodobieństwo

Należy przyjąć gradację skutku jako procentowe przekroczenie zakładanej wartości zamówienia lub czasu jego realizacji: nieznaczny <1%, mały 1–15%, średni 15–30%, duży 30–80%, bardzo duży >80%.

Należy przyjąć gradację prawdopodobieństwa: rzadkie <20%, mało prawdopodobne 20–40%, średnie 40–60%, prawdopodobne 60–80%, prawie pewne >80%.

Opisując działania, jakie Wykonawca zobowiązuje się podejmować, może on wskazać zamówienia, przy realizacji których personel przewidziany do realizacji zamówienia te działania podjął, opisać ich przebieg oraz skutki (wskazanie takie jest warunkiem uzyskania powyżej 7 pkt w ramach kryterium).

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Analiza ryzyka” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Analiza ryzyka”, o którym mowa w pkt 1.1.1 powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert opierając się na następujących zasadach:

Oferowane podejście	Jak dobrze oferta pokazuje zrozumienie ryzyka, określa właściwe działania zapobiegające powstaniu oraz działania minimalizujące wpływ ryzyka na termin i koszt realizacji zamówienia?	Ocena
Nieakceptowalne	Oferta nie uwzględnia lub w pełni nie uwzględnia wymagań lub nie identyfikuje podstawowych ryzyk lub zawiera błędy w zakresie działań zapobiegających lub minimalizujących ryzyko	1–4
Akceptowalne	Oferta dostatecznie identyfikuje podstawowe ryzyka związane z realizacją zamówienia oraz określa minimalny, akceptowalny zakres działań zapobiegających i minimalizujących wpływ tych ryzyk	5
Dobre	Oferta dobrze opisuje podstawowe ryzyka związane z realizacją zamówienia oraz opisuje rzetelnie standardowe działania zapobiegające i minimalizujące wpływ tych ryzyk	6–7
Bardzo Dobre	Oferta dobrze odnosi się do wymagań zamawiającego w tym kryterium oraz obejmuje specyficzne dla projektu inicjatywy bazujące na doświadczeniu personelu przewidzianego do realizacji zamówienia, które łagodzą ryzyka w zakresie terminu realizacji i budżetu inwestycji	8–9
Doskonałe	Oferta bardzo dobrze odnosi się do wymagań zamawiającego w tym kryterium oraz obejmuje wysoce innowacyjne i specyficzne dla projektu inicjatywy bazujące na doświadczeniu personelu przewidzianego do realizacji zamówienia, które uzasadniają duże zaufanie co do wykonania inwestycji w terminie i w ramach budżetu	10

2.2. W przypadku gdy w ramach tego kryterium oferta otrzyma średnio mniej niż 50% możliwych do uzyskania punktów – zostanie odrzucona z uwagi na niezgodność z warunkami zamówienia⁸.

Kryterium „Kompetencje personelu”

Powodzenie wielu zamówień zależy od kompetencji kluczowego personelu wykonawcy, czasem nawet jednej osoby. Różne wymiary kompetencji mogą być przedmiotem oceny, w szczególności wykształcenie, doświadczenie i kwalifikacje potwierdzone uprawnieniami, certyfikatami itp. W zależności od branży różne wymiary mają przeważające znaczenie. Wydaje się, że najważniejsze jest doświadczenie i ciągłe podnoszenie kwalifikacji.

Kryterium takie może być stosowane w wielu zamówieniach, w tym w robotach budowlanych, projektowaniu, systemach informatycznych i wielu innych usługach.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

⁸ Por. przypis 1.

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „Wykaz personelu” opisujący doświadczenie i wykszolenie kluczowego personelu.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Kompetencje personelu” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Wykaz personelu”, o którym mowa w pkt 1.1.1 powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert opierając się na następujących zasadach:

Dla każdej z osób kluczowego personelu zostanie określone:

- doświadczenie w latach pełnienia podobnej funkcji przy nadzorze lub analogicznej funkcji przy realizacji podobnych inwestycji, zgodnie z definicją zawartą w pkt... – i zakwalifikowane jako małe (... – 5 lat), średnie (5–10 lat) lub duże (>10 lat)⁹;
- wykszolenie w ciągu ostatnich 10 lat rozumiane jako udział w szkoleniach podnoszących kwalifikacje związane ze stanowiskiem – i zakwalifikowane jako niskie (<5 dni), średnie (5–15 dni) lub wysokie (>15 dni). W zależności od organizatora szkolenia zostaną zastosowane wskaźniki korekcyjne: zewnętrzny, niezależny podmiot – 1, zewnętrzny powiązany podmiot – 0,6, szkolenia wewnętrzne – 0,2.

W zależności od doświadczenia i wykszolenia każdej z osób zostanie przyznana liczba punktów:

doświadczenie	wykszolenie		
	niskie	średnie	wysokie
małe	2	3	5
średnie	4	6	7
duże	6	8	10

⁹ Zaproponowane liczby należy traktować jako przykład dotyczący standardowych inwestycji. Przy większych i bardziej skomplikowanych zamówieniach należy przyjąć wyższe widełki.

Kryterium „Rozmowa kwalifikacyjna”

Kompetencje osób trudno oceniać na podstawie dokumentów. Dlatego w czasie rekrutacji, po sprawdzeniu formalnych dokumentów, przeprowadza się z kandydatem rozmowę kwalifikacyjną. Tak samo należy podchodzić do oceny kwalifikacji kluczowego personelu wykonawcy przy zamówieniach publicznych. Formalne potwierdzenie kompetencji mierzone w latach doświadczenie zawodowego, uzyskanych dyplomach, certyfikatach należy uzupełnić rozmową kwalifikacyjną. W celu obiektywizacji rozmowy kwalifikacyjnej można posłużyć się kwestionariuszem pytań, pisemnymi case study, a odpowiedzi kandydata nagrywać.

Kryterium takie może być stosowane w wielu zamówieniach, w tym w robotach budowlanych, projektowaniu, systemach informatycznych i wielu innych usługach. W przypadku zamawiania szkoleń ocena może przebiegać w postaci samplingu (próbki szkolenia przeprowadzonego przez trenera).

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przeprowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej.

1.1. Wykonawca zostanie zaproszony z co najmniej tygodniowym wyprzedzeniem do przybycia do siedziby zamawiającego osoby zaproponowanej do objęcia funkcji koordynatora inspektorów nadzoru (inżyniera rezydenta)/wszystkich osób zaproponowanych do objęcia kluczowych funkcji celem przeprowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej. Zamawiający udostępni kandydatowi(m) opisy trzech sytuacji problemowych, wymagających reakcji nadzoru inwestorskiego w trakcie realizacji robót. Zadaniem kandydata(ów) będzie dokonanie analizy przypadków i zaproponowanie odpowiedniego działania wraz z uzasadnieniem. Czas na przygotowanie odpowiedzi będzie wynosił... minut. Wyniki pracy przedstawiciel wykonawcy przedstawi w formie zwartej wypowiedzi, która będzie nagrywana. Zamawiający będzie miał prawo zadawania pytań uszczegóławiających. Zamawiający będzie miał również prawo zadawania pytań dotyczących merytorycznej strony oferty wykonawcy, w tym pytań uszczegóławiających oraz sprawdzających znajomość praw i obowiązków stron procesu inwestycyjnego wynikających z przepisów prawa oraz dokumentów zamówienia.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.2. W ramach kryterium „Rozmowa kwalifikacyjna” ocena ofert będzie dokonana na podstawie odpowiedzi udzielonych przez kandydata(ów) w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej przeprowadzonej zgodnie z pkt 1.1 powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert opierając się na następujących zasadach:

