

PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA DOTYCZĄCE FINANSOWANIA I UMOWY

Niniejszy dokument przedstawia wstępne założenia Zamawiającego i służy wyłącznie przeprowadzeniu wstępnych konsultacji rynkowych. Przedstawione rozwiązania nie mają charakteru ostatecznego ani wiążącego i mogą zostać zmienione w wyniku konsultacji. Dokument nie stanowi opisu przedmiotu zamówienia, specyfikacji warunków zamówienia ani zobowiązania Zamawiającego do wszczęcia postępowania lub udzielenia zamówienia.

§ 1.

Przedmiot Umowy

1. Przedmiotem Umowy jest oddanie przez Wykonawcę Zamawiającemu do odpłatnego używania, w ramach leasingu operacyjnego:
 - 1) 350 sztuk komputerów przenośnych PC typu notebook o parametrach technicznych szczegółowo określonych w Szczegółowym Opisie Przedmiotu Zamówienia (dalej jako: „Sprzęt”);
 - 2) 350 sztuk stacji dokujących kompatybilnych z oferowanym Sprzętem o parametrach technicznych określonych w Szczegółowym Opisie Przedmiotu Zamówienia (dalej jako: „Stacje dokujące”);
 - 3) wykonanie usługi instalacji oraz wymiany 300 sztuk Sprzętu oraz 300 sztuk Stacji dokujących,
 - 4) zapewnienie udzielenia Zamawiającemu licencji na oprogramowanie dostarczone wraz ze Sprzętem.(dalej łącznie jako: „**Przedmiot Umowy**”).
2. Przez usługę instalacji oraz wymiany, o której mowa w ust. 1 pkt 3) powyżej, należy rozumieć instalację, konfigurację i uruchomienie dostarczonego Sprzętu oraz Stacji dokujących u Zamawiającego, w tym wymianę dotychczas użytkowanego sprzętu na Sprzęt, zgodnie z wymaganiami określonymi w SOPZ (dalej jako: „**Usługa instalacji oraz wymiany**”).

§ 2.

Założenia dotyczące leasingu, wykupu i ubezpieczenia

1. Zamawiający planuje korzystanie ze Sprzętu i Stacji dokujących w formule leasingu operacyjnego przez okres 36 miesięcy, z płatnościami w cyklu miesięcznym. Wymaganiem Zamawiającego jest zastosowanie stałej stopy procentowej przez cały okres finansowania. Preferowany jest harmonogram obejmujący 36 równych rat leasingowych, z odrębnym wskazaniem ewentualnej opłaty wstępnej oraz ceny wykupu. Stała stopa procentowa nie wyłącza mechanizmów zmiany wynagrodzenia wymaganych przepisami prawa, które zostaną określone w dokumentacji postępowania.

