

Nabywanie ruchomości przez laboratoria

Kamil Stolarski, Konrad Majewski*

Strategie zakupowe

Rozważania prawne poprzedzimy omówieniem kwestii w naszej opinii równie istotnej jak one – strategii. Otóż największym błędem jaki może popełnić podmiot regularnie nabywający ruchomości jest jej brak. Nie można dopuścić do sytuacji, w której do kupna asortymentu, aparatury, wyposażenia dochodzi w sposób niezaplanowany, od przypadku do przypadku. Wówczas możemy być prawie pewni tego, że koszty prowadzonej przez nas działalności gospodarczej są większe, niż powinny. Nie jest bowiem bez znaczenia to, czy dokonujemy zakupów zawsze u jednego dostawcy (strategie *single sourcing*, *sole sourcing*), od dwóch dostawców (strategia *dual sourcing*), czy od wielu dostawców (*multiple sourcing*). Każde z tych podejść ma oczywiście swoje zalety i wady. Ważne jednak, aby wybrać rozwiązanie najbardziej atrakcyjne dla prowadzonego przez nas laboratorium. Oczywiście, może się okazać, że takim będzie hybryda powyższych opcji. Można się przecież zdecydować na korzystanie z jednego dostawcy, wprowadzając jednocześnie monitoring cen i warunków sprzedaży funkcjonujących w jego konkurencji – tak, aby

nie wykluczyć z góry zmiany, podczas gdy kiedyś może się ona okazać jak najbardziej racjonalna. Ważne jest też to, czy decydujemy się zawsze na zamawianie poszczególnych elementów pewnej całości (na przykład wyposażenia pomieszczenia laboratoryjnego przeznaczonego do prowadzenia danego rodzaju badań), czy też dokonujemy kupna modułowego. Znow nie można tego założyć z góry. Kupno modułowe może być oczywiście atrakcyjne, ale może się okazać, że część z elementów takiego modułu potrzebujemy kupić osobno, z uwagi na inne parametry jakościowe. Znow czasem zasadne będzie wprowadzenie rozwiązania mieszanego. Gdzie kupować? To jest też ważne pytanie. Lokalnie, nie zawsze oznacza lepiej. Może warto czasem poszukać dostawcy z zagranicy? Pamiętajmy również, że im więcej kupujemy, tym robimy to taniej. Może nam w tym pomóc idea zakupów wspólnych.

Źródła prawa

Po wstępie z dziedziny logistyki, czas na analizę prawną. Pierwsze i najważniejsze pytanie brzmi: gdzie szukać regulacji nabywania ruchomości? Podstawową ustawę jest tutaj oczywiście ustawa z dnia

23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (tj. Dz.U. z 2014 r., poz. 121, ze zm.; dalej: Kodeks cywilny). Zawiera ona przepisy natury ogólnej dotyczące wszelkich umów, w tym handlowych, a także normy szczególne omawiające podstawowe kontrakty istotne dla omawianego tutaj zagadnienia, takie jak umowa sprzedaży czy dostawy. Jeśli mowa o kwestii płatności istotna jest tutaj również ustawa z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz.U. z 2013 r., poz. 403). Laboratorium kupujące asortyment, wyposażenie i inne towary, jest przedsiębiorcą w ramach takiej transakcji. Dlatego też, nie znajdując do niego zastosowania przepisy ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Dz.U. z 2014 r., poz. 827). Pamiętajmy jednak, że wyżej wskazane regulacje tworzą tylko pewne ramy dla stosunku, jaki łączy podmiot prowadzący laboratorium ze sprzedawcą lub dostawcą (jaka jest między nimi różnica wskażemy poniżej). Treść tego stosunku wypełnia zawarta przez nich umowa. Zgodnie z art. 353¹ Kodeksu cywilnego „strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie

sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współzycia społecznego”. W szczególności w umowach pomiędzy przedsiębiorcami strony mają dość dużą wolność kontraktowania. Istnieją oczywiście pewne reguły, których zmienić nie mogą, ale zasadniczą większość postanowień umowy mogą dostosować do własnych potrzeb.

Często zdarza się, że sprzedawca posługuje się wzorcem umownym, na przykład dostępnym na stronie internetowej regulaminem. Wiąże on kupującego i przed dokonaniem kupna powinien on zapoznać się z jego treścią. Jeśli bowiem sprzedawca udostępnił taki regulamin, to większość zasad dotyczących kupna jest uregulowana właśnie w nim. Należy pamiętać, że choć zasadniczo wzorce takie powstają z myślą o konsumentach, z uwagi na to, że ich przygotowanie wymusza prawo konsumenckie, to wiążą one również przedsiębiorców.