W zakresie rozwiązania sytuacji problemowych zamawiający oceni odrębnie rozwiązanie każdego z problemów opierając się na następujących zasadach:

Proponowane rozwiązanie	Jak dobrze zaproponowane rozwiązanie wychodzi naprzeciw wymaganiom należytej realizacji zamówienia?	Ocena
Nieakceptowalne	Rozwiązanie jest sprzeczne z warunkami Kontraktu lub przepisami, argumentacja jest błędna	Oferta odrzucona

Akceptowalne	Rozwiązanie jest poprawne, lecz uzasadnienie jest błędne lub rozwiązanie jest niewłaściwe, lecz argumentacja pokazuje właściwe rozumienie zasad i przepisów	0
Dobre	Rozwiązanie jest właściwe, argumentacja jest poprawna	1
Bardzo Dobre	Rozwiązanie jest właściwe, argumentacja jest poprawna i pogłębiona, z wykorzystaniem doświadczenia kandydata/kandydatów, praktyki lub ewentualnego orzecznictwa czy doktryny	2

W zakresie znajomości treści dokumentów zamówienia oraz oferty wykonawcy:

Udzielane odpowiedzi	Jak dobrze kandydat zna i rozumie warunki zamówienia oraz zna i uzasadnia przedłożoną zamawiającemu ofertę?	Ocena
Nieakceptowalne	Kandydat nie zna istotnych elementów dokumentów zamówienia lub oferty lub nie rozumie swojej roli w realizacji inwestycji	Oferta odrzucona
Akceptowalne	Kandydat zna istotne elementy dokumentów zamówienia i oferty, lecz nie umie rozwinąć lub uzasadnić treści oferty	0
Dobre	Kandydat zna dokumentów zamówienia i ofertę, umie rozwinąć i uzasadnić zaproponowane rozwiązania	1
Bardzo Dobre	Kandydat zna dokumentów zamówienia i ofertę, umie rozwinąć i uzasadnić zaproponowane rozwiązania, z wykorzystaniem doświadczenia wykonawcy, orzecznictwa, doktryny	2

Liczby punktów przyznane przez poszczególnych członków komisji (tzw. „małych” punktów) zostaną zsumowane.

„Małe” punkty zostaną następnie przeliczone na punkty, które zostaną przyznane ofercie w ramach kryterium „Rozmowa kwalifikacyjna” wg wzoru: (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiernych).

II. Kryteria oceny ofert w zamówieniach na usługi

Usługi stanowią najbardziej różnorodną grupę zamówień, obejmując zarówno świadczenia proste i standardowe, jak i wysoce specjalistyczne, zarówno oparte na wiedzy jednej czy kilku osób, jak i wymagające użycia drogiego sprzętu. Nie można wskazać odpowiednich, właściwych czy typowych kryteriów oceny ofert.

Poniżej zaproponowano kilka kryteriów dla wybranych rodzajów zamówień. Ich rolą jest jedynie zobrazowanie różnych sposobów podejścia do stosowania kryteriów pozacenowych.



Kryteria oceny ofert na usługi informatyczne

Usługi informatyczne obejmują usługi związane ze sprzętem komputerowym i oprogramowaniem, usługi przetwarzania danych, tworzenia, wdrażania i rozwoju oprogramowania itp. Z uwagi na bardzo szeroki wachlarz usług informatycznych, trudno jest a priori wskazać uniwersalne kryteria właściwe przy ich zamawianiu. Wydaje się natomiast, że wspólnym mianownikiem zamawiania wielu usług informatycznych jest konieczność dysponowania przez zamawiającego specjalistyczną wiedzą. Brak tej wiedzy może być powodem niepowodzeń w realizacji wielu projektów informatycznych. Jeśli zamawiający tą wiedzą nie dysponuje, zmuszony jest nabyć tę wiedzę od podmiotu zewnętrznego. Poniżej zaproponowano kryteria wyboru takiego podmiotu.

Podobne podejście można stosować przy zatrudnianiu doradcy wspierającego zamawiającego w innych skomplikowanych zamówieniach.

Kryterium „Analiza projektu”

Nie będąc w stanie przygotować w sposób wyczerpujący opisu przedmiotu zamówienia dla zakupu specjalistycznego sprzętu lub oprogramowania, zamawiający powinien jednak umieć opisać swoje potrzeby w tym zakresie, nawet bez posługiwania się specjalistycznym językiem. Dokument taki może być poddany przez wykonawców analizie. Kryterium to może wykazywać podobieństwo do opisanego wcześniej kryterium „Analiza założeń do projektowania”.¹⁰

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „Analiza Opisu potrzeb i wymagań” - Wykonawca sporządzi analizę Opisu potrzeb i wymagań stanowiącego załącznik nr ... do pod kątem poprawności jego opracowania, wewnętrznej spójności, realizowalności oraz ewentualnych problemów, jakie może generować na etapie realizacji projektu i jego rozliczania. Wykonawca powinien nanieść uwagi i komentarze zwiększające prawdopodobieństwo osiągnięcia zakładanych rezultatów.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Analiza projektu” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Analiza Opisu potrzeb i wymagań”, o którym mowa w pkt 1.1.1 powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert na podstawie następujących zasad:

¹⁰ Rozdział odnoszący się do przykładowych kryteriów oceny ofert na usługi projektowania, str. 70 niniejszej części Poradnika. Opis tego kryterium z usług projektowania może być wykorzystany do kryteriów na usługi informatyczne.

Oferowane podejście	Jak dobrze wykonawca rozumie cele projektu, jego specyfikę oraz jak dobrze odnosi się do głównych zagrożeń związanych z projektem?	Ocena
Nieakceptowalne	Oferta nie pokazuje adekwatnego zrozumienia celów projektu lub jego specyfiki, nie wnosi istotnych uwag mogących przynieść wartość dodaną w zakresie realizacji projektu	oferta odrzucona
Akceptowalne	Oferta pokazuje dostateczne zrozumienie celów projektu i jego specyfiki, lecz nie wnosi istotnych uwag mogących przynieść wartość dodaną w zakresie realizacji projektu	1
Dobre	Oferta wykazuje dobre zrozumienie celów projektu i jego specyfiki, zawiera wiele istotnych propozycji mogących podnieść prawdopodobieństwo należytego zrealizowania projektu	2
Doskonałe	Oferta wykazuje bardzo dobre zrozumienie celów projektu i jego specyfiki, zawiera nowatorskie, dostosowane specyficznie do projektu istotne propozycje mogące podnieść prawdopodobieństwo należytego zrealizowania projektu	3

Kryterium „Strategia zakupowa”

Innym kryterium na wybór doradcy wspierającego zamawiającego w przygotowaniu i przeprowadzeniu postępowania o zamówienie dla realizacji projektu oraz nadzorze nad jego realizacją może być przykładowo „Strategia zakupowa”. W przypadku tego kryterium wykonawca musi z jednej strony znać specyfikę zamówień publicznych i umieć dobrać narzędzie maksymalizujące prawdopodobieństwo należytego wykonania zamówienia, natomiast z drugiej strony musi dysponować wiedzą specjalistyczną, techniczną dotyczącą przedmiotu zamówienia.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „Strategia zakupowa”, w którym wykonawca opíše proponowany sposób podejścia do postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na co najmniej w zakresie: opisu przedmiotu zamówienia, trybu udzielenia zamówienia, wymagań podmiotowych, kryteriów oceny ofert oraz istotnych postanowień umowy. Zamawiający nie oczekuje ani cytowania przepisów ustawy Pzp, ani propozycji zapisów dokumentów zamówienia, lecz rekomendacji w zakresie sposobu podejścia do wyboru wykonawcy.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.2. W ramach kryterium „Strategia zakupowa” ocena ofert będzie dokonana na podstawie dokumentu „Strategia zakupowa”, o którym mowa w pkt 1.1.1 powyżej.

