

14 punktów przed złożeniem oferty w *przetargu publicznym*

Praktyczny przewodnik dla wykonawców zamówień publicznych. Co zweryfikować w SWZ, jak uniknąć odrzucenia oferty i kiedy warto złożyć odwołanie do KIO — oczami radcy prawnego specjalizującego się w zamówieniach publicznych.

Wprowadzenie

Odrzucenie oferty w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego to jeden z najbardziej dotkliwych skutków błędów formalnych — szczególnie gdy oferta była najlepsza merytorycznie i cenowo. W praktyce kancelaryjnej znaczna część odrzuceń wynika nie z merytorycznych słabości oferty, lecz z pominięcia wymogów formalnych SWZ, błędów w dokumentach podmiotowych lub niedoszacowania ryzyk kontraktowych na etapie analizy projektu umowy.

Ten materiał to wyciąg z 14 obszarów, które weryfikuję przed każdym złożeniem oferty przez moich klientów — niezależnie od tego, czy wartość zamówienia to 130 tys. czy 130 mln złotych. Każdy punkt zawiera konkretne pytania kontrolne i typowe błędy, które skutkują odrzuceniem oferty lub wykluczeniem wykonawcy.

JAK KORZYSTAĆ Z CHECKLISTY

Przejdź przez 14 punktów z dokumentami postępowania w drugiej ręce (SWZ, OPZ, projekt umowy). Zaznacz pozycje, które masz rozstrzygnięte. Te bez odpowiedzi to obszary wymagające weryfikacji przed złożeniem oferty. Szczególną uwagę zwróć na sekcje oznaczone jako „Red flag” — to najczęstsze przyczyny odrzuceń.

DLA KOGO TEN MATERIAŁ

Dla kierowników projektów i dyrektorów handlowych odpowiadających za składanie ofert. Dla prawników wewnętrznych weryfikujących dokumenty przed złożeniem. Dla zarządów firm oceniających ryzyko przed przystąpieniem do postępowania. Dla wykonawców startujących w zamówieniach IT, usługowych i robót budowlanych.

CZEGO TEN MATERIAŁ NIE ZASTĘPUJE

Indywidualnej analizy prawnej konkretnego postępowania. Każde zamówienie publiczne funkcjonuje w specyficznym kontekście — checklist to punkt wyjścia do weryfikacji, nie substytut doradztwa prawnego przed złożeniem oferty.

14 punktów przed złożeniem oferty

01

Analiza SWZ — kryteria i wagi punktowe

Specyfikacja Warunków Zamówienia to fundament każdej oferty. Kryteria oceny i ich wagi decydują o tym, jak skonstruować ofertę cenową i merytoryczną. Błędem jest składanie oferty bez pełnej analizy, co zamawiający faktycznie premiuje — cena to często tylko 60% oceny.

- ☐ Jakie są kryteria oceny ofert i ich procentowe wagi?
- ☐ Czy kryterium ceny ma ograniczenie do 60% (art. 246 PZP)?
- ☐ Czy kryteria pozacenowe są mierzalne i obiektywne?
- ☐ Jak punktowane są terminy, gwarancje, doświadczenie?
- ☐ Czy zamawiający stosuje aukcję elektroniczną po złożeniu ofert?
- ☐ Czy istnieje możliwość negocjacji (tryb z negocjacjami)?

RED FLAG

Kryterium „jakość” lub „metodologia” bez jasnych podkryteriów oceny — ryzyko arbitralnej oceny i podstawa do odwołania do KIO.

02

Warunki udziału i dokumenty podmiotowe

Warunki udziału (zdolność techniczna, finansowa, uprawnienia) to pierwsze sito. Niespełnienie choćby jednego warunku lub brak dokumentu potwierdzającego spełnienie skutkuje wykluczeniem — nawet jeśli oferta jest najlepsza cenowo.

- ☐ Czy firma spełnia wszystkie warunki udziału (obróć, referencje, kadra)?
- ☐ Czy wymagane referencje dotyczą tożsamego zakresu i wartości zamówień?
- ☐ Czy można powołać się na zasoby podmiotu trzeciego (art. 118 PZP)?
- ☐ Czy wymagane są konkretne certyfikaty lub uprawnienia personelu?
- ☐ Jakie dokumenty podmiotowe są wymagane i w jakim terminie?
- ☐ Czy JEDZ wypełniony jest kompletnie i spójnie z dokumentami?