Kiedy dochodzi do zawarcia umowy?

Wszystko zależy od tego w jakim trybie jest zawierana. Standardowo jeden z podmiotów wysyła do drugiego ofertę, a drugi ją akceptuje. Wówczas do zawarcia umowy docho-



dzi z momentem akceptacji oferty. Warunkiem jest tutaj zawarcie w ofercie wszystkich istotnych warunków umowy. Co istotne w przypadku przedsiębiorców, jeśli odpowiedzą oni na ofertę zastrzegając jednak pewne w niej zmiany, uważa się że przyjął on ofertę i jeśli w stosunku do zastrzeżeń oferent się nie sprzeciwi, umowa zaczyna wiązać w kształcie uwzględniającym te zastrzeżenia.

Inaczej sprawa przedstawia się w przypadku, gdy zostanie zorganizowany przetarg (ewentualnie aukcja, ale ten tryb zawierania umów interesuje nas mniej). Nie jest bowiem tak, że tryb ten jest wykorzystywany wyłącznie w przypadku zamówień publicznych. Każdy może ogłosić przetarg. Przykładowo podmiot prowadzący laboratorium, nawet jeśli nie jest zobowiązany do stosowania przepisów prawa zamówień publicznych, może ogłosić przetarg na kupno aparatury badawczej, odpowiednio określając kryteria. Tutaj oczywiście wiąże oferta wybrana przez kupującego jako najlepsza, stosownie do tychże kryteriów.

Ważnym trybem zawarcia umowy są negocjacje. Często jest to sposób najczęściej stosowany, podczas gdy znaczna część przedsiębiorców nie wie, kiedy w trakcie negocjacji dochodzi do zawarcia umowy. Tymczasem moment taki istnieje i nie jest wbrew pozorom równoznaczny z podpisaniem jej pisemnego egzemplarza. Prawo stanowi bowiem, że do zawarcia umowy dochodzi, gdy strony dojdą do po-

rozumienia co do wszystkich jej postanowień, które były przedmiotem negocjacji. Oczywiście zwyczajowo wypracowane zostały pewne zachowania, które pozwalają na usunięcie wątpliwości co do tego kiedy ten czas następuje (takie jak podpisanie fizycznego egzemplarza umowy, czy podanie sobie ręki na znak dokonania wszystkich uzgodnień).

Sprzedaż a dostawa

Warto pamiętać, że umowa sprzedaży a umowa dostawy to nie to samo. W pierwszej sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i rzecz tę mu wydać, w zamian za co uzyskuje od kupującego kwotę ceny. W przypadku kontraktu dostawy dostawca zobowiązuje się dodatkowo do wytworzenia rzeczy i to wyłącznie rzeczy oznaczonych co do gatunku. Co to oznacza, że rzecz jest oznaczona co do gatunku? W skrócie mówiąc to, iż dla odbiorcy nie jest istotne czy tą czy inną konkretną rzecz otrzyma on od dostawcy, byle była ona rzeczą określonego rodzaju (rzecz taka jest zasadniczo pozbawiona jakichkolwiek oznaczeń indywidualnych, takich jak chociażby numer seryjny). Jako, że dla laboratorium typową umową jest sprzedaż, na niej się dalej skupimy.

Zobowiązania sprzedawcy

Jak już wskazaliśmy, jest sprzedawca musi przenieść na nabywcę własność rzeczy i wydać ją fizycznie. Ma on więc dwa zasadnicze obowiązki: 1) przeniesienie wła-

