

Załącznik nr 14 do Zapytania Ofertowego

Nr postępowania: 02/06/2026/LM

REGULAMIN NEGOCJACJI OFERTOWYCH

§ 1. Przedmiot regulaminu

1. Regulamin określa zasady prowadzenia negocjacji ofertowych przeprowadzanych z wykonawcami, o których mowa w pkt 3.3)9 Procedury zakupowej/Regulaminu zamówień realizowanych z udziałem publicznych środków finansowych (należących do finansów publicznych) w Radomskim Centrum Onkologii, w szczególności Funduszu Medycznego.
2. Celem negocjacji jest uzyskanie korzystniejszych warunków realizacji zamówienia przy zachowaniu zasad:
 - a) uczciwej konkurencji,
 - b) równego traktowania wykonawców,
 - c) przejrzystości postępowania,
 - d) poufności informacji handlowych wykonawców.

§ 2. Wykonawcy zapraszani do negocjacji

1. Po dokonaniu oceny złożonych ofert Zamawiający może zaprosić do negocjacji wykonawców, których oferty uzyskały odpowiednio najwyższą liczbę punktów. O ile liczba złożonych i niepodlegających odrzuceniu ofert na to pozwala, do udziału w negocjacjach zaprasza się wykonawców w liczbie co najmniej odpowiadającej minimalnej liczbie potencjalnych wykonawców, do których skierowano zapytanie.
2. Zaproszenie do negocjacji przekazywane jest jednocześnie wszystkim wykonawcom zakwalifikowanym do negocjacji nie później niż 7 dni przed wyznaczonym terminem negocjacji.

§ 3. Zasady prowadzenia negocjacji

1. Negocjacje prowadzone są indywidualnie z każdym wykonawcą.
2. Zamawiający zapewnia wszystkim wykonawcom równy dostęp do informacji dotyczących przedmiotu zamówienia.
3. Zakazane jest ujawnianie wykonawcom:
 - a) treści ofert konkurentów w zakresie w jakim nie podlegają one ujawnieniu,
 - b) strategii handlowych lub innych informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa innych wykonawców.
4. Zakres negocjacji może obejmować w szczególności:
 - a) cenę,

- b) termin realizacji,
 - c) warunki gwarancji,
 - d) warunki płatności,
 - e) rozwiązania techniczne lub organizacyjne,
 - f) inne elementy mające wpływ na wartość oferty.
5. Zamawiający prowadzi negocjacje według jednakowych zasad wobec wszystkich wykonawców.

§ 4. Zachowanie konkurencyjności

1. Negocjacje nie mogą prowadzić do uprzywilejowania któregoś z wykonawców.
2. W przypadku przekazania wykonawcom dodatkowych wyjaśnień, informacje te przekazywane są równocześnie wszystkim wykonawcom uczestniczącym w negocjacjach. Przy czym dodatkowe wyjaśnienia nie powinny naruszać zasad uczciwej konkurencji, równego traktowania i przejrzystości, a w tym m.in. zmieniać przedmiotu i zakresu zamówienia, warunków udziału w postępowaniu, kryteriów oceny ofert ani ich wag, czy też wprowadzać nowych wymagań wobec wykonawców.
3. Zamawiający prowadzi negocjacje w sposób uniemożliwiający identyfikację warunków ofert konkurencyjnych, niepodlegających ujawnieniu.
4. Wszyscy wykonawcy uczestniczący w negocjacjach mają możliwość przedstawienia poprawionej oferty końcowej na takich samych zasadach i w tym samym terminie.

§ 5. Oferty końcowe

1. Po zakończeniu negocjacji Zamawiający zaprasza wykonawców do złożenia ofert końcowych.
2. Oferta końcowa zastępuje ofertę złożoną wcześniej w zakresie objętym negocjacjami.
3. Oferty końcowe składane są w jednakowym terminie wyznaczonym przez Zamawiającego.

§ 6. Wybór wykonawcy

1. Zamawiający dokonuje oceny ofert końcowych zgodnie z kryteriami oceny ofert określonymi w dokumentacji postępowania.
2. Zamówienie zostaje udzielone wykonawcy, którego oferta końcowa uzyska najwyższą ocenę.

§ 7. Dokumentowanie negocjacji

1. Z przebiegu negocjacji sporządza się protokół zawierający:
 - a) datę negocjacji,
 - b) uczestników negocjacji,

- c) zakres omawianych zagadnień,
 - d) wynik negocjacji.
2. Dokumentacja negocjacji przechowywana jest wraz z dokumentacją postępowania.