

Korzystna wymiana

Przy udzielaniu zamówień publicznych mogą być stosowane również umowy barterowe. W niektórych przypadkach są istotnym ułatwieniem bądź wpływają na oszczędności finansowe zamawiających.

Marcin Sypniewski

Wymiana barterowa (kompensacyjna) to najstarsza forma transakcji handlowych, która najczęściej przychodzi na myśl zamierzchłe czasy gospodarki towarowej. Barter jest jednak wykorzystywany w transakcjach handlowych nadal, zaś w ostatnich latach – wraz z uproszczeniem form obrotu gospodarczego i upowszechnieniem nowoczesnych sposobów komunikowania – przeżywa okres rozwoju.

Umowa nienazwana

Umowa barterowa to równoważąca się wartościowo wymiana towaru na towar, usługi na usługę czy też towaru na usługę. Umowa barteru jest umowa nienazwaną, wykazuje cechy zbliżone do umowy zamiany (wyrok SN z dnia 26 sierpnia 2004 r. – sygn. I CK 210/04). Może być zawarta w dowolnej formie: pisemnej, ustnej, wymiany faksów czy e-maili. W praktyce najbezpieczniejszą formą jest zawsze forma pisemna. Umowa winna dokładnie określać ekwiwalentne świadczenia, tj. ilość, jakość, wartość towarów podlegających wymianie, specyfikację i wartość świadczonych usług oraz formy i terminy wymiany świadczeń. Należy pamiętać, iż dla celów podatkowych istotny jest również moment wymiany świadczeń, stąd warto dokładnie kwestię tę uregulować w umowie barterowej. Podczas zawierania umów należy pamiętać w szczególności o tym, aby wartość przekazywanych towarów lub świadczonych usług odpowiadała ich rzeczywistej cenie i nie była przez strony zaniżana ani zawyżana. Wadliwe ustalenie ekwiwalentności świadczeń może bowiem zostać zakwestionowane przez organy skarbowe.

W obrocie gospodarczym

Tradycyjnie barter związany jest w szczególności z wymianą towarową, która – jak zawarto w tezie cytowanego wyroku Sądu Najwyższego – zbliżona jest do umowy zamiany. Każda ze stron w umowie barterowej jest uważana za sprzedającego towar, który daje w zamian i kupującego, który otrzymuje towar od drugiej strony.

Przykłady

- * Hurtownia papiernicza kupuje 2 regały za cenę 1000 zł i sprzedaje kontrahentowi artykuły papiernicze, biurowe i piśmienne o tej samej wartości.
- * Przez lata Bartimpex Aleksandra Gudzowatego prowadził wymianę barterową z Gazpromem – za gaz Bartimpex płacił żywnością i artykułami przemysłowymi.

Wraz z rozwojem sektora usług zaobserwować można jednak, iż umowa barterowa zaczyna być szeroko stosowaną formą wymiany usług. W tym ujęciu barter może polegać bądź na wzajemnej wymianie usług, bądź na wymianie usług w zamian za towary.

Przykłady

- * Firma budowlana dokonuje remontu pomieszczeń biura rachunkowego w zamian za obsługę rachunkowo – księgową.
- * Firma komputerowa przekazuje zestaw komputerowy agencji reklamowej w zamian za wykonanie systemu identyfikacji wizualnej firmy przez agencję.

Jednym z najbardziej widocznych i popularnych przykładów barterowej wymiany usług jest sponsoring, który został w następujący sposób scharakteryzowany przez Sąd Najwyższy: „Usługa polegająca na podawaniu nazwy, logo oraz innych danych sponsora za przekazanie przez niego pewnej kwoty pieniężnej lub przedmiotów rzeczowych na rzecz świadczącego tego typu usługę, mieści się w grupowaniu PKWiU „usługi reklamowe pozostałe” (wyrok SN z 16 stycznia 2003 r. sygn. III SA 1602/01). Zatem w przypadkach, gdy zapłata za usługi reklamowe świadczone przez sponsorowanego jest świadczenie o charakterze rzeczowym lub usługa można mówić o wymianie barterowej. Wymiana ta jest bardzo często stosowana przez organizacje pozarządowe.