2. Zamawiający preferuje rozpoczęcie okresu leasingu i naliczania rat od dnia podpisania bez zastrzeżeń końcowego protokołu odbioru jakościowego obejmującego wszystkie urządzenia. Konsultacjom podlega możliwość zastosowania tego rozwiązania przy dostawach częściowych, jego wpływ na koszt finansowania oraz ewentualne rozwiązania alternatywne. Zasady i terminy odbioru jakościowego zostaną określone w dokumentacji postępowania.
3. W okresie leasingu właścicielem Sprzętu i Stacji dokujących będzie finansujący. Sposób współpracy finansującego, dostawcy i podmiotu realizującego Usługę instalacji oraz wymiany, a także podział ich obowiązków i odpowiedzialności wobec Zamawiającego, zostaną ustalone z uwzględnieniem wyników konsultacji.
4. Zamawiający przewiduje możliwość dopuszczenia opłaty wstępnej, przy czym preferuje ograniczenie jej wysokości. W ramach konsultacji zamierza zweryfikować w szczególności wariant opłaty wstępnej od 0% do 10% wartości początkowej netto Sprzętu i Stacji dokujących. Uczestnicy proszeni są o wskazanie wymaganej wysokości, podstawy obliczenia i terminu płatności tej opłaty oraz jej wpływu na wysokość rat i całkowity koszt zamówienia. Konsultacjom podlega również możliwość zapłaty opłaty wstępnej po odbiorze jakościowym wszystkich urządzeń. Ostateczne warunki zostaną ustalone z uwzględnieniem wyników konsultacji i możliwości finansowych Zamawiającego.
5. Zamawiający zakłada obowiązkowy wykup wszystkich urządzeń pozostających przedmiotem leasingu po zakończeniu jego okresu. Umowa powinna określać z góry zobowiązanie finansującego do przeniesienia własności tych urządzeń na Zamawiającego oraz warunki tego przeniesienia. Preferowane jest rozliczenie ceny wykupu w terminie płatności ostatniej raty leasingowej, z odrębnym wskazaniem kwoty wykupu w harmonogramie.
6. Preferowana cena wykupu wynosi nie więcej niż 1% wartości początkowej netto Sprzętu i Stacji dokujących, rozumianej jako ich cena nabycia przez finansującego, bez kosztów finansowania i usług dodatkowych. Uczestnicy konsultacji proszeni są o ocenę możliwości zastosowania tego rozwiązania oraz wskazanie ewentualnych alternatyw i ich wpływu na całkowity koszt zamówienia. Konsultacjom podlegają również sposób dokumentowania wykupu i moment przeniesienia własności.
7. Opłata wstępna, raty leasingowe, cena wykupu, koszty ubezpieczenia oraz pozostałych świadczeń powinny zostać uwzględnione w całkowitym koszcie zamówienia. Zamawiający oczekuje modelu umożliwiającego określenie z góry jego maksymalnego zaangażowania finansowego. Dopuszczalność opłat dodatkowych będzie rozpatrywana przy założeniu ustalenia zamkniętego katalogu zdarzeń uzasadniających ich naliczenie, stawek lub sposobu obliczenia oraz łącznego limitu tych opłat.
8. Zamawiający zakłada zapewnienie ciągłości ubezpieczenia Sprzętu i Stacji dokujących od ich dostawy do przeniesienia własności na Zamawiającego. Oczekiwany zakres ochrony obejmuje w szczególności kradzież z włamaniem, rabunek, przypadkowe uszkodzenie lub zniszczenie, zalanie, pożar i przepięcia, także podczas użytkowania poza siedzibą Zamawiającego oraz transportu. Uczestnicy konsultacji proszeni są o przedstawienie dostępnego zakresu ochrony, wyłączeń, udziałów własnych, zakresu terytorialnego, sposobu ustalania sumy ubezpieczenia oraz kosztów i zasad likwidacji szkód. Ryzyko transportu do miejsca dostawy powinno obciążać podmiot odpowiedzialny za dostawę.

9. Umowa powinna określać z góry zasady postępowania i rozliczeń w przypadku utraty, uszkodzenia lub zniszczenia urządzeń oraz wcześniejszego zakończenia leasingu. Uczestnicy konsultacji proszeni są o przedstawienie proponowanych zasad, w tym wpływu tych zdarzeń na raty i wykup, sposobu uwzględnienia świadczeń ubezpieczeniowych i innych korzyści finansującego oraz możliwości ograniczenia obciążeń Zamawiającego. Rozwiązania powinny uwzględniać możliwość wystąpienia szkody dotyczącej pojedynczych urządzeń.
10. Zamawiający oczekuje zapewnienia możliwości zgodnego z warunkami licencyjnymi korzystania z oprogramowania przez cały okres leasingu oraz po wykupie urządzeń, w zakresie wynikającym z zamawianych licencji. Uczestnicy konsultacji proszeni są o wskazanie ewentualnych ograniczeń i dodatkowych kosztów związanych z takim korzystaniem.

§ 3.

