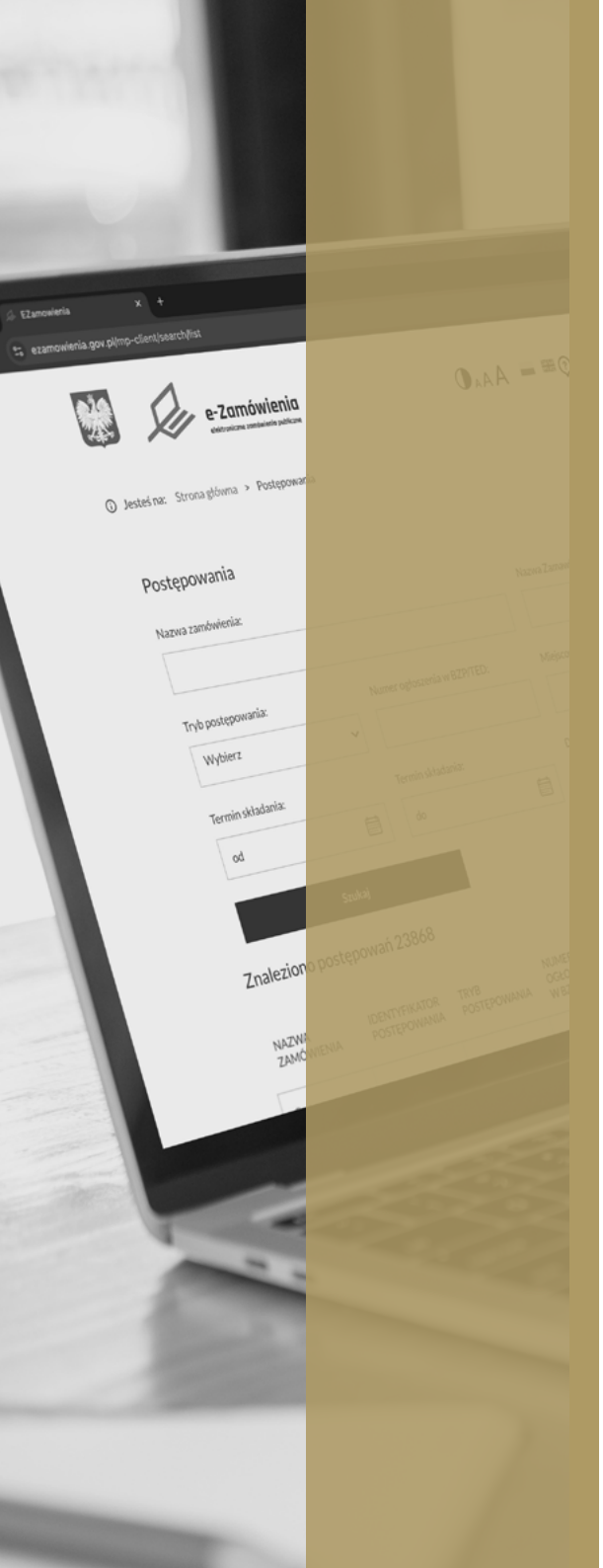
DURAJ RECK I PARTNERZY
KANCELARIA ADWOKACKA



DYNAMICZNY SYSTEM ZAKUPÓW



DYNAMICZNY SYSTEM ZAKUPÓW (DSZ)

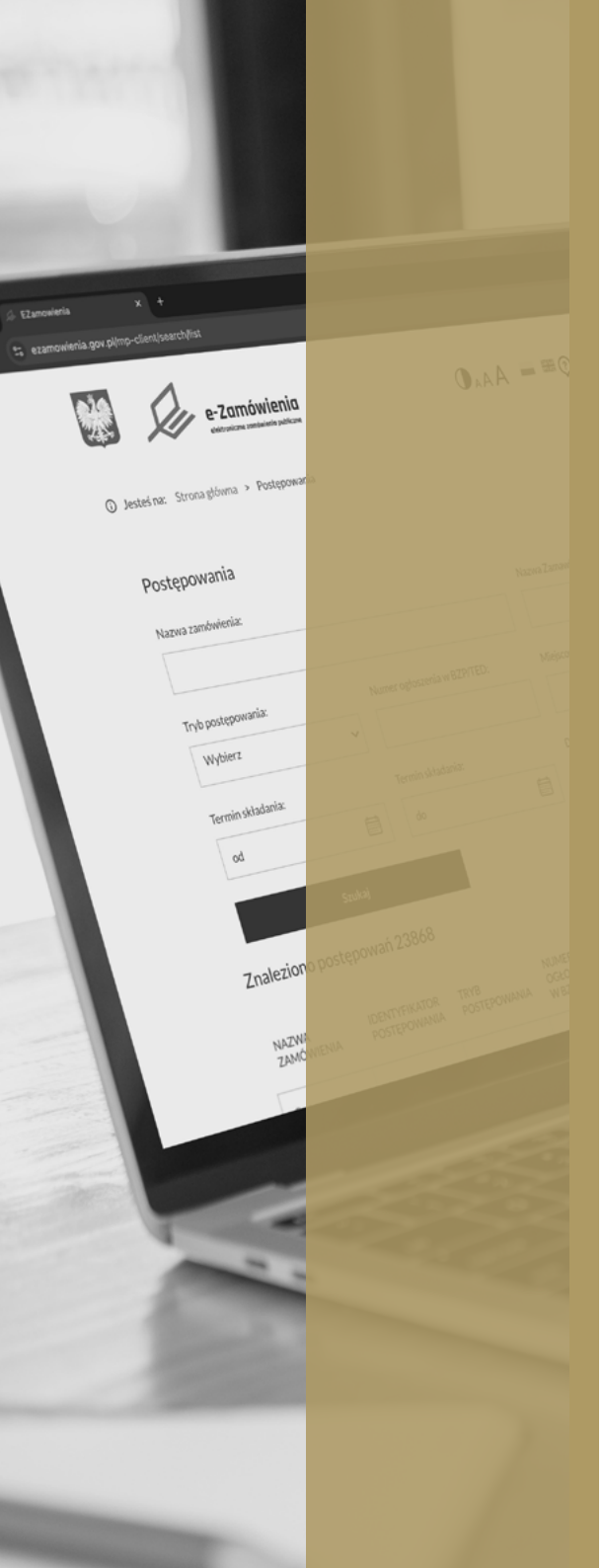
Jedno ogłoszenie ustanawiające system.