Przykłady

* Sponsor zobowiązuje się do przekazania na rzecz sponsorowanego zestawu kina domowego, które zostanie wykorzystane jako nagroda rzeczowa w konkursie organizowanym podczas sponsorowanej imprezy, podczas wręczenia nagrody zostanie wymieniona nazwa sponsora, a w trakcie imprezy będzie także eksponowane jego logo.

* Polska reprezentacja olimpijska na igrzyska olimpijskie w Turynie pojechała w ubraniach firmy Alpinus; właściciel tej marki wyprodukował stroje na własny koszt, a w zamian firma otrzymała prawo do wykorzystywania emblematu igrzysk w reklamach i materiałach promocyjnych.

Dzięki wymianie barterowej przedsiębiorstwa mogą efektywnie wykorzystywać nagromadzone zapasy, nie ponosząc przy tym nakładów finansowych. Tradycyjna wymiana barterowa jest jednak skomplikowana i czasochłonna, gdyż wymaga zetknięcia się dwóch zainteresowanych wzajemnie swoimi ofertami kontrahentów planujących zakup towarów lub usług o tej samej wartości i w tym samym czasie. W związku z tym należy zwrócić uwagę na barter wielostronny, który rozwija się wraz z rozwojem komunikacji. Wymiana odbywa się w tym przypadku z udziałem pośrednika, przy czym tworzone są grupy barterowe umożliwiające przedsiębiorcom znalezienie kontrahenta wśród członków takiej grupy. Wymiana dóbr i usług prowadzona za pomocą takich platform barterowych jest korzystna zwłaszcza dla niewielkich firm, które niedużym kosztem mogą korzystać z usług konsultingowych.

Barter a zamówienia publiczne

W przypadku, gdy jedną ze stron umowy jest instytucja publiczna wydawać by się mogło, iż możliwość wymiany barterowej jest znacznie ograniczona. Podmioty te bowiem nie produkują dóbr, a możliwość świadczenia przez nie usług jest dopuszczalna tylko w granicach określonych przepisami prawa. Jednakże barter może być stosowany także w umowach zawieranych z instytucjami publicznymi, oczywiście przy zachowaniu wymogów określonych przepisami prawa.

Głównym aktem regulującym zakup dóbr i usług przez instytucje publiczne i inne podmioty wykorzystujące środki publiczne jest ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (dalej: Pzp). Zgodnie z art. 2 pkt. 13 Pzp przez zamówienie publiczne należy rozumieć umowy odpłatne zawierane między zamawiającym a wykonawcą, których przedmiotem są usługi, dostawy lub roboty budowlane. Cecha odpłatności ww. umów spowodowała, iż przez część doktryny umowy barterowe nie są traktowane jako zamówienia publiczne.

Autorzy „Praktycznego przewodnika po procedurach zamówień publicznych” stwierdzają, iż: „Szczególny reżim prawny wyznaczony prawem o zamówieniach publicznych zostaje wyłączony w odniesieniu do świadczeń uzyskiwanych nieodpłatnie (darowizna, użyczenie,

zwolnienie z długu i inne), bądź wprowadzie na zasadzie ekwiwalentności, lecz bez zastosowania pieniądza (zamiana rzeczy lub jej najem z czynszem niepieniężnym, dzieło wynagradzane rzeczowo itd.)”¹. Należy jednak zaznaczyć, iż w wyniku wymiany barterowej obie strony otrzymują świadczenia ekwiwalentne, zatem umowa jest odpłatna, zaś ustawodawca nie wskazał, iż zamówieniami publicznymi są tylko umowy z zastosowaniem pieniądza. Odpłatność umowy barterowej podkreślił też Sąd Najwyższy we wspomnianym wyroku z dnia 26 sierpnia 2004 r., który stwierdził jednoznacznie, iż umowa barterowa jest umową konsensualną, odpłatną i wzajemną. Nadto, z konstrukcji umowy o dzieło, która znajduje swoje zastosowanie przy udzielaniu zamówień na niektóre usługi i roboty budowlane wynika, iż wynagrodzenie niekoniecznie musi przyjąć formę pieniężną, lecz również dowolnego, ekwiwalentnego świadczenia.

