



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR

Poland.
Business Forward

Współpraca z sektorem publicznym w Szwecji

Regulacje, możliwości i praktyczne przykłady



© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Warszawa, Listopad, 2024

Spis treści

Rozdział 1 Podstawowe informacje o Szwecji	3
Rozdział 2 Prawne aspekty zamówień publicznych w Szwecji	4
Rozdział 3 Podstawowe dane dotyczące przetargów publicznych w Szwecji	6
Rozdział 4 Szwedzki system zamówień publicznych- zasady, procesy, statystyki, etapy	14
Rozdział 5 Zrównoważone i innowacyjne przetargi	22
Rozdział 6 Wyszukiwanie i praktyczne aspekty udziału w zamówieniach publicznych.....	30
Rozdział 7 Doświadczenia i udział polskich firm w procedurze.....	39
Rozdział 8 O Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu.....	44

Rozdział I: Podstawowe informacje o Szwecji

Szwecja jest krajem zorientowanym na eksport, z zaawansowaną technologicznie i dobrze zróżnicowaną gospodarką, uważaną za jedną z najbardziej konkurencyjnych na świecie. Przetwórstwo i eksport drewna, rud żelaza i tania energia wodna położyły podwaliny pod solidną gospodarkę, która od tego czasu ewoluowała, obejmując między innymi dobrze rozwinięty sektor IT, a także duży sektor usług.

Podstawowe dane ekonomiczne

Ludność Szwecji

Ok. 10,5 mln mieszkańców (2024)

PKB nominalnie na mieszkańca

55 873 USD (2022)

Wzrost PKB w 2022 r.

2,6 procent (2022), -0,2% (2023)

Całkowite PKB

585 939 mln. USD (2022)

Udział rolnictwa w PKB

1,4 procent (2022)

Udział przemysłu w PKB

23,7 procent (2022)

Udział usług w PKB

63,9 procent (2022)

Inflacja

7,2 procent (2022)

Waluta

1 korona = 100 öre

Udział długu publicznego w relacji do PKB

31,7 procent (2022)

Export towarowy

197 792 mln US dollar (2022)

Import towarowy

202 018 mln US dollar (2022)

Bilans handlowy

4,0 mld US dollar (2021)

Udział eksportu w relacji do PKB

68 % (2022)

Najważniejsze towary eksportowe

maszyny i pojazdy, lekarstwa i artykuły chemiczne, elektronika i wyposażenie IT, minerały, papier i drewno

Najwięksi partnerzy handlowi

Finlandia, Niemcy, Norwegia, Dania, Holandia, USA, Finlandia

Rozdział 2: Podstawowe dane dotyczące przetargów publicznych w Szwecji

Przetargi publiczne to proces, za pomocą którego przedsiębiorstwa publiczne dokonują zakupów niezbędnych do realizacji zadań.

Istota zamówień publicznych

Współpraca z sektorem publicznym obejmuje zakupy i inne transakcje finansowe przeprowadzane przez sektor publiczny w celu prowadzenia swojej działalności i zapewnienia dobrze funkcjonujących usług społecznych. Ważne jest zatem, aby ten proces zapewniał odpowiedzialne i zgodne z prawem wykorzystanie środków finansowych, tak aby przyniosły jak największe korzyści całemu społeczeństwu.

Zakupy publiczne warte setki miliardów

Co roku dokonuje się zamówień publicznych, angażując istotne środki finansowe pochodzące z budżetu państwa lub budżetów lokalnych. Wydatki na zakupy będące przedmiotem zamówień publicznych w Szwecji w 2021 r. wydano łącznie 879 mld SEK (bez VAT). W ostatnich latach były to wartości oscylujące w granicach 700- 900 mld SEK, co odpowiadało ok. 18,0 proc. szwedzkiego PKB.

Jeśli chodzi o tak istotne dla gospodarki kwoty, powinny one być odpowiednio wykorzystywane. Przetargi publiczne muszą być prawidłowo zarządzane pod względem regulacji oraz nie mogą zakłócać konkurencji na rynku. Przemyślane i strategiczne przetargi publiczne, które otwierają się na innowacyjne i zrównoważone rozwiązania, są ważnym elementem przyczyniającym się do poprawy korzyści społecznych. Dzięki nim Szwecja może efektywnie dążyć do osiągnięcia celów zawartych w Agendzie 2030. Dodatkowo wraz z rynkiem prywatnym i społeczeństwem obywatelskim, sektor publiczny może poprzez zamówienia publiczne stymulować długoterminowy i zrównoważony rozwój pod względem środowiskowym, ekonomicznym i społecznym.

Instytucje sektora publicznego realizują zakupy w różny sposób. Często odbywa się to poprzez regularne zamówienia w ramach, których zawierana jest umowa z jednym lub z większą liczbą dostawców.

Branże gospodarki najczęściej reprezentowane w przetargach publicznych w Szwecji.

Poniżej w tabeli wskazano największe branże, w których realizowanych jest najwięcej zamówień publicznych. Zostały one sklasyfikowane przy użyciu kodów CPV. Oznacza to, że zamówienia są podzielone na kategorie według branży i łatwe do przeszukiwania.

10 najpopularniejszych kodów/branż CPV w zamówieniach publicznych w ostatnich latach:

CPV-Kod	Branża	Ilość rzetargów	Udział
45	Prace budowlane	7 111	39%
71	Usługi architektoniczne, budowlane, inżynieryjne i inspekcyjne	1 865	10%
79	Usługi korporacyjne: legislacyjne, marketingowe, konsultingowe, rekrutacyjne, poligraficzne i zabezpieczające	1 724	9%
90	Gospodarka ściekami i odpadami, usługi sanitarne i środowiskowe	1 397	8%
44	Konstrukcje i materiały budowlane; pomoce materiały wspierające konstrukcje (z wyjątkiem sprzętu elektrycznego)	1 020	6%
34	Sprzęt transportowy i dodatkowe wyposażenie transportowe	1 011	6%
50	Naprawa i konserwacja	994	5%
33	Sprzęt medyczny, leki i artykuły higieniczne	927	5%
72	Usługi IT: doradztwo, tworzenie oprogramowania, internet i wsparcie	907	5%
51	Instalacja (bez oprogramowania)	848	5%

Źródło: Upphandlingsmyndigheten.se, Szwedzki Urząd Zamówień Publicznych

Rozdział 3: Prawne aspekty zamówień publicznych w Szwecji

Przepisy regulujące zamówienia publiczne muszą zapewniać przedsiębiorstwom możliwość uczestnictwa na równych warunkach, tak aby na rynku przetargów publicznych panowała zdrowa konkurencja.

Podstawowymi dokumentami regulującymi system zamówień publicznych w Szwecji są :

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/EU z 26 lutego 2014 r.

a także ustawy :

- Lag (2016:1145) om offentlig upphandling - Ustawa o zamówieniach publicznych
- Lag (2016:1146) om upphandling inom försörjningssektorerna - Ustawa o zamówieniach publicznych w sektorze usług
- Lag (2011:1029) om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet - Ustawa o zamówieniach publicznych w sektorze obronnym i bezpieczeństwa
- Lagen om upphandlings av koncessioner (LOK). Ustawa o zamówieniach na koncesje.

Krótką charakterystyka podstawowych ustaw regulujących przetargi publiczne

Różne przepisy odnoszą się do różnych rodzajów zamówień publicznych, skategoryzowanych w zależności między innymi od tego, kto dokonuje zakupów i co jest kupowane.

Szwedzkie ustawodawstwo dotyczące zamówień publicznych składa się z czterech ustaw regulujących różne obszary zamówień publicznych:

1. **Lag (2016:1145) om offentlig upphandling (LOU) - Ustawa o zamówieniach publicznych**
LOU stanowi nadrzędne ramy regulacyjne dotyczące zamówień publicznych w Szwecji i ma zastosowanie do instytucji zamawiających, jeśli zakup nie jest objęty żadnym innym prawem dotyczącym zamówień publicznych. Zamawiającymi są na przykład władze państwowe, gminy i regiony.
2. **Lag (2016:1146) om upphandling inom försörjningssektorerna(LUF) - Ustawa o zamówieniach publicznych w sektorze usług** ma zastosowanie, jeżeli działalność, której dotyczy zamówienie, jest objęta definicją sektorów dostaw, w tym :
 - woda
 - energia
 - transport
 - usługi pocztowe.
 Kupujący zwany jest tutaj podmiotem zamawiającym.
3. **Lag (2011:1029) om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet - (LUFS)**
Ustawa o zamówieniach publicznych w sektorze obronnym i bezpieczeństwa
LUFS stosuje się, jeśli organizacje zamawiające chcą zakupić sprzęt wojskowy lub sprzęt o wrażliwym charakterze, a także zamówienia na budowę, towary i usługi bezpośrednio związane z takim sprzętem. Ustawa ta obejmuje również umowy o roboty budowlane i usługi przeznaczone do celów wojskowych lub o charakterze wrażliwym.
4. **Lagen om upphandlings av koncessioner (LOK). Ustawa o zamówieniach na koncesje.**

LOK ma zastosowanie, gdy zamawiający chce zawrzeć umowę o wykonanie usługi lub umowę o usługę budowlaną, a wynagrodzenie obejmuje prawo do korzystania z wyniku. Musi się to wiązać także z pewnym ryzykiem operacyjnym dla koncesjonariusza (dostawcy). Oznacza to, że koncesjonariusz może otrzymać prawo do prowadzenia działalności gospodarczej, a następnie pobierać opłaty od osób korzystających z tej usługi. W LUK nabywca nazywany jest instytucją lub podmiotem zamawiającym.

Wybór trybu udzielenia zamówienia publicznego według LOU i LUF

Jeżeli instytucja zamawiająca lub jednostka (organizacja zamawiająca) zdecydowała, że należy przeprowadzić zamówienie i wykonała odpowiednie prace przygotowawcze, może wybrać tryb udzielenia zamówienia. Proces zakupowy wygląda różnie w zależności od wybranego trybu.

Wybór trybu udzielenia zamówienia organizacji zamawiającej zależy od:

- całkowitej wartości zamówienia,
- jeśli chodzi o usługę, jaki rodzaj usługi ma zostać zamówiony.

Wybierając procedurę należy rozważyć, która z możliwych procedur daje najlepsze rezultaty, biorąc pod uwagę potrzeby przedsiębiorstwa oraz przedmiot zamówienia.

Instytucje biorą pod uwagę, np.

- potrzebę nowych rozwiązań lub ulepszeń,
- potrzebę badań i rozwoju, aby wyprodukować nowe rozwiązanie,
- potrzebę negocjacji, aby osiągnąć wyższą jakość,
- potrzebę negocjacji ceny.

Tryby udzielania zamówień w przetargach publicznych

Procedury powyżej progów

W przypadku zamówień powyżej progów ustalanych co dwa lata na przetargi ogłaszane w całej UE, organizacja zamawiająca może wybierać pomiędzy procedurami wynikającymi z dyrektywy Unii Europejskiej. Oznacza to, że poszczególne procedury w państwach członkowskich UE wyglądają podobnie.

Procedury, które można zastosować zawsze

W przypadku zamówień przekraczających tzw. progi obowiązują dwie główne procedury:

- tryb otwarty,
- tryb selektywny.

Procedury, które można zastosować pod pewnymi warunkami

- tryb negocjacyjny z uprzednim ogłoszeniem,
- dialog konkurencyjny,
- tryb negocjacyjny bez uprzedniego ogłoszenia,
- utworzenie partnerstwa innowacyjnego.

Istnieją postępowania o udzielenie zamówienia publicznego powyżej progów, które są podzielone na dwa lub więcej etapów.

W pierwszym kroku organizacja zamawiająca zaprasza dostawców do składania ofert.

W drugim etapie do udziału zapraszani są wyłącznie dostawcy, którzy się zakwalifikowali.

Tryby udzielania zamówień, które odbywają się w dwóch lub więcej etapach:

- Tryb selektywny
- Tryb negocjacyjny z uprzednim ogłoszeniem
- Tryb dialogu konkurencyjnego
- Tryby tworzenia partnerstw innowacyjnych

Organizacja zamawiająca ma również możliwość ograniczenia liczby dostawców, którzy mogą składać oferty w procesie selekcji. Może to być przydatne, jeśli są podstawy by sądzić, że zgłosi się duża liczba oferentów, którzy również spełniają wymagania stawiane dostawcom.

