

przetarg

– zadanie do wykonania

■ tekst: agnieszka spółna

Spółdzielnia mieszkaniowa „architekt” ogłasza przetarg ofertowy na najem powierzchni w budynkach spółdzielni z przeznaczeniem pod automaty Vendingowe. Zasady i oczekiwania spółdzielni dotyczące najmu powierzchni w jej budynkach można odbierać w dziale administracyjnym przy ul. Hożej 1, pok. nr 3, w godzinach od 8:00 do 15:00. składanie ofert do dnia 26 maja 2014 roku do godz. 12:00.

powyższy tekst to ogłoszenie przetargu na wstawienie i obsługę automatów vendingowych, zachęta do składania ofert. Jeśli jesteś operatorem maszyny sprzedającej, mogłeś je otrzymać na przykład poprzez pocztę elektroniczną, bo twój adres figurował w katalogu operatorów, jaki posiada podmiot ogłaszający przetarg, mogłeś też znaleźć zaproszenie do składania ofert na tablicy ogłoszeń w firmie lub na stronie internetowej interesującej cię instytucji, na przykład w zakładce „Aktualności” albo „zamówienia publiczne”. Czy odpowiesz na ogłoszenie? A może sam organizujesz przetargi?

niezależnie od tego, czy jesteś operatorem, czy administratorem ogłaszającym przetarg, powinieneś dobrze poznać jego zasady, bo przetarg to zarazem prosta i skomplikowana operacja – zadanie do wykonania, którego nie powinno się potraktować powierzchownie. poniżej prezentujemy kilka związanych z nim kwestii.

przed przetargiem

podmiot ogłaszający przetarg musi podać do publicznej wiadomości informacje o przetargu i jednoznacznie określić jego zasady. stanowią one zapis oczekiwań administratora zgłaszającego wolę wynajęcia powierzchni z przeznaczeniem pod automaty vendingowe. mają więc charakter specyfikacji, czyli dokumentu precyzującego wymagania, które powinien spełnić oferent i szczegółowo określającego jego zadania.

Zazwyczaj dokumenty takie są konstruowane w punktach w następujący sposób:

1. Zamawiający – punkt wstępny zawierający dokładne dane podmiotu ogłaszającego przetarg.
2. Przedmiot umowy – zazwyczaj określane jako „najem powierzchni z przeznaczeniem pod automaty/ściany vendingowe”. punkt ten określa cel przetargu, czyli np. „wyłonienie osób fizycznych lub prawnych lub jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej, prowadzących działalność gospodarczą, w celu zawarcia umowy najmu powierzchni pod automaty/ściany vendingowe”.

W punkcie „przedmiot umowy” może się znaleźć się zapis ważnej kwestii charakterystycznej

dla danego administratora, a mającej wpływ na wysokość wymaganego czynszu (np. wykorzystanie budynków w ciągu roku związane ze zmianami liczebności pracowników). zdarza się, iż pojawia się informacja o możliwości wcześniejszego obejrzenia przestrzeni przeznaczonej pod automaty, czyli dokonania tzw. wizji lokalnej przez każdego z zainteresowanych oferentów. Wykaz obiektów, którymi dysponuje administrator oraz wymaganych rodzajów automatów może stanowić załącznik do specyfikacji.

3. Podstawowe oczekiwania podmiotu ogłaszającego przetarg – czyli szczegółowy wykaz wymagań, które należy uwzględnić w ofercie na najem powierzchni pod automaty vendingowe. po słowach „oferent zobowiązany jest do...” następuje lista oczekiwań. poza wymaganiem oczywistym, czyli ponoszeniem kosztów czynszu za wynajmowaną powierzchnię, zazwyczaj powtarzają się wymagania takie jak „zainstalowanie automatów nowych i energooszczędnych”, „ponoszenie wszelkich kosztów związanych z montażem, konserwacją, utrzymaniem i naprawą automatów” oraz „zaopatrywanie automatów w artykuły spożywcze we własnym zakresie i na własny koszt”.