Umowa sprzedaży a umowa dostawy to nie to samo

sności i 2) wydanie rzeczy. Odnośnie przeniesienia własności, w przypadku rzeczy oznaczonych co do tożsamości (w jakiś sposób zindywidualizowanych, na przykład poprzez numer seryjny) prawo własności przechodzi na nabywcę już z momentem zawarcia samej umowy (nie istotne czy pisemnej, czy ustnej). W przypadku rzeczy oznaczonych co do gatunku, potrzebne jest tutaj przeniesienie posiadania rzeczy, a więc jej fizyczne wydanie (i co za tym idzie zrealizowanie drugiego ze wskazanych powyżej obowiązków). Tak czy inaczej właściciel wypełnia swoje zobowiązania z momentem wydania rzeczy. Tyle jeśli mowa o przepisach kodeksowych. W umowie można przewidzieć, że sprzedawca zastrzega własność rzeczy do momentu uzyskania za nią ceny. Wówczas kupujący stanie się jej właścicielem dopiero po zapłacie. W umowie powinniśmy określić właściwości rzeczy. W szczególności w przypadku sprzedaży rzeczy oznaczonych co do tożsamości (np. aparatury medycznej). Jeśli mowa o rzeczach oznaczonych co do gatunku (np. nie określone bliżej materiały jednorazowego użytku), jeśli ich właściwości nie zostały oznaczone, ani nie wynikają z okoliczności, sprzedawca powinien wydać rzeczy średniej jakości.

Obowiązki kupującego

Nabywca musi uiścić cenę za rzecz, co jest wiedzą znaną powszechnie. Pamiętać jednak trzeba, że na tym jego obowiązki się nie kończą. Powinien on również rzecz odebrać.

Jeśli mowa o cenie, to co do zasady ustala ją się oczywiście w umowie. Nie trzeba robić tego wprost, wystarczy wskazać w jaki sposób ją wyliczyć. Jeśli mowa o odbiorze towaru, kupujący jest do niego w pełni zobowiązany i na żądanie sprzedawcy powinien odbiór taki potwierdzić. W przypadku przedsiębiorcy, a więc i zwykle podmiotu prowadzącego laboratorium, ważne jest aby dokonać oględzin przesłanej rzeczy i wszelkie dające zauważyć się wady od razu zaprotokołować. Brak takiego działania może bowiem zamknąć mu drogę do reklamacji.

Rękojmia

W przypadku kupującego jest to chyba najistotniejsza, w przypadku zawarcia umowy sprzedaży, instytucja prawna. Pozwala ona w przypadku zaistnienia wad fizycznych lub prawnych na zmuszenie sprzedawcy do ich naprawienia, w trybie wskazanym w Kodeksie cywilnym, ewentualnie uregulowanym wprost w umowie. Jeśli mowa o przedsiębiorcach, to jest jednak kwestia, o której powinni oni pamiętać zawsze. Mamy tutaj na myśli również

podmioty prowadzący laboratoria. Otóż w umowie zawartej pomiędzy przedsiębiorcami można rękojmię ograniczyć, a nawet w całości wyłączyć. Przypomnijmy teraz to, co pisaliśmy o regulaminach sprzedaży zamieszczanych chociażby na stronach internetowych sklepów. Warto je czytać w całości, ponieważ może się okazać, że konkretny regulamin rękojmię taką wyłącza. Co wówczas można zrobić? Żądać od sprzedawcy naprawienia szkody wyrządzonej przez to, że rzecz jest wadliwa i tylko tyle. Tutaj też jednak w umowie można ograniczyć taką odpowiedzialność odszkodowawczą do zachowań sprzedawcy umyślnie przez niego zawnionych. Jeśli więc w regulaminie sprzedaży zostanie wyłączona rękojmia i jednocześnie odpowiedzialność odszkodowawcza ograniczona do winy umyślnej, kupujący będący przedsiębiorcą może mieć problem z pociągnięciem sprzedawcy do odpowiedzialności. Jeśli rękojmia nie zostanie jednak wyłączona ani ograniczona, kupującemu przysługują następujące uprawnienia. Może on odstąpić od umowy albo żądać obniżenia ceny. Z tego pierwszego uprawnienia nie będzie mógł jednak skorzystać jeśli sprzedawca niezwłocznie wymieni rzecz wadliwą na rzecz wolną od wad

W umowie zawartej pomiędzy przedsiębiorcami rękojmię można ograniczyć a nawet wyłączyć

albo niezwłocznie wady usunie (chyba, że wada jest istotna, a rzecz była już przez sprzedawcę naprawiana lub wymieniona). W przypadku rzeczy oznaczonych co do gatunku kupujący może żądać wydania rzeczy wolnych od wad oraz naprawienia szkody. Ważne, aby pamiętać, że kupujący co do zasady ma obowiązek zawiadomić sprzedawcę o wadzie w ciągu miesiąca od jej wykrycia. Dodatkowo, na co już wskazaliśmy, podmiot prowadzący działalność gospodarczą musi rzecz zbadać w czasie i sposób przyjęty przy rzeczach danego rodzaju i wówczas od razu zawiadomić sprzedawcę o wadach. Jeśli wada wyszła na jaw później przedsiębiorca musi o niej zawiadomić niezwłocznie. Nie zastosowanie się do tych obowiązków powoduje utratę prawa do powołania się na nią i podniesienia roszczeń z tytułu rękojmi. Tak czy inaczej sprzedawca odpowiada za rękojmię, jeżeli wada rzeczy została wykryta przed upływem dwóch lat od dnia wydania rzeczy kupującemu.