Tryb otwarty

W trybie otwartym wszyscy dostawcy mają prawo do składania ofert. Organizacja zamawiająca nie może ograniczać liczby dostawców chcących złożyć oferty. Nie można także prowadzić żadnych negocjacji z dostawcami. Zwykle zarówno ocena wymagań dostawcy, jak i ocena oferty odbywają się na jednym etapie.

Tryb selektywny

Tryb selektywny jest procedurą dwuetapową. W pierwszej kolejności organizacja zamawiająca sprawdza, czy dostawca spełnia stawiane mu wymagania (podstawy wykluczenia i wymagania kwalifikacyjne). Oferenci, których uznano za spełniających wymogi, są następnie zapraszani do składania ofert. Można zdecydować się na ograniczenie liczby kwalifikujących się oferentów zaproszonych do składania ofert. Należy to już zaznaczyć w ogłoszeniu. Z oferentami nie można prowadzić żadnych negocjacji.

Tryb negocjacyjny po uprzednim ogłoszeniu

Procedura ta jest szczególnie odpowiednia, jeśli chcesz mieć możliwość negocjowania z dostawcami i jeśli to, co zamierzasz zamówić, wymaga specjalnego dostosowania, projektu, innowacji lub innej złożoności technicznej.

Krótki opis procedury negocjacyjnej z uprzednim ogłoszeniem:

- zgodnie z LOU może być stosowana w większości przypadków, z wyjątkiem sytuacji, gdy mają zostać zamówione bardziej standardowe towary, usługi lub kontrakty budowlane
- zawsze można stosować w zamówieniach zgodnie z LUF
- jest podzielony na dwa etapy
- wszyscy dostawcy mogą ubiegać się o udział

- liczba oferentów w LOU może być ograniczona
- negocjacje są dozwolone.

Tryb dialogu konkurencyjnego

Procedura sprawdza się w wielu sytuacjach, np. jeśli chcesz prowadzić dialog z dostawcą, aby wspólnie opracować rozwiązania na swoje potrzeby, potrzebujesz oceny parametrów miękkich, zamawiasz złożone projekty lub potrzebujesz specjalnych rozwiązań.

Dialog konkurencyjny:

- zgodnie z LOU może być stosowany w większości przypadków, z wyjątkiem sytuacji, gdy mają zostać zamówione bardziej standardowe towary, usługi lub kontrakty budowlane,
- zawsze można stosować w zamówieniach zgodnie z LUF,
- jest podzielony na dwa etapy,
- wszyscy dostawcy mogą ubiegać się o udział,
- dialog ma miejsce przed złożeniem ofert,
- liczba oferentów w LOU może być ograniczona,
- dozwolony jest dialog.

Tryb negocjacyjny bez uprzedniego ogłoszenia

Procedurę można zastosować jedynie w wyjątkowych sytuacjach:

- brak odpowiednich ofert lub wniosków przetargowych,
- wykonanie artystyczne, względy techniczne lub ochrona praw wyłącznych,
- niezwykle pilna sprawa,
- oferty nieważne lub nie do zaakceptowania (wg LOU),
- cele badawcze, eksperymentalne, studyjne lub rozwojowe (wg LUF),
- zakup towarów w niektórych przypadkach,
- powtarzanie umów o świadczenie usług lub robót budowlanych,
- zakup usług w drodze konkursu projektowego.

Utworzenie partnerstwa innowacyjnego

Partnerstwo innowacyjne musi mieć na celu zarówno rozwój, jak i zakup produktu, usługi lub kontraktu budowlanego, którego potrzebuje organizacja zamawiająca. Cechą charakterystyczną trybu udzielania zamówienia jako partnerstwa innowacyjnego jest możliwość udzielenia jednego zamówienia zakupowego, które obejmuje zarówno rozwój produktu, jak i jego faktyczny zakup. Nie zostaje zatem zawarta żadna nowa umowa, w rozumieniu prawa zamówień publicznych, gdy organizacja kupuje później w pełni opracowany produkt.

Konkurs projektowy

Konkurs na projekt jest konkursem otwartym dla każdego.

Konkurs na projekt przypomina postępowanie o udzielenie zamówienia, ale zasady są mniej szczegółowe. Organizacja zamawiająca może w drodze konkursu projektowego zorganizować konkurs, którego celem będzie zdobycie rysunku, opisu projektu lub podobnego materiału, który jury uznało za zwycięską pracę.

Regulamin zamówień publicznych obejmuje dwa rodzaje konkursów projektowych.

- projekt jest objęty zamówieniem na usługę,
lub
- projekt obejmuje wynagrodzenie dla uczestników lub nagrody konkursowe.

Procedura zamówień poniżej progów

W przypadku zamówień zgodnych ze szwedzkimi przepisami, procedury są zaprojektowane inaczej niż powyżej wartości progowych. Nie ma ustalonych procedur, ale organizacja zamawiająca może wprowadzić procedury udzielania zamówień w sposób, który najlepiej odpowiada danemu zamówieniu.

Jednostka zamawiająca sektora publicznego może korzystać z procedur, które należy stosować powyżej progów i wykorzystywać metody zakupów, takie jak umowy ramowe i dynamiczne systemy zakupów.

Organizacja zamawiająca musi również opisać w dokumentach zamówienia, w jaki sposób zamówienie będzie realizowane.

Przetargi bezpośrednie

W przypadku przetargów bezpośrednich, nie obowiązują żadne specjalne zasady dotyczące sposobu realizacji zamówienia, na przykład dotyczące ogłoszenia, konkurencji, terminów itd.

Podstawowe zasady zamówień publicznych mają jednak zastosowanie również do zamówień bezpośrednich.

Zamówienia bezpośrednie można zastosować w czterech sytuacjach:

- jeżeli wartość zamówienia spadnie poniżej progu zamówień bezpośrednich
(w 2024 r. progi zamówień zgodnie z LOU wymagające trybów zgodnie z dyrektywą wynosiły 1546 202 SEK dla zakupu towarów i usług i ok. 60 mln SEK na usługi budowlane. Próg zamówień bezpośrednich bez obowiązku ogłaszania wynosił 700 000)¹
- w niektórych sytuacjach szczegółowo określonych przez prawo, gdy zamawiający lub jednostka (organizacja zamawiająca) może zastosować tryb negocjacyjny bez uprzedniego ogłoszenia
- jeśli istnieją szczególne powody
- w przypadku nabycia niezbędnego dla zaspokojenia pilnej powstałej potrzeby.

¹ Więcej informacji na temat aktualnych progów znajduje się na str. Upphandlingsmyndigheten.se

Ogłoszenie o przetargu

Jedną z podstawowych zasad jest ogłaszanie przetargów publicznych powyżej wartości progowych w unijnej wspólnej bazie ogłoszeń Tenders Electronic Daily (TED) <https://ted.europa.eu/en> oraz w krajowych zarejestrowanych bazach ogłoszeń.

Przetargi publiczne w Szwecji podlegające ogłoszeniu poniżej progów unijnych należy również ogłosić w jednym z prywatnych portali przetargowych zarejestrowanych na stronie urzędu ds. konkurencji konkurrensverket.se

Jakie terminy obowiązują przy ogłaszaniu przetargów publicznych?

Istnieją różne terminy, które wskazują najkrótszy dopuszczalny przez prawo czas, w którym dostawcy mogą złożyć wnioski i oferty przetargowe. Te minimalne terminy wpływają na czas ogłoszenia i różnią się w zależności od trybu udzielenia przetargu określonych w różnych przepisach dotyczących zamówień publicznych. W przypadku zamówień powyżej wartości progowych dostawcom należy zapewnić odpowiednią ilość czasu na złożenie wniosków lub ofert przetargowych. Kiedy instytucja lub podmiot zamawiający ogłasza przetarg publiczny, dla dostawców obowiązują różne terminy na składanie ofert przetargowych. Terminy różnią się w zależności od przyjętego trybu udzielenia zamówienia określonych w różnych przepisach dotyczących zamówień publicznych.

Poniżej znajdują się minimalne terminów ogłoszenia wg:

- ustawy o zamówieniach publicznych (LOU),
- ustawy o zamówieniach w sektorach zaopatrzenia (LUF).

Przepisy dotyczące zamówień publicznych określają terminy obowiązujące dostawców w zakresie składania ofert przetargowych. Terminy te stanowią tzw. terminy minimalne lub czasy minimalne. Oznacza to, że wskazują najkrótszy dopuszczalny termin, z jakiego zamawiający lub podmiot (organizacja zamawiająca) może skorzystać w świetle prawa.

Celem terminów jest zapewnienie dostawcom wystarczającej ilości czasu na przygotowanie i złożenie konkurencyjnej oferty.

Kiedy organizacja zamawiająca wyznacza terminy, musi szczególnie wziąć pod uwagę złożoność zamówienia i czas, jakiego dostawcy mogą potrzebować na przygotowanie ofert przetargowych. Oznacza to, że w niektórych przypadkach nie można uznać za wystarczające, aby organizacja zamawiająca przestrzegała przepisów dotyczących minimalnych terminów bez stosowania dłuższych terminów. Jeżeli jednak ofert nie można złożyć inaczej niż po wizycie na miejscu, czas musi być wystarczająco długi, aby wszyscy dostawcy uzyskali wszystkie informacje potrzebne do przygotowania oferty.

Tryb otwarty

Minimalny czas na złożenie oferty to 35 dni. W przypadku przetargu elektronicznego to 30 dni. W przypadku postępowania przyspieszonego, minimalny czas na złożenie oferty wynosi 15 dni. Jeżeli oferent nie uzyska bezpłatnego, bezpośredniego, pełnego i bezpłatnego dostępu do dokumentów zamówienia drogą elektroniczną do określonego minimalnego terminu składania ofert należy dodać 5 dni.

Tryb selektywny, krok 1

Minimalny czas składania wniosków przetargowych to 30 dni. W przypadku procedury przyspieszonej minimalny czas składania ofert wynosi od 15 dni.

Tryb selektywny, krok 2

Minimalny czas na złożenie oferty to 30 dni. W przypadku przetargu elektronicznego to 25 dni. W przypadku postępowania przyspieszonego minimalny czas na złożenie oferty wynosi od 10 dni.

Dialog konkurencyjny, krok 1

Minimalny termin złożenia oferty to 30 dni.

Dialog konkurencyjny, krok 2

Minimalny termin złożenia oferty nie jest uregulowany.

Tryb negocjacyjny udzielania zamówienia z poprzednim ogłoszeniem, krok 1

Minimalny czas składania ofert przetargowych to 30 dni. W przypadku procedury przyspieszonej minimalny czas składania ofert wynosi 15 dni

Tryb negocjacyjny udzielania zamówienia z poprzednim ogłoszeniem, krok 2

Minimalny czas na złożenie oferty to 30 dni. W przypadku przetargu elektronicznego to 25 dni. Jeżeli zamówienie zostało ogłoszone z wyprzedzeniem to 10 dni. W przypadku postępowania przyspieszonego minimalny czas na złożenie oferty wynosi 10 dni.

Partnerstwo innowacyjne, krok 1

Minimalny czas na złożenie ofert przetargowych wynosi co najmniej 30 dni.

Partnerstwo innowacyjne, krok 2

Minimalny czas składania ofert nie jest uregulowany.

Ogłaszanie przetargów publicznych

Aby dostawcy mogli dowiedzieć się o przetargu publicznym i złożyć ofertę, należy je ogłosić. Wszystkie przetargi publiczne, z wyjątkiem zamówień bezpośrednich, muszą w pierwszej kolejności zostać ogłoszone co najmniej w jednym z portali ogłoszeń przetargowych zarejestrowanym w szwedzkim urzędzie ds. konkurencji.

Ponadto oferty przekraczające progi należy, co do zasady, ogłaszać we wspólnej unijnej bazie danych ogłoszeniowych Tenders Electronic Daily (TED).

Informacje ogłoszone przez urząd ds. konkurencji konkurrensverket.se w rejestrze prywatnych portali publikujących publiczne dotyczą zamówień wg:

- ustawa o zamówieniach publicznych (LOU)
- ustawa o zamówieniach w sektorach dostaw (LUF).

Rejestr prywatnych portali publikujących przetargi publiczne znajduje się na stronie konkurrensverket.se i jest stale aktualizowany. Obecnie znajdują się tam takie portale jak e-Avrop, KommersAnnons, Publiq, Opic, Konstpool, Areachica

Ustalenie wartości zamówienia

Ogłaszanie przetargów publicznych odbywa się zależnie czy jest to przetarg powyżej lub poniżej progu. Pierwszym krokiem jest zatem obliczenie wartości przedmiotu zamówienia.