Stale otwarta baza kwalifikowanych wykonawców.

Wybór wykonawcy zamówienia wtedy, gdy pojawi się potrzeba.

Zamiast za każdym razem budować procedurę od początku, zamawiający ustanawia stałą infrastrukturę zakupową, z której może korzystać przez kolejne lata.

Przejrzystość. Szybkość. Mniej formalności.



Czym jest DSZ?

Zamawiający ustanawia system raz. Potem zamawia.

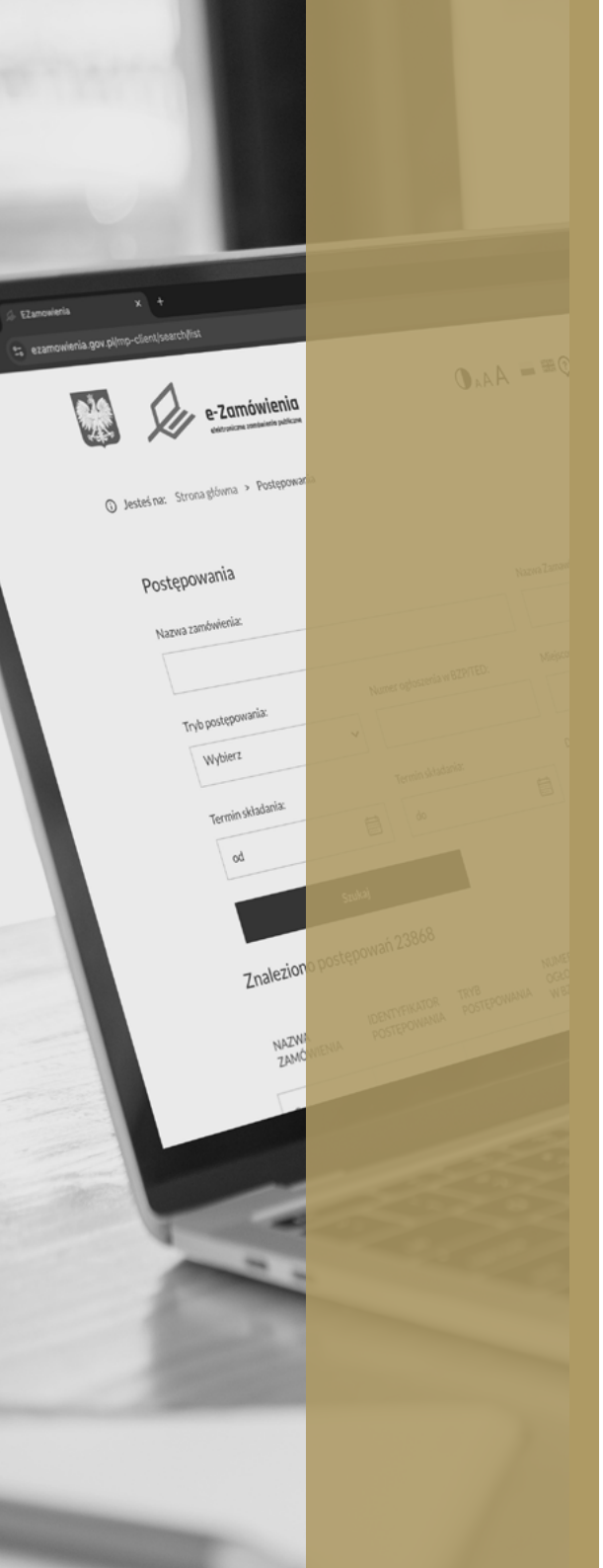
Dynamiczny system zakupów (DSZ) to ograniczony w czasie, całkowicie elektroniczny proces udzielania zamówień na ogólnie dostępne:

dostawy

usługi

roboty budowlane

System tworzy bazę wykonawców, którzy spełniają określone przez zamawiającego warunki. Gdy pojawia się konkretna potrzeba, zamawiający zaprasza zakwalifikowanych wykonawców do złożenia ofert i wybiera ofertę najkorzystniejszą.