4. Wskazanie grupy operatorów/oferentów, do których kierowane jest ogłoszenie o przetargu – a więc zapis, że „do przetargu mogą przystąpić oferenci, którzy...” specyfikacja określi więc, że chodzi o oferentów, którzy posiadają uprawnienia do prowadzenia działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży artykułów spożywczych oraz niezbędną wiedzę i potencjał techniczny, a także dysponują osobami zdolnymi do wykonywania usługi. swoje przystąpienie do przetargu mogą zgłosić, jeśli ich sytuacja ekonomiczna i finansowa umożliwia prowadzenie wymienionej działalności i jeśli posiadają doświadczenie w jej prowadzeniu, zazwyczaj określone w konkretnej liczbie lat. nie należy do rzadkości wpisanie wymagania dotyczącego posiadania ubezpieczenia oC w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej ze wskazaniem kwoty polisy.

5. Opis sposobu przygotowania oferty i wykaz dokumentów, które oferent powinien dołączyć

do oferty – czyli rejestr poszczególnych wymagań formalnych dotyczących składanej oferty. oferta ta musi zawierać: nazwę i adres oferenta, aktualny odpis z właściwego rejestru sądowego albo zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej w zakresie sprzedaży artykułów np. spożywczych, aktualne zaświadczenia właściwego oddziału zakładu ubezpieczeń społecznych i urzędu skarbowego, potwierdzających, że oferent nie zalega z opłacaniem podatków, opłat oraz składek na ubezpieczenie zdrowotne lub społeczne lub zaświadczenia, że uzyskał przewidziane prawem zwolnienie, odroczenie lub rozłożenie na raty zaległych płatności. Jeśli w ogłoszeniu było podane wymaganie dotyczące ubezpieczenia oC, należy przedstawić kopię aktualnej polisy.

zazwyczaj oczekuje się, że oferent poda szczegółowe informacje na temat swojej dotychczasowej działalności. musi także określić proponowany przez niego rodzaj oferowanych produktów (np. gatunki kawy lub herbaty) wraz z cennikiem, a także wskazać obiekt, który go interesuje pod wynajem, gdy administrator dysponuje kilkoma. ponadto należy określić rodzaj automatu/ściany vendingowej oraz proponowaną wysokość miesięcznego czynszu najmu netto.

Wymienione dokumenty mogą być przedłożone w formie oryginału lub kserokopii, potwierdzonej za zgodność z oryginałem. oferta powinna być podpisana przez osobę upoważnioną do reprezentowania oferenta i zaciągania zobowiązań. podmiot ogłaszający przetarg podaje też zazwyczaj wymóg, aby oferta była złożona w trwale zamkniętym opakowaniu i opatrzona odpowiednim napisem (np. „oferta – automat vendingowy”). zawsze podaje także termin i adres jej dostarczenia.

6. Określenie czynników, które zaważą na decyzji Zamawiającego przy ocenie poszczególnych ofert – czyli lista cech, które administrator na pewno weźmie pod uwagę. znajdują się wśród nich takie punkty jak wysokość czynszu najmu, atrakcyjność proponowanych przez oferenta produktów skorelowana z atrakcyjnością ich ceny oraz np. udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu działalności vendingowej przez

pożyteczne informacje z punktu widzenia ofer-

ogłaszającego przetarg, które wymagają szczególnie starannego przygotowania. Obecnie najczęściej zdarza się tak, że jedynym

ponowana przez uczestników przetargu. W ogłoszeniu lub zaproszeniu pojawia się wtedy zapis: „za najkorzystniejszą zostanie uznana

uniknąć niedopowiedzeń, ogłaszający przetarg podaje niekiedy minimalną wysokość czynszu za najem powierzchni pod automat sprzedający, to tzw. stawka wywoławcza.

wadium, czyli kalkulacja lub zastaw

udział w przetargu wymaga niekiedy od jego uczestników wpłaty wadium na rzecz podmiotu, który organizuje przetarg, ale nie jest to obowiązkowe. Jeśli zostanie ustalone, to kwestie z nim związane regulują zapisy Kodeksu Cywilnego. Kwota wadium – określona w regulaminie lub zasadach przetargu i wynosząca zazwyczaj kilka procent od szacunkowej wartości zamówienia – ma charakter zabezpieczenia finansowego i dopiero jej wpłacenie czyni z oferenta czynnego uczestnika przetargu.