Podstawowa zasada stanowi, że oferty przekraczające progi muszą być ogłaszane we wspólnej unijnej bazie przetargów publicznych Tenders Electronic Daily (TED).

Ogłoszenia dotyczące przetargów przekraczających progi muszą być także zamieszczane w bazie ogłoszeń zarejestrowanej na podstawie ustawy o statystyce zamówień.

Ogłoszenie nie może zostać opublikowane na poziomie krajowym, dopóki nie zostanie opublikowane we wspólnej unijnej bazie danych przetargów publicznych TED.

Te same informacje w ogłoszeniu niezależnie od bazy danych

Ogłoszenie opublikowane w zarejestrowanej bazie ogłoszeń musi zawierać te same informacje, co ogłoszenie opublikowane we wspólnej unijnej bazie danych TED. W praktyce rozwiązuje się to zwykle poprzez wprowadzenie informacji zawartych w ogłoszeniu bezpośrednio do elektronicznych narzędzi zamówień, z których zwykle korzystają organizacje zamawiające. Informacje są następnie przekazywane za pośrednictwem narzędzia do TED i do zarejestrowanej bazy ogłoszeń.

Ogłoszenie przetargu publicznego w zarejestrowanej bazie ogłoszeń o przetargach publicznych

Ogłoszenie o przetargu musi zostać opublikowane w zarejestrowanej bazie ogłoszeń. Organizacja zamawiająca może również zdecydować się na publikację ogłoszenia w sposób mający zastosowanie do zamówień powyżej wartości progowych, to znaczy, że ogłoszenie zostanie opublikowane we wspólnej unijnej bazie przetargów ogłaszanych na stronie TED.

Rozdział 4: Szwedzki system zamówień publicznych – wytyczne, zasady, etapy, statystyki

O zasadach udzielania zamówień publicznych

Przetargi ogłaszane przez sektor publiczny są regulowane przez odpowiednie przepisy dotyczące zamówień publicznych, które zostały szczegółowo omówione w rozdziale poprzednim. Istotą tych regulacji jest ochrona interesów społeczeństwa.

Zamawiające jednostki sektora publicznego (organizacje zakupowe) dokonując zakupów muszą przestrzegać określonych zasad i reguł, aby możliwie efektywnie wykorzystać środki publiczne.

Zamówienia publiczne mają na celu realizację szeregu celów społecznych:

- promowanie efektywnego kosztowo wykorzystania środków publicznych
- promowanie swobodnego przepływu towarów i usług w UE
- eliminowanie działań ograniczających konkurencję
- ułatwianie firmom współpracy z sektorem publicznym
- zapewnienie, aby realizację zamówienia otrzymywał oferent proponujący żądane towary, usługi lub prace budowlane na najkorzystniejszych warunkach.

Przepisy dotyczące zamówień publicznych również powinny przyczyniać się do zwalczania korupcji, między innymi poprzez wymóg transparentności w procesie udzielania zamówień publicznych.

Przepisy dotyczące zamówień publicznych regulują proces zakupowy

Prawo zamówień publicznych jest rodzajem ustawodawstwa proceduralnego. Oznacza to, że zasady określają, w jaki sposób organizacje zamawiające mają dokonywać zakupów, ale nie regulują tego, co ma być kupowane. Zasady opierają się na dyrektywach UE i są w dużej mierze podobne w całej Unii Europejskiej. Istnieją również przepisy krajowe, które mają zastosowanie do zamówień poniżej określonych wartości kwotowych – tzw. wartości progowych.

Proces zakupowy krok po kroku

Przetarg publiczny to znacznie więcej niż samo zamówienie.

Efektywny proces zamówień publicznych stanowi dla dostawców dobrą podstawę do tworzenia odpowiedniej współpracy z sektorem publicznym. Chodzi o cały proces, począwszy od przygotowania, poprzez realizację procesu zamówienia, a następnie realizację umowy w najlepszy sposób, aby osiągnąć założone cele.

Jednostki zamawiające powinny zachować obiektywizm i wybierać dostawcę w sposób rzeczowy i racjonalny w zależności od tego co jest kupowane.

Niedopuszczalna jest lojalność wobec dostawców z własnego kraju lub wobec poprzednich dostawców. Wszyscy dostawcy, niezależnie od pochodzenia krajowego, muszą mieć możliwość konkurencyjności na tych samych warunkach w każdym zamówieniu.

Podstawowe zasady regulujące system zamówień publicznych

Przepisy regulujące zamówienia publiczne opierają się na pięciu podstawowych zasadach, które mają swoje podstawy w prawie UE. Przepisy prawa zamówień publicznych należy zawsze interpretować z uwzględnieniem tych zasad.

Te zasady to:

1. niedyskryminacja
2. równe traktowanie
3. proporcjonalność
4. otwartość
5. wzajemne uznawanie

Aby ustalić, czy przetarg jest zgodny z podstawowymi zasadami zamówień publicznych, należy dokonać oceny w każdym indywidualnym przypadku. Oceny dokonuje się m.in. na podstawie tego, co jest przedmiotem przetargu i jaki jest cel zamówienia.

Zasada niedyskryminacji

Zasada niedyskryminacji oznacza, że zabrania się dyskryminacji dostawców ze względu na kraj pochodzenia. Organ zamawiający lub jednostka zamawiająca nie może ustalać wymagań, o których wiedzą wyłącznie szwedzcy/lokalni dostawcy lub są w stanie je spełnić. Dotyczy to nawet sytuacji, gdy organizacja nie spodziewa się ofert do przetargów od dostawców zagranicznych. Lokalni dostawcy nie mogą być preferowani.

Zasada równego traktowania

Zasada równego traktowania oznacza, że dostawcy znajdujący się w podobnej sytuacji muszą być traktowani jednakowo.

Na przykład wszyscy dostawcy muszą otrzymać te same informacje w tym samym czasie. Innym przykładem jest to, że nie można zaakceptować oferty złożonej zbyt późno, gdyż wszystkich obowiązują te same zasady i terminy. Wyjątki od głównej zasady równego traktowania możliwe są jedynie wówczas, gdy zachodzą ku temu obiektywne przesłanki.

Zasada proporcjonalności

Zasada proporcjonalności oznacza, że wymogi, kryteria i warunki przetargu muszą być rozsądne i proporcjonalne w stosunku do przedmiotu zamówienia. Wymagania muszą być zarówno odpowiednie, jak i niezbędne do osiągnięcia celu zamówienia. Jeżeli możliwości jest kilka, zamawiający powinien wybrać opcję, która jest najmniej uciążliwa dla dostawców.

Zasada otwartości

Zasada jawności (zasada przejrzystości) oznacza, że zamawiający lub jednostka zamawiająca musi działać w sposób otwarty. Chodzi np. o to, żeby nie utrudniać dostępu do informacji o zamówieniu publicznym.

Dokumenty przetargowe zamówienia muszą być transparentne, tzn.

- jasno sformułowane
- zawierać wszystkie ustalone wymagania
- posiadać informacje na temat sposobu realizacji zamówienia.

W ten sposób dla dostawców staje się jasne, na jakiej podstawie będą udzielane zamówienia. Zasadniczym celem tej zasady jest zapewnienie braku ryzyka faworyzowania lub arbitralności ze strony instytucji zamawiającej lub podmiotu zamawiającego.

Zasada wzajemnego uznawania

Zasada wzajemnego uznawania oznacza, że dokumenty takie jak świadectwa i zaświadczenia wydane przez właściwe organy państwa członkowskiego muszą być ważne także w innych krajach UE i EOG.

Współpraca biznesowa z sektorem publicznym poprzez udział w przetargach publicznych w Szwecji – etapy procesu przetargowego.

Każdego roku w Szwecji ogłaszanych jest ok. 17 000 zamówień publicznych o wartości ok. 700-900 miliardów SEK, dodatkowo wiele zamówień publicznych ma długie okresy obowiązywania co gwarantuje stabilizację w przypadku podjęcia współpracy.

Udział w przetargu publicznym, a następnie w realizacji pozyskanego zamówienia wymaga od potencjalnych oferentów przygotowania do różnych faz procesu i odpowiednich kompetencji od startującej w przetargu firmy.

Poniżej najważniejsze etapy dotyczące procesu pozyskiwania zamówienia publicznego oraz tego, co należy wziąć pod uwagę, jeśli chcesz zostać dostawcą dla sektora publicznego.

- A. Przygotowanie firmy
- B. Udział w przetargu
- C. Decyzja i działania po rozstrzygnięciu przetargu

A. Przygotowanie firmy

Współpraca i prowadzenie interesów z sektorem publicznym może oznaczać ogromne możliwości dla przedsiębiorcy.

Aby zwiększyć szansę na wygranie przetargów publicznych, ważne jest, aby pojawić się w odpowiednim czasie i prowadzić dialog z organizacjami sektora publicznego planującymi i realizującymi przetargi. Ważna jest także umiejętność wyszukiwania aktualnych zamówień oraz podstawowa znajomość przepisów.

Dialog na temat potrzeb sektora publicznego

Dobrym pierwszym krokiem jest zbadanie zapotrzebowania sektora publicznego na Twoje produkty i usługi oraz sposobu ich zakupu. Dzięki ciągłemu dialogowi z organizacjami zakupowymi przedsiębiorca ma możliwość przedstawienia swoich ofert i proponowanych rozwiązań. Należy jednak pamiętać, że organizacjom zamawiającym nie wolno faworyzować żadnego dostawcy kosztem innych i ważne jest, aby to szanować.

Znalezienie ogłoszenia przetargu publicznego

Ogłoszenia o zamówieniach można znaleźć w kilku miejscach.

Oferty na większe wartości ogłaszane są zazwyczaj we wspólnej unijnej bazie ogłoszeń Tenders Electronic Daily – TED.

W Szwecji istnieje wiele prywatnych baz danych ogłoszeniowych, w których można ogłaszać zamówienia. Istnieje również kilka usług monitorowania, które zbierają informacje z różnych publikujących przetargi prywatnych portali.

Najważniejsze portale przetargowe to m.in. wskazane już wcześniej portale E-avrop, Publiq, Kommersannons i Opic.

W przypadku zamówień bezpośrednich nie ma wymogu ogłaszania zamówienia. Organizacja zamawiająca może następnie zwrócić się bezpośrednio do jednej lub większej liczby firm. W takich przypadkach ważne jest, aby firma była już znana zamawiającym. Organizacje zamawiające muszą ogłaszać wszystkie swoje zamówienia, z wyjątkiem zamówień bezpośrednich, w bazach danych ogłoszeń przetargowych zarejestrowanych w szwedzkim urzędzie ds. konkurencji.

Przygotowanie i zaplanowanie przetargu

Po znalezieniu interesującego przetargu pierwszym krokiem jest pozyskanie dokumentów przetargowych z zarejestrowanego portalu przetargowego. Dokumenty zamówienia zawierają wszystkie informacje potrzebne oferentowi do złożenia oferty.

Im wcześniej przedsiębiorca zapozna się z dokumentami, tym bardziej proaktywnie może zadawać pytania i przygotowywać dokumenty, które należy złożyć w związku ze złożeniem oferty, jeśli zdecyduje się na udział w postępowaniu przetargowym.

Możliwość współpracy z innymi podmiotami w zakresie zakupów

W zależności od tego, jak określono i sformułowano wymagania w zamówieniu, dostawca ma prawo korzystać z podwykonawców. To, którzy podwykonawcy zostaną wyszczególnieni w ofercie, zależy zasadniczo od tego, czego żąda się w dokumentach zamówienia. Jeśli łączy się kilka firm, ważne jest, aby jasno określić, w jaki sposób firma spełnia różne wymagania określone zamówieniem.

Istnieją trzy różne opcje dla dostawcy, który chce współpracować z innymi:

- powołanie się na wykorzystanie możliwości technicznych, organizacyjnych itp. innych firm
- korzystanie z podwykonawców
- złożenie wspólnej oferty wraz z innymi dostawcami.

Pytania i odpowiedzi dotyczące zamówień

Oferent nie powinien obawiać się zadawania pytań organizacji zamawiającej, jeśli coś jest niejasne lub wydaje się nieprawidłowe w dokumentach zamówienia. Zadając pytania, częściowo zmniejsza się ryzyko popełnienia błędów, a częściowo ryzyko spędzenia czasu na zamówieniu, które może nie zostać zrealizowane z powodu nieścisłości.