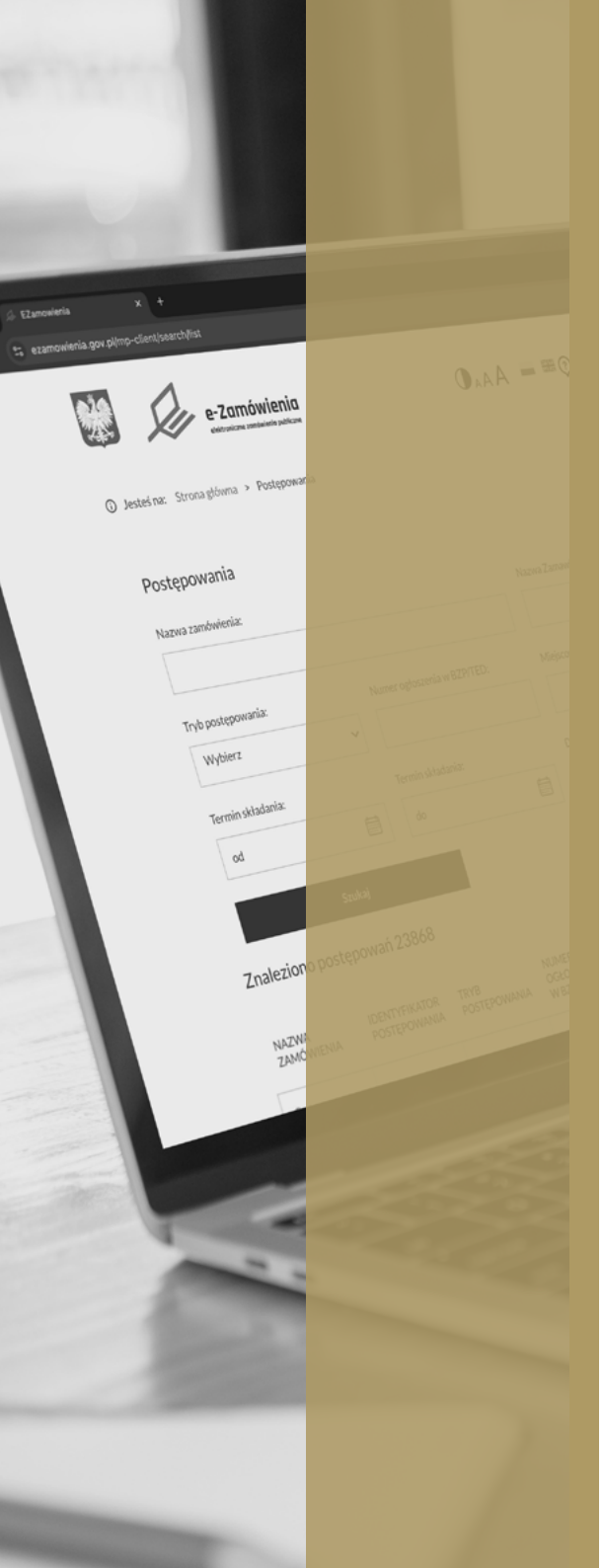
Jedna infrastruktura zakupowa. Wiele zamówień.

Przy „standardowych" zamówieniach, zamawiający za każdym razem rozpoczyna procedurę od początku, tj. publikuje ogłoszenie, otwiera oferty, weryfikuje wykonawców, wybiera najkorzystniejszą ofertę oraz zawiera umowę.

W DSZ zamawiający ustanawia zasady systemu i kwalifikuje wykonawców, a następnie udziela kolejnych zamówień w miarę pojawiania się potrzeb. Dzięki temu nie musi przy każdym zakupie powtarzać od początku całego procesu kwalifikacji wykonawców ani tworzyć pełnej infrastruktury postępowania.

Co zyskuje zamawiający:

1.	**Czas**	brak konieczności powtarzania pełnej procedury przetargowej dla każdego zamówienia,
2.	**Efektywność**	szybsze i sprawniejsze udzielanie zamówień na powtarzające się potrzeby,
3.	**Elastyczność**	zamówienia uruchamiane są zgodnie z bieżącym zapotrzebowaniem zamawiającego,
4.	**Konkurencja**	otwarty system zwiększa liczbę potencjalnych wykonawców,
5.	**Dostęp MŚP**	podział zamówienia na kategorie świadczeń zwiększa udział MŚP w dynamicznym systemie zakupów o dużej skali,
6.	**Przejrzystość**	stałe zasady kwalifikacji, mniej formalności.



Kiedy warto rozważyć DSZ?

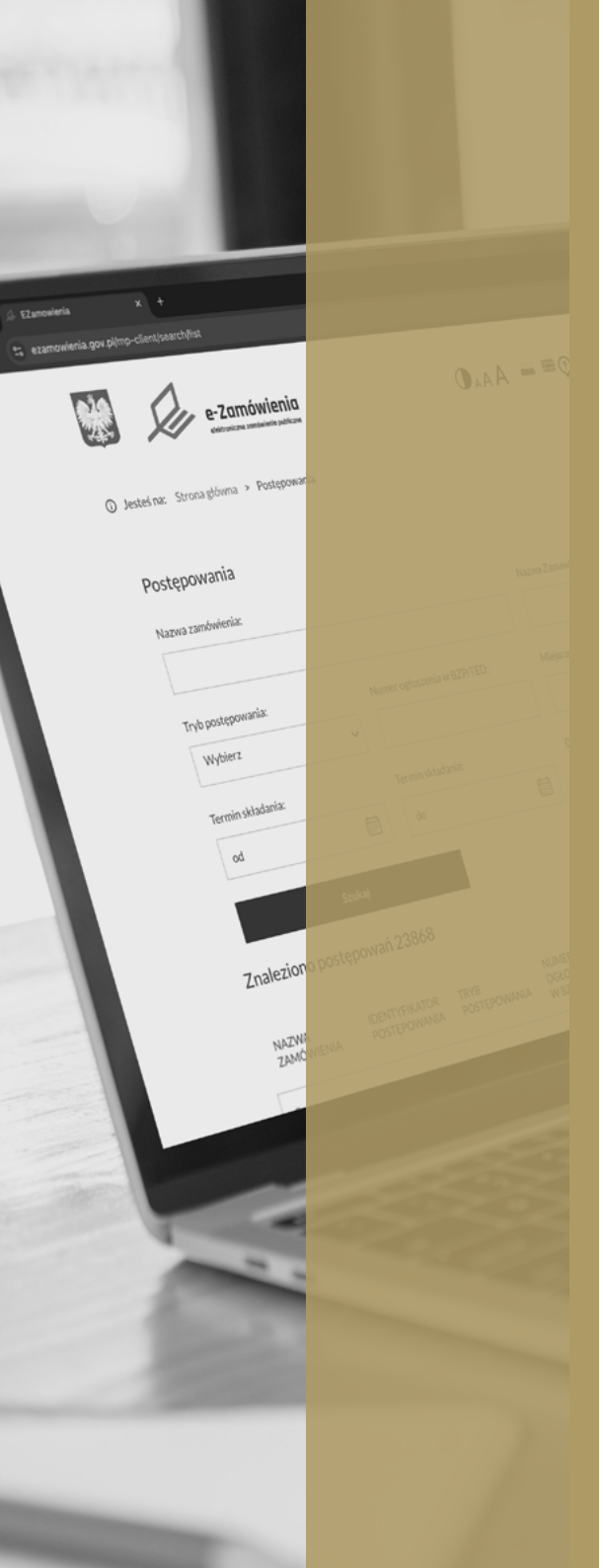
DSZ najlepiej działa tam, gdzie potrzeby powracają, przedmiot zamówienia ma standardowy charakter, a na rynku istnieje realna konkurencja:

DSZ warto rozważyć, gdy:

1. potrzeby pojawiają się regularnie, ale trudno dokładnie przewidzieć termin ich wystąpienia
2. zamawiający przewiduje wiele podobnych rodzajowo zamówień
3. przedmiot można opisać za pomocą standardowych i porównywalnych wymagań
4. poszczególne zamówienia mogą różnić się wielkością, terminem realizacji albo lokalizacją
5. na rynku działa wielu wykonawców zdolnych do realizacji zamówień
6. zamawiający chce zachować możliwość dołączania nowych wykonawców w trakcie działania systemu
7. nie jest uzasadnione zawieranie jednej umowy na z góry określony, sztywny zakres świadczeń

DSZ może nie być właściwym rozwiązaniem:

1. zadanie ma indywidualny, unikalny lub projektowy charakter
2. konieczne jest wypracowanie niestandardowego rozwiązania technicznego
3. przedmiot jest wysoce złożony albo obarczony dużym ryzykiem
4. rynek jest bardzo wąski i działa na nim tylko jeden lub dwóch dostawców
5. w przypadku budowy nowego obiektu lub kompleksowej przebudowy istniejącego



Przykłady zastosowania DSZ



Zarządca dróg przewiduje, że przez kolejne 4 lata będzie zlecać powtarzalne roboty związane z bieżącym utrzymaniem dróg (remonty cząstkowe nawierzchni, naprawy chodników, wymianę krawężników i odtworzenie oznakowania). Zakres prac jest podobny, natomiast ich lokalizacja i wielkość zależą od bieżących potrzeb. W takiej sytuacji może utworzyć DSZ dla robót związanych z bieżącym utrzymaniem dróg.

