



Kraków, dnia 22 stycznia 2018 r.

Nr postępowania: 01/RZ/2017

Do Wszystkich Wykonawców

Wyjaśnienia treści Zaproszenia do złożenia ofert

w postępowaniu prowadzonym w trybie konkursu ofert na wykonanie:

**„Budowa Pijarskiego Kompleksu Edukacyjnego
w Rzeszowie przy ul. Bałtyckiej”**

Zamawiający poniżej przedstawia wyjaśnienia w zakresie przebiegu Etapu 2 postępowania, tj. przeprowadzenia negocjacji.

Zgodnie z pkt. 2.2 Zaproszenia do składania ofert postępowanie prowadzone będzie w dwóch etapach:

Etap 1 – Badanie i ocena ofert złożonych przez Wykonawców.

Etap 2 – Zamawiający zaprosi Wykonawców w celu przeprowadzenia negocjacji, następnie nastąpi wybór najkorzystniejszej oferty i zostanie podpisana umowa z wybranym Wykonawcą.

Negocjacje, o których mowa w Etapie 2 postępowania dotyczyć będą **wyłącznie** zaofertowanej przez Wykonawców **ceny ofertowej**. W zakresie Etapu 2 Zamawiający zaprosi do negocjacji 5 Wykonawców, których oferty uzyskały najwyższą ilość punktów, w oparciu o kryteria, o których mowa w punkcie 10 Zaproszenia do złożenia ofert. Jeśli jednak liczba Wykonawców będzie mniejsza niż liczba Wykonawców przewidziana do zaproszenia przez Zamawiającego, to udział w negocjacjach wezmą wszyscy spełniający warunki udziału w postępowaniu. Zamawiający będzie przeprowadzał negocjacje z każdym zaproszonym Wykonawcą na odrębnym spotkaniu. Wykonawcy zaproszeni zostaną w następującej kolejności:

1. Wykonawca, którego oferta uzyskała piątą najwyższą ilość punktów w oparciu o kryteria określone w Zaproszeniu do składania ofert.
2. Wykonawca, którego oferta uzyskała czwartą najwyższą ilość punktów w oparciu o kryteria określone w Zaproszeniu do składania ofert.
3. Wykonawca, którego oferta uzyskała trzecią najwyższą ilość punktów w oparciu o kryteria określone w Zaproszeniu do składania ofert.
4. Wykonawca, którego oferta uzyskała drugą najwyższą ilość punktów w oparciu o kryteria określone w Zaproszeniu do składania ofert.
5. Wykonawca, którego oferta uzyskała najwyższą ilość punktów w oparciu o kryteria określone w Zaproszeniu do składania ofert.

Negocjacje z pierwszym z zaproszonych Wykonawców odbędą się nie wcześniej niż 5 dni od otrzymania zaproszenia do negocjacji.

Negocjacje poprowadzi Komisja Negocjacyjna w ustalonym przez Zamawiającego składzie. Ze strony każdego Wykonawcy w negocjacjach może brać udział nie więcej niż 5 osób.

Przebieg negocjacji:

1. Otwarcie spotkania negocjacyjnego przez Przewodniczącą Komisji.
2. O zabranie głosu zostanie poproszony Wykonawca, który przedstawi propozycję negocjowanej ceny wraz z omówieniem przesłanek umożliwiających przedstawienie wynagrodzenia za wykonanie robót budowlanych na takim poziomie.
3. Zamawiający przewiduje etap pytań i wyjaśnień, pozwalający na uzyskanie pełnej informacji w zakresie oferowanej przez Wykonawcę ceny.



4. Zamknięcie spotkania negocjacyjnego.
5. Sporządzenie protokołu z przeprowadzonych negocjacji, sporządzony oddzielnie dla każdego uczestnika negocjacji. Protokół winien być odczytany w obecności uczestników spotkania (wzmiankę o tym należy zamieścić w protokole), a następnie podpisany przez wszystkich przybyłych.

Komisja po odbyciu wszystkich spotkań negocjacyjnych dokona podsumowania punktacji uzyskanej przez Wykonawców przystępujących do negocjacji wg następującego wzoru:

$$P_n = C_n \times 60\% + M \times 40\%$$

P_n – Punktacja Wykonawcy przystępującego do negocjacji

C_n – punktacja uzyskana za Cenę oferowaną przez Wykonawcę na etapie Negocjacji

Oferta z najniższą ceną zaoferowaną na etapie negocjacji otrzyma maksymalną ilość punktów w niniejszym kryterium, tj. 100 pkt. Pozostałe oferty otrzymają proporcjonalnie mniej punktów liczonych według wzoru:

Liczba punktów = $(C_{min}/C_{bad}) \times 100$ pkt. gdzie:

- C_{min} - najniższa cena spośród wszystkich cen ofert biorących udział w negocjacjach
- C_{bad} - cena badanej oferty

Składniki: C_{min} i C_{bad} przed wyliczeniem punktów zostaną zaokrąglone do dwóch miejsc po przecinku.

M – punktacja uzyskana za Metodykę w trakcie oceny na I etapie postępowania zgodnie z pkt. 10.4 Zaproszenia do złożenia ofert.

Zamawiający zastrzega sobie możliwość badania zaistnienia rażąco niskiej ceny, kosztu lub ich istotnych części składowych ceny na każdym etapie postępowania, zgodnie z zapisami pkt. 10.3. Zaproszenia do złożenia ofert.

Umowa zostanie zawarta z Wykonawcą, który otrzyma najwyższą ilość punktów po zakończeniu etapu 2 – negocjacji.

W przypadku gdy w postępowaniu, po etapie negocjacji złożone zostały dwie lub więcej ofert, które uzyskały taką samą liczbę punktów, w oparciu o ww. kryteria, Zamawiający jako najkorzystniejszą wybierze ofertę, która uzyskała najwyższą punktację w kryterium Metodyka.

B-Act Sp. z o.o.
Radosław Kezłowski