Oferent w postępowaniu o udzielenie zamówienia ma prawo zadawać pytania i otrzymywać odpowiedzi od organizacji zamawiającej. Ma również prawo dostępu do odpowiedzi na pytania zadane przez innych oferentów. Organizacja zamawiająca musi udostępnić odpowiedzi w tym samym czasie wszystkim uczestnikom zamówienia, na przykład publikując je w narzędziu zamówień.

B. Udział w przetargu

Proces udzielania zamówień może wyglądać bardzo różnie w zależności od wielu czynników, takich jak wartość zamówienia, tryb udzielenia, warunki organizacji zamawiającej. Warto zatem przy składaniu ofert zwracać uwagę na to, czego dotyczy dane zamówienie, jakie warunki formalno-prawne należy spełnić, w jakiej formie należy wysłać ofertę itd.

Złożenie oferty

Po podjęciu decyzji o wzięciu udziału w przetargu kolejnym krokiem jest przygotowanie oferty. Należy upewnić się, że oferta spełnia wszystkie wymagania i warunki określone przez organizację zamawiającą. Aby oferta w ogóle została rozpatrzona przez zamawiającego, istotne jest, aby została złożona w terminie. Na tym etapie zamówienia oferty wszystkich uczestników przetargu podlegają całkowitej poufności.

Otwarcie i ocena ofert

Po upływie terminu składania ofert otrzymane oferty zostaną otwarte, a następnie sprawdzane. Organizacja zamawiająca sprawdza, czy spełnione są różne rodzaje wymagań i ocenia, która oferta jest najlepsza, zgodnie z ustalonymi kryteriami.

Decyzja o przydzieleniu zamówienia

Instytucja zamawiająca podejmuje decyzję o tym, z którą firmą lub firmami instytucja powinna podpisać umowę o przydzieleniu zamówienia lub zawrzeć umowę ramową. Następnie wszyscy oferenci muszą zostać powiadomieni o decyzji o udzieleniu zamówienia.

Nawet jeśli organizacja podejmie decyzję o unieważnieniu zamówienia, każdy oferent musi otrzymać informację o tej decyzji.

W decyzji o przyznaniu realizacji zamówienia publicznego zamawiający musi uwzględnić :

- który lub którzy dostawcy mają otrzymać zamówienia lub umowy ramowe
- uzasadnienie decyzji
- okres, w którym nie można zawrzeć umowy.

Po wysłaniu decyzji o udzieleniu zamówienia zostaje zniesiona poufność zamówienia, co w większości przypadków oznacza, że oferty stają się publiczne.

C. Zakończenie procesu przetargowego

Działania po zakończeniu przetargu, regulują przede wszystkim inne przepisy, takie jak ustawa o umowach i ustawa o zakupach. Jednakże zasady dotyczące zmian umów i kontroli są nadal uregulowane w przepisach dotyczących zamówień publicznych. Niezależnie od tego, czy przetarg został wygrany, czy nie, warto, aby przedsiębiorca przeanalizował decyzję o przyznaniu zamówienia.

Wygranie przetargu publicznego

Jeśli przedsiębiorca wygrał kontrakt i otrzymał decyzję o przyznaniu zamówienia od organizacji zamawiającej, powinien mieć świadomość, że podpisanie kontraktu jest zablokowane przez co najmniej dziesięć dni. Wcześniej nie można zawierać żadnych umów. Kiedy wygaśnie blokada kontraktu, można go podpisać. Po podpisaniu kontraktu wskazane jest, aby nadal być aktywnym i prowadzić dialog z organizacją zamawiającą, aby jak najlepiej wdrożyć umowę w swojej firmie i prowadzić owocną współpracę przez cały okres obowiązywania umowy.

Przegranie przetargu publicznego

Jeżeli przedsiębiorcy nie udało się uzyskać kontraktu w przetargu, istnieją dwa powody, dla których warto bardziej szczegółowo zbadać przyczyny tego stanu rzeczy:

- aby wyciągnąć wnioski na przyszłość, co można poprawić w przyszłych ofertach i jakich ewentualnych błędów unikać
- aby upewnić się, że organizacja zamawiająca nie naruszyła przepisów dotyczących zamówień publicznych

Oferty są zazwyczaj dokumentami publicznymi, dlatego oferent może poprosić o ich otrzymanie od organizacji/instytucji zamawiającej, dzwoniąc lub wysyłając e-mail.

Zastrzeżenia do procesu przetargowego

Jeśli przedsiębiorca uważa, że organizacja zamawiająca zachowała się niewłaściwie w związku z zamówieniem ma kilka możliwych środków działania. W pierwszej kolejności powinien skontaktować się z organizacją zamawiającą i dać jej możliwość poprawienia błędu. Ma także możliwość złożenia wniosku o kontrolę zamówienia lub ważności umowy. Zgłasza to do sądu administracyjnego znajdującego się w tej samej jurysdykcji, co organizacja zamawiająca.

Ogólne zasady dotyczące odwołań

Jeśli firma uważa, że poniosła szkodę w wyniku naruszenia przez organizację zamawiającą przepisów dotyczących zamówień publicznych, może złożyć wniosek o odszkodowanie do sądu rejonowego.

Odszkodowanie

W przypadku podejrzenia różnego rodzaju nieprawidłowości związanych z zamówieniami, można zgłosić to także szwedzkiemu Urzędowi ds. Konkurencji. Instytucja ta może między innymi decydować o szkodach zakupowych w przypadku nieuprawnionego zamówienia bezpośredniego.

Statystyki dotyczące przetargów

Szwedzki urząd statystyczny konkurrensverket.se i szwedzki urząd ds. Przetargów publicznych upphandlingsmyndigheten.se ogłaszają najważniejsze statystyki odnoszące się do przetargów publicznych. Poniżej kilka najważniejszych przykładowych statystyk w wybranych kategoriach.

W 2022 r. organizacje zamawiające ogłosiły 17 203 zamówienia. Na jedno zamówienie wpłynęły średnio 4,8 oferty. Najczęstsza liczba ofert przypadająca na jedno zamówienie wynosiła 2. W 21 proc. wszystkich zamówień wpłynęła tylko 1 oferta.

Statystyki dotyczące ofert

Liczba ofert otrzymanych w przetargach publicznych pokazuje zainteresowanie przedsiębiorstw składaniem ofert w przetargach. W przetargach ogłoszonych w 2022 r. wpłynęły łącznie 53 683 oferty. Na jedno zamówienie wpłynęły średnio 4,8 oferty. Najczęściej spotykana liczba ofert (wartość typowa) wynosiła 2. Średnia liczba ofert spadła w porównaniu do roku poprzedniego, kiedy średnia wyniosła 5,5.

W 60 proc. zamówień w 2022 r. wpłynęły 1–3 oferty.

W 21 proc. zamówień wpłynęła tylko 1 oferta.

W 8 proc. zamówień wpłynęło więcej niż 10 ofert.

Najwięcej przetargów w zamówieniach na usługi

Zamówienia można podzielić ze względu na główny rodzaj zamówienia, tj. zamówienie dotyczące towarów, usług lub zamówień o roboty budowlane. W przypadku zamówień na usługi średnio na jeden przetarg wpływa więcej ofert niż w przypadku zamówień na towary. W zamówieniach na usługi na jedno zamówienie wpływa średnio 5,9 ofert. W zakupach średnia jest znacznie niższa i wynosi 3,7. W zamówieniach budowlanych na jedno zamówienie wpływały średnio 4 oferty.

Źródło: upphandlingsmyndigheten.se, Urząd Zamówień Publicznych w Szwecji (2023).

Średnio 3,7 celów przeglądu na zamówienie

Spośród 17 203 zamówień ogłoszonych w 2022 r. 911 zostało oprotestowanych. Liczba spraw apelacyjnych wpływających do wszystkich sądów administracyjnych w 2022 r. w sprawie przetargów wyniosła 3359. W tym samym roku w sądach administracyjnych zarejestrowano średnio 3,7 spraw apelacyjnych na każde ogłoszone zamówienie objęte kontrolą. W 2022 r. odsetek oprotestowanych/skontrolowanych zamówień wyniósł nieco ponad 5 proc.

Liczba zgłoszonych apelacji na wszystkich instancjach i liczba oprotestowanych przetargów, 2019-2022				
	2019	2020	2021	2022
Liczba ogłoszonych przetargów	18 395	17 938	18 426	17 203
Liczba oprotestowanych przetargów	1 284	1 356	1 178	911
Udział oprotestowanych przetargów	7 %	8 %	6 %	5 %
Liczba zgłoszonych protestów	3 812	4 632	3 160	3 359

Pełne lub częściowe przyjęcie protestu nastąpiło w 9% wszystkich spraw apelacyjnych w sądach administracyjnych

W 2023 r. sądy administracyjne rozstrzygnęły 2878 sprawy z zakresu kontroli zamówień. W nieco ponad 9 proc. przypadków o ponowne rozpatrzenie przyjęto sprawę pozytywnie. W około 57 proc. spraw sąd dokonał przeglądu merytorycznego, jednak wnioski o ponowne rozpatrzenie odrzucił. 35 proc. spraw zostało rozstrzygniętych przez sądy administracyjne bez merytorycznej kontroli.

Źródło: Szwedzka Agencja Sądownicza (dane) i upphandlingsmyndigheten.se Szwedzka Agencja ds. Zamówień publicznych (przetwarzanie) 2024.

Wybrane orzeczenia dotyczące zasad przetargów publicznych

- HFD 2018 ref. 60 – znaczenie podstawowych zasad zakupowych w zamówieniach bezpośrednich
- wyrok ETS C-513/99 Concordia Bus Finland Oy Ab – fakt, że tylko kilku dostawców spełnia określony wymóg, nie stoi sam w sobie w sprzeczności z zasadą równego traktowania
- Sąd Apelacyjny w wyroku Sundsvall w sprawie nr 1308–18 – przykład oceny proporcjonalności w zamówieniu
- Sąd Apelacyjny w wyroku w Göteborgu w sprawie nr 4031–16 – przykład tego, jak niejasne powołanie się na normę w wymaganiu może stać w sprzeczności z zasadą jawności.

Bibliografia

- Rozdz. 4 § 1 ustawy (2016:1145) o zamówieniach publicznych (LOU) – podstawowe zasady udzielania zamówień
- Rozdz. 4 § 1 ustawy (2016:1146) o zamówieniach w sektorach dostaw (LUF) – podstawowe zasady zamówień
- Rozdz. 4 § 1 ustawy (2016:1147) o udzielaniu koncesji (LUK) – podstawowe zasady udzielania zamówień
- 1 rozdz. Artykuł 11 ustawy (2011:1029) o zamówieniach w obszarze obronności i bezpieczeństwa (LUFS) – podstawowe zasady udzielania zamówień.

Rozdział 5: Zrównoważone i innowacyjne przetargi publiczne

Przepisy dotyczące zamówień publicznych stwarzają ogromne możliwości, a w niektórych przypadkach obowiązki, w zakresie ustalania wymagań zrównoważonego rozwoju środowiskowego, społecznego i ekonomicznego. Podmioty publiczne, takie jak władze państwowe, gminy i regiony, odpowiadają za znaczną część zakupów w kraju i dzięki temu mają istotne możliwości wpływania na rynek. Dzięki strategicznym zadaniom zakupowym na rzecz zrównoważonych zamówień sektor publiczny wraz z biznesem prywatnym może przyczynić się do zrównoważonego rozwoju i osiągnięcia celów Agendy 2030.

Szwedzka narodowa strategia przetargów publicznych

Szwedzka narodowa strategia zamówień publicznych podkreśla znaczenie holistycznego podejścia, perspektywy cyklu życia i względów zrównoważonego rozwoju na różnych etapach zamówień publicznych. Dzięki strategicznej pracy z zakupami można stworzyć wydajny, skuteczny i efektywny sektor publiczny. Strategiczna praca zakupowa może przybierać różne formy i wyrazypolegającym.in. na zintegrowaniu i doprecyzowaniu roli zakupów w systemie kontroli i zarządzania działalnością, w celu stworzenia warunków do wykorzystania zakupów jako narzędzia strategicznego do osiągnięcia celów Agendy 2030.