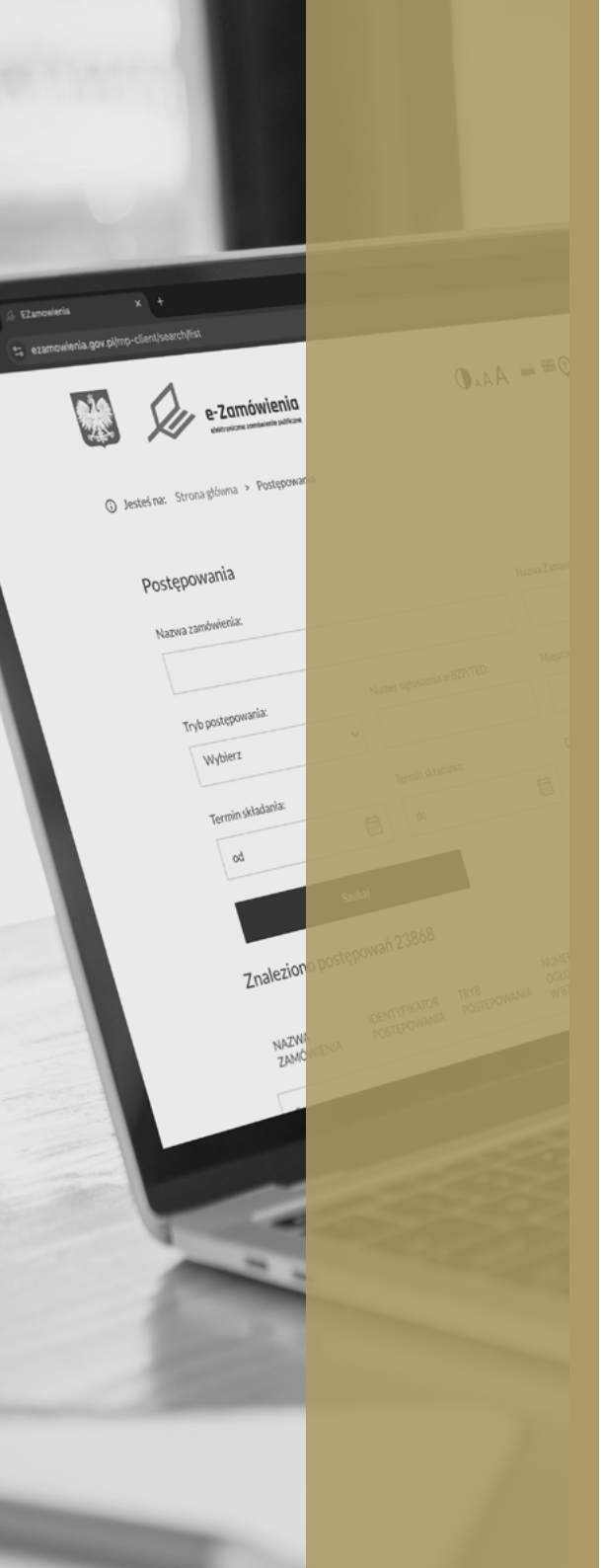


Gmina zarządza 50 budynkami komunalnymi i przewiduje, że przez najbliższe 4 lata będzie zlecać liczne remonty mieszkań po ich opuszczeniu przez najemców. Zakres prac jest podobny (malowanie, wymiana paneli, naprawa instalacji, wymiana drzwi). W takiej sytuacji może utworzyć DSZ dla robót remontowych.



Szpital przewiduje, że przez najbliższe 4 lata będzie sukcesywnie zamawiać środki czystości, preparaty dezynfekcyjne i materiały higieniczne. Produkty mają standardowy charakter, natomiast ich ilość zależy od bieżącego zapotrzebowania. W takiej sytuacji może utworzyć DSZ dla powtarzalnych dostaw.

W każdym z powyższych przypadków wykonawca spełniający warunki może przystąpić do systemu w dowolnym momencie. Przed udzieleniem każdego zamówienia zamawiający zaprasza do złożenia ofert wszystkich wykonawców zakwalifikowanych do systemu.



Jak uruchomić DSZ?

Faza I – Ustanowienie i otwarcie systemu

ETAP 1 **Analiza potrzeb i zaprojektowanie DSZ**

Zamawiający określa przedmiot zamówień objętych DSZ, okres obowiązywania systemu, przewidywane terminy dokonywania zamówień oraz – w razie potrzeby – podział na kategorie.

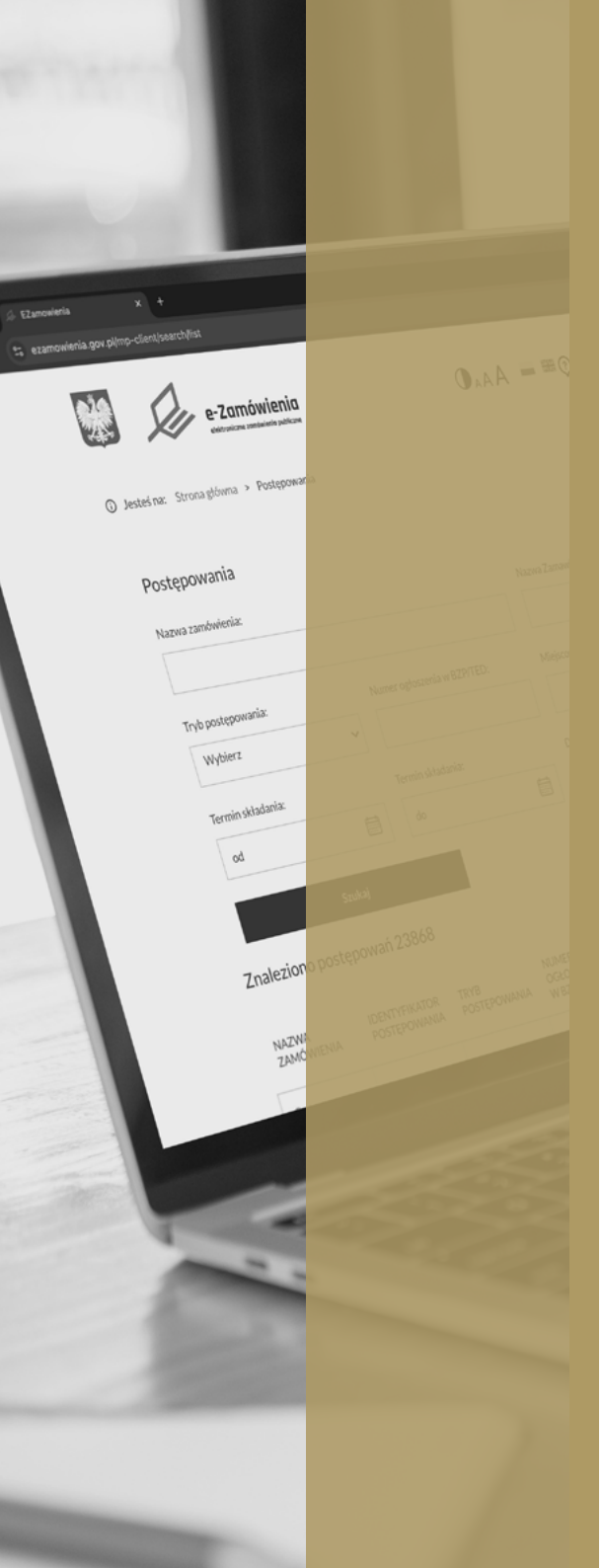
ETAP 2 **Ogłoszenie i termin składania wniosków**

Zamawiający przekazuje ogłoszenie do publikacji w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej. Jednocześnie udostępnia dokumenty zamówienia, w tym SWZ, określające w szczególności warunki udziału, opis przedmiotu zamówienia, zasady udzielania zamówień w ramach DSZ oraz kryteria oceny ofert. Dokumentacja powinna uwzględniać specyfikę dynamicznego systemu zakupów, w tym przewidywany zakres zamówień.