W związku z tym należy, „wychodząc z przyjętego w doktrynie prawa cywilnego rozumienia „umów odpłatnych”, zgodnie z którym odpłatne czynności prawne to czynności, w których każda ze stron uzyskuje jakąś korzyść majątkową, niekoniecznie w postaci pieniężnej”², uznać, iż do umów barterowych powinno stosować się Pzp. Mimo że cechuje je brak świadczeń pieniężnych, mają one charakter odpłatny. W wyniku umowy barterowej zarówno wykonawca, jak i zamawiający uzyskują korzyść majątkową. Należy więc stwierdzić, iż umowa barterowa, w której obie strony spełniają świadczenie o charakterze niepieniężnym, podlega przepisom dotyczącym zamówień publicznych³. Wynagrodzenie nie musi więc być wypłacane w formie pieniężnej, ale może je stanowić „każde świadczenie o skonkretyzowanej wartości ekwiwalentne wobec wartości świadczeń wykonawcy”⁴.

Koncesja na roboty budowlane

Jedynym uregulowanym wprost w Pzp przykładem barterowego zamówienia publicznego jest koncesja na roboty budowlane. Zgodnie z art. 2 pkt. 4 Pzp należy przez nią rozumieć zamówienie publiczne na roboty budowlane, z tym że wynagrodzeniem za ich wykonanie jest prawo do eksploatacji obiektu budowlanego albo takie prawo wraz z zapłatą. W przypadku koncesji na roboty budowlane mamy więc do czynienia z wymianą barterową – zamawiający zleca wykonanie robót budowlanych, natomiast wykonawca eksploatuje wybudowany obiekt, najczęściej przez pewien czas. Należy zaznaczyć, iż prawo do eksploatacji musi dotyczyć tego samego obiektu, którego dotyczyły roboty budowlane. Nie można więc powierzyć wykonawcy wyremontowania części budynku z przyznaniem prawa do eksploatacji całego obiektu⁵. Oczywiście, koncesja winna dotyczyć jedynie takich obiektów, które dają szansę na osiągnięcie zysków w wyniku ich eksploatacji.

Przez eksploatację należy rozumieć czerpanie pożytków z eksploatacji i zarządu obiektem, obejmującej prawo do jego wynajmowania oraz pobierania pożytków na podstawie innych umów z osobami trzecimi⁶. W związku ze swoimi cechami koncesja na roboty budowlane jest formą partnerstwa publiczno – prywatnego. Uzyskanie zamówienia polegającego na wykonywaniu koncesji wiąże się z rozciągnięciem na koncesjonariusza obowiązku stosowania niektórych przepisów o zamówieniach publicznych w zakresie, w jakim będzie on udzielał zamówień w celu jej wykonania.

Przykłady

* Urząd miasta zleca firmie X wybudowanie tzw. Aquaparku, w zamian za co firma X uzyskuje prawo do jego eksploatacji przez 30 lat.

* Muzeum zleca wykonanie prac remontowych jednej z sal firmie Y, a w zamian za to firma uzyskuje prawo do eksploatacji wyremontowanej części muzeum przez 5 lat.