Incydent medyczny

W przypadku laboratoriów istotne mogą okazać się odrębne regulacje zawarte w ustawie z dnia 20 maja 2010 r. o wyrobach medycznych (Dz.U. z 2010 r., nr 107, ze zm.). Mamy na myśli przede wszystkim regulacje zawarte w rozdziale 9 tej ustawy dotyczące incydentów medycznych i działań dotyczących bezpieczeństwa wyrobów medycznych. Incydem medycznym jest każde wadliwe działanie, defekt, pogorszenie właściwości lub działania wyrobu, jak również nieprawidłowości w jego oznakowaniu lub instrukcji użytkownika, które mogą lub mogły doprowadzić do śmierci lub poważnego pogorszenia stanu zdrowia pacjenta lub użytkownika wyrobu (a w przypadku wyrobu medycznego do diagnostyki in vitro lub wyposażenia wyrobu medycznego do diagnostyki in vitro) – pośrednio także innej osoby. Tyczy się to również technicznej lub medycznej przyczyny związanej z właściwościami lub działaniem wyrobu, prowadzącą z powodu wyżej wskazanego zagrożenia do podjęcia przez wytwórcę zewnętrznych działań korygujących dotyczących bezpieczeństwa.

Zwróćmy uwagę, że incydent medyczny może zgłosić do Prezesa Urzędu Regulacji Pro-

duktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Środków Biobójczych każdy, kto powziął informację o incydencie medycznym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Temat ten jest zresztą warty osobnego opracowania, szczególnie że zgodnie z art. 74 wyżej wskazanej ustawy laboratoria badawcze i jednostki badawczo-rozwojowe badające wyroby medyczne, które podczas wykonywania swej działalności stwierdziły incydent medyczny, są obowiązane zgłosić go niezwłocznie wytwórcy lub autoryzowanemu przedstawicielowi, a kopię zgłoszenia przesłać Prezesowi Urzędu Regulacji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Środków Biobójczych. Do zgłoszenia incydentu obowiązane są też podmioty prowadzące zewnętrzną ocenę jakości pracy medycznych laboratoriów diagnostycznych, które podczas wykonywania swojej działalności powzięły podejrzenie, że wystąpił incydent medyczny.

Gwarancja

Przede wszystkim nie jest wymagana. Od rękojmi różni się przede wszystkim tym, że nie wynika z przepisów i może być udzielona przez sprzedawcę, producenta albo dystrybutora (importera). Nie jest zresztą obojętne kto jej udziela. Dzisiaj często zdarza się, że to właśnie producent lub dystrybutor udzielają gwarancji, a nie sprzedawca. Wówczas ten ostatni wyłącznie pośredniczy w realizacji roszczeń z tytułu gwarancji. Wszystkie dotyczące się jej warunki określone są w dokumencie gwarancyjnym lub w umowie.

Do zawarcia umowy dochodzi z momentem akceptacji otrzymanej oferty



Warto zapoznać się z ich treścią, aby nie okazało się, że co prawda gwarancji udzielono, ale warunki realizacji są takie, że w praktyce trudno będzie z niej skorzystać.

Zamówienia publiczne

Niektóre laboratoria przy dokonywaniu zakupów muszą stosować przepisy ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych. Ustawa ta określa zasady i tryb udzielania zamówień publicznych, środki ochrony prawnej, kontrolę udzielania zamówień publicznych oraz organy właściwe w sprawach zamówień publicznych. Podstawowymi trybami w jakich mogą być udzielane zamówienia publiczne to przetarg