Zamawiający dokona oceny ofert opierając się na następujących zasadach:

Oferowane podejście	Jak dobrze oferta pokazuje zrozumienie zasad efektywnego udzielania zamówień publicznych na i maksymalizuje prawdopodobieństwo wyboru najkorzystniejszej oferty pochodzącej od wiarygodnego wykonawcy?	Ocena
Nieakceptowalne	Oferta nie pokazuje adekwatnego zrozumienia zasad efektywnego udzielania zamówień tego typu, nie odnosi się adekwatnie do głównych ryzyk związanych z postępowaniem o udzielenie zamówienia	oferta odrzucona
Akceptowalne	Oferta pokazuje dostateczne zrozumienie zasad efektywnego udzielania zamówień tego typu i pokrywa główne ryzyka związane z postępowaniem o udzielenie zamówienia na akceptowalnym poziomie	1
Dobre	Oferta wykazuje dobre zrozumienie zasad efektywnego udzielania zamówień tego typu, w pełni się odnosi do głównych ryzyk związanych z postępowaniem o udzielenie zamówienia oraz zawiera specyficzne, wartościowe propozycje	2
Doskonałe	Oferta jest dostosowana i dopasowana do celów projektu, wykorzystuje innowacyjne podejście by radzić sobie w sposób wszechstronny z głównymi ryzykami związanymi z projektem i jest oparte na dobrej praktyce wykonawcy	3



Kryteria oceny ofert na usługi utrzymania czystości

W zakresie usługi utrzymania czystości (sprzątnia) właściwym podejściem wydaje się poszukiwanie oferty najlepiej dostosowanej do możliwości finansowych zamawiającego. Zarówno opis przedmiotu zamówienia, jak i kontrola realizacji oraz wysokość wynagrodzenia powinny zależeć od jakości (stopnia czystości) wykonywanych usług (SLA).

Kryterium „Koncepcja realizacji usług”

Sposób realizacji usług sprzątnia nie jest oczywisty i w znacznym stopniu wpływa na uzyskiwaną jakość. Co do zasady zamawiający nie powinien narzucać sposobu realizacji zamówienia, poza podstawowymi wymaganiami i uzasadnione jest żądanie ich opisanie przez wykonawców.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca załączy do oferty:

1.1.1. Dokument: „Koncepcja realizacji usług opisujący” (na nie więcej niż ... stronach) technologię utrzymania czystości obejmującą sposób wykonywania czynności, stosowane środki czystości oraz materiały higieniczne, a także sprzęt przewidziany do realizacji zamówienia. Technologia powinna być dostosowana do rodzaju i wielkości sprzątnych powierzchni. Wykonawca określi również sposób organizacji pracy, koordynacji pracowników oraz zasady kontroli jakości świadczonych usług.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Koncepcja realizacji usług” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących podkryteriów:

1. sposób realizacji usług, stosowany sprzęt;
2. stosowane środki czystości;
3. oferowane materiały higieniczne;
4. organizacja pracy;
5. kontrola jakości.

2.2. Zamawiający dokona oceny ofert poprzez porównanie wszystkich ofert parami w ramach każdego z podkryteriów oddzielnie. Porównując parami zamawiający będzie określał, na ile jedna oferta jest lepsza od drugiej. Odpowiedzi będą udzielane poprzez przyporządkowanie parze kryteriów liczby od 1 do 9:

- 1 – są identycznie dobre;
- 3 – trochę lepsza;
- 5 – wyraźnie lepsza;
- 7 – zdecydowanie lepsza;
- 9 – nieporównanie lepsza.

Odpowiedzi zostaną zapisane w formie tabeli o wymiarach $A \times A$, gdzie A jest liczbą ocenianych ofert:

	oferta 1	oferta 2	oferta 3	oferta 4
oferta 1	1			
oferta 2		1		
oferta 3			1	
oferta 4				1

2.3. Punkty przyznane każdej z ofert w ramach podkryterium zostaną wyliczone w ten sposób, że zamawiający zsumuje liczby punktów w każdym wierszu, następnie zsumuje sumy tych punktów, po czym podzieli sumę punktów w wierszu przez sumę sum i wynik przemnoży przez 1000.

2.4. Po dokonaniu oceny przez każdego z członków komisji zostanie wyliczona średnia liczba przyznanych punktów.

Kryterium „Częstotliwość usług”

Wzrost cen usług zmusza zamawiających do ograniczania zakresu zlecanych usług. Stąd właściwym podejściem wydaje się poszukiwanie oferty najlepiej dostosowanej do ograniczonych możliwości finansowych zamawiającego. Sformułowanie tego kryterium wymagałoby przyjęcia daleko idących założeń. Dlatego pokazano raczej sposób podejścia niż wzór do stosowania.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu oferty:

1.1.1. Zwiększenie częstotliwości realizacji usług wymienionych w tabeli ponad wymagane minimum.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Częstotliwość usług” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

Lp.	Czynność	Częstotliwość	Liczba punktów	Oferowane
	trzy razy w roku	1	
		cztery razy w roku	2	
	dwa razy w miesiącu	1	
		trzy razy w miesiącu	2	
		cztery razy w miesiącu	3	
		raz w tygodniu	4	
	trzy razy w tygodniu	5	
		cztery razy w tygodniu	10	
		pięć razy w tygodniu	15	

Punkty przyznane na podstawie danych z powyższej tabeli zostaną zsumowane i podstawione do wzoru:

..... (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiennych rosnących).



Kryteria oceny ofert na usługi transportowe

Usługi transportowe świadczone bywają na rzecz zamawiających (beneficjentów usług) w różnym zakresie: dowóz dzieci do szkoły, przewóz osób niepełnosprawnych, dowóz (przewóz) pracowników. Jakość tych usług zależy od wielu czynników, jakości, komfortu środka transportu, jego niezawodności (wieku, przebiegu), doświadczenia kierowcy. Jest to również dobra okazja do zastosowania kryteriów ekologicznych, promujących minimalizację emisji spalin.

Kryterium „Jakość pojazdu”

Jakość środka transportu może być oceniana w różny sposób, można brać pod uwagę wiek, przebieg, wyposażenie. Wydaje się, że syntetycznym miernikiem uwzględniającym wszystkie czynniki jest wartość pojazdu określona na potrzeby ubezpieczenia. Weryfikacja wymaga ustanowienia wymagania posiadania polisy autocasco (AC) pojazdów, którymi będą świadczone usługi.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu oferty:

1.1.1. Wartość środka transportu (wszystkich środków transportu), którym(i) wykonawca będzie świadczył usługi transportowe określona w polisie AC.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Jakość pojazdu” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

Wartość środka transportu (średnia wartość środków transportu) zostanie przeliczona na punkty przy zastosowaniu wzoru:

..... (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiernych rosnących w granicach od minimum do optimum).