Pierwszy termin składania wniosków nie może być krótszy niż 30 dni. Termin ten nie zamyka jednak systemu. Po uruchomieniu DSZ nowi wykonawcy nadal mogą składać wnioski przez cały okres jego działania.

ETAP 3 **Weryfikacja i dopuszczenie wykonawców.**

Zamawiający dokonuje kwalifikacji podmiotowej wykonawcy co do zasady w terminie 10 dni od dnia otrzymania wniosku o dopuszczenie do udziału w dynamicznym systemie zakupów.



Faza II – Udzielanie zamówień

ETAP 4 Pojawia się potrzeba

Gdy pojawi się potrzeba, zamawiający określa (precyzuje) zakres konkretnego zamówienia, na przykład:

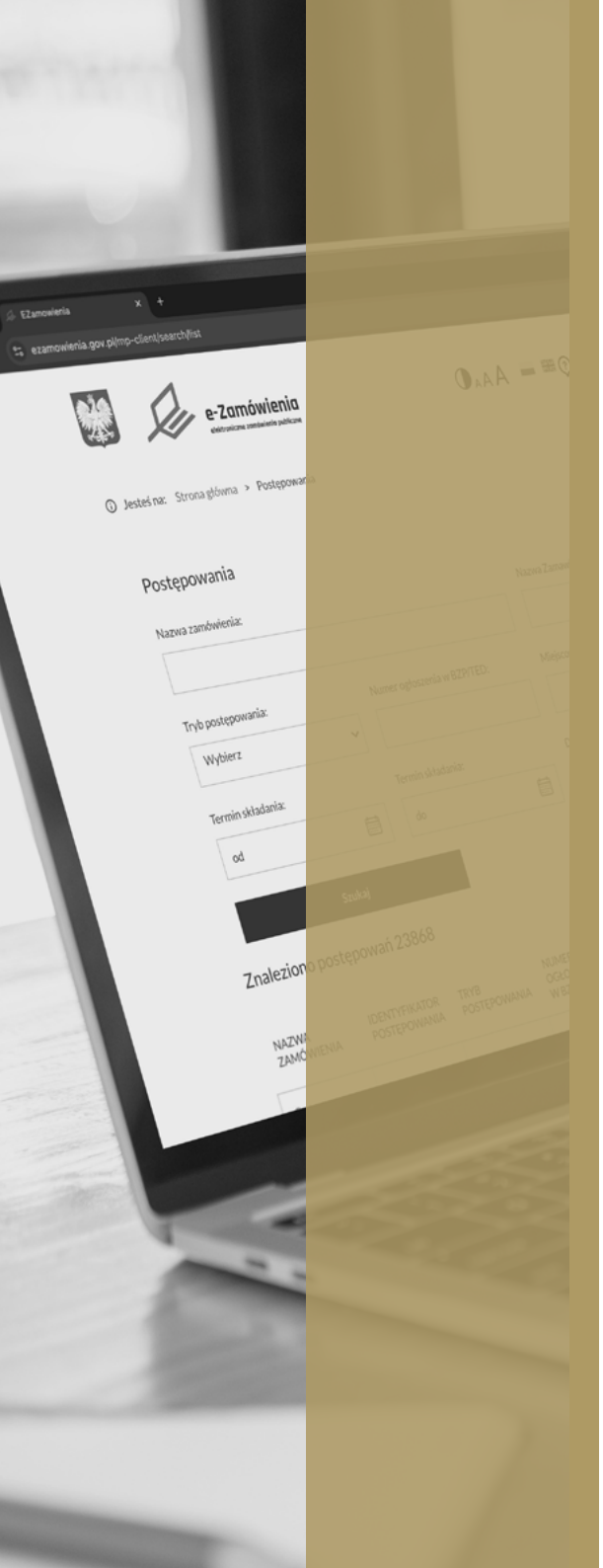
- remont wskazanych lokali;
- naprawę określonych odcinków dróg;
- dostawę potrzebnej partii materiałów;
- wykonanie usług w konkretnej lokalizacji.

ETAP 5 Zaproszenie do składania ofert

Zamawiający zaprasza do złożenia ofert wszystkich wykonawców dopuszczonych do DSZ. Jeżeli system został podzielony na kategorie, zaproszenie otrzymują wszyscy wykonawcy dopuszczeni do kategorii właściwej dla danego zamówienia. Termin składania ofert nie może być krótszy niż 10 dni od dnia przekazania zaproszenia.

ETAP 6 Wybór oferty i realizacja

Zamawiający bada i ocenia złożone oferty, a następnie wybiera ofertę najkorzystniejszą na podstawie kryteriów określonych w ogłoszeniu. Następnie zawiera umowę z wybranym wykonawcą. Nie później niż w terminie 30 dni od zakończenia postępowania przekazuje Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej ogłoszenie o udzieleniu zamówienia zawierające informację o wynikach postępowania. Ogłoszenia te mogą być grupowane kwartalnie.