RED FLAG

Warunek doświadczenia opisany jako „podobne zamówienie” bez definicji podobieństwa — podstawa do wniosku o wyjaśnienie treści SWZ przed złożeniem oferty.

03

Opis przedmiotu zamówienia (OPZ) — ryzyka techniczne

OPZ definiuje co musisz dostarczyć. Niejasności w OPZ mogą prowadzić do sporów na etapie realizacji umowy. Zbyt restrykcyjny lub dyskryminacyjny OPZ to podstawa do odwołania do KIO jeszcze przed złożeniem ofert.

- ☐ Czy OPZ jest jednoznaczny i wyczerpujący?
- ☐ Czy OPZ nie wskazuje konkretnych marek/produktów bez klauzuli „lub równoważny”?
- ☐ Czy wymagania techniczne są możliwe do spełnienia przez Twoją firmę?
- ☐ Czy OPZ zawiera mierzalne parametry jakościowe (nie ogólne)?
- ☐ Czy zamawiający przewidział wizję lokalną i czy warto z niej skorzystać?
- ☐ Czy zakres jest kompletny — brak „zakresu otwartego” na etapie realizacji?

04

Projekt umowy — klauzule ryzyka dla wykonawcy

Projekt umowy to dokument, który podpiszesz jeśli wygrasz. Jednostronne klauzule, brak mechanizmów waloryzacji, nieograniczone kary umowne — to ryzyka, które należy ocenić przed złożeniem oferty, nie po jej wygraniu.

- ☐ Czy kary umowne są proporcjonalne i ograniczone maksymalnym pułapem?
- ☐ Czy istnieje klauzula waloryzacyjna (art. 439 PZP dla umów ponad 12 msc.)?
- ☐ Czy termin płatności jest zgodny z ustawą (max 30 dni)?
- ☐ Czy zamawiający może jednostronnie zmieniać zakres (prawo opcji, zamówienia dodatkowe)?
- ☐ Czy zabezpieczenie należytego wykonania jest na akceptowalnym poziomie (max 5%)?
- ☐ Czy przesłanki odstąpienia od umowy przez zamawiającego są precyzyjne?

RED FLAG

Brak limitu kar umownych łącznie (np. „do 30% wartości umowy”) i jednoczesna możliwość dochodzenia odszkodowania ponad kary — ryzyko nieograniczonej odpowiedzialności.

05

Wadium — forma, termin, warunki zatrzymania

Wadium to jedno z najczęstszych źródeł odrzucenia ofert z przyczyn formalnych. Błąd w formie, terminie ważności lub treści gwarancji bankowej/ubezpieczeniowej skutkuje odrzuceniem oferty — bez możliwości uzupełnienia.

- ☐ Jaka jest wymagana forma wadium (przelew, gwarancja, poręczenie)?
- ☐ Czy termin ważności gwarancji obejmuje cały termin związania ofertą + 5 dni?
- ☐ Czy treść gwarancji zawiera wszystkie przesłanki zatrzymania wadium z art. 98 PZP?
- ☐ Czy wadium w pieniądzu wpłynęło na rachunek zamawiającego przed terminem?
- ☐ Czy gwarancja jest bezwarunkowa i płatna na pierwsze żądanie?

RED FLAG

Gwarancja wadium zawierająca warunki wypłaty inne niż przesłanki z art. 98 ust. 6 PZP lub ograniczająca odpowiedzialność gwaranta — zamawiający odrzuci ofertę.

06

Termin składania ofert i tryb postępowania

Niedotrzymanie terminu składania ofert to bezwzględna podstawa odrzucenia. Tryb postępowania determinuje zasady komunikacji, terminy i możliwości wyjaśnienia SWZ — warto to znać przed przystąpieniem.

- ☐ Jaki jest dokładny termin i sposób składania ofert (platforma e-zamówienia)?
- ☐ Czy termin składania był zmieniany — jaka obowiązuje wersja SWZ?
- ☐ W jakim trybie prowadzone jest postępowanie (przetarg nieograniczony, negocjacje)?
- ☐ Jakie są terminy związania ofertą i czy można je przedłużyć?
- ☐ Czy zamawiający przewiduje sesję otwarcia ofert — kiedy i gdzie?

Podwykonawstwo — wymagania i ograniczenia

Zamawiający może ograniczyć lub warunkowo dopuścić podwykonawstwo. Niezgłoszenie podwykonawcy lub powierzenie mu kluczowej części zamówienia wbrew SWZ to podstawa do odstąpienia od umowy.