Kryterium „Ekologia”

Zanieczyszczenie środowiska powodowane przez środki transportu stwarza istotne problemy. Przy udzielaniu zamówień publicznych należy troszczyć się o środowisko. Miernikiem stopnia zanieczyszczenia jest emisja zanieczyszczeń.

Kryterium takie może być stosowane **również przy zakupie środków transportu oraz przy usługach odbioru odpadów.**

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu oferty:

1.1.1. Rodzaj i zużycie paliwa w litrach na jeden kilometr w cyklu łącznym [l/km], zmierzone wg procedury ustalonej dla celów badań homologacyjnych.

1.1.2. Wielkość emisji CO₂ wyrażoną w gramach na kilometr [g/km], zmierzoną wg procedury ustalonej dla celów badań homologacyjnych w cyklu łącznym (wartość uśredniona).

1.1.3. Łączną wielkość emisji NO_x, THC, PM wyrażoną w miligramach na kilometr [mg/km], zmierzoną wg procedury ustalonej dla celów badań homologacyjnych.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Ekologia” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

Podane przez wykonawców zużycie paliwa zostanie przeliczone na zużycie energii poprzez jego pomnożenie przez wartość energetyczną rodzaju paliwa, zgodnie z Rozporządzeniem Prezesa Rady Ministrów z dnia 10 maja 2011 r. w sprawie innych niż cena obowiązkowych kryteriów oceny ofert w odniesieniu do niektórych rodzajów zamówień publicznych (Dz.U. z 2011 r., Nr 96, poz. 559).

W zakresie każdego z czynników: zużycie energii, emisja CO₂ oraz łącznej emisji NO_x, THC, PM ocena zostanie dokonana odrębnie na podstawie wzoru:

..... (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiernych malejących).

Wagi poszczególnych czynników w ramach kryterium „Ekologia” zostaną przyjęte jak niżej:

- zużycie energii – ...%;
- emisja CO₂ – ...%;
- łączna emisja NO_x, THC, PM – ...%.



Kryteria oceny ofert na usługi odbioru odpadów

Dla zlecenia usług odbioru odpadów komunalnych wydaje się, że można wskazać kilka kryteriów, których stosowanie w przypadku tego rodzaju zamówień może przynieść korzyści społeczne lub środowiskowe.

Kryterium „Emisja spalin”

Emisja spalin to uproszczona metoda oceny przyjazności dla środowiska (kryterium „Ekologia”).

Kryterium może być stosowane do zakupu samochodów, usług transportowych i innych zamówień związanych z używaniem pojazdów.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu oferty:

1.1.1. Normę emisji spalin do środowiska przez wszystkie pojazdy przewidziane do realizacji przedmiotu zamówienia.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Emisja spalin” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

- 1 pkt za każdy pojazd spełniający normę emisji spalin EURO 4;
- 2 pkt za każdy pojazd spełniający normę emisji spalin EURO 5;
- 3 pkt za każdy pojazd spełniający normę emisji spalin EURO 6 lub wyższą¹¹.

Punkty przyznane za wszystkie pojazdy zostaną zsumowane i podstawione do wzoru:

..... (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiernych rosnących).

¹¹ Wymagania należy dostosować do postępu technicznego, parku maszynowego potencjalnych wykonawców i możliwości finansowych zamawiającego.

Kryterium „Częstotliwość odbioru”

Wydaje się, że jakość usług odbioru odpadów z punktu widzenia mieszkańców powinno się mierzyć częstotliwością odbioru. Ma to znaczenie przede wszystkim dla odbioru odpadów zmieszanych w okresie letnim oraz odpadów zielonych w okresie jesiennym, gdy odbiory raz na dwa tygodnie mogą nie być odpowiednie czy wystarczające. W takich sytuacjach można rozważyć promowanie odbiorów odpadów (bądź wybranych frakcji odpadów) z większą częstotliwością, np. raz na tydzień i punktować liczbę miesięcy w roku, w których wykonawca deklaruje ten sposób odbioru odpadów.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu oferty:

1.1.1. Liczbę miesięcy, w których wykonawca będzie świadczył usługę opróżniania pojemników (wszystkich lub wymienionych) z większą częstotliwością (np. raz na tydzień, jeśli wymagane jest raz na dwa tygodnie) przy założeniu następującej kolejności miesięcy: (np. odpady zmieszane w miesiącach maj-czerwiec, a odpady zielone w miesiącach październik-listopad).

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Częstotliwość odbioru” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

Liczba miesięcy zostanie przeliczona na punkty według wzoru:

..... (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiernych rosnących).



Kryteria oceny ofert na usługi ubezpieczeniowe

Warunki oferowanej przez wykonawców ochrony ubezpieczeniowej istotnie różnią się między sobą (poza standardowymi polisami, np. w zakresie OC samochodów). Każdy z zakładów ubezpieczeń prowadzi odrębną politykę i stosuje inne klauzule umów ubezpieczenia. Trudno porównywać oferty oparte na ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU) stosowanych przez różnych wykonawców. Do pewnego stopnia można doprowadzić do porównywalności ofert, narzucając brzmienie klauzul, jednak zawsze wiąże się to ze wzrostem cen (wykonawcy muszą szacować inne ryzyka niż standardowo objęte klauzulą), a nawet brakiem ofert (wykonawcy nie chcą lub nie są w stanie oszacować nietypowego dla nich ryzyka). Dzięki przeniesieniu części klauzul z warunków (bezwzględnie wymaganego zakresu ubezpieczenia) do kryteriów (zakresu punkowanego) można poszerzyć konkurencyjność postępowania nie pozbawiając się możliwości wyboru oferty oferującej lepszą ochronę.

Kryterium „Zakres ochrony”

Zamawiający powinien zidentyfikować klauzule, które nie są standardowo oferowane przez wszystkich (wiodących) ubezpieczycieli i – o ile nie stanowią z przyczyn obiektywnych koniecznego zakresu ubezpieczenia – wyliczyć je jako klauzule punktowane.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu oferty:

1.1.1. Oferowany zakres ubezpieczenia poprzez zaznaczenie spośród wymienionych klauzul dodatkowych tych, które zostaną wprowadzone do warunków ubezpieczenia.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Zakres ochrony” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

Klauzule dodatkowe	Liczba punktów	Oferowane
.....	...	tak / nie
.....	...	tak / nie
.....	...	tak / nie
.....	...	tak / nie
.....	...	tak / nie
.....	...	tak / nie

Suma punktów przyznanych zgodnie z powyższymi zasadami stanowić będzie liczbę „małych” punktów.

„Małe” punkty zostaną następnie przeliczone na punkty, które zostaną przyznane ofercie w ramach kryterium „Zakres ochrony” wg wzoru: (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiennych rosnących).