PRZY KOLEJNYM ZAMÓWIENIU ZAMAWIAJĄCY POWTARZA TYLKO **FAZĘ II**

pojawia się potrzeba

zamawiający precyzuje konkretne zamówienie

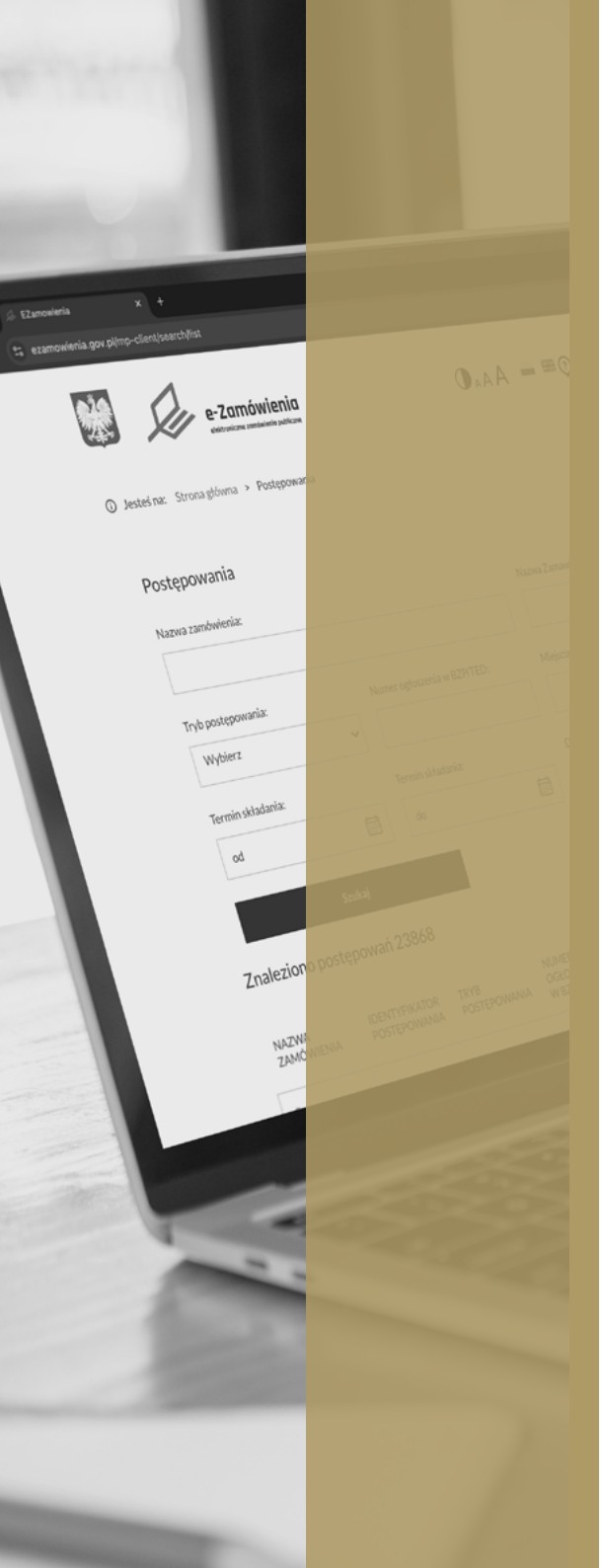
zaprasza wszystkich aktualnie dopuszczonych wykonawców właściwej kategorii

wykonawcy konkurują ofertami

wybór ofert

umowa i realizacja

Zamawiający może ustanowić dynamiczny system zakupów, gdy jego wartość osiąga progi unijne. Wartością DSZ jest łączna wartość zamówień, których zamawiający przewiduje udzielić przez cały okres działania systemu. DSZ najczęściej trwa od 2 do 4 lat. W uzasadnionych przypadkach może trwać dłużej.

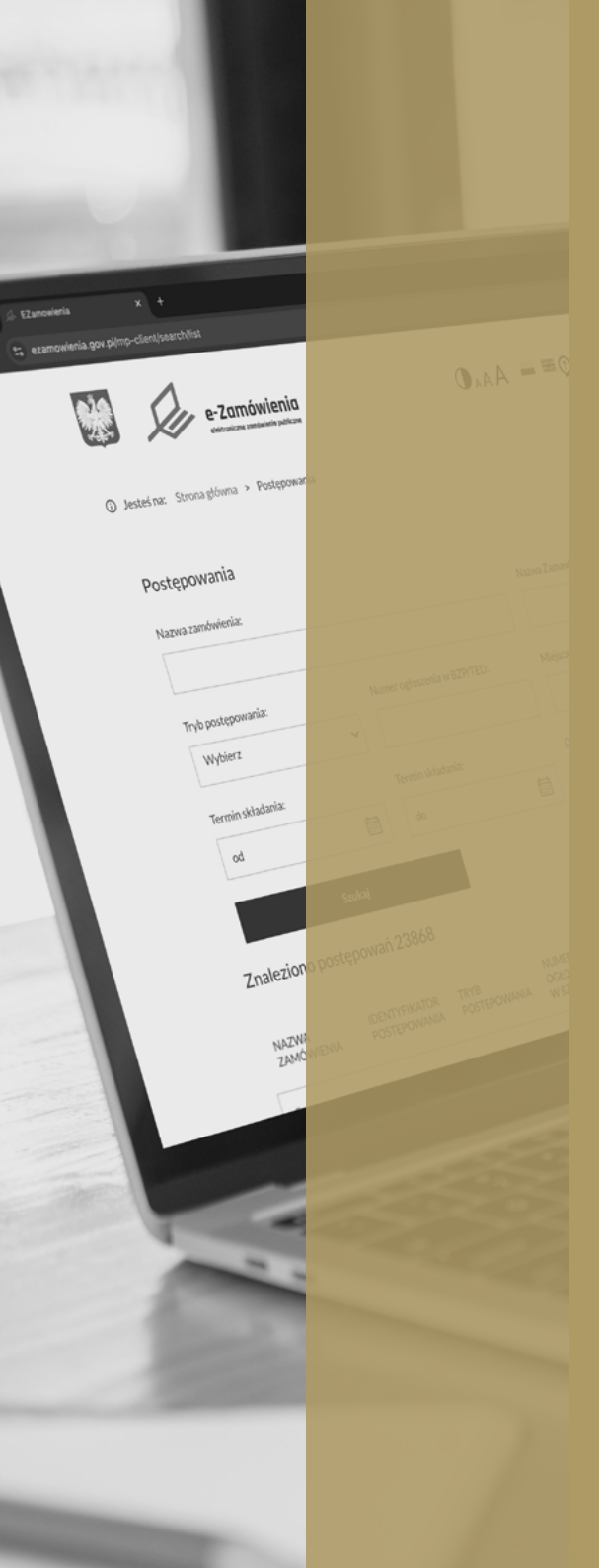


DSZ NIE OMIJA PROCEDURY. OGRANICZA JEJ POWTARZANIE.