- ☐ Czy zamawiający dopuszcza podwykonawstwo i w jakim zakresie?
- ☐ Czy kluczowe części zamówienia muszą być wykonane przez wykonawcę osobiście?
- ☐ Czy podwykonawcy muszą spełniać warunki udziału?
- ☐ Jakie są obowiązki informacyjne wobec zamawiającego przy zmianie podwykonawcy?
- ☐ Czy umowy z podwykonawcami muszą być zgodne z projektem umowy głównej?

Rażąco niska cena — jak się zabezpieczyć

Oferta z ceną znacząco niższą od szacowanej wartości zamówienia lub od średniej innych ofert może zostać uznana za rażąco niską. Zamawiający wezwie do wyjaśnień — brak odpowiedzi lub niewystarczające wyjaśnienie skutkuje odrzuceniem.

- ☐ Czy cena oferty jest realistyczna i oparta na kalkulacji kosztów?
- ☐ Czy dysponujesz dokumentacją potwierdzającą przyjęte założenia cenowe?
- ☐ Czy uwzględniono koszty zatrudnienia zgodne z minimalnymi stawkami?
- ☐ Czy cena obejmuje wszystkie elementy OPZ, w tym ryzyka kontraktowe?
- ☐ Czy jesteś gotowy na pisemne wyjaśnienie ceny w terminie 5 dni?

RED FLAG

Cena niższa o ponad 30% od wartości zamówienia brutto lub od średniej arytmetycznej złożonych ofert — zamawiający ma obowiązek wezwać do wyjaśnień (art. 224 PZP).

JEDZ / oświadczenia — typowe błędy

Jednolity Europejski Dokument Zamówienia (JEDZ) lub oświadczenie z art. 125 PZP to dokument wstępnego potwierdzenia. Błędy formalne, brak podpisu kwalifikowanego lub niespójność z dokumentami podmiotowymi prowadzą do wykluczenia.

- ☐ Czy JEDZ/oświadczenie jest podpisane kwalifikowanym podpisem elektronicznym?
- ☐ Czy JEDZ wypełniony jest w języku wymaganym przez SWZ?
- ☐ Czy każdy podmiot udostępniający zasoby złożył odrębny JEDZ?
- ☐ Czy każdy podwykonawca złożył odrębne oświadczenie (jeśli wymagane)?
- ☐ Czy odpowiedzi w JEDZ są spójne z treścią dokumentów podmiotowych?
- ☐ Czy sekcja dotycząca podstaw wykluczenia jest wypełniona kompletnie?

Tajemnica przedsiębiorstwa — co i jak zastrzec

Informacje stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa można zastrzec przed ujawnieniem konkurentom. Jednak nieskuteczne zastrzeżenie — bez wykazania, że informacje mają wartość gospodarczą i są chronione — zostanie odtajnione przez zamawiającego.

- ☐ Które informacje w ofercie mają realną wartość gospodarczą i są niejawne?
- ☐ Czy firma podjęła działania w celu zachowania ich poufności (procedury, NDA)?
- ☐ Czy zastrzeżenie jest złożone jednocześnie z ofertą (nie można uzupełnić)?
- ☐ Czy uzasadnienie tajemnicy jest konkretne i indywidualne (nie szablonowe)?
- ☐ Czy cena oferty nie jest zastrzegana (niedopuszczalne)?

RED FLAG

Zastrzeżenie całej oferty jako tajemnicy przedsiębiorstwa jednym ogólnym uzasadnieniem — zamawiający odtajni dokumenty, a KIO oddali odwołanie od tej decyzji.

11

Uzupełnienie dokumentów — termin i zakres

Zamawiający ma obowiązek wezwać do uzupełnienia dokumentów podmiotowych (art. 128 PZP), ale nie oferty. Nie można uzupełnić treści oferty, ceny, ani dokumentów, których brak wynika z niespełnienia warunków udziału.

- ☐ Czy wiesz, które braki zamawiający może wezwać do uzupełnienia?
 - ☐ Czy masz przygotowane dokumenty „na żądanie” gotowe do przesłania w 5 dni?
 - ☐ Czy monitorujesz platformę zakupową pod kątem wezwań zamawiającego?
 - ☐ Czy wyznaczono osobę odpowiedzialną za odpowiedź na wezwania?
-

12

Podstawy wykluczenia — weryfikacja własna

Podstawy wykluczenia z art. 108 i 109 PZP mogą zaskoczyć wykonawców, którzy nie zweryfikowali własnej sytuacji. Karalność członka zarządu, zaległości podatkowe, wpis do rejestru — każda z tych okoliczności może skutkować wykluczeniem.