Kryterium „Suma ubezpieczenia”

Zamawiający powinien określić minimalną wymaganą sumę ubezpieczenia (w razie potrzeby w podziale na poszczególne ryzyka), a następnie wysokość tej kwoty uczynić kryterium rosnącym: im wyższą sumę ubezpieczenia zaoferuje wykonawca, tym więcej punktów otrzymuje. Podwyższanie sumy ubezpieczenia powinno jednak mieć uzasadnienie merytoryczne, na przykład w sytuacji, gdy oczekiwany przez zamawiającego optymalny poziom tej sumy może być trudny do zaakceptowania na rynku ubezpieczeniowym.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu oferty:

1.1.1. Oferowane zwiększenie sumy ubezpieczenia ponad wymagane minimum.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2... W ramach kryterium „Suma ubezpieczenia” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

..... (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiennych rosnących).



Kryteria oceny ofert na usługi bankowe

Obsługa bankowa wielu instytucji zamawiających, zwłaszcza jst, wydaje się intratnym dla banków zleceniem. Zakresy standardowo oferowanych usług w wielu przypadkach są zbliżone. Główną różnicą wydaje się dostępność placówek bankowych umożliwiających dokonywanie przez kontrahentów gminy/miasta bezpośrednich, bezprowizyjnych transakcji.

Kryterium „Cena (przychody-koszty)”

Kryterium kosztowe, a raczej przychodowe w przypadku usług bankowych nie jest proste. Najczęściej spotyka się trzy odrębne kryteria: oprocentowanie środków (depozytów), oprocentowanie kredytów oraz obsługa bankowa. Choć wszystkie ww. elementy składają się na przychody i koszty obsługi bankowej, ich odrębna ocena skutkować może manipulacją cenami w celu optymalizacji oferty nieskutkującej optymalizacją wyniku finansowego dla zamawiającego. Wydaje się, że słusznym podejściem jest uwzględnienie wszystkich przepływów finansowych w ramach jednego kryterium. Ważnym zadaniem dla zamawiającego w takim modelu – w celu zapewnienia porównywalności ofert – jest oszacowanie poziomu wykorzystania poszczególnych usług, tj.: liczby rachunków, operacji czy średnich sald (stworzenie tzw. koszyka usług).

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium (dla okresu 1 roku)

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu cenowym ceny jednostkowe i marże w PLN lub %:

Lp.	Opis	j.m.	Ilość	c.j.	wartość***
a	oprocentowanie środków znajdujących się na rachunkach bieżących zamawiającego, wyrażone w punktach procentowych powyżej (poniżej) WIBID O/N ogłaszanego przez Reuters Serwis Polska	± % (średnie saldo rachunku bieżącego)	WIBID* ± %	
b	oprocentowanie środków znajdujących się na lokatach terminowych (o których mowa w) wyrażone w punktach procentowych powyżej (poniżej) WIBID O/N ogłaszanego przez Reuters Serwis Polska	± % (średnie saldo lokaty)	WIBID* ± %	
c	opłata za prowadzenie rachunku	zł (liczba rachunków x liczba miesięcy)		
d	opłata za wykonanie przelewu do innego banku w kraju w systemie ELIKSIR	zł (liczba przelewów)		
e	opłata za użytkowanie elektronicznego systemu umożliwiającego realizację zleceń płatniczych, wraz z przeszkoleniem pracowników i licencjami na oprogramowanie	zł (liczba miesięcy)		
f	cena konwoju gotówki	zł (liczba sztuk)		

Lp.	Opis	j.m.	Ilość	c.j.	wartość***
g	prowizja przygotowawcza wyrażona od uruchomienia kredytu w rachunku bieżącym	%	1		
h	marża banku od wykorzystanego kredytu w rachunku bieżącym w stosunku rocznym, wyrażona w punktach procentowych powyżej (poniżej) WIBOR O/N ogłaszanego przez Reuters Serwis Polska	% (średnie saldo wykorzystania kredytu)	WIBOR** ± %	
Razem					

* należy przyjąć WIBID O/N w wysokości%

** należy przyjąć WIBOR O/N w wysokości%

*** w przypadku przychodów Zamawiającego (poz. a i b) przyjąć wartość dodatnią, w przypadku rozchodów (pozostałe pozycje) przyjąć wartość ujemną

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Cena (przychody-koszty)” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

..... (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiernych umożliwiający punktację zarówno liczb dodatnich, jak ujemnych – uwaga! Nie można stosować funkcji logarytmicznej, również dlatego, że jest przeznaczona dla kryteriów malejących, natomiast w tym przypadku mamy kryterium rosnące).

Kryterium „Dostępność usług”

Mimo iż coraz więcej osób korzysta z bankowości elektronicznej, wciąż wiele dokonuje wpłat na rachunki jst w banku, na poczcie, w sklepie. Stąd ważnym wydaje się zapewnienie dla tych osób jak największej liczby placówek przyjmujących bezprowizyjnie płatności na rzecz gminy/miasta i jej instytucji.

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium

1. Opis sposobu przygotowania oferty

1.1. Wykonawca określi na Formularzu oferty:

1.1.1. Liczbę punktów na terenie gminy/jst oferujących przyjmowanie bezprowizyjnych płatności na rzecz zamawiającego i jego jednostek organizacyjnych od osób trzecich.

2. Opis kryteriów oceny ofert

2.1. W ramach kryterium „Dostępność usług” ocena ofert będzie dokonana na podstawie następujących zasad:

..... (należy wskazać jeden ze wzorów do punktowania ofert w kryteriach wymiernych rosnących z określeniem wartości minimalnej i optymalnej).

III. Kryteria oceny ofert na dostawy

Większość wymagań dotyczących przedmiotu zamówienia na dostawy jest określana w postaci warunków obejmujących minimalne parametry techniczne i użytkowe. W wielu przypadkach stosowanie jedynie kryterium cenowego przynosi właściwe rezultaty pod warunkiem uwzględnienia całkowitych kosztów posiadania. Niemniej posłużenie się kryteriami jakościowymi pozwala często wybrać ofertę lepszą, oferującą najlepszy bilans ceny i jakości.

Poniżej przedstawiono propozycje kryteriów oceny ofert przy zakupie laptopów, wynajmie urządzeń wielofunkcyjnych oraz przy zakupie mebli.



Kryteria oceny ofert na dostawę sprzętu komputerowego (laptopy)

Zamówienia publiczne na sprzęt informatyczny przez wiele lat zdominowane były chęcią zakupu produktów „markowych”, co prowokowało wiele sporów między zamawiającymi a wykonawcami oraz powodowało istotny wzrost cen. Z czasem coraz wyraźniejsze stawało się, że sprzęt różnych marek (w tym wiodących) jest produkowany w tych samych fabrykach. Nie oznacza to, że produkty te nie różnią się, oznacza jednak, że wysoka jakość nie zależy od tego, kto konfekcjonuje produkt ani od tego, kto go produkuje. Wysoką jakość produktów można zapewnić poprzez wymagania dotyczące poziomu obsługi serwisowej (SLA).

W opisywanym przykładzie planuje się zamówić standardowe laptopy w liczbie 100 szt. Przeznaczenie – edycja dokumentów, arkusze kalkulacyjne, aplikacje WWW, przetwarzanie danych osobowych. Laptopy będą wykorzystywane do pracy zarówno w biurze, jak i poza nim z wykorzystaniem konkretnego systemu operacyjnego oraz pakietu biurowego. Użytkownicy będą uwierzytelniani w domenie Active Directory za pomocą certyfikatu umieszczonego na karcie inteligentnej (SmartCard). W wszystkich przypadkach może dojść do sytuacji konieczności dodatkowego zabezpieczenia dostępu do laptopa. Jednocześnie użytkownicy zapisują swoją pracę na dysku sieciowym.