nieograniczony oraz ograniczony. Pierwszy z nich polega na tym, że zamawiający publikuje ogłoszenie o zamówieniu, w odpowiedzi na które to ogłoszenie każdy zainteresowany podmiot może złożyć swoją ofertę. Przetarg nieograniczony cechuje się jednoetapowością. Z kolei przetarg ograniczony jest postępowaniem dwuetapowym. Polega on na tym, że zamawiający publikuje ogłoszenie o zamówieniu, w odpowiedzi na które wykonawcy mogą złożyć wnioski o dopuszczenie do udziału w przetargu. Na tym etapie następuje sprawdzenie potencjału wykonawców pod kątem spełniania przez nich określonych przez zamawiającego warunków

udziału w postępowaniu. Następnie po dokonaniu tejże oceny zamawiający zaprasza wykonawców do składania ofert. Poza wskazanymi wcześniej dwoma trybami udzielania zamówień publicznych, które mogą zostać zastosowane w każdej sytuacji istnieją jeszcze inne tryby, które mogą zostać jednak zastosowane wyłącznie w ściśle określonych przypadkach. Tymi trybami są negocjacje z ogłoszeniem, dialog konkurencyjny, negocjacje bez ogłoszenia, zamówienie z wolnej ręki, zapytania o cenę albo licytacja elektroniczna. Każdy z tych trybów ma swoje specyficzne cechy oraz przesłanki, których spełnienie jest konieczne, aby mógł być zastosowany.

Warunki udziału w postępowaniu

W trakcie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego ocenie zamawiającego podlega potencjał wykonawców, to jest: 1) posiadane przez wykonawcę uprawnienia do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają obowiązek ich posiadania; 2) potencjał wiedzy i doświadczenia wykonawcy; 3) dysponowania przez wykonawcę odpowiednim potencjałem technicznym oraz osobami zdolnymi do wykonania zamówienia; 4) sytuacja ekonomiczna i finansowa wykonawcy. Dodatkowo istnieją warunki, których spełnienie powoduje wykluczenie wykonawcy

THE LINDE GROUP

Linde

Gazy specjalne HiQ® w Twoim laboratorium.

Zielone światło dla sukcesu.

Wysoka czystość, dokładność przygotowania i pewność co do składu to podstawowe wymagania stawiane gazom laboratoryjnym. Odpowiedzią na te wymagania są gazy specjalne HiQ® – gazy czyste i wysokiej jakości mieszaniny gazowe, w tym również akredytowane mieszaniny kalibracyjne zgodnie z ISO 17025 i ISO Guide 34 oraz certyfikowane materiały odniesienia.

HiQ®. Dla nas liczy się precyzja.
We wszystkim, co robimy.

Skontaktuj się z nami:
Tel. +48.600.060.914

Linde Gaz Polska Sp. z o.o.
al. Jana Pawła II 41a, 31-864 Kraków
Telefon: +48.12.643.92.00
Fax: +48.12.643.93.00; www.linde.pl

HiQ® jest zarejestrowanym znakiem towarowym Grupy Linde.

z postępowania. Nie wchodząc w szczegóły, jedynie w ramach przykładu, w tym miejscu można wskazać, że wykluczeniu podlegają wykonawcy, w stosunku do których otwarto likwidację lub których upadłość ogłoszono, z wyjątkiem wykonawców, którzy po ogłoszeniu upadłości zawarli układ zatwierdzony prawomocnym postanowieniem sądu, jeżeli układ nie przewiduje zaspokojenia wierzycieli przez likwidację majątku upadłego, a także wykonawcy, którzy zalegają z uiszczeniem podatków, opłat lub składek na ubezpieczenia społeczne lub zdrowotne, z wyjątkiem przypadków gdy uzyskali oni przewidziane prawem zwolnienie, odroczenie, rozłożenie na raty zaległych płatności lub wstrzymanie w całości wykonania decyzji właściwego organu.

Kryteria oceny ofert

Zamawiający wybiera ofertę najkorzystniejszą na podstawie kryteriów oceny ofert określonych w specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Kryteriami oceny ofert mogą być cena albo cena i inne kryteria odnoszące się do przedmiotu zamówienia, w szczególności jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, aspekty środowiskowe, społeczne, innowacyjne, serwis, termin wykonania zamówienia oraz koszty eksploatacji. Kryterium ceny może być generalnie zastosowane jako jedyne kryterium oceny ofert jedynie, jeżeli przedmiot zamówienia jest powszechnie dostępny oraz ma ustalone standardy jakościowe.