Termin realizacji

1. Wykonawca zobowiązany będzie dostarczyć Sprzęt oraz Stacje dokujące do siedziby Zamawiającego w terminie nie dłuższym niż 30 dni kalendarzowych od dnia zawarcia Umowy.
2. Zamawiający dopuszcza realizację dostaw częściowych. Każda dostawa częściowa musi obejmować kompletne zestawy Sprzętu wraz z dedykowaną Stacją dokującą. Realizacja dostaw częściowych nie wpływa na łączny termin wykonania Usługi instalacji oraz wymiany.
3. Wykonawca zobowiązuje się wykonać Usługę instalacji oraz wymiany w terminie:
 - 1) 150 sztuk Sprzętu i Stacji dokujących do 30 dni kalendarzowych od dnia podpisania Protokołu odbioru jakościowego Sprzętu i Stacji dokujących bez zastrzeżeń;
 - 2) pozostałe 150 sztuk Sprzętu i Stacji dokujących – do 60 dni kalendarzowych od dnia podpisania Protokołu odbioru jakościowego Sprzętu i Stacji dokujących bez zastrzeżeń.
4. Wykonawca zapewni realizację **Usługi instalacji oraz wymiany** przez zespół składający się z minimalnie 3 (trzech) a maksymalnie 5 (pięciu) specjalistów, posiadających co najmniej roczne doświadczenie w pracy typu helpdesk / IT support oraz znajomość systemów operacyjnych Windows.
5. Sprzęt oraz Stacje dokujące zostaną dostarczone na koszt i ryzyko Wykonawcy, do siedziby Zamawiającego, przy ul. Chmielnej 69 w Warszawie. Dostawa realizowana będzie w dni robocze, w godzinach pracy Zamawiającego, tj. od godz. 8:00 do godz. 16:00, po uprzednim uzgodnieniu dokładnej daty i godziny z Zamawiającym.
6. Wykonawca zobowiązuje się dostarczyć Sprzęt i Stacje dokujące fabrycznie nowe, wyprodukowane nie wcześniej niż 1 stycznia 2026 r., zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz normami, pełnowartościowe i nadające się do użytkowania zgodnie z przeznaczeniem, najwyższej jakości i funkcjonalności, nienoszące znamion użytkowania.

§ 4.

Wynagrodzenie

1. Maksymalne wynagrodzenie należne Wykonawcy z tytułu należytego wykonania Przedmiotu Umowy ustalone jest na kwotę (słownie: 00/100) złotych netto, powiększoną o należny podatek od towarów i usług tj. na kwotę (słownie: 00/100) złotych brutto i obejmuje:
 - 1) opłatę wstępną w kwocie: złotych netto (słownie:), powiększoną o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto;
 - 2) suma rat leasingowych za leasing operacyjny Sprzętu w kwocie: złotych netto (słownie:), powiększonej o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto (słownie:.....), przy czym miesięczna rata leasingowa za Sprzęt wynosi: złotych netto (słownie:), powiększona o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto (słownie:.....),
 - 3) suma rat leasingowych za leasing operacyjny Stacji dokujących w kwocie: złotych netto (słownie:), powiększonej o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto (słownie:.....), w tym miesięczna rata leasingowa za Stacje dokujące wynosi: złotych netto (słownie:), powiększona o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto (słownie:.....),
 - 4) wynagrodzenie za wykonanie Usługi instalacji oraz wymiany Sprzętu w kwocie: złotych netto (słownie:), powiększonej o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto (słownie:.....),
 - 5) wynagrodzenie za wykonanie Usługi instalacji oraz wymiany Stacji dokujących w kwocie: złotych netto (słownie:), powiększonej o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto (słownie:.....).
 - 6) maksymalna jednorazowa płatność za wykup na własność Sprzętu stanowiąca 1% ceny nabycia urządzeń, tj. w kwocie: złotych netto (słownie:), powiększona o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto (słownie:.....). Cena wykupu 1 (jednej) sztuki Sprzętu wynosi: złotych netto (słownie:), powiększona o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto (słownie:.....).
 - 7) maksymalna jednorazowa płatność za wykup na własność Stacji dokujących stanowiąca 1% ceny nabycia urządzeń, tj. w kwocie: złotych netto (słownie:), powiększona o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto (słownie:....). Cena wykupu 1 (jednej) sztuki Stacji dokującej wynosi: złotych netto (słownie:), powiększona o należny podatek od towarów i usług, tj. złotych brutto (słownie:.....).
2. Strony zgodnie postanawiają, że kwota wskazana w ust. 1 jest całkowitą kwotą wynagrodzenia należną Wykonawcy z tytułu należytego wykonania Przedmiotu Umowy oraz oznacza maksymalną łączną kwotę brutto, jaką Zamawiający będzie zobowiązany zapłacić w związku z realizacją Umowy, obejmującą w szczególności opłatę wstępną, wszystkie raty leasingowe, cenę wykupu, wynagrodzenie za dostawę, instalację i wymianę, koszty licencji, ubezpieczenia, transportu, obsługi finansowania oraz

wszelkie inne koszty niezbędne do prawidłowego wykonania Umowy. Wykonawcy nie przysługują jakiegokolwiek inne opłaty, prowizje ani zwrot kosztów ponad maksymalne wynagrodzenie określone w ust. 1. Zmiana maksymalnego wynagrodzenia może nastąpić wyłącznie w przypadkach i na zasadach określonych w Umowie oraz zgodnie z przepisami Pzp.

3. Wynagrodzenie będzie płatne przelewem, w terminie 30 dni od dnia skutecznego doręczenia Zamawiającemu prawidłowo wystawionej faktury, zgodnie z przepisami obowiązującymi w dniu jej wystawienia, w tym przepisami dotyczącymi KSeF.
4. Wynagrodzenie z tytułu opłaty wstępnej może zostać zafakturowane po podpisaniu Protokołu odbioru jakościowego Sprzętu i Stacji dokujących bez zastrzeżeń i będzie płatne na zasadach określonych w niniejszym paragrafie.
5. Pozostałe raty leasingowe będą fakturowane miesięcznie, zgodnie z Harmonogramem stanowiącym Załącznik do Umowy i będą płatne na zasadach określonych w niniejszym paragrafie.
6. Wynagrodzenie za wykonanie Usługi instalacji oraz wymiany może zostać zafakturowane po podpisaniu Protokołu odbioru Usługi bez zastrzeżeń i będzie płatne na zasadach określonych w niniejszym paragrafie.

§ 5.

Postanowienia końcowe

1. OWUL Wykonawcy, w wersji obowiązującej na dzień złożenia oferty i załączonej do Umowy, znajdują zastosowanie wyłącznie w zakresie wyraźnie nieuregulowanym Umową i jej pozostałymi załącznikami. W przypadku jakiegokolwiek sprzeczności, rozbieżności lub odmiennego uregulowania pierwszeństwo mają kolejno: Umowa, SOPZ, oferta Wykonawcy, Harmonogram oraz OWUL. Późniejsze zmiany OWUL nie mają zastosowania do Umowy bez uprzedniej pisemnej zgody Zamawiającego i zawarcia zmiany Umowy zgodnie z Pzp.
2. W zakresie nieuregulowanym Umową zastosowanie znajdują odpowiednie przepisy powszechnie obowiązujące, w szczególności Pzp oraz KC.

ZAGADNIENIA DO OMÓWIENIA W TOKU KONSULTACJI

Poniższe zagadnienia służą weryfikacji możliwości realizacji założeń przedstawionych w niniejszym dokumencie. Uczestnicy proszeni są o odniesienie się do nich w zakresie odpowiadającym ich działalności i proponowanej roli w realizacji zamówienia, ze wskazaniem ewentualnych przeszkód, rozwiązań alternatywnych oraz ich wpływu na koszt, harmonogram i odpowiedzialność stron.

1. Wykup sprzętu objętego leasingiem:

- 1) Zamawiający dokona wykupu wszystkich urządzeń objętych leasingiem, a po zakończeniu okresu leasingu ich własność zostanie przeniesiona na Zamawiającego. Preferowane jest rozliczenie ceny wykupu w terminie płatności ostatniej raty leasingowej, z odrębnym wskazaniem kwoty wykupu w harmonogramie płatności.
- 2) Preferowana wartość wykupu wynosi nie więcej niż 1% wartości netto przedmiotu leasingu. W ramach konsultacji Zamawiający oczekuje oceny możliwości zastosowania takiego rozwiązania oraz przedstawienia ewentualnych propozycji odmiennego rozłożenia płatności pomiędzy raty leasingowe i wykup, wraz ze wskazaniem ich wpływu na całkowity koszt zamówienia.

Uczestnicy konsultacji proszeni są o określenie:

- a) czy wykup może odbyć się automatycznie po zapłacie ceny wykupu i zostać rozliczony wraz ze spłatą ostatniej raty leasingu;
- b) czy do dokonania wykupu konieczne jest odrębne oświadczenie albo odrębna umowa sprzedaży;
- c) czy możliwe jest podpisanie umowy leasingu i sprzedaży w jednym dokumencie;
- d) czy cena wykupu w wysokości nieprzekraczającej 1% jest rozwiązaniem stosowanym i możliwym do zaoferowania w odniesieniu do Sprzętu oraz Stacji dokujących oraz od jakiej wartości powinna być obliczana.

2. Opłata wstępna:

- 1) Zamawiający przewiduje możliwość dopuszczenia opłaty wstępnej, przy czym preferuje ograniczenie jej wysokości. Uczestnicy konsultacji proszeni są o wskazanie:
 - a) proponowanej wysokości i terminu płatności tej opłaty, jej wpływu na wysokość rat i całkowity koszt finansowania oraz możliwości realizacji zamówienia bez opłaty wstępnej. Ostateczna dopuszczalna wysokość i termin płatności opłaty wstępnej zostaną ustalone z uwzględnieniem wyników konsultacji oraz możliwości finansowych Zamawiającego.
 - b) czy opłata wstępna będzie liczona od wartości Sprzętu i Stacji dokujących czy od sumy rat leasingowych;
 - c) czy opłata wstępna może zostać zapłacona dopiero po podpisaniu bez zastrzeżeń końcowego protokołu odbioru jakościowego wszystkich urządzeń? Jaki wpływ takie rozwiązanie będzie miało na koszty finansowania;

- d) czy dopuszczenie opłaty wstępnej w przedziale od 0% do 10% wartości początkowej netto sprzętu umożliwia prawidłowe skalkulowanie leasingu operacyjnego na okres 36 miesięcy.

3. Maksymalne zaangażowanie finansowe Zamawiającego, stała stopa procentowa i harmonogram płatności:

- 1) w jaki sposób zapewnić określenie z góry maksymalnego zaangażowania finansowego Zamawiającego, obejmującego opłatę wstępną, raty leasingowe, wykup, ubezpieczenie, usługi dodatkowe oraz pozostałe koszty realizacji zamówienia;
- 2) jakie opłaty dodatkowe występują w proponowanym modelu finansowania i czy możliwe jest ustalenie zamkniętego katalogu zdarzeń uzasadniających ich naliczenie, stawek lub sposobu obliczania oraz łącznego limitu tych opłat;
- 3) czy możliwe jest zastosowanie 36 równych miesięcznych rat leasingowych przy stałej stopie procentowej oraz odrębnym rozliczeniu opłaty wstępnej i ceny wykupu; jeżeli taki harmonogram wymaga modyfikacji — jakie rozwiązanie jest proponowane i dlaczego;
- 4) jakie zasady rozliczeń znajdują zastosowanie w przypadku utraty, uszkodzenia lub zniszczenia pojedynczych urządzeń oraz wcześniejszego zakończenia leasingu, w szczególności jak uwzględniane są świadczenia ubezpieczeniowe i inne korzyści finansującego oraz w jaki sposób można ograniczyć obciążenia Zamawiającego;
- 5) w jaki sposób uwzględnić wymagane przepisami Pzp mechanizmy zmiany wynagrodzenia przy zachowaniu stałej stopy finansowania, w tym których składników wynagrodzenia mogłyby dotyczyć zmiany i jak określić ich maksymalny zakres.

4. Początek leasingu i dostawy częściowe:

- 1) czy w przypadku dostaw częściowych okres leasingu może rozpocząć się od daty odbioru jakościowego wszystkich urządzeń;
- 2) jeśli tak – jak wpływa to na koszty finansowania.

5. Model realizacji zamówienia i podział odpowiedzialności:

- 1) jakie modele współpracy finansującego, dostawcy i podmiotu realizującego instalację oraz wymianę sprzętu są stosowane na rynku i możliwe do wykorzystania przy realizacji planowanego zamówienia;
- 2) jaki podział obowiązków i odpowiedzialności występuje w proponowanych modelach, w szczególności w zakresie finansowania, dostawy, odbiorów, instalacji, gwarancji, serwisu, ubezpieczenia i wykupu;
- 3) w jaki sposób zapewnić Zamawiającemu skuteczne dochodzenie każdego ze świadczeń od podmiotu za nie odpowiedzialnego oraz sprawną obsługę zgłoszeń, bez konieczności samodzielnego rozstrzygania przez Zamawiającego sporów kompetencyjnych między tymi podmiotami;
- 4) czy i w jaki sposób opóźnienia dostawy, wady urządzeń lub niewykonanie usług dodatkowych wpływają na uruchomienie finansowania i obowiązek zapłaty rat oraz jakie zabezpieczenia Zamawiającego są możliwe w tym zakresie.

6. OWUL

- 1) Zamawiający zakłada dopuszczenie stosowania ogólnych warunków umowy leasingu (OWUL) wykonawcy wyłącznie w sprawach nieuregulowanych w umowie zawieranej z Zamawiającym. W razie sprzeczności pierwszeństwo będą miały postanowienia tej umowy. Uczestnicy konsultacji proszeni są o przedstawienie standardowo stosowanych OWUL, wzorów umów oraz tabel opłat i prowizji, a także wskazanie postanowień, których zmiana lub wyłączenie wymaga indywidualnej zgody finansującego albo może uniemożliwić zaoferowanie finansowania.

7. Ocena finansowa Zamawiającego i uzyskanie decyzji o finansowaniu

- 1) jakie dokumenty i informacje dotyczące NCBR są niezbędne do przeprowadzenia oceny finansowej i uzyskania decyzji o finansowaniu;
- 2) ile czasu wymaga przeprowadzenie tej oceny od otrzymania kompletnych dokumentów oraz przez jaki okres decyzja o finansowaniu zachowuje ważność;
- 3) czy możliwe jest zakończenie oceny i uzyskanie decyzji o finansowaniu przed upływem terminu składania ofert, tak aby zawarcie i wykonanie umowy nie były uzależnione od późniejszej, uznaniowej zgody finansującego;
- 4) jakie dodatkowe warunki uruchomienia finansowania lub zabezpieczenia są wymagane oraz czy mogą zostać jednoznacznie określone przed złożeniem oferty.

Zamawiający oczekuje przedstawienia proponowanego harmonogramu płatności, obejmującego opłatę wstępną, jeżeli jest przewidywana, raty leasingowe i cenę wykupu, a także wskazania wszystkich pozostałych kosztów związanych z realizacją zamówienia. Opłata wstępna i cena wykupu powinny być uwzględnione w przedstawionym całkowitym koszcie zamówienia.

Uczestnicy konsultacji proszeni są o wskazanie przeszkód w realizacji powyższych założeń oraz zaproponowanie rozwiązań umożliwiających ich spełnienie. Przekazanie przez uczestnika OWUL, wzorów umów lub tabel opłat i prowizji nie oznacza ich akceptacji przez Zamawiającego. Ostateczne warunki finansowania i umowy zostaną określone w dokumentacji postępowania, z uwzględnieniem wyników konsultacji i wymagań Zamawiającego.