Postępowanie o udzielenie koncesji na roboty budowlane toczy się z odpowiednim zastosowaniem przepisów dotyczących przetargu nieograniczonego, przetargu ograniczonego

lub negocjacji z ogłoszeniem. Podczas ustalania wartości udzielanego zamówienia stosuje się ogólne zasady określone w art. 32 ust. 1 oraz art. 33 Pzp, tj. podstawą ustalenia wartości winno być całkowite szacunkowe wynagrodzenie wykonawcy bez podatku od towarów i usług, ustalone na podstawie kosztorysu inwestorskiego. Zamawiający nie może więc sugerować się odmienną niż klasyczna formą wynagrodzenia wykonawcy. W szczególności podczas ustalania wartości zamówienia nie powinien brać pod uwagę działań wykonawcy związanych z eksploatacją obiektu. Wartość tych działań stanowić będzie jedynie element cenotwórczy ofert składanych w postępowaniu⁷.

Niezwykle istotnym problemem w toku postępowania o udzielenie koncesji budowlanej jest ustalenie ceny, gdyż formą wynagrodzenia wykonawcy będzie w omawianym przypadku w całości lub w części prawo do eksploatacji obiektu budowlanego. Jednocześnie Pzp w art. 2 pkt. 1 odsyła do definicji zawartej w ustawie z dnia 5 lipca 2001 r. o cenach (DzU nr 97, poz. 1050 ze zm.), zgodnie z którą ceną jest „wartość wyrażona w jednostkach pieniężnych, którą kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar lub usługę; w cenie uwzględnia się podatek od towarów i usług oraz podatek akcyzowy, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów sprzedaż towaru (usługi) podlega obciążeniu podatkiem od towarów i usług oraz podatkiem akcyzowym”. Niewątpliwie z przytoczonego przepisu wynika, iż prawo do eksploatacji winno być przeliczone w ofertach wykonawców na wartość pieniężną, w przeciwnym razie bowiem oferty, jako niezgodne z ustawą, podlegać powinny odrzuceniu na podstawie art. 89 ust. 1 pkt. 1 Pzp. Ustalenia sposobu obliczenia ceny powinien dokonać zamawiający, którego obowiązkiem jest zapewnienie porównywalności ofert w trakcie ich oceny. Powinien więc, zgodnie z art. 36 ust. 1 pkt. 16 Pzp, w tej kwestii uwzględnić:

* przewidywaną zapłatę części wynagrodzenia w formie pieniężnej wraz z jej udziałem w całości ceny,

* wysokość opłat z tytułu eksploatacji obiektu (za całość obiektu lub z jednostką miary), przewidywany termin eksploatacji jako element cenotwórczy⁸.

Ponadto, zgodnie z art. 36 ust. 1 pkt. 16 Pzp, zamawiający w specyfikacji istotnych warunków zamówienia powinien zamieścić istotne dla stron postanowienia, które zostaną wprowadzone do treści zawieranej umowy w sprawie zamówienia publicznego. W związku z tym zamawiający opracowując siwz winien określić termin wykonania zamówienia, sposób kształtowania opłat z tytułu eksploatacji obiektu, warunki przekazania obiektu zamawiającemu po upływie terminu umowy, określenie warunków eksploatacji i obowiązków koncesjonariusza.

Świadczenie usług

Poza koncesją na roboty budowlane w zamówieniach publicznych barter występuje również przy zawieraniu umów o świadczenie usług, zwłaszcza o charakterze reklamowym i sponsoringowym. Konstrukcja wynagrodzenia w niektórych przypadkach pochodzi z zasad ustalania wynagrodzenia za umowę o dzieło, co do którego w doktrynie panuje zgodny pogląd, iż nie musi ono przybierać postaci świadczenia pieniężnego. Wynagrodzeniem może być więc każde świadczenie, które ma określoną wartość majątkową. W pozostałych zamówieniach zastosowanie ma zasada swobody umów, która umożliwia stronom wprowadzenie postanowień dotyczących wymiany barterowej do umowy przy zachowaniu przepisów Pzp, zwłaszcza wymogu odpłatności.

Przykłady

* Miejski ośrodek kultury organizuje imprezę z okazji urodzin miasta – wynagrodzeniem dla wykonawcy dostarczającego nagłośnienie i estradę będzie umieszczenie jego banneru reklamowego w centralnym punkcie sceny oraz ekspozycja nazwy i logo na plakatach i ogłoszeniach prasowych zapraszających na imprezę.