Kryterium „Parametry jakościowe”

Kryteria dotyczące parametrów jakościowo technicznych oferowanych komputerów przenośnych mogą być porównywalne, czyli takie, w których wartość danego kryterium w badanej ofercie porównuje się do wartości tego samego kryterium w pozostałych ofertach, lub enumeratywne, czyli wyliczane jako zamknięta lista.

Do opisu kryterium i jednocześnie jako formularz ofertowy do wypełnienia przez wykonawców mogą posłużyć dwie tabele:

Lp.	Opis	Rosnące (R)/ Malejące (M)	Wartość minimalna/ maksymalna ^{12, 13}	Wartość optymalna ¹⁴	Max. liczba punktów	Oferowane
1	Wydajność procesora (według testów passmark dostępnych na stronie www.passmark.com)	R	4300	5000	10	
2	Wydajność grafiki (według testów dostępnych na stronie www.passmark.com)	R	900	1000	8	
3	Wydajność dysku twardego (ilość operacji wejścia wyjścia na sekundę)	R	45000	75000	5	
4	Wydajność dysku twardego – czas rozpakowywania archiwum zip	M	25	18	3	
5	Wydajność dysku twardego – czas tworzenia archiwum zip	M	55	45	3	
6	Pojemność dysku twardego w gigabajtach	R	350	Nd	2	
7	Stosunek pojemności baterii (Wh) do wagi laptopa (kg) = Wh/kg	R	24	30	5	
8	Waga w kg	M	2	1,5	4	
9	Liczba portów USB 3.0/3.1 Gen 2	R	2	3	2	
10	Ilość pamięci RAM zainstalowana	R	8 GB	16 GB	3	
11	Ilość pamięci RAM maksymalna	R	16 GB	Nd	2	
12	Liczba portów USB typ A		1	3	2	
13	Liczba portów USB typ C	R	1	2	2	
14	Maksymalny pobór prądu dla złącza USB	R	900 mA	2000 mA	2	

Lp.	Opis	Sposób spełnienia	Liczba punktów	Oferowane
15	Obudowa	Z tworzywa sztucznego	0	

¹² W przypadku wartości rosnących wartość minimalna, w przypadku malejących – maksymalna.

¹³ Wartości minimalne/maksymalne podano jako przykład. W każdym przypadku należy je ustawiać indywidualnie według potrzeb.

¹⁴ Wartości optymalne podano jako przykład. W każdym przypadku należy je ustawiać indywidualnie według potrzeb.

Lp.	Opis	Sposób spełniania	Liczba punktów	Oferowane
		Ze stopu aluminium	2	
		Ze stopu magnezu	1	
16	Proporcje ekranu	16:9	2	
		4:3	1	
	Typ ekranu	IPS	2	
		TFT	0	
17	Rodzaj złącza zewnętrznego ekranu	miniHDMI	1	
		HDMI	2	
		VGA (D-SUB)	3	
		Konwerter podłączany do USB 3.1 ¹⁵	2	
18	Czytniki zewnętrznych nośników	Brak	0	
		SD	1	
		Combo	2	
19	Moduł wspierający szyfrowanie danych TPM	Brak bez możliwości rozszerzenia	0	
		Brak z możliwością rozszerzenia	1	
		Wbudowany	5	
20	Czytnik linii papilarnych	Brak	0	
		Optyczny	1	
		Pojemnościowy	2	
		Termiczny	3	
		Ultradźwiękowy	5	
21	Wsparcie dla rozpoznawania twarzy przez dodatkową kamerę IR	Brak	0	
		Wbudowana kamera z dodatkowym obiektywem IR	1	
22	Złącze mikrofonu i słuchawek	Zintegrowane/współdzielone	0	
		Rozdzielone	1	

¹⁵ Tylko przy obecności min. 1 złącza 3.1.

Lp.	Opis	Sposób spełniania	Liczba punktów	Oferowane
		Rozdzielone z konwerterem integrującym	2	
23	Klawiatura	Podświetlana z osobną klawiaturą numeryczną	1	
		Podświetlana z klawiaturą numeryczną wywoływaną klawiszem funkcyjnym z obszaru znakowego	0	
24	Czujnik wstrząsów zmniejszający ryzyko uszkodzenia dysku HDD	Brak	0	
		Wbudowany	1	
25	Łączność wbudowana	WiFi a/c	1	
		Bluetooth 4.2 lub wyższy	1	
		LTE-A lub wyższa	2	
		NFC	1	
26	Sterowanie kursorem myszy	Wielopunktowy touchpad	1	
		Jednopunktowy touchpad	0	
		Dodatkowy manipulator umieszczony w klawiaturze	1	
27	Typ zainstalowanej pamięci RAM	DDR3	0	
		DDR4	1	
28	Chłodzenie	Aktywne z wlotem powietrza na spodzie obudowy	0	
		Aktywne z wlotem powietrza na bokach obudowy	1	
		Pasywne	2	

Kryterium „Niezawodność”

Stawianie wymogu posiadania gwarancji producenta bez dokładnego opisanie oczekiwań dotyczących obsługi serwisowej dostarczanego sprzętu może powodować rozczarowanie sytuacją, w której np. 30% całości dostawy jest w ciągłej naprawie, ponieważ standardowe czasy napraw w większości przypadków to 2 tygodnie. Zamiast kryterium gwarancji „markowego” producenta, proponuje się ocenę niezawodności oferowanego sprzętu.

Kryterium takie może być stosowane również do innych dostaw.

Proponuje się posłużenie się podobną tabelą jak w przypadku parametrów technicznych i jakościowych.

Lp.	Opis	Rosnące (R)/ Malejące (M)	Wartość minimalna/ maksymalna ^{16, 17}	Wartość optymalna ¹⁸	Max. liczba punktów	Oferowane
1	Liczba dopuszczalnych awarii tego samego typu podzespołu w tygodniu ¹⁹	M	5	2	4	
2	Liczba dopuszczalnych awarii ogólnie w miesiącu	M	10	5	4	
3	Maksymalny czas naprawy (dni robocze) liczony od zgłoszenia awarii do przywrócenia stanu sprzed awarii	M	5	2	5	
4	Łączny czas dostępności/ sprawności sprzętu w skali roku	R	95%	98%	10	
5	Liczba zapasowych jednostek sprzętu pozostających do dyspozycji zamawiającego w razie awarii sprzętu – sprzęt do rotacji w ramach serwisu	R	1	5	5	
6	Czas oczekiwania na możliwość rozpoczęcia pracy w edytorze tekstów po włączeniu zasilania w sekundach	M	30	20	10	
7	Dostępność części zamiennych i serwisu przez okres kolejnych lat od daty dostawy	R	3	5	5	



Kryteria oceny ofert na najem/dzierżawę urządzeń wielofunkcyjnych (drukarka, kopiarka, skaner)

Drukarki i kopiarki mogą być i są, oczywiście, kupowane. W przypadku zakupu tych urządzeń często nie bierze się kosztów użytkowania i utrzymania, na które składają się przede wszystkim materiały eksploatacyjne (tonery, tusze), co może prowadzić do wyboru urządzeń tanich w zakupie, a drożych w eksploatacji. Mankamentów tych pozbawiona jest usługa długoterminowego najmu urządzeń, gdy zamawiający płaci określoną cenę za kopię (w zależności od przypadku, w podziale na formaty A4 i A3 oraz monochromatyczne i kolorowe). W cenie tej ujęte są wszystkie koszty posiadania (poza zużyciem energii, która raczej nie różnicuje oferowanych na rynku urządzeń). W celu uzyskania najlepszej ceny za pojedynczy wydruk w danej kategorii należy możliwie obiektywnie i precyzyjnie podać szacowane liczby wydruków/skanów/przebiegów w danym okresie rozliczeniowym – najczęściej jest to rok ze względu na występowanie sporych odchyłek statystycznych w zależności od pory roku.