Agenda 2030

Zarówno wśród obywateli, jak i decydentów rosną oczekiwania dotyczące zrównoważonych zakupów sektora publicznego. 17 globalnych celów zrównoważonego rozwoju zawartych w Agendzie 2030, uzgodnionych przez państwa członkowskie ONZ, mogą być osiągnane m.in. poprzez zamówienia publiczne.

Zrównoważone ekologicznie przetargi publiczne

Poprzez zamówienia publiczne sektor publiczny odgrywa ważną rolę w przejściu do społeczeństwa wolnego od paliw kopalnych. Daje to możliwość działania w kierunku stworzenia nietoksycznego środowiska, wybierając produkty niezawierające substancji chemicznych szkodliwych dla środowiska i zdrowia. Ustalając wymogi środowiskowe w zamówieniach publicznych, władze mogą przyczynić się do osiągnięcia celów jakości środowiska naturalnego.

Zrównoważone zamówienia mogą pomóc w rozwiązaniu problemów środowiskowych takich jak:

- emisja gazów cieplarnianych (poprzez zakup towarów i usług o niższym śladzie CO₂ w całym cyklu życia)
- zużycie wody (poprzez ustalenie wymagań dla sprzętu wodno-kanalizacyjnego oszczędzającego wodę)
- efektywność energetyczna i wykorzystanie zasobów (poprzez nabywanie bardziej wydajnych produktów i stosowanie zasad projektowania przyjaznego dla środowiska)
- zanieczyszczenie powietrza, wody i gleby (poprzez kontrolę chemikaliów i ograniczenie stosowania substancji toksycznych)

- odpady (poprzez zakup procesów lub opakowań, które generują mniej odpadów i/lub wymagają ponownego użycia i recyklingu materiałów)
- zrównoważone rolnictwo (poprzez pozyskiwanie żywności produkowanej metodami ekologicznymi)
- wylesianie (poprzez pozyskiwanie drewna i produktów drzewnych z legalnie pozyskiwanych, zrównoważonych lasów).

Zrównoważone przetargi:

- **Stymulują rozwój w sektorze prywatnym**

Zrównoważone zamówienia publiczne mogą mieć pozytywny wpływ na sektor prywatny i w ten sposób istotne znaczenie na procesy rynkowe. Opracowując strategię zrównoważonych zamówień, informując o swoich inicjatywach i wynikach, instytucja zamawiająca może wykazać, że tego rodzaju środki są możliwe i mogą prowadzić do pozytywnych rezultatów. Może również zachęcać sektor prywatny do stosowania ekologicznych kryteriów w swoich własnych zamówieniach i wprowadzania na rynek nowych produktów, na przykład samochodów elektrycznych i stacji ładowania.

- **Przyczyniają się do rozwoju gospodarki o obiegu zamkniętym**

Panującą obecnie normą jest gospodarka liniowa, w której pozostałości skonsumowanych produktów trafiają na wysypiska śmieci. Przyczynia się to do wyczerpywania zasobów Ziemi. W gospodarce o obiegu zamkniętym korzyścią jest minimalizowanie marnowania zasobów, na przykład poprzez ułatwianie recyklingu, demontażu i ponownego użycia.

- **Wpływają na lepsze zdrowie**

Zrównoważone zamówienia publiczne mogą skutkować poprawą usług dla społeczeństwa, a tym samym podniesieniem jakości życia. Na przykład czystszy transport publiczny poprawia jakość powietrza. Mniejsze użycie toksycznych chemikaliów w środkach czyszczących skutkuje zdrowszym środowiskiem pracy.

- **Zwiększają świadomość środowiskową**

Zrównoważone zamówienia mogą również skutkować zwiększoną świadomością ekologiczną. Można tego dokonać poprzez ocenę wpływu określonego produktu/usługi na środowisko w całym jego cyklu życia i podkreślenie korzyści, jakie przyniosłyby bardziej przyjazne dla środowiska alternatywy. Na przykład żywność produkowana metodami ekologicznymi prawdopodobnie zwiększy świadomość ekologiczną wśród użytkowników i dostawców usług.

Zrównoważone społecznie przetargi publiczne:

Uwzględniając aspekt społeczny w związku z zamówieniami, instytucja zamawiająca może przyczynić się do odpowiedzialnego wykorzystania środków podatkowych. Może to polegać na przykład na zapewnieniu godnych warunków pracy osobom, które realizują zamówienia publiczne, zapewnieniu szansy na zatrudnienie osobom pozostającym poza rynkiem pracy czy przyczynieniu się do tego, aby każdy, bez względu na sprawność funkcjonalną, mógł uczestniczyć w życiu społecznym.

- Przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju społecznego zarówno w kraju, jak i za granicą

Względy społeczne są bardzo istotne w przypadku zrównoważonych zamówień publicznych. W Szwecji zrównoważone zamówienia publiczne mogą przyczynić się do poprawy rynku pracy poprzez wymogi dotyczące na przykład zatrudnienia i integracji społecznej. Poprzez zamówienia publiczne możemy przyczynić się także do poprawy warunków pracy za granicą, szczególnie jeśli chodzi o produkcję w krajach trzecich, poprzez wymagania dotyczące np. warunków pracy.

- Wpływają na proces równouprawnienia bez względu na płeć czy pochodzenie

Wymogi społeczne w zamówieniach publicznych zapewniają, że sektor publiczny kupuje produkty i usługi wytwarzane w sposób etyczny, w oparciu o niedyskryminację ze względu na płeć lub różnice w pochodzeniu etnicznym.

Zrównoważone ekonomicznie przetargi publiczne:

Zamówienia zrównoważone ekonomicznie oznaczają efektywne wykorzystanie środków podatkowych i przyczyniają się do stymulowania dobrze funkcjonującego życia biznesowego, różnorodności dostawców, zdrowej konkurencji i wzrostu gospodarczego, który nie odbywa się kosztem ludzi i środowiska.

- Zmniejszają koszty cyklu życia

Zrównoważone zamówienia mogą prowadzić do oszczędności zarówno dla jednostek zamawiających, jak i dla ogółu społeczeństwa, jeśli zastosuje się myślenie o kosztach cyklu życia. Gromadząc wszystkie koszty powstałe w trakcie cyklu życia towaru lub usługi, takie jak koszty eksploatacji i konserwacji, a nie tylko patrząc na cenę zakupu, można obniżyć koszt całkowity.

Przykładem tego jest zakup bardziej energooszczędnego sprzętu IT, który pozwala zaoszczędzić pieniądze zarówno pod względem mniejszego zużycia energii elektrycznej, jak i łatwiejszego recyklingu/ponownego użycia pod koniec życia produktu. Towary i usługi o większej wydajności często kosztują początkowo więcej, ale w dłuższej perspektywie pozwalają zaoszczędzić pieniądze.

Obliczanie kosztów cyklu życia (life cycle cost - LCC) to sposób na uwzględnienie skutków długoterminowych w decyzji o zakupie. Uwzględniając koszty cyklu życia, przedsiębiorstwo publiczne może realizować inwestycję zrównoważoną ekonomicznie i środowiskowo

- Długoterminowe zakupy zapewniają rentowność w dłuższym czasie

Wszelkie zakupy towarów i usług, które mają służyć przez dłuższy okres, można uznać za inwestycje. LCC polega na uwzględnieniu wszystkich kosztów, które mogą powstać w całym okresie użytkowania produktu lub usługi, od zakupu po utylizację lub odpady.

Organizacja może obliczyć i wykorzystać koszty cyklu życia do oceny inwestycji w czasie i porównania różnych opcji. W dużej mierze chodzi o wybór produktu lub usługi, która zapewni największą wartość w oparciu o całkowity koszt. Bazowanie jedynie na cenie zakupu może dać

mylący obraz rzeczywistych kosztów. W ten sposób LCC promuje zrównoważone wykorzystanie środków podatkowych.

Narzędzia w zrównoważonych ekonomicznie przetargach publicznych:

Wykorzystanie narzędzia LCC oznacza, że analiza kosztów cyklu życia produktu lub usługi przyczynia się do osiągnięcia przez organizację celów zarówno finansowych, jak i zrównoważonego rozwoju.

- **LCC przydatne w wielu obszarach**

Kalkulacja LCC jest dobrym narzędziem do identyfikacji potencjału oszczędności wynikającego z niskich kosztów eksploatacji i konserwacji. Obecnie LCC stosuje się głównie do zakupu towarów lub usług, które zużywa dużo energii, paliwa lub wody. Dlatego wskazane jest stosowanie obliczeń LCC również przy zakupie towarów wpływających na zużycie energii, na przykład filtrów powietrza i okien. Obliczenia LCC można również zastosować do porównania konwencjonalnego produktu z przyjazną dla środowiska alternatywą w celu porównania kosztów w czasie.

Narzędzie LCC zamawiającego można wykorzystać zarówno do analizy potrzeb, jak i oceny ofert. Takie działania rozwijają innowacyjność, zwiększają konkurencyjność i wspierają promocję zatrudnienia.

Zrównoważone ekonomicznie zamówienia publiczne mogą również wpływać na poziom zatrudnienia i rozwoju umiejętności. Zamówienia publiczne mogą być sposobem na wejście na rynek pracy dla osób, które mają trudności ze znalezieniem pracy.

- **Narzędzia LCC**

Najniższy koszt zamiast najniższej ceny. Różnica między środowiskowym LCA i LCC.

Często myli się LCC ze środowiskową LCA (life cycle assessment - analiza cyklu życia). LCC uwzględnia koszty ekonomiczne wyrażone kwotowo w trakcie cyklu życia oraz wpływ LCA na środowisko, na przykład poprzez obliczenie emisji dwutlenku węgla podczas produkcji, użytkowania i usuwania. Ważne jest, aby zrozumieć i zachować odrębność tej zasadniczej różnicy między różnymi metodami obliczeniowymi.

Różni się także perspektywa czasowa i sposób prezentacji analiz. Kalkulacja LCC obejmuje głównie koszty finansowe, które bezpośrednio obciążają organizację, podczas, gdy środowiskowa LCA uwzględnia wpływ na środowisko w całym cyklu życia. LCC jest zatem podstawą decyzji finansowych organizacji. Jeżeli LCC zostanie opracowany tak, aby uwzględniał także skutki zewnętrzne, na przykład koszty społeczne związane z emisją cząstek niebezpiecznych dla zdrowia, można go uznać za ekonomiczny LCA.

LCC jako narzędzie w dokumentacji przetargowej

Jeżeli prace przygotowawcze wykażą, że faza eksploatacji i konserwacji produktu lub usługi stanowi znaczną część kosztów, właściwe może okazać się wymaganie w dokumencie zamówienia obliczenia kosztów cyklu życia.

Typowymi przykładami takich produktów są budynki i instalacje oświetleniowe. Tam operacja może pokryć 60–80 procent całkowitych kosztów w przewidywanym okresie użytkowania. Struktura obliczenia LCC jest taka, że organizacja zamawiająca wypełnia z wyprzedzeniem szereg parametrów, a oferent resztę.

LCC w ocenie ofert

W przypadku przetargu publicznego powyżej tzw. wartości progowych ocena oferty musi określić, która oferta jest najkorzystniejsza ekonomicznie dla organizacji zamawiającej.

Wybór oferty należy ocenić na podstawie jednej z następujących przesłanek:

1. najlepszy stosunek ceny do jakości
2. koszt
3. cena

Jeżeli oferta jest oceniana na podstawie kosztów, organizacja zamawiająca musi ocenić opłacalność oferty, to znaczy przeprowadzić analizę kosztów w trakcie cyklu życia zamówienia na towar, usługi lub usługę budowlaną.

W zamówieniach poniżej tzw. wartości progowych oraz w zamówieniach na usługi społeczne i inne usługi specjalne nie obowiązują tak szczegółowe zasady oceny ofert. W przypadku tych zamówień organizacja zamawiająca musi określić, które kryteria udzielenia zamówienia mają być stosowane w zamówieniu oraz ich wagę lub kolejność pierwszeństwa, a także zapewnić, że są one zgodne z podstawowymi zasadami zamówień publicznych.

Koszty cyklu życia mogą obejmować koszty zewnętrznych skutków dla środowiska, które są związane z przedmiotem zamówienia, jeżeli skutki dla środowiska można określić w kwocie, którą można kontrolować.