* Urząd gminy organizuje przetarg na usługi szkoleniowe – wynagrodzeniem dla wykonawcy będzie wynajem pomieszczeń urzędu na potrzeby firmy szkoleniowej na określoną, ekwiwalentną liczbę godzin oraz prawo do umieszczenia plakatów i bannerów reklamowych na terenie urzędu.

W omawianych przykładach widoczne jest niebezpieczeństwo związane z uniknięciem przez zamawiającego przepisów Pzp. Umowa zawarta z pominięciem procedur dotyczących udzielania zamówień publicznych mogłaby ze względu na swoją odpłatność naruszać przepisy, gdyby jej wartość przekraczała równowartość 6 tys. euro. Należy jednak zauważyć, iż w większości tego typu przypadków ze względu na wartość zamówienia przepisów Pzp nie trzeba stosować. Inna sytuacja występuje wówczas, gdy mamy do czynienia z zamówieniami cyklicznymi (np. seria koncertów, imprezami z okazji świąt narodowych i **lokalnymi uroczystościami** w ciągu całego roku), których wartość należałoby zsumować i ocenić, czy należy stosować przepisy Pzp.

Częściowa wymiana kompensacyjna

Innym sposobem zastosowania elementów barteru przy udzielaniu zamówień publicznych jest częściowa wymiana kompensacyjna. W tym przypadku wykonawca otrzymuje wynagrodzenie za usługę, dostawę lub robotę budowlaną, ale część wynagrodzenia może mieć charakter barterowy, zaś pozostała część – pieniężny.

Przykłady

* Ministerstwo zakupiło w wyniku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego 50 nowych samochodów; wykonawca otrzymał wynagrodzenie częściowo w formie pieniężnej, zaś częściowo poprzez przeniesienie na niego własności 50 samochodów dotychczas używanych przez ministerstwo.

* Urząd miejski wybrał, zgodnie z Pzp, wykonawcę wycinki drzew; częścią wynagrodzenia wykonawcy będzie pozyskane drewno.

Obowiązki stron

Należy zaznaczyć, iż w wyniku zawierania umów barterowych dla obu stron powstaje obowiązek właściwego udokumentowania czynności dla celów podatkowych. W związku z tym przy wymianie barterowej zarówno zamawiający, jak i wykonawca powinni wystawić faktury określające wartości uzyskanych świadczeń. Dotyczy to zarówno sytuacji, w której umowa ma charakter barterowy, jak i przypadków, w których tylko część wynagrodzenia wykonawcy rozliczana jest w formie niepieniężnej. W przypadku, gdy wartości dóbr lub usług podlegających wymianie nie są równorzędne (tj. przy częściowej wymianie kompensacyjnej), po stronie wykonawcy powstaje przychód, od którego należy odprowadzić podatek.

Ważnym obowiązkiem zamawiającego jest ponadto należyte ustalenie wartości ekwiwalentnych świadczeń. Należy zwrócić uwagę, iż wartość świadczenia spełnianego przez zamawiającego (np. wynajmu sali konferencyjnej czy reklamy) nie może być zaniżona lub zawyżona w stosunku do cen oferowanych innym podmiotom lub występujących na rynku.

Przeprowadzenie postępowania

Najprostszym sposobem zawarcia umowy barterowej przy zastosowaniu procedur udzielania zamówień publicznych są tryby negocjacyjne, zwłaszcza zamówienie z wolnej ręki. W tym przypadku zamawiający i wykonawca w drodze negocjacji określają zakres i wartość ekwiwalentnych świadczeń, po czym zawierają umowę o udzielenie zamówienia publicznego.

Należy zaznaczyć, iż postanowienia dotyczące wymiany barterowej powinny być zgodnie z art. 68 znowelizowanej **ustawy przekazane** wykonawcy wraz z zaproszeniem do negocjacji.

Przykłady:

* W związku ze zdobyciem tytułu mistrzowskiego przez sportowca urząd gminy postanowił zorganizować uroczystą imprezę na jego przywitanie. Ze względu na niezmiernie krótki czas zamawiający może skorzystać z art. 67 ust. 3 Pzp dla wyboru firmy, która zorganizuje taką imprezę, tj. zadba o promocję, nagłośnienie, dobór artystów i prowadzącego. Wraz z zaproszeniem do negocjacji zamawiający przesyła firmie wzór umowy, w której określa, iż część zapłaty za wykonaną usługę nastąpi w formie barterowej poprzez wyłączną reklamę bannerową podczas organizowanej imprezy i wymienienie nazwy i loga firmy podczas przywitania sportowca oraz umieszczenie nazwy i loga na plakatach i ogłoszeniach prasowych. W toku negocjacji strony ustalają wartość usługi wykonawcy i wartość świadczeń ze strony zamawiającego, przy czym ustalają, iż wykonawca otrzyma wynagrodzenie pieniężne w celu wyrównania wartości świadczeń.

* Urząd miasta udziela zamówienia z wolnej ręki firmie szkoleniowej, przy czym strony ustalają, iż wynagrodzenie stanowić będzie wynajem sali konferencyjnej urzędu na potrzeby firmy szkoleniowej. Strony określiły zarówno zakres przeprowadzanego szkolenia, jak i ilość godzin i zasady wynajmu sali w ten sposób, iż są to świadczenia ekwiwalentne.

W wypadku trybów przetargowych zawarcie przez zamawiającego umowy barterowej jest utrudnione głównie ze względu na fakt, iż wzajemne świadczenia winny być ekwiwalentne. Zamawiający nie będzie miał większych trudności z przeprowadzeniem postępowania, jeżeli wymiana kompensacyjna ma być tylko elementem wynagrodzenia wykonawcy. W tym przypadku powinien jednak podać ten fakt do wiadomości wykonawców w specyfikacji istotnych warunków zamówienia (art. 36 ust. 1 pkt. 16 Pzp).

Przy ustaleniu wartości zamówienia oraz wskazaniu sposobu obliczenia ceny zamawiający winien kierować się podobnymi wskazówkami, jak omówione w niniejszym opracowaniu przy koncesji na roboty budowlane. Zamawiający może zażądać w formularzu ofertowym wskazania przez wykonawcę wartości wymiany barterowej. Wydaje się również, iż wymiana barterowa może być jednym z kryteriów oceny ofert, należy jednak zwrócić uwagę, że w tym przypadku bardzo łatwo jest naruszyć zasadę równego traktowania wykonawców.

Przykłady

* Wskazane już postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego na wycinkę drzew – zamawiający określa we wzorze umowy załączonym do siwz i w opisie przedmiotu zamówienia, iż częścią wynagrodzenia wykonawcy będzie pozyskane przez niego drewno.

* Teatr Wielki – Opera Narodowa w Warszawie określa, iż zamówienie na wynajem nośników reklamowych i montaż plakatów wielkoformatowych składa się z dwóch części: barteru na wynajem nośników reklamowych oraz montażu plakatów wielkoformatowych teatru na wymienionych wyżej nośnikach. Wynagrodzenie wykonawcy składa się z dwóch elementów: wynagrodzenia za montaż w postaci pieniężnej oraz wynagrodzenia barterowego za wynajem nośników reklamowych⁹. Oba elementy wynagrodzenia wykonawcy wskazują w formularzu ofertowym.

* Rozgłośnia radiowa ogłasza przetarg na usługi ochrony osób i mienia, przy czym kryterium będzie cena (60 proc.) oraz wymiana barterowa (40 proc.)¹⁰. W ramach wymiany barterowej firma ochroniarska otrzyma pakiet usług reklamowych w radiu oraz możliwość wywieszenia własnego banneru. W omawianym przykładzie ocenie podlegałyby zarówno cena, jak i oszacowana przez wykonawcę wartość wymiany barterowej. Wydaje się jednak, iż

właściwszym jest zastosowanie jedynie kryterium ceny, gdyż wymiana barterowa jest przecież elementem wynagrodzenia wykonawcy.

* Urząd wojewódzki ogłasza przetarg na dostawę samochodów służbowych, przy czym ustala jako kryterium oceny ofert cenę (60 proc.) oraz wymianę kompensacyjną polegającą na odkupieniu od zamawiającego dotychczas używanych samochodów. Należy zaznaczyć, iż w tym przypadku postępowanie może uchybiać przepisom Pzp, gdyż może ograniczać konkurencję. W postępowaniu nie będą mogli startować np. dilerzy określonej marki, którzy nie prowadzą obrotu samochodami używanymi, w dodatku innej marki niż przez nich oferowana.

Postanowienia dotyczące barteru powinny być podane do wiadomości wykonawców w specyfikacji istotnych warunków zamówienia zgodnie z art. 36 ust. 1 pkt. 16 Pzp. Jednakże wydaje się, iż nie stoi na przeszkodzie, aby strony postanowiły o częściowej wypłacie wynagrodzenia w formie kompensacji już w trakcie wykonywania umowy. Zgodnie bowiem z art. 144 ust. 1 Pzp postanowienia umowne mogą być zmienione w stosunku do treści oferty, na podstawie której dokonano wyboru wykonawcy, jeżeli zmiany te są korzystne dla zamawiającego.

Przykład

* Firma wygrała przetarg na wycinkę drzew i krzewów. W trakcie wycinki zwróciła się do zamawiającego o możliwość zakupu drewna pochodzącego z wycinki. Strony mogą z zachowaniem przepisów Pzp zmienić postanowienia umowne, zaś wynagrodzenie wykonawcy zostanie pomniejszone o wartość pozyskanego w ten sposób drzewa.

Jak widać, wbrew pozorom, umowy barterowe mogą być stosowane także podczas udzielania zamówień publicznych. Wprawdzie nie są dominującym typem zawieranych umów, lecz w niektórych przypadkach mogą stanowić istotne ułatwienie bądź wpływać na oszczędności finansowe po stronie zamawiających. Wymagają jednakowoż od zamawiającego zachowania należytej staranności przy ustalaniu wartości ekwiwalentnych świadczeń. Należy przy tym pamiętać, iż wbrew pozorom, zamówienia udzielane w drodze wymiany barterowej zawsze podlegają ustawie Prawo zamówień publicznych.

Autor jest doktorantem na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz właścicielem firmy doradczej DPG Doradztwo Prawno-Gospodarcze.

¹ Praca zbiorowa „Praktyczny przewodnik po procedurach zamówień publicznych”, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2004, s. 33.

² Praca zbiorowa pod red. T. Czajkowskiego „Prawo zamówień publicznych. Komentarz”, UZP, Warszawa 2004, s. 29.

³ Zob. M. Burzyńska „Barter a zamówienia publiczne”, Gazeta Prawna nr 14 z 19.01.2006 r.

⁴ W. Dzierżanowski „Udzielanie koncesji na roboty budowlane”, Finanse Komunalne nr 11/2004.

⁵ Praca zbiorowa pod red. W.K. Juchniewicza „Koncesje na roboty budowlane. Poradnik”, UZP, Warszawa 2004, s. 6.

⁶ W. Dzierżanowski „Udzielanie...”.

⁷ Praca zbiorowa pod red. W.K. Juchniewicza „Koncesje na roboty budowlane. Poradnik”, s. 17.

⁸ Tamże, s. 26.

⁹ Zob. ogłoszenie o zamówieniu publicznym w Biuletynie Zamówień Publicznych nr 257 z 2005 r., poz. 59617 i ogłoszenie o zamówieniu w Biuletynie Zamówień publicznych nr 35 z 2006 r., poz. 7427.

¹⁰ Zob. ogłoszenie o przetargu nieograniczonym w Biuletynie Zamówień Publicznych nr 26 z 2004 r., poz. 10052.