Odrzucenie oferty

Odrzuceniu podlega oferta, która: 1) jest niezgodna z ustawą; 2) jej treść nie odpowiada treści specyfikacji istotnych warunków zamówienia; 3) jej złożenie stanowi czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji; 4) zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia; 5) została złożona przez wykonawcę wykluczonego z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia lub niezaproszonego do składania ofert; 6) zawiera błędy w obliczeniu ceny; 7) wykonawca w terminie 3 dni od dnia doręczenia zawiadomienia nie zgodził się na poprawienie innej omyłki polegające na niezgodności oferty ze specyfikacją istotnych warunków zamówienia, niepowodujące istotnych zmian w treści oferty.

Rażąco niska cena

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na pojęcie rażąco niskiej ceny. Jakkolwiek pojęcie to nie zostało zdefiniowane na gruncie obowiązujących przepisów prawa to w orzecznictwie Krajowej Izby Odwoławczej oraz sądów powszechnych wskazuje się, iż jest to cena nierealna, cena za którą nie można wykonać danego zamówienia. W sytuacji, gdy cena oferty wyda się zamawiającemu rażąco niska w stosunku do przedmiotu zamówienia i budzi jego wątpliwości co do możliwości wykonania przedmiotu zamówienia zgodnie z wymaganiami określonymi przez niego lub wynikającymi odrębnych przepisów, w szczególności

jest niższa o 30% od wartości zamówienia lub średniej arytmetycznej cen wszystkich złożonych ofert, zamawiający jest zobowiązany zwrócić się do tego wykonawcy o udzielenie wyjaśnień, w tym złożenie dowodów dotyczących elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny.

Środki ochrony prawnej

Ustawa prawo zamówień publicznych przewiduje, że wykonawca jeżeli ma lub miał interes w uzyskaniu danego zamówienia oraz poniósł lub może ponieść szkodę w wyniku naruszenia przez zamawiającego przepisów tejże ustawy może skorzystać z przysługujących mu środków prawnych. Tymi środkami są odwołanie do Prezesa Krajowej Izby Odwoławczej, informacja dla zamawiającego o czynności niezgodnej z prawem oraz skarga do sądu na orzeczenie Krajowej Izby Odwoławczej. Krajowa Izba Odwoławcza jest powołanym na mocy ustawy organem władzy publicznej właściwym do rozpoznawania odwołań wnoszonych w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego (art. 172 ust. 1 ustawy Pzp). Izba jest sądem w rozumieniu art. 234 TWE (obecnie art. 267 TFUE), co potwierdził Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w wyroku z dnia 13 grudnia 2012 r. w sprawie C-465/11, nie jest natomiast sądem w kontekście zasady trójpodziału władzy¹⁾. Wnie-

sienie odwołania podlega opłacie stałej, której wysokość jest uzależniona od tego, czy przedmiotem zamówienia są usługi, dostawy, czy też roboty budowlane oraz od wartości szacunkowej samego zamówienia i kształtuje się w przedziale od 7.500 zł do 20.000 zł. Samo odwołanie podlega rozpoznaniu, jeżeli nie zawiera braków formalnych oraz uiszczono wpis. Jeżeli Krajowa Izba Odwoławcza stwierdzi naruszenie przepisów ustawy, które miało wpływ lub może mieć istotny wpływ na wynik postępowania o udzielenie zamówienia, to w takiej sytuacji uwzględnia odwołanie.

Zakończenie

Postaraliśmy się możliwie wyczerpać najistotniejsze zagadnienia dotyczące nabywania rzeczy ruchomych przez podmioty prowadzące laboratoria. Oczywiście trudno o pełne wyczerpanie tematu. W razie, gdyby mieli Państwo jakiegokolwiek pytania jego dotyczące, zapraszamy do kontaktu.

* *Kamil Stolarski, doradca prawny z grupy doradczej M&S Doradcy Strategiczni, redaktor naczelny budujwprawie.pl, doktorant na Wydziale Prawa i Administracji UJ, kierownik projektu finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki, kamil.stolarski@msdoradcy.pl, Konrad Majewski, doradca prawny, ekspert z zakresu prawa zamówień publicznych, partnerstwa publiczno-prywatnego, prawa antymonopolowego, warunków kontraktowych FIDIC, redaktor budujwprawie.pl, konrad.majewski@msdoradcy.pl*

¹⁾ Informacja o działalności Krajowej Izby Odwoławczej w 2012 r., Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2013 r.