Źródło : Upphandlingsmyndigheten.se, formularz kalkulacji LCC

Innowacje w przetargach publicznych w Szwecji

Innowacje w sektorze publicznym są warunkiem wstępnym sprostania dzisiejszym i przyszłym wyzwaniom społecznym i gospodarczym. Kupując, wdrażając i wykorzystując innowacyjne rozwiązania w organizacjach publicznych, można zaoferować obywatelom wydajniejsze usługi publiczne i korzyści dla gospodarki. Kupowanie innowacyjnych rozwiązań prowadzi także do wspierania rozwoju konkurencyjnych, innowacyjnych firm.

Jeśli chodzi o innowacje w zakupach sektora publicznego, ważne jest, aby otwarcie prowadzić dialog o propozycjach rozwiązań powiązanych z potrzebami biznesu. Innowacja w działalności publicznej może dotyczyć nowego produktu, usługi lub procesu, nowych sposobów organizacji działalności gospodarczej, organizacji pracy lub relacji zewnętrznych. Może to również dotyczyć sytuacji, gdy produkt lub usługa staje się międzybranżowa.

Innowacje w procesach zakupowych sektora publicznego

Czym są zamówienia publiczne na innowacje?

Słowo innowacja w zamówieniach na innowacje nie odnosi się do zamawianej innowacji. Nie jest to możliwe, gdyż nie da się stwierdzić, czy nowe rozwiązanie jest innowacją, dopóki nie zostanie ono pomyślnie zastosowane na końcu procesu. Zamiast tego w zamówieniach innowacyjnych chodzi o intencję: aby organizacja zamawiająca promowała innowacje w swoim procesie zamówień, oczekując nowych rozwiązań lub zezwalając na nie.

Kiedy należy stosować przetargi publiczne na innowacje?

Zamówienia publiczne na innowacje można zastosować, gdy organizacja zamawiająca ma potrzebę, której rynek nie może zaspokoić, ale wymaga rozwoju, a być może nawet badań, aby dostawcy mogli opracować nowy produkt lub usługę. Może to również dotyczyć sytuacji, z którymi może spotkać się rynek, ale organizacja zamawiająca i dostawcy mają pomysły na ulepszenia, które mogą prowadzić do opracowanych rozwiązań.

Zdarzają się sytuacje, w których zamówienia publiczne na innowacje mają ogromne zalety, gdy zmienia się rynek lub organizacja lub gdy istnieje potencjał rozwoju.

Przykładami tego są sytuacje, gdy:

- jest to branża o wysokim tempie rozwoju, np. technologia medyczna czy IT
- istnieje zapotrzebowanie na transformacyjne i zrównoważone rozwiązania w dziedzinie ochrony środowiska
- cykl życia produktu ma duży wpływ ekonomiczny i środowiskowy
- zamówienie ma ogromny potencjał zwiększenia wyniku w podstawowej działalności organizacji, na przykład, jeśli chodzi o technologię, środowisko pracy, procesy pracy, finanse i zwiększenie korzyści dla obywateli
- należy stawić czoła pilnym wyzwaniom społecznym, na przykład zmianom demograficznym, zmianom klimatycznym, urbanizacji i malejącej podstawie opodatkowania.

Jak dokonać zamówienia na innowacje?

Zamówienia innowacyjne często zajmują więcej czasu i wymagają więcej zasobów niż zamówienia, w przypadku których na rynku dostępne są już gotowe rozwiązania. Cechą wyróżniającą zakup nowego rozwiązania jest to, że wymaga on solidnych prac przygotowawczych przed samym zakupem, co może wymagać więcej czasu ze strony większej liczby pracowników, a ponadto czasami trzeba zakupić specjalistyczną wiedzę zewnętrzną jako wsparcie.

Wtedy warto ubiegać się o środki zewnętrzne na projekt, aby mieć przestrzeń do przeprowadzenia gruntownych prac przygotowawczych.

Zamówienia publiczne na innowacje w UE w Procure2Innovate

Organ ds. zamówień publicznych wraz z Izłą Handlową stanowi centrum kompetencyjne w zakresie zamówień innowacyjnych w ramach unijnego projektu „Procure 2 Innovate”. Celem projektu jest wymiana doświadczeń w zakresie wspierania i zachęcania do zamówień publicznych na innowacje. Projekt zakłada także budowę centrów kompetencyjnych w pięciu krajach UE i wzmocnienie pracy w pięciu krajach UE, które już utworzyły centra kompetencyjne. Wiele krajów wykorzystuje zamówienia publiczne na innowacje jako narzędzie polityki innowacyjnej.

Platforma zakupowa innowacji

Platforma zamówień innowacyjnych dostarcza informacji na temat różnych projektów związanych z zamówieniami na innowacje w UE. Oprócz aktualności i informacji o zamówieniach innowacyjnych istnieje także dostęp do forów, projektów i centrów kompetencyjnych.

DG Connect i DG Grow

DG Grow (Rynek Wewnętrzny, Przemysł, Przedsiębiorczość i MŚP) oraz DG Connect (Sieci Komunikacyjne, Treść i Technologia) są przede wszystkim odpowiedzialne za kwestie związane z zamówieniami publicznymi i zamówieniami na innowacje w Komisji Europejskiej. Za pośrednictwem programu „Horyzont Europa” finansują instytucje zamawiające, które chcą przeprowadzić PPI (zamówienia publiczne na innowacje) lub PCP (zamówienia przedkomercyjne).

Rozdział 6: Wyszukiwanie i praktyczne aspekty uczestnictwa w zamówieniach publicznych

Na stronach szwedzkiego urzędu ds. konkurencji czyli konkurrensverket.se znajduje się lista krajowych portali przetargowych, na których publikowane są ogłaszane przez sektor publiczny przetargi we wszystkich regionach i kategoriach. Szwedzkie przetargi publiczne, tak jak i inne w Unii Europejskiej powyżej progu publikowane są również na stronie TED.

Poniżej znajduje się tabela z aktualnie zarejestrowanymi, na wrzesień 2024 prywatnymi portalami przetargowymi w Szwecji.

Popularne w Szwecji portale przetargowe

Nazwa portalu przetargowego	Prowadzony przez	Id-kod	Strona internetowa
e-Avrop	Antirio AB	SE	www.e-avrop.com www.pabliq.se
KommersAnnons.se	Antirio System AB	KA	www.kommersannons.se
Mercell Annonsdatabas	Mercell Commerce AB	MT	www.opic.com/upphandlingar
Konstpool	Konstpool AB	KP	www.konstpool.se
AreaChica Annonsdatabas	AreaChica AB	AC	www.areachica.se

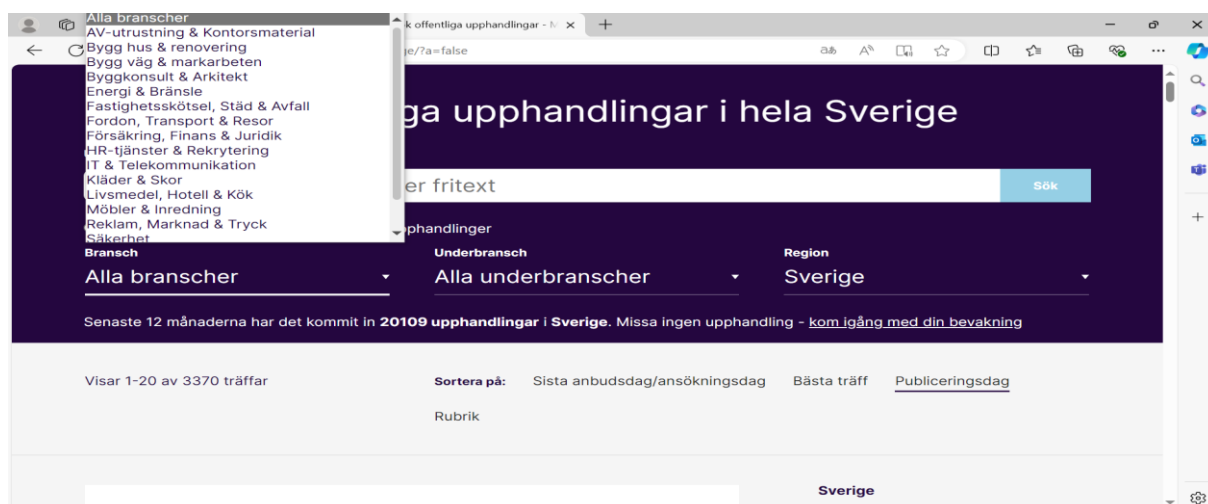
Źródło: Konkurrensverket.se

Poniżej przykład procesu pozyskania dokumentacji i złożenia oferty w szwedzkim przetargu publicznym z wykorzystaniem portalu przetargowego Opic- Visma Mercell.

Podstawowe informacje o przetargu publicznym, wykorzystując portal przetargowy, możemy pozyskać poprzez funkcję filtrowania zgodnie z branżą i innymi kryteriami bez zakładania konta.

Aby móc pozyskać dokumentację przetargową i korzystać z portalu przetargowego do prowadzenia dialogu i złożenia oferty należy zarejestrować konto użytkownika, podając podstawowe dane o naszej firmie. Po prawidłowej rejestracji w systemie i akceptacji naszego konta możemy zalogować się uzyskując dostęp do różnych funkcji portalu. Przeszukiwania bazy przetargowej dokonujemy poprzez stronę Visma.com/upphandlingar, gdzie mamy dostęp do branż, a także możliwość wybrania regionów lub całego kraju w poszukiwaniu odpowiednich dla nas przetargów.

W ten sposób korzystając z opcji filtrowania możemy dotrzeć do otwartych w danym momencie przetargów publicznych w interesujących nas branżach i regionach kraju.

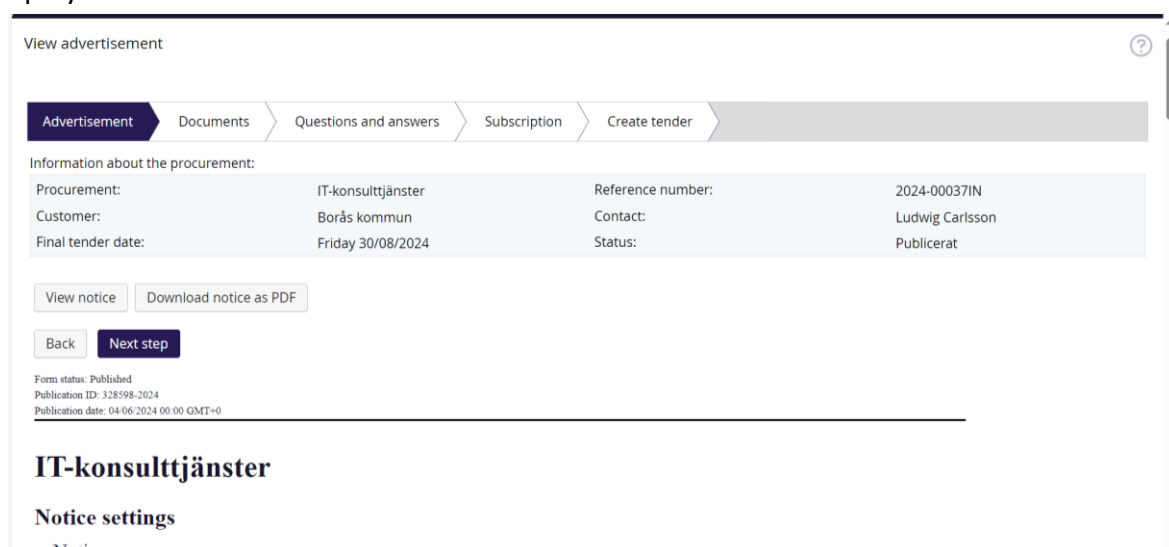


Źródło : opic.com

Następnie możemy pozyskać podstawowe informacje w treści ogłoszenia i bardziej szczegółowe dane o dokumentach przetargowych. W tym momencie przechodzimy na kolejną stronę tendsign.com.

Poniżej znajduje się przykład ogłoszenia o przetargu publicznym na usługi z branży IT w Szwecji.

l przykład – branża IT



Źródło: opic.com

Na poniższym przykładzie widzimy kolejny etap komunikacji z portalem, gdzie możemy uzyskać dokumentację przetargową i pokazana jest ścieżka do złożenia oferty.

