

Protokół z Przeprowadzonego Dialogu Technicznego poprzedzającego przetarg, którego przedmiot zamówienia stanowi : „Świadczenie usług w zakresie odbioru, transportu i zagospodarowania odpadów komunalnych oraz ustabilizowanych komunalnych osadów ściekowych powstałych na terenie gminy Janowice Wielkie”

Dnia **25.03.2013 roku w Urzędzie Gminy Janowice Wielkie** przeprowadzony został dialog techniczny, poprzedzający przetarg na wyżej wymienione zamówienie. Na spotkaniu stawili się:

- Pan Leszek Sikora prezes Simeko Sp. z o. o.
- Pan Stanisław Kołodziejczyk dyrektor ds. Controllingu w firmie Simeko Sp. z o. o.
- Pan Zbigniew Grzelak właściciel firmy EKO-SEB
- Pan Marian Stolicki przedstawiciel P.U. P i H COM-D Jawor
- Pan Miłosz Kamiński- Sekretarz gminy Janowice Wielkie
- Pan Łukasz Gapiński- podinspektor ds. gospodarki odpadami w gminie Janowice Wielkie.

Celem przeprowadzonego dialogu było uzyskanie doradztwa w zakresie najlepszych, najnowocześniejszych i najkorzystniejszych technicznie, technologicznie, organizacyjnie oraz ekonomicznie rozwiązań mogących służyć realizacji potrzeb Zamawiającego. W toku dialogu technicznego zaproszeni uczestnicy przedstawili swoje uwagi dotyczące specyfikacji istotnych warunków zamówienia oraz projektu umowy. Przedstawiciele firmy Simeko przedstawili następujące uwagi:

W opisie warunków udziału w postępowaniu:

1. Powinien być zapis, iż przynajmniej jeden samochód posiada atestowaną myjkę do mycia pojemników ( Uzasadnienie: w opisie usługi jest mycie pojemników).
2. Przynajmniej jeden z samochodów powinien spełniać normy Euro 5 odnośnie spalania ( uzasadnienie: obszar Natura 2000).
3. Przeprowadzona kampania powinna być wyłącznie informacyjna, ponieważ do prowadzenia kampanii edukacyjnej wymagane są uprawnienia.
4. Powinien być w specyfikacji wykaz wszystkich sołectw z ilościami i rodzajami przewidzianych pojemników do opróżnienia. Również powinno być sprecyzowane ile worków w poszczególnych kolorach ma zostać dostarczonych, aby można to wycenić, tj: rodzaj worka np. zielony , ilość sztuk ( np. ilość gospodarstw x 12 miesięcy, gdy odbiór 1 raz w miesiącu lub x 24 gdy odbiory co 2 tygodnie).Dotyczy to również cmentarzy, firm, sklepów etc, gdzie powinna być informacja jakimi pojemnikami dysponują i częstotliwość opróżniania , a jeżeli nie jest stała to należy zaznaczyć iż wywóz na zlecenie. W przypadku wywozu na zlecenie powinno być zaznaczone, jaka szacowana jest częstotliwość. ( np. 1 raz w miesiącu).
5. W specyfikacji powinna być przewidziane ilości poszczególnych rodzajów odpadów komunalnych. Oferent musi podać cenę jednostkową i po mnożeniu przez cenę jednostkową za transport i zagospodarowanie będzie można obliczyć składnik do ceny za całą wartość zamówienia. Dotyczy to odpadów niesegregowanych, szkła, papieru, tworzyw sztucznych. Jeżeli gmina zakłada bardzo konsekwentną politykę w zakresie monitoringu, proponujemy zwiększyć ilości surowców wtórnych, jednocześnie obniżając ilość odpadów komunalnych, tak aby wymagania ustawowe w zakresie odzysku i zagospodarowania gmina spełniła.
6. W specyfikacji i w arkuszu ofertowym powinna być możliwość wyceny usługi kampanii informacyjnej .
8. Należałoby się zastanowić, czy decydować powinna czy tylko cena. Jeżeli gmina sprecyzowałaby w wymaganiach, iż w przypadkach szczególnych wymagany czas reakcji np. 1 godz. Od powzięcia informacji, to za bazę w promieniu np. 30 km byłyby dodatkowe punkty. Np. o wyniku przetargu decyduje 90% cena i 10 procent odległość od bazy.
9. Należy zapewnić system komputerowy umożliwiający zamawiającemu sprawdzenie on-line wykonania usługi, ponadto wykonawca powinien posiadać czytnik kodów kreskowych umieszczonych na workach/pojemnikach.

Pan Zbigniew Grzelak postulował za tym , aby nie stosować systemu on-line, z kolei Pan Stolecki sugerował, aby w formularzu ofertowym podawać ceny jednostkowe za wywóz odpadów tj. za 1 m<sup>3</sup>

Przeprowadzone rozmowy umożliwiły skonfrontowanie potrzeb zamawiającego z możliwościami ich realizacji przez podlegający ciągłym zmianom rynek dostawców oraz określenie czynników determinujących techniczną jakość czy ekonomiczną wartość ofert .

**Sporządził:**

Łukasz Gapiński