Wadium to gwarancja dotrzymania warunków umowy zawartej po zakończeniu przetargu przez zwycięskiego oferenta. z ekonomicznego punktu widzenia stanowi demonstrację, że oferent ma zapewnione finansowanie swojej działalności (czyli środki pieniężne na zainstalowanie i eksploatację automatu), a jego kondycja finansowa pozwala na czasowe zamrożenie kapitału poprzez

uwaga, zmiany!

w serwisie informacyjnym urzędu zamówień publicznych czytamy: „sejm uchwalił nowelizację ustawy – prawo zamówień publicznych w zakresie m.in. popularyzacji pozacenowych kryteriów oceny ofert, eliminowania rażąco niskiej ceny (...)”. jedna z podstawowych zmian zakłada, że cena przestanie być jedynym kryterium brany pod uwagę podczas rozstrzygania przetargów. co więcej: ustalenie ceny jako wyłącznego kryterium wyboru wykonawcy będzie wymagało uzasadnienia. nowelizacja ustawy została uchwalona 29.08.2014 roku.

wpłacenie wadium. Jeśli oferent, którego oferta wygrała przetarg, uchyla się od podpisania umowy z organizatorem, ten może zatrzymać kwotę wadium. W takiej sytuacji wadium staje się formą „kary umownej” za straty, które poniesie organizator. traci on na pewien czas korzyści z wynajmu i jest zmuszony ogłosić kolejny przetarg, co oznacza dla niego kolejne koszty. Wadium to też zabezpieczenie w razie wystąpienia zdarzeń losowych, które uniemożliwią oferentowi wywiązanie się z zobowiązań. Jest to więc do pewnego stopnia przymusowe rozwiązanie na pełne niepewności czasy, w których żyjemy.

uczestnikom przetargu, których oferta została rozpatrzona negatywnie, kwota wadium jest zwracana po odwołaniu lub zamknięciu przetargu. natomiast wadium wniesione przez

uczestnika, który przetarg wygrał, zostaje zaliczone w poczet opłat najmu powierzchni pod automat vendingowy.

w trakcie

Czynności związane z obsługą przetargu wykonuje wyznaczona do tego celu osoba lub komisja przetargowa. skład komisji powinien być podany w regulaminie przetargu. Komisja dokonuje szczegółowej analizy złożonych ofert, a potem podejmuje rozstrzygnięcia w drodze głosowania. z założenia powinna być bezstronna, tak więc nie mogą znaleźć się w niej osoby uczestniczące w przetargu lub blisko z nimi związane poprzez stosunek prawny lub faktyczny. Jeśli wynikiem głosowania jest równa liczba głosów dla kilku oferentów, decyduje głos przewodniczącego komisji.

Co bierze się pod uwagę oceniając oferty zgłoszone do uczestniczenia w przetargu? Wyboru wykonawcy dokonuje się na podstawie kryteriów wymienionych w specyfikacji lub zasadach przetargu. niestety, zazwyczaj decydują pieniądze – zwycięża więc oferta zawierająca najwyższą cenę, czyli kwotę czynszu lub ta z najkorzystniejszym bilansem ceny do pozostałych kryteriów. piotr łabuszewski z portalu przetargi. info zauważa: „W większości przypadków to właśnie oferty z najniższą ceną wygrywają przetargi. instytucje publiczne bardzo rzadko wykorzystują ustawową możliwość, by uwzględnić inne kryteria, takie jak jakość czy termin realizowanych zadań, nie mówiąc już o stosowanych technologiach”.