- ☐ Czy żaden z członków zarządu/wspólników nie figuruje w rejestrach karnych?
 - ☐ Czy firma nie ma zaległości w ZUS i US (zaświadczenia na żądanie)?
 - ☐ Czy firma nie jest w stanie upadłości, likwidacji lub postępowaniu naprawczym?
 - ☐ Czy w ciągu ostatnich 3 lat nie rozwiązano umowy z winy wykonawcy?
 - ☐ Czy zamawiający rozszerza przesłanki fakultatywne z art. 109 PZP?
 - ☐ Czy zastosowano self-cleaning jeśli istnieją wcześniejsze uchybienia?
-

13

Środki ochrony prawnej — terminy na odwołanie

Terminy na wniesienie odwołania do KIO są prekluzyjne — ich przekroczenie powoduje odrzucenie odwołania bez merytorycznego rozpoznania. Warto znać te terminy zanim złożysz ofertę, nie po otrzymaniu informacji o wyborze.

- ☐ Czy postanowienia SWZ budzą wątpliwości — odwołanie przed złożeniem ofert: 5/10 dni?
 - ☐ Termin na odwołanie od wyników: 5 dni (poniżej progów UE) / 10 dni (powyżej)?
 - ☐ Czy obliczono termin od dnia przekazania informacji o czynności zamawiającego?
 - ☐ Czy odwołanie zostanie wniesione przez portal e-Doręczenia?
 - ☐ Czy wpis od odwołania jest uiszczony (zależny od wartości i przedmiotu)?
-

Kiedy złożyć odwołanie do KIO i ile to kosztuje

Odwołanie do KIO to skuteczny instrument ochrony, ale wymaga kalkulacji kosztów i szans. Wpis od odwołania jest zwracany w razie jego uwzględnienia. Warto znać ramy kosztowe zanim zdecydujesz o wniesieniu środka ochrony prawnej.

- ☐ Czy czynność zamawiającego narusza przepisy PZP lub warunki SWZ?
- ☐ Jaka jest wartość zamówienia — od niej zależy wysokość wpisu od odwołania?
- ☐ Wpis dla dostaw/usług poniżej progów UE: 7 500 zł; powyżej: 15 000 zł
- ☐ Wpis dla robót budowlanych poniżej progów UE: 10 000 zł; powyżej: 20 000 zł
- ☐ Czy termin na odwołanie jeszcze nie upłynął?
- ☐ Czy zebrano dowody (wydruki z platformy, korespondencja, oferty)?

RED FLAG

Brak zgromadzonych dowodów przed złożeniem odwołania — KIO rozpoznaje sprawę na podstawie materiału dostarczonego przez strony, a braki dowodowe na etapie rozprawy trudno uzupełnić. Wydruki z platformy zakupowej, korespondencja z zamawiającym i dokumentacja oferty powinny być zabezpieczone przed wniesieniem odwołania.

Co dalej

Te 14 punktów to framework weryfikacyjny — nie gwarancja sukcesu w postępowaniu. Każde zamówienie publiczne rządzi się własną specyfiką: trybem, branżą, zamawiającym i poziomem konkurencji. Niektóre ryzyka z tej listy będą nieistotne w konkretnym postępowaniu, inne — kluczowe.

Jeśli masz przed sobą konkretne postępowanie i potrzebujesz oceny ryzyk, weryfikacji dokumentów przed złożeniem oferty albo planowania strategii odwołania do KIO — chętnie pomogę.

Konsultacja przed złożeniem oferty

Pierwsza konsultacja jest bezpłatna. W 30 minut wskazuję kluczowe ryzyka i plan działania dla złożenia ważnej oferty — bez ogólników.

E-MAIL

dbudzis@bskp.legal

TELEFON

+48 516 220 143

WWW

bskp.legal

Zastrzeżenie: Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie edukacyjny i informacyjny. Nie stanowi opinii prawnej, porady prawnej ani świadczenia pomocy prawnej w rozumieniu ustawy o radcach prawnych. Zastosowanie konkretnych klauzul i ich ocena zależy od okoliczności konkretnej sprawy. Przed podjęciem decyzji w oparciu o powyższe treści zalecamy konsultację z radcą prawnym lub adwokatem.

© 2026 Kancelaria Radcy Prawnego Damian Budzis. Wszelkie prawa zastrzeżone. Materiał można udostępniać w oryginalnej formie, bez wprowadzania zmian.