¹⁶ W przypadku wartości rosnących wartość minimalna, w przypadku malejących – maksymalna

¹⁷ Wartości minimalne/maksymalne podano jako przykład. W każdym przypadku należy je ustawiać indywidualnie według potrzeb.

¹⁸ Wartości optymalne podano jako przykład. W każdym przypadku należy je ustawiać indywidualnie według potrzeb.

¹⁹ Należy zabezpieczyć odpowiednią sankcją w ramach SLA w umowie za każdą awarię ponad oferowaną wartość dopuszczalną.

W opisywanym przykładzie usługa będzie dotyczyć najmu 30 szt. urządzeń wielofunkcyjnych instalowanych w tym samym budynku dla standardowych potrzeb biurowych druku, kopiowania i skanowania dokumentów tekstowych z 15% udziałem grafiki/zdjęć. Szacunkowe liczba wydruków w podziale na kategorie (kolor/mono/ilość zadruku itp.) zostaną zawarte w osobnym arkuszu.

Kryterium „Parametry jakościowe”

Do opisu kryterium mogą posłużyć tabele analogiczne jak przy zakupie laptopów:

Lp.	Opis	Rosnące (R)/ Malejące (M)	Wartość minimalna/ maksymalna ²⁰	Wartość optymalna ²¹	Max. liczba punktów	Oferowane
1	Szybkość druku (kolor i mono) – wartość EFTP dla zadań średnich wg normy ISO/IEC 24734 dla formatu A4	R	30	35	2	
2	Szybkość druku (kolor i mono) – wartość EFTP dla zadań średnich wg normy ISO/IEC 24734 dla formatu A3	R	20	25	1	
3	Czas oczekiwania na pierwszą stronę dla skali szarość	M	9	7	1	
4	Czas oczekiwania na pierwszą stronę dla koloru	M	11	9	1	
5	Skalowanie z gradacją 1% – dolna granica	M	30	20	1	
6	Skalowanie z gradacją 1% – górna granica	R	400%	500%	1	
7	Rozdzielczość kopiowania (kolor i mono) dpi	R	600	1200	1	
8	Rozdzielczość wydruku (kolor i mono) dpi	R	1200	2400	2	
9	Rozdzielczość skanowania (mono i kolor)	R	600	1200	3	
10	Podajnik papieru automatyczny – liczba kaset	R	3	5	2	
11	Podajnik papieru automatyczny – pojemność kasy	R	350	500	1	
12	Podajnik papieru ręczny – liczba arkuszy	R	100	200	1	
13	Prędkość skanowania – liczba obrazów na minutę w trybie jednostronnym	R	30	40	2	
14	Prędkość skanowania – liczba obrazów na minutę w trybie dwustronnym	R	65	85	2	
15	Pojemność tacy odbiorczej – liczba arkuszy	R	2000	3000	1	

²⁰ Wartości minimalne podano jako przykład. W każdym przypadku należy je ustawiać indywidualnie według potrzeb.

²¹ Wartości optymalne podano jako przykład. W każdym przypadku należy je ustawiać indywidualnie według potrzeb.

Lp.	Opis	Rosnące (R)/ Malejące (M)	Wartość minimalna/ maksymalna ²⁰	Wartość optymalna ²¹	Max. liczba punktów	Oferowane
16	Liczba tac odbiorczych	R	1	2	2	
17	Zakres obsługiwanej gramatury papieru – dolna granica g/m ²	M	70	50	1	
18	Zakres obsługiwanej gramatury papieru – górna granica g/m ²	R	250	300	2	
19	Maksymalne obciążenie miesięczne – liczba przebiegów	R	100000	150000	3	
20	Ergonomia – liczba operacji do wykonania na panelu sterowania urządzenia po wystaniu wydruku o niestandardowym rozmiarze papieru niezbędnych do wydrukowania na papierze z wybranej kasety	M	5	3	3	
21	Ergonomia – liczba operacji do wykonania na panelu sterowania urządzenia niezbędnych do zeskanowania dwustronnego dokumentu zawierającego różne formaty papieru z zapisem do predefiniowanego udziału sieciowego	M	7	5	3	

Lp.	Opis	Sposób spełniania	Liczba punktów	Oferowane
22	Podajnik papieru – formaty papieru w kasetach	A4 i A3	0	
		Dowolne z zakresu A5–A3	1	
		Dowolne z zakresu ISO nie większe niż A3	5	
23	Technologia druku	LED	1	
		Laser	2	
		Atramentowa	0	
24	Panel sterowania	Dotykowy	0	
		Dotykowy pojemnościowy	1	
25	Skanowanie sieciowe	e-mail	0	
		e-mail i ogólny udział sieciowy	1	

Lp.	Opis	Sposób spełniania	Liczba punktów	Oferowane
		e-mail, spersonalizowane udziały sieciowe użytkowników, FTP	2	
26	Druk bezpośredni z nośnika USB	Brak	0	
		Pliki graficzne (JPG, BMP, TIF)	1	
		Pliki graficzne i tekstowe (PDF, DOC, RTF)	2	
27	Autoryzacja użytkownika	Brak	0	
		Za pomocą PIN'u	1	
		Zintegrowana z LDAP, AD za pomocą konta i hasła	2	
		Zintegrowana z LDAP, AD za pomocą konta i hasła lub karty zbliżeniowej	3	
28	Oprogramowanie zarządzające	Brak	0	
		Kolejkowanie wydruków, proste transformacje i modyfikacje parametrów, proste rozliczanie	2	
		Pełna integracja ze środowiskiem zamawiającego, bilingi, zaawansowane mapowanie kosztów, obieg dokumentów	5	
29	Łączność	Ethernet 100 Mb/s	0	
		Ethernet 1000 Mb/s	1	
		Dodatkowo WiFi	1	
		Dodatkowo NFC	1	
		Dodatkowo Bluetooth	1	

Kryterium „Niezawodność”

Również dla tego kryterium można posłużyć się podobną tabelą:

Lp.	Opis	Rosnące (R)/ Malejące (M)	Wartość minimalna/ maksymalna ²²	Wartość optymalna ²³	Max. liczba punktów	Oferowane
1	Liczba dopuszczalnych awarii tego samego typu podzespołu w tygodniu ²⁴	M	5	2	4	
2	Liczba dopuszczalnych awarii ogólnie w miesiącu	M	10	5	4	

²² Wartości minimalne podano jako przykład. W każdym przypadku należy je ustawiać indywidualnie według potrzeb.

²³ Wartości optymalne podano jako przykład. W każdym przypadku należy je ustawiać indywidualnie według potrzeb.

²⁴ Należy zabezpieczyć odpowiednią sankcją w ramach SLA w umowie za każdą awarię ponad oferowaną wartość dopuszczalną.

3	Maksymalny czas naprawy (dni robocze) liczony od zgłoszenia awarii do przywrócenia stanu sprzed awarii	M	5	2	5	
4	Łączny czas dostępności/ sprawności sprzętu w skali roku	R	95%	98%	10	



Kryteria oceny ofert na dostawę mebli

Meble biurowe są typowym przykładem przedmiotu zamówienia, którego jakości nie da się określić do końca parametrami jakościowymi. Poza opisem podstawowych parametrów technicznych (rodzaj materiału, rodzaj okuć, kolorystyka itp.) konieczne jest zastosowanie kryteriów umożliwiających rozróżnienie produktów wysokiej jakości. W opisywanym przykładzie przedmiotem zamówienia jest dostawa mebli biurowych różnego rodzaju, spośród których najważniejszymi są: biurko, pomocnik i fotel biurowy²⁵.

Kryterium „Parametry jakościowe”

Przykładowe fragmenty dokumentów zamówienia w zakresie podstaw oceny ofert oraz opisu kryterium.

1. Wykonawca będzie zobowiązany do dostarczenia na wezwanie zamawiającego (w wyznaczonym miejscu i terminie) asortymentu meblowego na swój koszt. Asortyment meblowy, który będzie podlegał ocenie przez członków komisji przetargowej to: biurko, pomocnik i krzesło.
2. Asortyment meblowy musi spełniać wszelkie wymagania, jakie stawia zamawiający w odniesieniu do tego asortymentu oraz musi być tożsamy z asortymentem oferowanym przez wykonawcę w ofercie.
3. Asortyment meblowy dostarczony w miejsce wskazane przez zamawiającego musi być zmontowany i gotowy do użytku. Zamawiający dopuszcza możliwość montażu asortymentu meblowego w miejscu przeprowadzenia jego oceny, jednakże musi on być gotowy przed wyznaczoną godziną rozpoczęcia oceny.
4. Elementy, jakie będą podlegały ocenie, zostały określone w Załączniku nr 3 do Części III SWZ.
5. Z uwagi na fakt, iż ocena dokonywana przez członków Komisji Przetargowej będzie przeprowadzana na sesji jawnej (wykonawcy będą mogli być obecni przy ocenie asortymentu) oraz w celu zapewnienia pełnego obiektywizmu oceny zamawiający wymaga, aby:
 - 5.1. Żadne oznakowania lub napisy na asortymencie (jeżeli są) nie pozwalały na identyfikację wykonawcy lub producenta.
 - 5.2. Przy dostarczaniu asortymentu meblowego każdy wykonawca przekazał zamawiającemu wypełniony Formularz do identyfikacji asortymentu meblowego do oceny (sporządzony wg Załącznika nr ...). W przedmiotowym Formularzu wykonawca podaje składający się z 4 dowolnych liter/znaków kod, którym będzie oznaczony każdy mebel. Wypełniony Formularz należy umieścić w kopercie opisanej nazwą (firmą) i adresem wykonawcy, nazwą i numerem postępowania. Koperty te zostaną otwarte po przeprowadzeniu oceny ofert, aby zakończyć proces oceny ofert i dokonać identyfikacji ocenianego asortymentu meblowego.

²⁵ Zamawiający powinni określić w opisie przedmiotu zamówienia, a w konsekwencji w opisie kryterium minimalny poziom jakościowy, właściwy dla danego przedmiotu.

Formularz oceny asortymentu meblowego

W celu dokonania oceny w kryterium „Jakość” Zamawiający podzielił to kryterium na poniższe podkryteria, wg których członkowie komisji przetargowej będą przyznawać punkty każdemu meblowi z dostarczonego przez wykonawcę asortymentu meblowego.

Kod nadany przez wykonawcę:

Krzesło (0–60 pkt)			Biuurko (0–15 pkt)			Pomocnik (0–25 pkt)		
Ergonomia	0–10		Jakość wykonania	0–5		Jakość wykonania	0–5	
Ścieralność	*		Estetyka wykonania	0–4		Estetyka wykonania	0–4	
Wytrzymałość	**		Sposób połączenia materiałów	0-4		Sposób połączenia materiałów	0–4	
Jakość zastosowanych materiałów	0–10		Stabilność	0–2		Trwałość i sposób wykonania kótek	0–6	
Sposób połączenia materiałów	0–6					Jakość prowadnic (wytrzymałość i lekkość działania)	0–3	
Trwałość i sposób wykonania kótek	0-6					Uchwyty (trwałość, estetyka, wykonanie)	0–3	
Estetyka wykonania	0–6							
Trwałość mocowania podłokietników	0–6							
RAZEM: pkt			RAZEM: pkt			RAZEM: pkt		
SUMA: pkt								

* do 35 000 cykli Martindale’a – 1; od 35 001 do 40 000 – 2; od 40 001 do 50 000 – 4; powyżej 50 000 – 6

** dla 140 kg – 1; od 141 kg do 150 kg – 4; od 151 kg do 160 kg – 7; powyżej 160 kg – 10

Członkowie komisji przetargowej będą oceniać asortyment meblowy w następującym zakresie:

- ergonomia – dostosowanie krzesła do budowy anatomicznej pracowników, możliwość regulacji i dostosowania krzesła do różnic anatomicznych pracowników;
- ścieralność – komisja będzie oceniała ten parametr na podstawie wartości ścieralności wynikającej z dostarczonego przez wykonawcę atestu (pkt... SWZ);
- wytrzymałość – komisja będzie oceniała ten parametr na podstawie wartości obciążenia siedziska wynikającego z dostarczonego przez wykonawcę dokumentu (pkt... SWZ);
- estetyka wykonania – komisja będzie oceniała kolorystykę mebli, kształt mebla oraz dbałość o wykończenie ze zwróceniem szczególnej uwagi na sposób końcowej obróbki mebla, sprawdzi, czy nie ma on ostrych krawędzi i/lub innych niedoróbek;

- jakość zastosowanych materiałów – komisja oceni wykorzystane materiały pod względem estetycznym i wytrzymałościowym;
- sposób połączenia materiałów – komisja będzie oceniała jakość, trwałość i estetykę połączeń materiałów wykorzystanych w meblu;
- trwałość i sposób wykonania kótek – komisja oceniała będzie materiał, z którego wykonane są kółka, ich trwałość oraz zachowanie się w kontakcie z różnymi podłożami;
- trwałość mocowania podłokietników – komisja będzie sprawdzała, czy podłokietniki są odporne na długie i intensywne użytkowanie, ich stabilność i sposób połączenia z siedziskiem;
- jakość wykonania – komisja oceniała będzie wykonanie i wykończenie mebla;
- stabilność – komisja oceniała będzie możliwość regulacji mebla i dostosowania go do nierównego podłoża. Komisja sprawdzała będzie, czy mebel jest stabilny;
- jakość prowadnic – komisja sprawdzała będzie wytrzymałość, lekkość działania i głośność mechanizmu;
- uchwyty – komisja sprawdzała będzie trwałość, wykonanie oraz estetykę uchwytu.

Komisja będzie testowała asortyment meblowy, poddając go oddziaływaniom, jakie mogą wystąpić w codziennym ich użytkowaniu biurowym. Testy będą miały na celu sprawdzenie możliwości długiego i intensywnego korzystania z ocenianego asortymentu. Wykonawca nie będzie mógł obciążyć zamawiającego kosztami zniszczeń mogących powstać podczas oceny asortymentu meblowego.