Dobrze zaprojektowany system tworzy stałą infrastrukturę zakupową, z której można korzystać wielokrotnie.

DSZ dobrze odpowiada na potrzeby jednostek, które nie są w stanie precyzyjnie przewidzieć terminów i zakresu wszystkich przyszłych zadań. Zamiast zawierać jedną wieloletnią umowę na sztywny zakres, zamawiający zachowuje elastyczność: zleca wtedy, gdy występuje potrzeba, a wykonawcy konkurują o każde konkretne zadanie.





JAK MOŻEMY WESPRZEĆ ZAMAWIAJĄCEGO

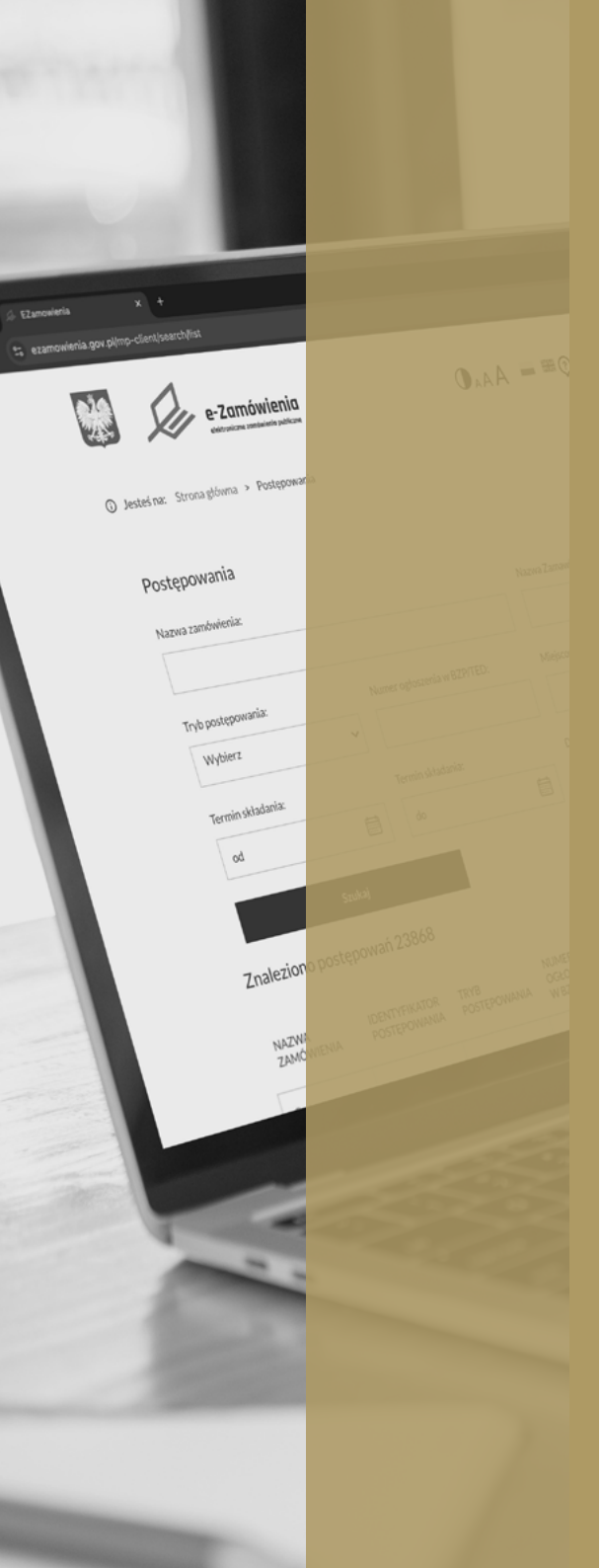
1. ocena, czy planowane zakupy nadają się do DSZ
2. mapa kategorii, warunki udziału i sposób szacowania wartości
3. przygotowanie ogłoszenia, wzorów zaproszeń i umów
4. wsparcie przy kwalifikacji wykonawców i pierwszych zamówieniach
5. szkolenie zespołu zakupowego oraz procedury wewnętrzne

ZANIM URUCHOMISZ KOLEJNY CYKL PODOBNYCH POSTĘPOWAŃ

sprawdź, czy część potrzeb można obsłużyć jednym, dobrze zaprojektowanym DSZ.

Duraj Reck i Partnerzy

ul. Gliwicka 5, 40-079 Katowice
tel.: +48 32 253-90-11
e-mail: **office@durajreck.com**
www.durajreck.com



DURAJ RECK
KANCELARIA ADWOKACKA

Zapraszamy do współpracy

Duraj Reck i Partnerzy

ul. Gliwicka 5, 40-079 Katowice
tel.: +48 32 253-90-11
e-mail: **office@durajreck.com**
www.durajreck.com