Name	File name	Description	Size	Updated on
2024-00037IN Avtalsförslag	2024-00037IN Avtalsförslag.pdf		391 KB	03/06/2024
2024-00037IN Avtalsbilaga 2 Borås Stads Uppförandekod	2024-00037IN Avtalsbilaga 2 Borås Stads Uppförandekod.pdf		291 KB	03/06/2024
2024-00037IN Avtalsbilaga 5 Intyg underleverantörer	2024-00037IN Avtalsbilaga 5 Intyg underleverantörer.pdf		114 KB	03/06/2024
2024-00037IN Avtalsbilaga 6 Beställningblankett	2024-00037IN Avtalsbilaga 6 Beställningblankett.xlsx		13 KB	03/06/2024
2024-00037IN Upphandlingsföreskrifter	2024-00037IN Upphandlingsföreskrifter.pdf		687 KB	03/06/2024

Źródło : opic.com

II przykład – branża budowlana

Ponownie korzystając z portalu i wybierając tym razem inną branżę (budowlaną) i inne ewentualne kryteria zobaczymy listę dostępnych przetargów.

Źródło: opic.com

Po dokonanych wyborze interesującego nas przetargu np. kierując się treścią ogłoszenia o przetargu przechodzimy kolejnego etapu komunikacji.

Idag (2024-06-17)

2024-04-29

007 Nybyggnad **Flerbostadshus** Järna-Storbyn 71:49

STIFTELSEN VANSBROHEM, VANSBRO
Objektet avser nybyggnad av ett **flerbostadshus** i två våningsplan med totalt 8st lägenheter. Beläget på Åkervägen 2 i Dala-Järna. Tomt som s...

Sista anbudsdag
7 dagar kvar (2024-06-24)

2023-03-30

Źródło: opic.com

Następnie mamy możliwość przejścia do dalszego opisu przetargu z informacjami takimi jak: data złożenia oferty, tryb, podstawowe parametry dotyczące usługi, produktu, czy prac budowlanych.

Sök bland offentliga upphandlingar i hela Sverige

Upphandlingar, bransch eller fritext

✓ Upphandlingar, bransch eller fritext Sök

007 Nybyggnad Flerbostadshus Järna-Storbyn 71:49

STIFTELSEN VANSBROHEM, VANSBRO

Objektet avser nybyggnad av ett flerbostadshus i två våningsplan med totalt 8st lägenheter. Beläget på Åkervägen 2 i Dala-Järna.	Sista anbudsdag 7 dagar kvar (2024-06-24)	Dokumenttyp Meddelande om upphandling
Tomt som ska bebyggas är idag obebyggd.	Förfarande Annat förfarande i ett steg	Leveransorter Dalarnas län
Total bruttoarea ca. 850 m².	Publicerad 2024-04-29	Diarie-/referensnummer 24/2
Behandlad tomtarea ca. 1500m²		

Źródło: opic.com

W kolejnym kroku portal przetargowy opic.com przekierowuje nas do kolejnego portalu tendsign.com. Zarówno przeglądanie przetargów na portlu opic jak i podstawowe funkcje portalu tendsign.com są bezpłatne dla potencjalnych oferentów z Unii Europejskiej.

Aby skorzystać z tej możliwości musimy zarejestrować się na portalu, stworzyć konto do logowania i możemy uzyskać dostęp do dokumentacji i funkcji komunikacji niezbędnych do złożenia naszej oferty. Funkcje bardziej zaawansowane takie jak np monitorowanie przetargów czy dostęp do szczegółowych statystyk łączą się z wykupieniem za relatywnie niewielkie kwoty abonamentów.

The screenshot shows the MERCELL portal interface. At the top, there's a navigation bar with 'MERCELL', 'Dealwise', and 'Bid & Document Management'. A user 'Michal U.' is logged in. A purple banner at the top says 'Missa inga upphandlingar, aktivera en personlig bevakning redan idag - [klicka här](#)'. The main content area displays a tender announcement: '007 Nybyggnad Flerbostadshus Järna-Storbyn 71:49' by 'STIFTELSEN VANSBROHEM, VANSBRO'. The announcement ID is 8568876. The last bid day is '24 JUN 23:59' with '7 dagar kvar'. Below the announcement, there are tabs for 'Annonser' and 'Dokument'. The 'Dokument' tab is active, showing a 'Basfakta' section with details: 'Förfarande: Annat förfarande i ett steg', 'Leveransort: Dalarnas län', 'Referensnummer: 24/2', and 'Utvärderingsgrund: Pris'. To the right of the 'Basfakta' section, there are buttons: 'Gå till dokument', 'Skapa anbud', and a checkbox for 'Bevaka kompletteringar'. Below the 'Basfakta' section, there's a section for 'Avtalsinformation'.

Źródło: opic.com

Krótki opis przetargu budowlanego na dwu kondygnacyjny budynek mieszkalny

The screenshot shows the 'Beskrivning' (Description) section of the tender. It details the project: 'Objektet avser nybyggnad av ett flerbostadshus i två våningsplan med totalt 8st lägenheter. Beläget på Åkervägen 2 i Dala-Järna.' It also mentions 'Tomt som ska bebyggas är idag obebyggd.', 'Total bruttoarea ca. 850 m².', and 'Behandlad tomtarea ca. 1500m²'. Below the description, there's a 'Kontaktinformation' section with contact details for 'STIFTELSEN VANSBROHEM', including the address 'Järnvägsgränd 25, SE-78050 VANSBRO, Sverige', phone 'Tfn 0281-75400', and email 'emil@vansbrohem.se'. The contact information is also listed as 'NUTS SE312 Dalarnas län'.

Źródło: opic.com

Przechodząc do portalu tendesign.com jesteśmy kierowani przez cały proces przetargowy i uzyskujemy dostęp do dokumentacji przetargowej. Mamy też możliwość wykorzystać formularze przetargowe do stworzenia oferty. W dokumentacji znajdują się też często inne pomocne formularze i drafty ułatwiające prace. Warto rozpocząć przeglądanie dokumentacji od załącznika Przepisy administracyjne- Administrativa Föreskrifter. Często dodany jest też również załącznik z draftem umowy, która będzie podpisana z zamawiającym publicznym w przypadku wybrania naszej firmy do realizacji zamówienia.

MERCELL TendSign My startpage Advertisements Tenders Upgrade Michal Urbankowski

View advertisement

Advertisement Documents Questions and answers Subscription Create tender

Information about the procurement:

Procurement:	007 Nybyggnad Flerbostadshus Järna-Storbyn 71:49	Reference number:	24/2
Customer:	STIFTELSEN VANSBROHEM	Contact:	Emil Brindbergs
Final tender date:	Monday 24/06/2024	Status:	Publicerat

View notice Download notice as PDF

Back Next step

Form status: Published
Publication ID:
Publication date:

007 Nybyggnad Flerbostadshus Järna-Storbyn 71:49

Notice settings

Źródło: opic.com

W zakładce dokumenty znajdują się wszystkie załączniki dokumentacji przetargowej.

Advertisement Documents Questions and answers Subscription Create tender

Information about the procurement:

Procurement:	007 Nybyggnad Flerbostadshus Järna-Storbyn 71:49	Reference number:	24/2
Customer:	STIFTELSEN VANSBROHEM	Contact:	Emil Brindbergs
Final tender date:	Monday 24/06/2024	Status:	Publicerat

[All attached documents \(16 MB\)](#)

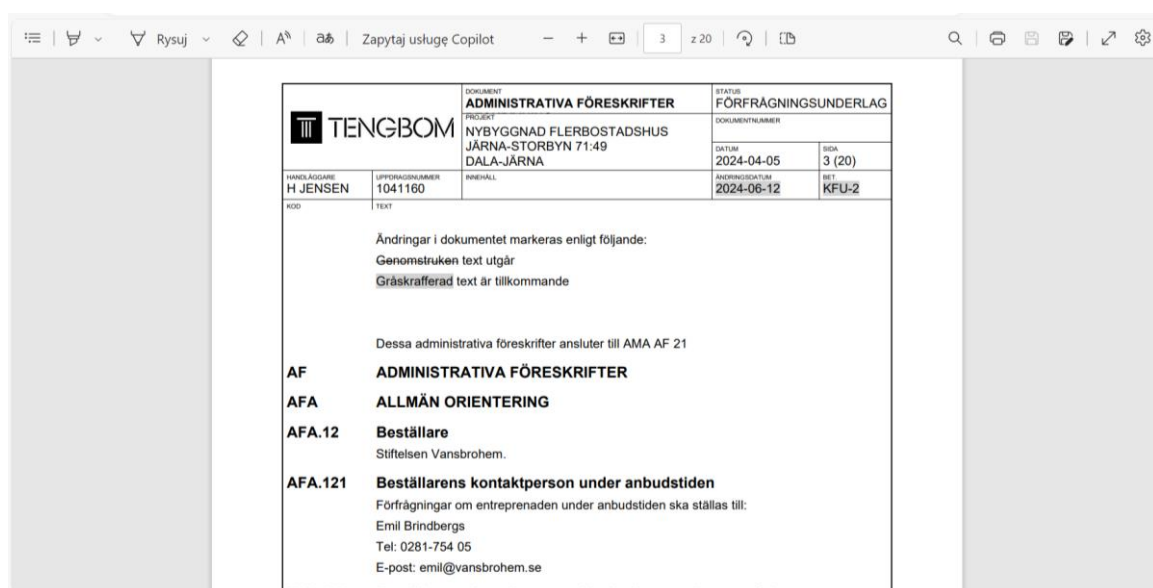
Attached documents - not retrieved

Name	File name	Description	Size	Updated on
A-40-1-110 PLAN 10, ÖVERSIKT	A-40-1-110 PLAN 10, ÖVERSIKT.pdf		124 KB	25/04/2024
A-40-1-111 PLAN 11, ÖVERSIKT	A-40-1-111 PLAN 11, ÖVERSIKT.pdf		117 KB	25/04/2024
A-40-2-101 SEKTIONER	A-40-2-101 SEKTIONER.pdf		68 KB	25/04/2024
A-40-3-101 FASADER	A-40-3-101 FASADER.pdf		90 KB	25/04/2024
A-41-1-100 TAKPLAN, ÖVERSIKT	A-41-1-100 TAKPLAN, ÖVERSIKT.pdf		59 KB	25/04/2024
A-42-5-0010 FÖNSTER, FÖNSTERDÖRRAR, FÖRTECKNING	A-42-5-0010 FÖNSTER, FÖNSTERDÖRRAR, FÖRTECKNING.pdf		41 KB	25/04/2024
A-42-5-0020 ALUMINIUMPARTIER, FÖRTECKNING	A-42-5-0020 ALUMINIUMPARTIER, FÖRTECKNING.pdf		40 KB	25/04/2024
A-43-5-0030 INNERDÖRRAR AV STÅL, FÖRTECKNING	A-43-5-0030 INNERDÖRRAR AV STÅL, FÖRTECKNING.pdf		58 KB	25/04/2024

Źródło: opic.com

Jak widzimy na poniższym przykładzie również dokumentacja techniczna dotycząca produktu, usługi lub oczekiwanych prac budowlanych znajduje się między załącznikami wśród wielu innych dokumentów.

Analizując zadania związane z pracą nad dokumentacją przetargową warto rozpocząć od załącznika Przepisy administracyjne – „Administrativa Föreskrifter”, który organizuje całość dokumentacji i zawiera najważniejsze informacje.



Często w dokumentach możemy odszukać przygotowany załącznik Formularz ofertowy- „Anbudsformular” wskazujący wszystkie istotne elementy, które powinny znajdować się w naszej ofercie, aby była ważna. Za pomocą tego załącznika składamy też wiążącą ofertę.

☰ | 🗑️ | 📄 Rysuj | 📏 | A⁰ | 🔍 | Zapytaj usługę Copilot | - + | 1 z 3 | 🔍 | 📄 | 📄 | 📄 | 📄 | ⚙️

7.1 ANBUDSFORMULÄR

Nybyggnad förbostadshus
Jäms-Sörstyn 71:49
Data-Jäms

Undertecknat företag erklärar sig förmed att i enlighet med tillståndet förhållande enligt
AFB 32 i Administrativa Föreskrifter datum 2024-04-05, vilka arbeten för köptjänsterna till
redovisande kostnader och förbrukningskostnader.

Priser ska anges exklusive moms.