Jeśli dwie firmy oferują identyczną kwotę, to organizujący przetarg prosi je o złożenie ofert dodatkowych. A skoro czynnik merkantylny ma zasadnicze znaczenie dla wygranej w przetargu, dla oferentów jest oczywiste, że składana przez nich oferta musi być konkurencyjna cenowo. portal przetargi. info radzi więc operatorom, którzy poszukują „strategii zwycięzcy”: „oferuj najwyższą jakość za rozsądne pieniądze”. W kwestii kryterium cenowego wprowadzane są jednak pewne modyfikacje prawne, które administratorzy powinni wziąć pod uwagę – patrz: ramka „uwaga, zmiany!” s. 17.

co jeszcze ma znaczenie?

istnieje wiele czynników, które mogą i powinny być uwzględniane przy wyborze wykonawcy. zaliczają się do nich jakość obsługi automatu, jego funkcjonalność i wygoda użytkownika, parametry techniczne, zastosowane technologie, koszty eksploatacji, serwis oraz termin wykonania zamówienia, czyli zainstalowania automatu. portal przetargi. info zauważa: „niektóre z nich uważane są za nieostre i dla ich weryfikacji wymagane jest np. dołączenie próbek lub dodatkowych dokumentów (np. w przypadku funkcjonalności i jakości)”.

Dlaczego warto brać pod uwagę nie tylko cenę, choć takie nastawienie sugerowałyby trudne ekonomicznie czasy, w których żyjemy? po prostu dlatego, że zwycięstwo w przetargu, czyli uzyskanie najkorzystniejszej ceny od oferenta to wprawdzie finał pewnego etapu, ale tylko początek drogi poprzez dalszą współpracę z najemcą. A doświadczenie uczy, że współpraca ta może różnie się układać i często się zdarza, że nie jest wolna od problemów. maciej macios – starszy specjalista w dziale pR Agencji mienia Wojskowego zauważa: „są to głównie problemy związane z przestrzeganiem zapisów umowy, zwłaszcza tych dotyczących płatności operatora, a jeżeli chodzi o samego operatora, to problemem bywa mniejsza niż pierwotnie zakładana przez niego sprzedaż asortymentu w danej lokalizacji. najważniejsze jest rzetelne

realizowanie zapisów umowy dzierżawy i unikanie zaległości płatniczych oraz właściwy dobór asortymentu i poziomu cen”. podobne spostrzeżenia ma także p. łabuszewski: „zagrożenie, jakie niesie za sobą najniższa cena, to obawa o jakość proponowanej usługi. Jeżeli nie weźmiemy pod uwagę kwalifikacji osoby wykonującej usługę, to z góry zakładamy słabą jakość realizacji. zazwyczaj najniższa cena idzie w parze z gorszym serwisem, obsługą lub jakością świadczonych usług”.

weź to pod uwagę

Wniosek? Dobrze jest wybrać operatora, którego reputacja w dziedzinie działalności gospodarczej jest nieskazitelna, a przynajmniej bardzo dobra. obejmuje ona jego (staroświecką?) solidność, skrupulatność w wywiązywaniu się z zobowiązań, ale także praktyczną umiejętność określania poziomu cen, czyli długofalowego przewidywania. p. łabuszewski sugeruje: „Referencje mogą stanowić dodatkowy atut przy wyborze oferty. są one realnym poświadczeniem wykonanych usług. Dzięki nim zamawiający może się zapoznać z już zrealizowanymi przetargami”. Choć rozwiązanie to nie jest pozbawione wad – p. łabuszewski dodaje: „Referencje są barierą często nie do przejścia dla nowych firm, które dopiero zaczynają przygodę z zamówieniami publicznymi” – to współpraca z wiarygodnym i solidnym najemcą nie zakończy się po trzech miesiącach, kiedy może już stać się jasne, że ma on trudności z rzetelnym dokonywaniem wpłat.

Jeśli po podpisaniu umowy współpraca nie spełnia oczekiwań administratora, ma on prawo do wypowiedzenia umowy dzierżawy z zachowaniem okresu wypowiedzenia określonego w umowie. po stronie jego kosztów są w takiej sytuacji czas, środki finansowe i wysiłek związany z obsługą przetargu, a w perspektywie – konieczność organizowania kolejnego. to sytuacja, której lepiej unikać.

po przetargu

organizujący przetarg podaje informację o wyborze oferty, którego dokonał wraz z jego uzasadnieniem do wiadomości wszystkich, którzy brali udział w postępowaniu. podaje ją także do wiadomości publicznej na swojej stronie internetowej lub na tablicy ogłoszeń w siedzibie jego firmy.

Wynikiem rozstrzygnięcia przetargu jest podpisanie umowy najmu z oferentem, który złożył ofertę najbardziej odpowiadającą oczekiwaniom zamawiającego. „zamawiający” staje się w niej „Wynajmującym”, a oferent – „najemcą”. Wynajmujący oświadcza, że jest właścicielem konkretnego budynku i że oddaje najemcy w najem określoną ilość metrów kwadratowych powierzchni tego budynku w celu zainstalowania automatu vendingowego. umowa stanowi, że

automaty zostaną zainstalowane w miejscu wyznaczonym przez wynajmującego lub kierownika obiektu i nie mogą być przenoszone w inne miejsce bez pisemnej zgody administratora obiektu. zawiera także zapis, że jakkolwiek zmiana wykorzystania przedmiotu najmu bez pisemnej zgody Wynajmującego uważana będzie za rażące naruszenie warunków umowy i podstawę do jej rozwiązania.

z tytułu najmu powierzchni przeznaczonej pod automat lub automaty vendingowe najemca płaci czynsz na rzecz wynajmującego. W umowie zostaje określona wysokość tego czynszu powiększona o podatek VAT oraz wszystkie składające się na niego elementy. Wynajmujący może zastrzec sobie prawo podwyższenia wysokości czynszu w ściśle określonych przypadkach, np. gdy ulegnie zmianie wysokość stawki podatku od nieruchomości. umowa określa w jakim terminie i w jaki sposób ma być dokonywana płatność czynszu przez najemcę i z jakimi konsekwencjami musi się liczyć w przypadku nieterminowej wpłaty.

umowa precyzyjnie określa obowiązki najemcy. Jest on zobowiązany do zaopatrywania automatu w oferowane w nim artykuły, ponosi koszty związane z montażem, konserwacją, utrzymaniem i naprawą maszyny, zobowiązuje się też do jej dezynfekcji w określonym przedziale czasowym. ma utrzymywać zainstalowany automat w należytym porządku i sprawności technicznej, a także zapewnić dodatkowe wyposażenie, jeśli jest to stosowne (np. kosz na odpady). odpowiada ponadto za przeciwpożarowe i przeciwporażeniowe zabezpieczenie automatu.

umowa najmu określa termin jej zawarcia. może podawać także termin jej zakończenia lub być zawarta na czas nieokreślony. obie strony mogą ją rozwiązać. Wynajmujący zazwyczaj określa, iż powodem do podjęcia takiej decyzji będzie zaleganie z opłatami przez najemcę lub inne rażące naruszenie przez niego postanowień umowy.

podsumowanie

Administratorzy, gorąco Was zachęcamy, abyście kierując się nowymi regulacjami prawnymi nie brali pod uwagę tylko wysokości czynszu deklarowanej przez potencjalnych najemców-operatorów. liczy się długofalowa współpraca, satysfakcjonująca dla obu stron. Gdy jej zabraknie, bo administrator kierował się tylko atrakcyjną ceną, a zlekceważył pozostałe aspekty oferty uczestnika, w krótkim czasie będzie zmuszony szukać innego operatora, czyli ogłaszać i organizować kolejny przetarg, co pochłania czas, siły i środki materialne. Dlatego bądźcie wyczuleni na inne czynniki poza czysto merkantylnymi, by odczuwać zadowolenie ze współpracy i oszczędzić sobie powtarzania tego, co już raz zrobiliście. ■