

# Sylwia Godlewska

---

## Kondycja finansowa wykonawcy jako warunek w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego na roboty budowlane

---

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 46/4,  
211-220

---

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach  
dozwolonego użytku.

---

ANNALIS  
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA  
LUBLIN – POLONIA

VOL. XLVI, 4

SECTIO H

2012

---

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Zakład Finansów Podmiotów Gospodarczych

SYLWIA GODLEWSKA

*Kondycja finansowa wykonawcy jako warunek w postępowaniu  
o udzielenie zamówienia publicznego na roboty budowlane*

---

Financial standing of the tenderer as the eligibility criterion  
for procedures for the award of public works contracts

**Słowa kluczowe:** zamówienia publiczne, analiza finansowa

**Key words:** public procurement, financial analysis

## Wstęp

Zgodnie z ustawą Prawo zamówień publicznych<sup>1</sup> (w skrócie *upzp*) przez zamówienie publiczne należy rozumieć umowy odpłatne zawierane między zamawiającym a wykonawcą, których przedmiotem są usługi, dostawy lub roboty budowlane<sup>2</sup>. Wydzielenie robót budowlanych jako oddzielnej kategorii przedmiotowej zamówień publicznych nie jest przypadkowe. Państwo już od najdawniejszych czasów za pomocą środków właściwych prawu publicznemu ingerowało w stosunki zachodzące w procesie budowlanym<sup>3</sup>. Budownictwo stanowi jeden z priorytetowych segmentów życia społeczno-gospodarczego, który warunkuje zaspokajanie potrzeb socjalnych,

---

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2010 r., nr 113, poz. 759).

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, art. 3, ust. 1 (Dz. U. z 2010 r., nr 113, poz. 759).

<sup>3</sup> Z zachowanych źródeł wynika, że pewne regulacje w zakresie wynagrodzenia przedsiębiorcy budowlanego oraz odpowiedzialności wykonawcy za obiekt budowlany przewidywał pochodzący z XVIII w. p.n.e. Kodeks Hammurabiego – zob. B. Książkowski, L. Martan, *Prawo budowlane w zarysie*, Warszawa–Wrocław 1988, s. 38.

gospodarczych, kulturalnych, obronnych, ekologicznych itp.<sup>4</sup> Jednocześnie przedsiębiorstwa budowlane, ze względu na specyfikę realizacji i finansowania kontraktów, są narażone na poważne problemy finansowe, mogące skutkować niedopełnieniem warunków umowy. W szczególności badanie potencjału finansowego wykonawców ma na celu zapewnić, że<sup>5</sup>:

- 1) będą w stanie sfinansować co najmniej pierwszy etap realizacji zamówienia do momentu otrzymania pierwszej płatności od zamawiającego,
- 2) przez cały okres realizacji zamówienia będą w stanie terminowo regulować zobowiązania wobec Skarbu Państwa oraz swoich kontrahentów,
- 3) w razie opóźnienia płatności ze strony zamawiającego będą w stanie kontynuować realizację zamówienia przy wykorzystaniu własnych środków,
- 4) dysponują służbami finansowymi zdolnymi do wykonania niezbędnych operacji finansowych związanych z realizacją zamówienia.

Z uwagi na fakt, że płatność z tytułu realizacji umowy jest dokonywana przez zamawiających po upływie odpowiedniego czasu, wykonawca powinien być w stanie uprawdopodobnić, że wspomniany okres oczekiwania pozostanie bez wpływu na warunki wykonania przedmiotu umowy<sup>6</sup>. Zasadne zatem okazuje się uprawnienie zamawiającego do oceny potencjalnego wykonawcy zamówienia pod kątem dysponowania niezbędnym potencjałem ekonomicznym, zdeterminowanym jego sytuacją finansową<sup>7</sup>.

## **1. Warunki udziału podmiotów gospodarczych w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego**

W postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego wybór najkorzystniejszej oferty poprzedza weryfikacja spełnienia przez potencjalnych wykonawców warunków, jakie mają zapewnić zdolność podmiotu do realizacji przedmiotu umowy. W szczególności *upzp* wyklucza z postępowania wykonawców, w stosunku do których otwarto likwidację, mają zaległości publicznoprawne czy zostali skazani prawomocnym wyrokiem za popełnienie konkretnych przestępstw<sup>8</sup>. Ponadto zamawiający mogą wymagać od oferentów spełnienia warunków dotyczących<sup>9</sup>:

- 1) posiadania uprawnień do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli przepisy prawa nakładają taki obowiązek,

<sup>4</sup> S. Serafin, *Zagadnienia techniczne w prawie budowlanym*, Beck, Warszawa 2005, s. 9.

<sup>5</sup> H. Strzelczyk, B. Chojecka, *Zamówienia na roboty budowlane. Poradnik*, UZP, Warszawa 2004, s. 81–83.

<sup>6</sup> H. Niedziela, *Spełnienie warunków udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego przy udziale zasobów osób trzecich*, „Zamówienia Publiczne. Doradca” 2010, nr 8, s. 15.

<sup>7</sup> G. Mazurek, *Kondycja finansowa wykonawcy*, „Przetargi Publiczne” 2009, nr 5, s. 6.

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, art. 24 (Dz. U. z 2010 r., nr 113, poz. 759).

<sup>9</sup> *Ibidem*, art. 22.

- 2) wiedzy i doświadczenia,
- 3) dysponowania odpowiednim potencjałem technicznym oraz osobami zdolnymi do wykonania zamówienia,
- 4) sytuacji ekonomicznej i finansowej.

Szczególne kontrowersje budzi warunek odnoszący się do badania kondycji finansowej. Termin „kondycja finansowa” występuje w wielu opracowaniach, publikacjach oraz aktach prawnych. Pojęcie sytuacji finansowej występuje między innymi w Dyrektywie WE/2004/18, dotyczącej koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych na roboty budowlane, dostawy i usługi. Została ona w pełni wdrożona do polskiego porządku prawnego nowelizacją *upzp* z 7 kwietnia 2006 r. i określa rodzaje dokumentów odzwierciedlających sytuację ekonomiczną i finansową wykonawcy, których dostarczenia może żądać zamawiający. Są to między innymi oświadczenia banków, dowody posiadania odpowiedniego ubezpieczenia z tytułu ryzyka zawodowego, a także bilanse bądź oświadczenia o ogólnym obrocie przedsiębiorstwa, o ile nie stanowią tajemnicy przedsiębiorstwa. Ponadto z terminem „kondycja finansowa” wiąże się również pojęcie zdolności kredytowej, które pojawia się w ustawie Prawo bankowe i jest definiowane jako zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie<sup>10</sup>. W literaturze pojęcie to jest charakteryzowane m.in. w aspekcie formalnoprawnym – dotyczącym głównie tzw. wiarygodności prawnej kontrahenta, a więc jego zdolności do czynności prawnych, oraz aspekcie merytorycznym – związanym z ekonomiczną wiarygodnością kredytobiorcy, wynikającą m.in. z prezentowanej przez klienta banku kondycji finansowej<sup>11</sup>.

## 2. Kryteria oceny sytuacji finansowej uczestników przetargów publicznych

W przypadku postępowania o udzielenie zamówienia publicznego weryfikacja kondycji finansowej oferentów musi odbywać się z zgodnie z obowiązującymi w prawie zamówień publicznych Unii Europejskiej zasadami niedyskryminacji, równości i uczciwej konkurencji. Oznacza to tym samym, że wachlarz mierników finansowych mogących znaleźć zastosowanie przy badaniu kondycji finansowej potencjalnych wykonawców zamówienia publicznego musi zostać dostosowany do szczególnych potrzeb informacyjnych zamawiających.

Każda obiektywna metoda kwalifikacji wykonawców musi się opierać na danych zawartych w dokumentach podmiotowych. Badając wiarygodność finansową, zamawiający może żądać od oferentów dokumentów wymienionych w rozporządzeniu prezesa Rady Ministrów i obejmujących w szczególności sprawozdania finansowe, informację z banku lub spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej oraz polisę

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, art. 70, ust. 1 (Dz. U. z 1997 r., nr 140, poz. 939).

<sup>11</sup> G. Mazurek, *op. cit.*, s. 6.

ubezpieczenia OC<sup>12</sup>. Literatura przedmiotu wymienia następujące wyznaczniki kondycji finansowej przedsiębiorstw w odniesieniu do potencjalnych wykonawców zamówienia publicznego<sup>13</sup>:

1. Przychód. Najbardziej powszechnym miernikiem potencjału ekonomiczno-finansowego wykonawcy jest określony przychód. Jego wysokość stanowi dla zamawiającego informację o skali prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności, a także pośrednio może wskazywać na posiadane przez wykonawcę doświadczenie w zakresie ogólnie rozumianych prac budowlanych. Jednakże wysokość ustalonego limitu powinna uwzględniać wielkość i prognozowany czas trwania realizacji zamówienia. Zamawiający ma możliwość uwzględnienia zmian sytuacji finansowej wykonawców w ciągu ostatnich 3 lat, może również uelastyczyć warunek, żądając np. określonej wysokości średniego przychodu w ciągu ostatnich 3 lat.
2. Dostęp do środków. Zamawiający może żądać od wykonawcy dostępu do środków pieniężnych niezbędnych do realizacji zamówienia, a ich wymagana wysokość winna zostać dostosowana do wielkości zainwestowanych przez wykonawcę funduszy w pierwszym i ewentualnie w kolejnych etapach realizacji zamówienia. Prawidłowo postawiony warunek powinien uwzględniać wysokość środków, jakie wykonawca musi wyłożyć od momentu rozpoczęcia prac do chwili otrzymania pierwszej zapłaty za wykonane i zafakturowane prace. Należy przy tym uwzględnić formalnie określony okres 3 miesięcy, mający dzielić moment wystawienia przez instytucję finansową informacji o saldzie gotówkowym podmiotu i dzień składania ofert.
3. Zysk. Jednym z mierników wiarygodności ekonomicznej przedsiębiorstwa może być osiąganie przez niego zysku. Zwykle badany jest pod tym kątem jedynie ostatni rok obrotowy. Warto jednak mieć na względzie, że warunek osiągania zysku netto jest dyskusyjny. Na przykład Krajowa Izba Odwoławcza<sup>14</sup> uznała, że dodatni wynik finansowy nie powinien stanowić o potencjale ekonomicznym wykonawcy, ze względu na wykluczenie z udziału w postępowaniu podmiotów nowo powstałych, które jeszcze nie osiągają zysku, bądź takich, które właśnie w jednym z trzech ubiegłych lat dokonały inwestycji, a jeszcze się nie zwróciły. W innym postępowaniu Izba orzekła<sup>15</sup>, że ujemny wynik finansowy nie jest wskaźnikiem podważającym wiarygodność ekonomiczną czy też finansową wykonawców. Tym samym uznano, iż wykorzystanie jako kryterium oceny

<sup>12</sup> Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z 30 grudnia 2009 r. w sprawie rodzajów dokumentów, jakich może żądać zamawiający od wykonawcy, oraz form, w jakich te dokumenty mogą być składane (Dz. U. z 2009 r.).

<sup>13</sup> H. Strzelczyk, B. Chojecka, *op. cit.*, s. 81–83.

<sup>14</sup> Wyrok z dnia 27 czerwca 2008 r., sygn. akt KIO/UZP 589/08.

<sup>15</sup> Wyrok z dnia 21 maja 2008 r., sygn. akt KIO/UZP 432/08.

kategorii zysku może prowadzić do kolizji z przepisami prawa unijnego w zakresie przestrzegania zasady niedyskryminacji.

4. Zadłużenie. Zamawiający ma prawo badać poziom zadłużenia wykonawców, przy czym nie w wartościach absolutnych, lecz relatywnych, w postaci odpowiedniego wskaźnika, najczęściej odwołującego się do wielkości posiadanego majątku. Zazwyczaj interesującym go okresem jest ostatni okres obrachunkowy wykonawcy. Zamawiający może analizować rodzaje i wielkości wskaźników wymagane przez banki przy ocenie wiarygodności kredytowej podmiotów gospodarczych i ewentualnie korygować je na podstawie średnich branżowych. Zamawiający może posłużyć się jednym lub kilkoma wskaźnikami.
5. Inne wskaźniki. Zamawiający mogą zastosować do oceny wiarygodności wykonawców również inne wskaźniki przyjmowane powszechnie do oceny wiarygodności ekonomicznej podmiotów gospodarczych, np. dotyczące płynności. Płynność finansowa, rozumiana jako zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania ciężących na nim bieżących zobowiązań, zdeteterminowana jest wielkością krótkoterminowego zadłużenia, a także poziomem aktywów obrotowych. Uwzględnianie wskaźników płynności w ocenie potencjału ekonomicznego wykonawcy wynika z faktu, iż w krótkim okresie o pozycji przedsiębiorstwa świadczy nie tyle wielkość produkcji czy zysku, ile posiadanie zdolności płatniczej. Powyższą tezę potwierdzają statystyki, które wskazują, że na przykład we Francji 60% bankrutujących firm to przedsiębiorstwa, które generowały dodatni wynik finansowy, jeszcze większy odsetek takich firm dotyczył Wielkiej Brytanii (75%–80%)<sup>16</sup>. Wykorzystanie wskaźników płynności na potrzeby zamówień publicznych budzi pewne kontrowersje, które najczęściej dotyczą wartości granicznych wyznaczonych przez zamawiających<sup>17</sup>, a także formuł służących ustalaniu wartości miernika<sup>18</sup>. Zawsze jednak rodzaj wskaźnika i jego wielkość muszą wynikać ze specyfiki zamówienia.
6. Ubezpieczenie. Zamawiający może żądać zawarcia lub posiadania przez wykonawcę umowy ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej. Zamawiający winien ustalić kwotę ubezpieczenia, uwzględniając przede wszystkim ewentualną wielkość szkody, jaka może zaistnieć w trakcie lub w następstwie wykonywania zamówienia. Warto jednak zauważyć, że sam fakt posiadania polisy OC świadczy jedynie o opłacaniu przez podmiot odpowiednich składek, a w sytuacji kwartalnej

<sup>16</sup> M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2008, s. 7.

<sup>17</sup> Wyrok z dnia 31 sierpnia 2005, sygn. akt UZP/ZO/0-2361/05.

<sup>18</sup> Wyrok z dnia 5 października 2011, sygn. akt KIO/UZP 2043/11.

płatności odsetek aktualność polisy OC nie gwarantuje posiadania ubezpieczenia w trakcie wykonywania kontraktu<sup>19</sup>.

Stawiając wygórowane warunki merytoryczne, zamawiający naraża się na zarzut naruszania zasad, w tym w szczególności zasad równego traktowania i uczciwej konkurencji, co może stanowić rażące naruszenie przepisów postępowania. W razie pojawienia się warunków o nieuzasadnionej wysokości wykonawca ich niespełniający, lecz uważający się za zdolnego do wykonania zamówienia ma prawo skorzystać z przysługujących mu środków ochrony prawnej (protestu, odwołania), co może doprowadzić do unieważnienia postępowania<sup>20</sup>.

### **3. Ocena sytuacji finansowej oferentów ubiegających się o udzielenie zamówienia publicznego o charakterze robót budowlanych na przykładzie gminy Lublin**

Przedmiot badania stanowią Specyfikacje Istotnych Warunków Zamówienia (SIWZ), odnoszące się do przetargów publicznych ogłaszanych przez zamawiających z gminy Lublin. Narzędziem służącym do samodzielnego zamieszczania przez zamawiających ogłoszeń na zamówienia publiczne, których wartość przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 14 tys. euro, a jest mniejsza od kwot określonych w *upzp*<sup>21</sup>, od których jest uzależniony obowiązek przekazywania ogłoszeń Urzędowi Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, jest Biuletyn Zamówień Publicznych (BZP). W szczególności badania ograniczono do zamówień publicznych o charakterze robót budowlanych zgłoszonych w 2011 r. W okresie od 1 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r. w BZP zamieszczono 588 ogłoszeń spełniających opisane kryteria badawcze. Celem empirycznym niniejszego artykułu jest zbadanie zakresu i głębokości oceny kondycji finansowej oferentów przystępujących do postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Wyniki analizy zaprezentowano w tabeli 1.

Zważywszy na fakt, iż w odniesieniu do każdego zamówienia zamawiający mogą określać jednocześnie wiele kryteriów służących ocenie sytuacji finansowej potencjalnych wykonawców, warto prześledzić popularność, jaką cieszyły się poszczególne mierniki kondycji finansowej potencjalnych wykonawców robót budowlanych (rysunek 1 i 2).

<sup>19</sup> G. Mazurek, *op. cit.*, s. 8.

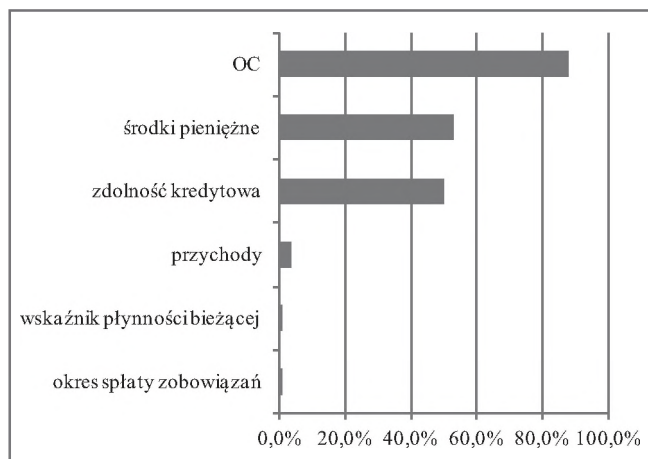
<sup>20</sup> A. Piotrowska, *Spełnienie przesłanek udziału w postępowaniu o zamówienie publiczne*, [w:] *Ekonomiczne i prawne zagadnienia zamówień publicznych. Polska na tle Unii Europejskiej*, A. Borowicz, M. Królikowska-Oleczak, J. Sadowy, W. Starzyńska (red.), UZP, Łódź 2010, s. 278.

<sup>21</sup> Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, art. 11, ust. 8 (Dz. U. z 2010 r., nr 113, poz. 759).

Tabela 1. Mierniki sytuacji finansowej oferentów stosowane przez zamawiających w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego

Kryteria dotyczące sytuacji finansowej						Liczba SIWZ zawierających kryteria
OC	Przychody	Środki pieniężne	Środki pieniężne lub zdolność kredytowa	Okres spłaty zobowiązań	Wskaźnik płynności bieżącej	
✓						77
		✓	✓			20
✓		✓	✓			61
✓	✓	✓				3
✓		✓				2
✓	✓	✓	✓			1
✓	✓					1
✓	✓	✓	✓	✓	✓	1
146	6	88	83	1	1	325 / 166

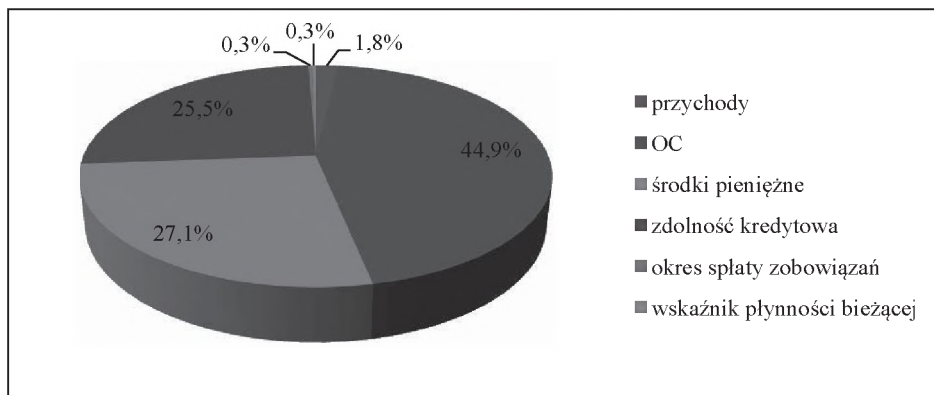
Źródło: opracowanie własne na podstawie Biuletynu Zamówień Publicznych.



Rysunek 1. Częstotliwość wykorzystywania poszczególnych kryteriów oceny sytuacji finansowej oferentów zawartych w SIWZ

Źródło: opracowanie własne na podstawie Biuletynu Zamówień Publicznych.





Rysunek 2. Struktura mierników stosowanych przez zamawiających w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie Biuletynu Zamówień Publicznych.

W badanym okresie ocena kondycji finansowej potencjalnych wykonawców zamówienia publicznego o charakterze robót budowlanych dotyczyła 166 postępowań przetargowych, co stanowi 28% wszystkich zamówień publicznych ogłoszonych w 2011 r. Objęte badaniem SIWZ zawierały łącznie 325 warunków odnoszących się do oceny kondycji finansowej oferentów, z czego niespełna połowa (45%) to dysponowanie opłaconą polisą ubezpieczeniową OC w zakresie prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności (rysunek 2). Wymienione kryterium obowiązywało w 88% SIWZ uwzględniających mierniki sytuacji finansowej oferentów (rysunek 1), w tym jako wyłączny warunek wystąpiło w 77 postępowaniach (tabela 1). Zamawiający posługiwali się również kryterium w postaci dostępu do środków pieniężnych (warunek wystąpił w 53% SIWZ – rysunek 1), a także zdolnością do ich ewentualnego pozyskania za pośrednictwem kredytu – oba warunki łącznie stanowiły ponad połowę wszystkich kryteriów oceny potencjału finansowego oferentów (rysunek 2) i jako podstawa weryfikacji kondycji finansowej potencjalnych wykonawców zostały uwzględnione w 83 zamówieniach publicznych (tabela 1). Znaczenie pozostałych mierników – w tym przychodów ze sprzedaży, wskaźników płynności oraz spłaty zobowiązań – było marginalne i stanowiło łącznie 3% ogółu kryteriów oceny sytuacji finansowej wykorzystywanych przez zamawiających (rysunek 2), a wyróżnione mierniki pojawiły się jednocześnie w przypadku jednego zamówienia (tabela 1).

## Zakończenie

Problemy jakości *upzp* cieszą się obecnie ogromnym zainteresowaniem wśród publicystów. W szczególności kluczowym tematem polemik, odbywających się zarówno w mediach, jak i w trakcie rozważań naukowych, są przesłanki stanowiące o wy-

lonieniu wykonawcy przetargu publicznego, przy jednoczesnej krytyce wyłącznego kryterium ceny stosowanego przez zamawiających. Tymczasem *upzp* jednoznacznie wskazuje, że obok kryteriów cenowych zamawiający jest uprawniony do uwzględniania w SIWZ kryteriów pozacenowych, takich jak jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, koszty eksploatacji, termin wykonania zamówienia<sup>22</sup>. Mimo to w 2010 r. cena stanowiła jedyne kryterium oceny ofert w przypadku 91% postępowań<sup>23</sup>.

Obok kryteriów przedmiotowych *upzp* wymienia również konkretne warunki, jakie powinni spełnić oferenci, aby uprawdopodobnić należyłą realizację przedmiotu umowy, w tym warunek odnoszący się do sytuacji finansowej potencjalnych wykonawców. Przeprowadzone badania wskazują jednak, że zamawiający niechętnie dookreślają mierniki służące ocenie potencjału ekonomiczno-finansowego oferentów – wskazany warunek znalazł odzwierciedlenie w niespełna 30% SIWZ objętych badaniem, przy czym zamawiający w prawie 90% przypadków uzależnili pozytywną ocenę kondycji finansowej podmiotu od posiadania polisy ubezpieczeniowej OC. Należy przypuszczać, że źródłem stosunkowo małej powszechności stosowania oceny potencjału finansowego wykonawców jest nie tyle kształt *upzp*, ile Ustawa o finansach publicznych, która nakazując oszczędne gospodarowanie środkami publicznymi<sup>24</sup>, skutecznie zniechęca od stosowania innych niż cenowe kryteriów oceny oferentów – zamawiający w obawie przed konsekwencjami wynikającymi z Ustawy o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych<sup>25</sup> wybierają ofertę, z którą będzie się wiązać najmniejszy wydatek dla budżetu państwa, rezygnując z wnikliwej oceny sytuacji finansowej oferentów.

## Bibliografia

1. „Informator Urzędu Zamówień Publicznych” 2010, nr 12, UZP, Warszawa.
2. Księżopolski B., Martan L., *Prawo budowlane w zarysie*, Wydawnictwo PWN, Warszawa–Wrocław 1988.
3. Mazurek G., *Kondycja finansowa wykonawcy*, „Przetargi Publiczne” 2009, nr 5.
4. Niedziela H., *Spełnienie warunków udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego przy udziale zasobów osób trzecich*, „Zamówienia Publiczne. Doradca” 2010, nr 8.
5. Piotrowska A., *Spełnienie przesłanek udziału w postępowaniu o zamówienie publiczne*, [w:] *Ekonomiczne i prawne zagadnienia zamówień publicznych. Polska na tle Unii Europejskiej*, A. Borowicz, M. Królikowska-Olczak, J. Sadowy, W. Starzyńska (red.), UZP, Łódź 2010.
6. Serafin S., *Zagadnienia techniczne w prawie budowlanym*, Beck, Warszawa 2005.

<sup>22</sup> Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, art. 91, ust. 2 (Dz. U. z 2010 r., nr 113, poz. 759).

<sup>23</sup> „Informator Urzędu Zamówień Publicznych” 2010, nr 12, UZP, Warszawa 2011.

<sup>24</sup> Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, art. 44, ust. 3 (Dz. U. z 2009 r., nr 157, poz. 1240).

<sup>25</sup> Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych (Dz. U. z 2005 r., nr 14, poz. 114).

7. Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2008.
8. Strzelczyk H., Chojecka B., *Zamówienia na roboty budowlane. Poradnik*, UZP, Warszawa 2004.
9. Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z 30 grudnia 2009 r. w sprawie rodzajów dokumentów, jakich może żądać zamawiający od wykonawcy, oraz form, w jakich te dokumenty mogą być składane (Dz. U. z 2009 r.).
10. Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane (Dz. U. z 2006 r., nr 156, poz. 1118).
11. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. z 1997 r., nr 140, poz. 939).
12. Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2010 r., nr 113, poz. 759).
13. Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych (Dz. U. z 2005 r., nr 14, poz. 114).
14. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2009 r., nr 157, poz. 1240).
15. [www.uzp.gov.pl](http://www.uzp.gov.pl).

### **Financial standing of the tenderer as the eligibility criterion for procedures for the award of public works contracts**

The Act Public Procurement Law entitles awarding entity to verify financial condition of potential supplier and his financial capacity to perform the contract. However, the conducted research shows that only 30% of Specifications of Essential Terms of the Contract regarding works in Lublin in 2011 contained specified conditions referring to economic operators' financial potential, which is most frequently defined solely as having the civil liability insurance. The reason for relatively low prevalence of financial conditions regarding potential suppliers might be the Act Public Finance Law that obliges the government agencies to achieve value for money whenever they procure, which is most commonly expressed by using low price as the only criterion for selecting the winning tenderer.