

## 7 zmian, które musisz znać w 2026

Nowa Polityka Zakupowa Państwa 2026–2029 liczy ponad 400 stron. Wyciągnęliśmy dla Ciebie 7 kluczowych zmian, które realnie wpływają na Twoje szanse w przetargach. Każda zmiana opisana jest w jednym zdaniu – plus konkretna wskazówka, co z nią zrobić.



### Test MŚP

Zamawiający musi uzasadnić brak podziału zamówienia na części. Jeśli tego nie zrobi – możesz kwestionować warunki.

✓ *Wskazówka: Zawsze pytaj o możliwość podziału. My pomagamy przygotować zapytanie.*



### Zaliczki i szybkie płatności

Terminy płatności 30 dni (a nawet 14) + możliwość zaliczek.

✓ *Wskazówka: W ofercie zastrzegaj sobie zaliczkę – to już standard.*



### Preferencje dla polskiego komponentu

W strategicznych zamówieniach liczy się lokalność i krótkie łańcuchy dostaw.

✓ *Wskazówka: Udokumentuj polskie pochodzenie materiałów – dodatkowe punkty.*



### Prosty język w dokumentach

Zamawiający mają pisać zrozumiale. Możesz żądać wyjaśnień.

✓ *Wskazówka: Nie rozumiesz? Żądaj wyjaśnień – to Twoje prawo.*



### Kryteria środowiskowe (LCC, GOZ)

Aspekty ekologiczne są punktowane – kalkulacja kosztów cyklu życia.

✓ *Wskazówka: Przygotuj LCC. My pomagamy w kalkulacji.*



## Innowacyjne tryby (dialog konkurencyjny, partnerstwo)

Możesz negocjować i rozwijać produkt razem z zamawiającym.

✓ *Wskazówka: Nowy produkt? Nie idź do zwykłego przetargu – wybierz tryb innowacyjny.*



## Cyberbezpieczeństwo i weryfikacja kontrahentów

Weryfikacja łańcucha dostaw i struktur właścicielskich.

✓ *Wskazówka: Przed podpisaniem sprawdź partnera – my robimy audyt.*

**Chcesz wykorzystać te zmiany w swojej firmie?**

Umów bezpłatną konsultację →

Materiał przygotowany przez i-przetargi.pl – prywatny podmiot doradczy. Opracowano na podstawie publicznie dostępnych dokumentów, w tym Polityki Zakupowej Państwa 2026–2029. Nie jest to porada prawna ani oficjalna interpretacja rządowa.

## Co zrobić z każdą zmianą? Krok po kroku

**Test MŚP:** Sprawdź w SWZ, czy zamawiający przeprowadził test. Jeśli nie – skontaktuj się z nami.

**Zaliczki:** Zawsze dodawaj do oferty wnioski o zaliczkę (30–50% wartości).

**Polski komponent:** Zbierz oświadczenia od dostawców o polskim pochodzeniu materiałów.

**Prosty język:** Nie wahaj się żądać wyjaśnień – wpisz to do protokołu.

**LCC / GOZ:** Przygotuj tabelę kosztów eksploatacji na 5 lat. My pomagamy.

**Innowacje:** Sprawdź, czy twój produkt spełnia kryteria. Jeśli tak – celuj w dialog konkurencyjny.

**Cyberbezpieczeństwo:** Poproś potencjalnych podwykonawców o zaświadczenia i struktury własnościowe.

**Nie działaj w pojedynkę.  
Mamy narzędzia i doświadczenie.**

Porozmawiaj z doradcą →