Anbudsgivarens uppgifter

Företagsnamn: _____
 Organisationsnummer: _____
 Adress: _____
 Postadress: _____
 Telefon: _____
 E-postadress: _____

Förklaringer angående anbudet bekräftar av:

Namn: _____
 Telefon: _____
 E-postadress till vilken eventuellt kompletterande förklaringar skall skickas om
 skilling kan skickas: _____

Anbudssumma

Summa i ord: _____ SEK
 Summa i siffror: _____ SEK

2024-04-05 FÖRBUKSTÄLLNINGEN 1 (3)

Źródło: opic.com

Formularz ofertowy cd.

☰ | 🗑️ | 📄 Rysuj | 📏 | A⁰ | 🔍 | Zapytaj usługę Copilot | - + | 2 z 3 | 🔍 | 📄 | 📄 | 📄 | 📄 | ⚙️

Entreprenörens organisation

Ordförande: _____
 Projektchef: _____
 Projekteringsledare: _____
 Platschef: _____
 Tillståndsansvarig: _____
 Brandledningsansvarig: _____
 Fuktledningsansvarig: _____
 Ömsvagningsansvarig: _____
 Bild-IT: _____
 Bild-IT: _____
 Kvalitetsansvarig: _____
 Miljöansvarig: _____

Erklaring för ÅTA-arbeten enligt självkostnadsprincipen

Förpris för ÅTA-arbeten enligt självkostnadsprincipen ÅTA 54 kap 5 § 5 ska förbruknings
 punkt 1-7 ska redovisade reskostnader, material och fraktkostnader och ska anges för
 redovisande:

Material: _____ SEK/tn
 Bygg. arb. _____ SEK/tn
 Bygg. betong _____ SEK/tn
 Fyll. _____ SEK/tn
 Fyll. och armer. _____ SEK/tn
 Målning _____ SEK/tn
 Plattsättning _____ SEK/tn
 Måttläggning _____ SEK/tn
 Takläggning _____ SEK/tn
 Ventilator _____ SEK/tn
 VVS _____ SEK/tn
 Elektriker _____ SEK/tn
 Teleskalar _____ SEK/tn

Procentbelopp för entreprenörens enligt punkt 6a: _____ %

2024-04-05 FÖRBUKSTÄLLNINGEN 2 (3)

Źródło: opic.com

Optioner

Option 1 - Substans: _____ SEK

Sekretess

Arbetsgivaren begär sekretessprövning: ☐ Ja ☐ Nej

Vår "Ja"-bilaga: _____

Övriga uppgifter

- Kopia av IT-säkerhetsbilaga: _____
- Förslag till projektförlopp: _____
- Redovisning av kvalitetsledningssystem: _____
- Redovisning av miljöledningssystem: _____
- Egenförelägganden, för att bevisa att obligatoriska krav enligt LOU kap 13 §§ 1-3 är uppfyllade, är mottagna genom EPC-formulär alternativt genom andra bilagor: _____
- Inlagg att arbetsgivaren har tillräcklig teknisk och yrkesmässig kapacitet: _____
- Liste över tre skaffade entreprenader (värde, tidpunkt, plats, referens): _____

Underskrift arbetsgivaren

Och och datum: _____

Underskrift arbetsgivaren: _____

Samtyckande: _____

Side 4 av 4 (Dokumentation) 3/10

Źródło: opic.com

Poniżej przykład załącznika z dokumentacją techniczną.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING	
0	SAMMANSATTA BYGGDELAR OCH INSTALLATIONSSYSTEM4
01	SAMMANSATTA BYGGDELAR4
01.S	Sammansatta byggdelar i hus4
1	UNDERGRUND, UNDERBYGGNAD, SKYDDANDE LAGER I MARK, GRUNDKONSTRUKTIONER OCH STÖDKONSTRUKTIONER6
15	GRUNDKONSTRUKTIONER6
2	BÄRVERK7
27	BÄRVERK I HUSSTOMME7
27.B	Stominnerväggar7
27.C	Stomytterväggar7
27.D	Pelarsstommar8
27.E	Balkstommar8
27.F	Stombjälklag8
27.G	Yttertaks- och ytterbjälklagsstommar8
27.H	Kompletterande bärverk i husstomme8
4	RUMSBILDANDE BYGGDELAR, HUSKOMPLETTERINGAR, YTSKIKT OCH RUMSKOMPLETTERINGAR9
41	KLIMATSKILJANDE DELAR OCH KOMPLETTERINGAR I YTTERTAK OCH YTTERBJÄLKLAG9
41.B	Kompletterande bärverk i yttertak9
41.C	Ytterklimatskärmar i yttertak och ytterbjälklag9
41.E	Öppningskompletteringar i yttertak och ytterbjälklag9

Źródło: opic.com

Rozdział 7: Doświadczenia i udział polskich firm w przetargach w Szwecji

Od wielu lat polskie firmy uczestniczą w projektach realizowanych dla sektora publicznego w Szwecji. Szczególnie wiele przykładów dotyczy polskich firm budowlanych realizujących prace budowlane w charakterze podwykonawcy na rynku szwedzkim.

W ostatnich kilku latach można też znaleźć kilka przykładów polskich firm budowlanych, które podjęły się realizacji projektów budowlanych w charakterze generalnego wykonawcy dla spółek komunalnych w Szwecji. Są to ciekawe przykłady udanej współpracy szwedzkiego zamawiającego z sektora publicznego i polskiego wykonawcy generalnego realizującego prace budowlane w formule „zaprojektuj i wybuduj”.

Przykłady zrealizowanych projektów budownictwa mieszkaniowego dla spółek komunalnych przez polskie firmy budowlane.

I - Unibep S.A. projekt Brf Krokus dla Göteborg Egnahemsbolaget

W Göteborgu w dzielnicy Gårdsten polska spółka giełdowa Unibep S.A. zrealizowała projekt budowlany w formule „zaprojektuj i wybuduj” w charakterze generalnego wykonawcy.

Przedmiotem kontraktu był 5-kondygnacyjny budynek mieszkalny na 36 mieszkań Brf Krokus. Zamawiającym była spółka komunalna należąca do miasta Göteborg Egnahemsbolaget. Poniżej zdjęcie projektu Brf Krokus.



Źródło: Egnahemsbolaget

II - Unibep S.A. projekt Skattegården dla AB Stångåstaden

Polska fabryka domów modułowych Unihouse S.A. należąca do grupy budowlanej Unibep S.A. zrealizowała projekt Skattegården dla spółki komunalnej AB Stångåstaden w miejscowości Linköping w środkowej Szwecji. Projekt obejmował 46 mieszkań w 3 kondygnacyjnym budynku. Projekt dla AB Stångåstaden był realizowany w ramach większego programu budowlanego Kombohus Sveriges Allmännyttan, gdzie Unihouse S.A. (spółka zależna Unibep S.A.) jest jednym z trzech wykonawców w programie mieszkań czynszowych dla ponad 300 spółek komunalnych.



Źródło: Stångåstaden w Linköping



Źródło: Stångåstaden w Linköping

III - Tulcon S.A. dla Treklövern Bostad AB.

Kolejny przykład to realizacja projektu budowlanego na osiedle mieszkaniowe na 58 mieszkań w miejscowości Klippan w południowej Szwecji w regionie Skåne zrealizowany przez firmę Tulcon S.A. dla spółki komunalnej Treklövern Bostad AB.



IV - F.B.I. Tasbud S.A. dla Olafströmshus AB

Inny przykład to wygrana przetargu publicznego na dwa budynki mieszkalne w miejscowości Olafströmshus AB w regionie Blekinge, który został wygrany przez polską firmę Tasbud SA. Przetarg obejmował zaprojektowanie i wybudowanie dwóch budynków mieszkalnych wielokondygnacyjnych za kwotę ponad 70 mln SEK.



Źródło: Olafströmshus AB

V - F.B.I. Tasbud S.A. dla Framtiden Byggutveckling AB

Firma Tasbud S.A. wygrała przetarg publiczny i zrealizowała w formule zaprojektuj i wybuduj również wielokondygnacyjny budynek wraz z parkingiem w Göteborgu dla miejskiej spółki komunalnej Framtiden Byggutveckling AB.



Podsumowanie :

Przetargi publiczne są istotną częścią gospodarki szwedzkiej z prawie 20% udziałem w relacji do PKB. Podstawowe zasady i reguły dotyczące udziału w szwedzkich przetargach publicznych są oparte na dyrektywie Parlamentu Europejskiego z 2014 r. i dają możliwość udziału na takich samych warunkach dla wszystkich firm zarejestrowanych na terytorium państw członkowskich. LOU to najważniejsza szwedzka ustawa regulująca podstawowe procesy i zasady przeprowadzania przetargów publicznych w Szwecji. Udział w przetargach publicznych w Szwecji jest możliwy również dla polskich firm w różnych obszarach działalności. Polskie firmy mogą korzystać z ogólnodostępnych portali przetargowych, rejestrować się i składać oferty w postępowaniach przetargowych. Postępująco zgodnie z Ustawą LOU, procedurami przetargowymi i zasadami rynkowymi mogą pozyskiwać ciekawe zamówienia w długotrwałej współpracy z zamawiającymi z rynku szwedzkiego. Szczególnie warto polecić kontakt z zamawiającymi, aktywny dialog, analiza dokumentacji, solidne i merytoryczne przygotowanie do udziału w procesach przetargowych, zaangażowanie kompetentnych zasobów ludzkich. Takie podejście otwiera możliwości do udziału w tym istotnym rynku zamawiających publicznych. Przykłady polskich firm budowlanych i innych które w ostatnim czasie wygrały i realizowały projekty dla szwedzkich zamawiających publicznych pokazują, że również polskie firmy mogą odnieść sukces w tym segmencie rynku.

Przydatne linki

- [Start | Upphandlingsmyndigheten](#)
Urząd zamówień publicznych
- [Välfärd genom väl fungerande marknader | Konkurrensverket](#)
Urząd do spraw konkurencji i ochrony konsumenta
- [Upphandling24- Allt om offentlig upphandling, inköp, LOU och LUF](#)
Portal/Magazyn dedykowany zagadnieniom przetargów publicznych
- [Sök offentliga upphandlingar- Merzell Opic](#)
Popularny prywatny portal przetargowy w Szwecji
- [Sveriges Allmännyttan | Allmännyttans bransch- och intresseorganisation \(sverigesallmannytta.se\)](#)
Stowarzyszenie spółek komunalnych w Szwecji
- [Start page- Business Sweden \(business-sweden.com\)](#)
Strona Rządowej Agencji promującej Szwecję
- [Snabba fakta om samhällets ekonomi \(scb.se\)](#)
Szwedzki Urząd Statystyczny
- [Konjunktur – Sveriges ekonomiska läge \(svensktnaringsliv.se\)](#)
Szwedzka Izba Gospodarcza
- [Sverige – Ekonomi | Utrikespolitiska institutet \(ui.se\)](#)
Szwedzki Instytut Spraw Zagranicznych
- [Agenda 2030 på Statistikmyndigheten SCB](#)
Szwedzki Urząd Statystyczny Agenda 2030
- [Welcome to the EU Official Journal of Tenders- ted.europa.eu- TED](#)
- [Sveriges Kommuner och Regioner \(SKR\)](#)
Platforma zakupowa szwedzkich regionów i gmin

Rozdział 8: Polska Agencja Inwestycji i Handlu

Jesteśmy pierwszym punktem kontaktu dla eksporterów i inwestorów, działającym na kilkudziesięciu rynkach świata. Doradzamy bezpłatnie na rzecz rozwoju i promocji polskiej przedsiębiorczości. Należymy do Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR).

Naszą misją jest zwiększenie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju oraz zasięgu i dynamiki umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw. Działamy zarówno w Polsce, jak i poprzez Zagraniczne Biura Handlowe (ZBH).

Łączymy globalny biznes

- promujemy rodzime produkty i usługi za granicą,
- dbamy o rozpoznawalność polskich marek na świecie,
- promujemy Markę Polskiej Gospodarki,
- pokazujemy atrakcyjność inwestycyjną Polski,
- organizujemy misje gospodarcze.

Pomagamy:

- polskim przedsiębiorcom, którzy nie mają jeszcze doświadczenia w handlu zagranicznym,
- doświadczonym eksporterom, szukającym możliwości wejścia na nowe rynki,
- polskim firmom inwestującym w kraju i poza jego granicami,
- zagranicznym inwestorom w Polsce.

[Sprawdź naszą ofertę >>](#)



Materiał został opracowany przez

*Michał Urbankowski,
Kluczowy Ekspert,
Departament Wsparcia Eksportu,
PAIH S.A.*

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR