



Nina Jezierska

Wycena oferty

Praktyczne aspekty związane ze sporządzaniem kosztorysów



Wstęp

Aby na etapie realizacji zamówienia uniknąć problemów związanych z niedoszacowaniem oferty oraz zapobiec jej odrzuceniu jeszcze podczas procedury udzielania zamówienia publicznego, warto poznać najważniejsze reguły związane z przygotowaniem kosztorysów.

W opracowaniu piszemy o tym, jakie elementy siwz powinny zwrócić szczególną uwagę kosztorysanta, bo m.in. determinują cenę oferty. Wskazujemy także, które dokumenty opisujące przedmiot zamówienia na roboty budowlane trzeba szczególnie wnikliwie przeanalizować, by właściwie sporządzić kosztorys. Ponadto omawiamy możliwe rodzaje wynagrodzenia przyjętego przez zamawiającego w siwz i ich wpływ na kalkulację ceny. Warto zwrócić również do tej części e-booka, w której nasz ekspert pisze o najpowszechniejszych błędach w ustalaniu wynagrodzenia przekładających się na etap realizacji zamówienia. Opracowanie kończy rozdział, w którym na obszernym przykładzie pokazujemy, jak kryterium ceny determinuje ostateczny koszt oferty.

Zapraszam do lektury
Justyna Rek-Pawłowska
Redaktor

Przygotowanie kosztorysu na roboty budowlane – najważniejsze wskazówki zawarte w dokumentacji przetargowej

Sposób obliczenia ceny ofertowej oraz przygotowania kosztorysów zależy od przyjętego w dokumentacji przetargowej rodzaju wynagrodzenia wykonawcy. W zależności od tego, czy zamawiający zastosował ryczałt czy wynagrodzenie kosztorysowe, należy w określony sposób sporządzić kosztorys. Tymczasem bez względu na zastosowany rodzaj wynagrodzenia, jest kilka ważnych reguł, o których należy pamiętać przy sporządzaniu kosztorysów związanych z zawartością m.in. specyfikacji istotnych warunków zamówienia (dalej: siwz). O najważniejszych piszemy w poniższym artykule.

Przed sporządzeniem kosztorysu trzeba przede wszystkim dokładnie sprawdzić:

- 1) siwz – zwracając szczególną uwagę na kilka jej postanowień, które omawiamy poniżej;
- 2) czy ilości w przedmiarze zgadzają się z dokumentacją techniczną;
- 3) czy odpowiednio przypisano do pozycji specyfikacje techniczne;
- 4) jeszcze przed obliczeniem ceny jednostkowej – czy obejmuje ona wszystkie pozycje opisane w specyfikacji technicznej;

- 5) czy przedmiar robót jest prawidłowo wykonany i czy kosztorys zawiera wszystkie elementy potrzebne do wykonania zamówienia.

Należy też zapoznać się ze wszystkimi materiałami udostępnionymi przez zamawiającego, także z uzgodnieniami, które mogą generować koszty na etapie realizacji (np. z decyzji środowiskowej może wynikać konieczność zapewnienia nadzoru przyrodniczego).

Pamiętaj!

W przypadku wątpliwości bądź rozbieżności w dokumentacji warto skierować do zamawiającego prośbę o wyjaśnienie. Należy przy tym pamiętać, by podczas sporządzania kosztorysu ofertowego uwzględnić wszystkie wprowadzone odpowiedziami zamawiającego zmiany dokumentacji.

5 elementów siwz

Siwz lub instrukcja dla wykonawców jest podstawowym dokumentem postępowania determinującym zasady sporządzania kosztorysu. Art. 36 ustawy z 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (dalej: ustawa Pzp) szczegółowo określa, co powinna zawierać prawidłowo przygotowana specyfikacja. Jednak z punktu widzenia kosztorysowego jest w niej kilka istotnych kwestii, które mogą mieć wpływ na wyliczenie ceny ofertowej. Są to:

1. Termin realizacji przedmiotu zamówienia

Może być on ściśle określony np. 20 miesięcy, 40 tygodni, do dn. 25 października 2015 r. lub podany widełkami jako minimalny i maksymalny. Termin realizacji należy wziąć pod uwagę przy wyliczaniu ceny oferty. Jeśli jest krótki, będziemy wiedzieli, ile należy doliczyć np. z tytułu szybszego zakupu materiałów i być może

po wyższej cenie lub jak rozłożyć zaawansowanie sił pracowników na poszczególne miesiące. W przypadku dłuższych terminów, wyższe będą koszty wynikające z utrzymania organizacji ruchu na czas budowy, utrzymania zaplecza budowy, ochrony, mediów itp.

2. Wymagania dotyczące wadium

Koszty wniesienia wadium ponosi każdy wykonawca chcący wziąć udział w przetargu, niezależnie od jego wyniku. Zależą one od: wysokości kwoty wadium ustalonej przez zamawiającego (im wyższa, tym oczywiście większe będą wydatki związane z uzyskaniem zabezpieczenia), rodzaju banku (mają one różne stawki) oraz formy wadium. Zazwyczaj wadium wnosi się w poręczeniach, gwarancjach bankowych lub przelewem na podane konto. Warto pamiętać, że w przypadku dużych zamówień i wadium rzędu kilku milionów, koszty zabezpieczenia w formie gwarancji bankowej mogą wynieść nawet kilkanaście tysięcy.

3. Zabezpieczenie należytego wykonania umowy

Zwyczajowo jest ono podawane w siwz w formie procentowej (np. 5% czy 10% zaoferowanej kwoty kontraktowej brutto). Wnosi się je w różnych formach określonych ustawą Pzp (np. w gwarancji bankowej czy poręczeniu). Koszt wniesienia tego zabezpieczenia ponosi tylko wykonawca, który wygrał przetarg. Jednak, w przypadku dużych zamówień są to spore sumy, które warto zabezpieczyć sobie wcześniej w przygotowywanej ofercie, już na etapie przetargu.

4. Opis sposobu przygotowania ofert

Każdy wykonawca przed złożeniem oferty powinien wnikliwie przeczytać ten zapis. Określa on ściśle dokumenty, jakie powinny wchodzić w skład oferty. Dowiemy się z niego, czy zamawiający wymaga szczegółowych kosztorysów czy

jedynie ogólnego wykazu płatności lub tabeli wartości elementów scalonych. Zorientujemy się również, czy dopuszcza się oferty częściowe lub wariantowe. Brak któregośkolwiek dokumentu wymienionego w tym punkcie może stanowić podstawę do odrzucenia oferty z powodu niezgodności z siwz.

5. Opis sposobu obliczenia ceny

Jest to najważniejszy punkt w siwz przy sporządzaniu kosztorysów ofertowych. Determinuje dokładnie rodzaj wynagrodzenia za wykonanie umowy. Określa, czy ostateczna cena ma być ryczałtowa czy kosztorysowa, czy ma być wyrażona jako kwota brutto czy netto (zwyczajowo brutto), z jaką dokładnością należy ją wyliczyć (zazwyczaj z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku) oraz w jakiej walucie ją podać.

Specyfikacje techniczne

Zgodnie z art. 31 ustawy Pzp, przedmiot zamówienia w przypadku robót budowlanych określa się na podstawie specyfikacji technicznych wykonania i odbioru robót budowlanych (dalej: STWiORB), szczegółowej specyfikacji technicznej (dalej: SST) i dokumentacji projektowej.

Specyfikacje techniczne określają dokładnie, co powinno być zawarte w cenie danej pozycji kosztorysowej. Jest to zbiór wymagań opisujący standardy jakościowe wykonania robót budowlanych, właściwości materiałów oraz kontrolę jakości wykonania. W udostępnionych przez zamawiającego kosztorysach lub przedmiarach, każda pozycja powinna mieć przypisany odpowiedni numer specyfikacji. Ważne jest to na etapie przetargu jak również realizacji umowy, ponieważ w trakcie budowy wszystkie roboty i materiały muszą być zgodne ze specyfikacją. Należy sprawdzić, czy numery poszczególnych specyfikacji zgadzają się z przekazanymi specyfikacjami oraz czy są prawidłowo

przypisane. W przypadku rozbieżności warto zwrócić się do zamawiającego z prośbą o wyjaśnienie.

Przystępując do wyceny prac, należy sprawdzić szczególnie poniższe punkty w specyfikacji:

- **zakres robót objętych specyfikacją** – opisuje, które czynności składają się na daną pozycję kosztorysową;
- **materiały** – określa szczegółowo wymagania dotyczące materiałów, jakie będą zastosowane do wykonania danej pozycji;
- **obmiar robót** – wskazuje jednostkę, w jakiej na etapie realizacji będzie rozliczana dana pozycja kosztorysowa; warto sprawdzić, czy nie ma tu rozbieżności między kosztorysem a SST, ponieważ od rodzaju jednostki zależy sposób wyliczenia ceny jednostkowej;
- **podstawa płatności** – kosztorysowo najważniejszy punkt w SST, bo ściśle określa, jakie roboty należy wycenić w danej pozycji; wszystkie wymienione tam prace powinny zostać ujęte w cenie jednostkowej a na etapie realizacji wykonawca będzie z tego rozliczany, stąd naprawdę warto zwrócić uwagę na tę pozycję.

Przykład

Dla pozycji „wykonanie pali wielkośrednicowych wierconych”, zamawiający ustalił w specyfikacji jednostkę obmiarową na metr bieżący. Oferent nie zapoznał się dokładnie z tym dokumentem i w cenie jednostkowej uwzględnił jedynie wywiercenie i zabetonowanie pala, uznając, że jego zbrojenie ujęto w innej pozycji dotyczącej zbrojenia głównego dla całego obiektu mostowego. W punkcie „podstawa płatności” było napisane, że w cenie należy ująć zarówno wywiercenie, zabetonowanie, montaż zbrojenia pala oraz dodatkowo iniekcję wzmacniającą podstawę pala. Na etapie realizacji wykonawca musiał zrealizować

to zadanie zgodnie ze specyfikacją w ramach zaoferowanej ceny jednostkowej i mimo wynagrodzenia kosztorysowego nie miał prawa do dodatkowej zapłaty.

Dokumentacja projektowa

Zgodnie z ustawą Pzp, zamawiający powinien opisać przedmiot zamówienia na roboty budowlane m.in. za pomocą dokumentacji projektowej. Coraz częściej się zdarza, zwłaszcza w dużych zamówieniach na roboty drogowe, że ogłoszone przetargi mają formułę „zaprojektuj i zbuduj”. W takim przypadku wiążącym i najważniejszym dla oferenta, przy wyliczaniu ceny ofertowej, jest program funkcjonalno-użytkowy (dalej: PFU). Dokument ten opisuje zadanie budowlane wraz z wymaganiami technicznymi i jest podstawą do stworzenia koncepcji programowej. Oferent samodzielnie przygotowuje wówczas przedmiar robót oraz kosztorys ofertowy. Jest to trudniejsze niż w przypadku zamówień typu „zbuduj”, ale może być korzystniejsze, gdyż wykonawca sam określa technologię i może wybrać najkorzystniejsze cenowo dla niego rozwiązania.

Sporządzanie kosztorysów przy zamówieniach z udostępnioną dokumentacją projektową a także przedmiarami robót są z pozoru dużo łatwiejsze do wyceny. Jednakże nie należy ślepo ufać przekazanym dokumentom. Trzeba zawsze wszystko dokładnie sprawdzić. Często bowiem zdarzają się rozbieżności w ilościach między przedmiarem a dokumentacją czy w użytych materiałach między dokumentacją projektową, specyfikacjami technicznymi a kosztorysami. Dlatego warto zwrócić na to uwagę przed sporządzeniem kosztorysu. Należy pamiętać, że pozycje w kosztorysie mogą być zapisane ogólnie, a wykonawca – określając cenę jednostkową – powinien uwzględnić wszystkie prace niezbędne do wykonania danej pozycji.

Kalkulacja ceny ofertowej w zależności od przyjętej formy wynagrodzenia

Sposób obliczenia ceny oferty zależy przede wszystkim od rodzaju wynagrodzenia, które zamawiający zastrzegł w siwz. Może ono mieć charakter ryczałtu bądź ceny kosztorysowej. Wyliczając cenę oferty, warto już na wstępie sprawdzić, jaki rodzaj wynagrodzenia przyjął zamawiający. Przykładowo przy złożonych zamówieniach na duże roboty budowlane zastosowanie ryczałtu może zniechęcać do przetargu, ponieważ konieczne jest wówczas bardzo dokładne przeanalizowanie wszystkich dokumentów przekazanych przez zamawiającego. Niejednokrotnie trzeba też zapoznać się z terenem budowy na wizji lokalnej a nawet na własny koszt zrobić dodatkowe badania (np. odwierty lub badania geologiczne). Tylko wtedy można być pewnym, że zaoferowana cena pokryje wszelkie koszty związane z realizacją zamówienia. Poniższy tekst zawiera wskazówki, o czym pamiętać, wyliczając należne nam wynagrodzenie – w szczególności w przypadku realizacji robót budowlanych.

Informacje na temat przyjętego przez zamawiającego wynagrodzenia znajdują się w siwz w punkcie opis sposobu obliczenia ceny lub w załączonym do siwz wzorze umowy na roboty budowlane.

Ryczałt

Wynagrodzenie ryczałtowe jest ze swojej definicji niezmiennie w czasie realizacji przedmiotu zamówienia. Jeżeli rzeczywista ilość robót lub koszt prac okaże się większy, niż zakładano na etapie sporządzania oferty, wykonawca nie może ubiegać się o podwyższenie zapłaty. Ryczałt jest jednak ryzykowny dla obydwu stron. Jeśli bowiem ostatecznie rozmiar prac jest mniejszy niż zakładano, zamawiający mimo wszystko będzie zobowiązany wypłacić wcześniej ustalone, większe wynagrodzenie.

UWAGA!

Niestety zdarza się, że zamawiający mimo zastosowania ryczałtu, dodatkowo zastrzegają w umowie, że za niewykonane roboty nie przysługuje wynagrodzenie, lub że w przypadku zmniejszenia ilości robót nastąpi obniżenie zapłaty wykonawcy. Wówczas ryczałt jest „jednostronny”.

Kolejnym problemem przy wynagrodzeniu ryczałtowym może okazać się przekazany przez zamawiającego przedmiar robót lub kosztorys do wypełnienia. Jeśli wykonawca bezkrytycznie podejdzie do wyceny i zaufa przekazanym dokumentom, może na tym stracić. Przy ryczałcie zazwyczaj przedmiar robót ma charakter jedynie pomocniczy, często zawiera wiele błędów i nieścisłości, dlatego należy go dokładnie sprawdzić z dokumentacją, a najlepiej sporządzić samemu od początku. Wtedy można mieć pewność, że nie pominiemy żadnej pozycji. Trzeba pamiętać, że nie tylko przedmiar może zawierać błędy, także dokumentacja projektowa może być niedbale i niedokładnie przygotowana. Niestety tego typu błędów nie mamy raczej szans uniknąć i musimy je wkalkulować w ryzyko wykonawcy.

Przykład

Zamawiający ogłosił przetarg na budowę mostu w miejscowości X. Zastosował wynagrodzenie ryczałtowe i zazaczył w siwz, że oferent powinien wkalkulować w ofertę wszystkie roboty niezbędne do wykonania zamówienia, nawet te, których nie można było przewidzieć na etapie postępowania. Po wygraniu przetargu wykonawca podpisał umowę z zamawiającym na określoną kwotę. Podczas jej realizacji okazało się, że przedstawione w dokumentacji projektowej warunki gruntowe były nieaktualne, wobec czego należało zmienić posadowienie obiektu. Prace okazały się bardzo kosztowne, w związku z czym wykonawca zwrócił się o podwyższenie wynagrodzenia. Zamawiający odmówił jego roszczeniom, powołując się na zapis o wynagrodzeniu ryczałtowym i nieprzewidzianych robotach. Uznał, że wykonawca powinien wkalkulować ryzyko wystąpienia takich prac w cenę swojej oferty i że nie stanowią one dodatkowego zamówienia, za które przysługuje dodatkowe wynagrodzenie.

Będąc uczestnikiem szkoleń w sektorze zamówień publicznych, z przerażeniem obserwowałam fakt zachęcania przedstawicieli instytucji zamawiających do stosowania ryczałtu i tym samym przerzucania ryzyka realizacji inwestycji na wykonawcę. Zdarzają się również inwestorzy, którzy w ramach ryczałtu, wszelkimi kosztami wynikającymi z błędów projektowych obarczają oferenta. Twierdzą przy tym, że doświadczony wykonawca powinien zauważyć nieścisłości w dokumentacji już na etapie przystępowania do przetargu. Zapisy w siwz mówiące o tym, by wykonawca w swojej ofercie zawarł wszelkie koszty związane z realizacją zadania wynikające wprost z udostępnionych dokumentów, jak również nieujęte w tych dokumentach, a niezbędne do wykonania zadania, stają się częstą praktyką.

W sytuacji gdy wykonanie zamówienia groziłoby wykonawcy rażącą stratą, a nie jest możliwe uzyskanie większej zapłaty z uwagi na przyjęte w dokumentacji zasady wynagrodzenia ryczałtowego, jedynym rozwiązaniem jest skierowanie sprawy do sądu.

Wynagrodzenie kosztorysowe

Dużo mniejszym ryzykiem obarczone są kontrakty, w których wynagrodzenie ma charakter kosztorysowy. W takim układzie podana w ofercie cena jest umowna i nieostateczna.

W zależności od dokładności sporządzenia przedmiarów oraz dokumentacji może ona – choć nie musi – ulec zmianie. W mojej opinii jest to bardziej sprawiedliwa forma wynagrodzenia wykonawcy, ponieważ płaci się za faktycznie wykonaną ilość robót. Oferent na etapie przetargu otrzymuje do wypełnienia kosztorys ofertowy, w którym określa ceny jednostkowe. Rozliczenie następuje na podstawie obmiaru na budowie i podanych cen jednostkowych. Wszelkie roboty nieuwzględnione w kosztorysie powinny być dodatkowo płatne, także te nieprzewidziane.

UWAGA!

Należy bardzo dokładnie przeczytać specyfikacje techniczne wykonania i odbioru robót, w których jest szczegółowo opisane, co powinna zawierać cena jednostkowa. Może się okazać, że mimo iż w opisie pozycji kosztorysowej dana robota nie występuje, to jest to tzw. robota towarzysząca, określona w specyfikacji technicznej i nie będzie za nią przysługiwało dodatkowe wynagrodzenie.

Koszty pośrednie, dodatkowe i ogólne

Oprócz oczywistych kosztów bezpośrednich czyli robocizny, materiału i sprzętu, bez względu na rodzaj wynagrodzenia, przy wycenie zamówienia na roboty budowlane pojawiają się koszty pośrednie, dodatkowe i ogólne, które zawsze należy wliczyć do oferty.

Zalicza się do nich koszty:

- wymienione w siwz, specyfikacjach technicznych lub gdziekolwiek w dokumentacji a niewyszczególnione w kosztorysie ofertowym czyli np. koszty prowadzenia nadzoru archeologicznego, przyrodniczego lub saperskiego,
- zapewnienia tymczasowej organizacji ruchu na czas budowy,
- ogrodzenia budowy,
- tablic, ulotek informacyjnych,
- zaplecza dla zamawiającego lub wydzielenia pomieszczeń dla inspektora nadzoru,
- zapewnienia środków transportu na czas budowy i wyposażenia zaplecza w niezbędne sprzęty biurowe,
- zorganizowania laboratorium dla zamawiającego wraz ze sprzętem laboratoryjnym i meblami biurowymi,
- organizacji Rad Budowy.

Informacje o wymienionych wyżej kosztach można znaleźć w specyfikacji technicznej DM 00.00.00 wymagania ogólne.

Pozostałe koszty pośrednie obejmują sfinansowanie:

- organizacji placu budowy, zaplecza wykonawcy, podłączenia mediów i ogrodzenia zaplecza,
- ochrony placu budowy,
- późniejszego demontażu zaplecza wykonawcy oraz doprowadzenia placu do stanu sprzed rozpoczęcia prac,
- prowadzenia prac w warunkach zimowych, obniżonych temperatur oraz niesprzyjających warunkach atmosferycznych,
- wielozmianowego trybu pracy oraz pracy w dni wolne,
- naprawy dróg wykorzystywanych do transportu materiałów na budowę,
- inwentaryzacji fotograficznej dróg lub budynków sąsiadujących z budową i ich ewentualnej naprawy,
- geodezji w tym geodezyjnej inwentaryzacji powykonawczej,
- opłat za czasowe zajęcia terenów,
- nadzorów branżowych (np. przy przebudowie linii energetycznych pod nadzorem gestora sieci),
- utylizacji odpadów i segregacji śmieci,
- dokumentacji warsztatowych,
- badań laboratoryjnych,
- ubezpieczenia budowy,
- pozyskania i wniesienia wadium,
- wniesienia zabezpieczenia należytego wykonania umowy,
- uzyskania zaliczki na poczet realizacji zamówienia,
- kredytowania,
- przedłużonej gwarancji.

Oczywiście przedstawione koszty to tylko przykłady, ale zazwyczaj powielają się one podczas realizacji prac. Każdą wycenę należy traktować indywidualnie, zapoznając się dokładnie z udostępnionymi przez zamawiającego materiałami, bez względu na rodzaj wynagrodzenia.

Istotne jest przy tym to, w jakim miejscu kosztorysu zostaną uwzględnione wymienione koszty. W ryczałcie jest to prostsza sprawa, gdyż jeśli nie ma szczegółowego kosztorysu, to koszty ogólne doliczamy po prostu do wyliczonej ceny, bez dokładniejszego rozbicia. Jednak przy wynagrodzeniu kosztorysowym, jeśli nie ma pozycji kosztorysowej typu – koszt dostosowania się do wymagań ogólnych, koszt zaplecza wykonawcy lub koszty ogólne wykonawcy, należy je rozbić i uwzględnić w cenach jednostkowych.

Róbmy to jednak mądrze, najlepiej wrzucając omawiane koszty w pozycje, których jesteśmy pewni oraz które są łatwo policzalne typu roboty betonowe. Podczas realizacji może bowiem okazać się, że całość kosztów uwzględniliśmy w pozycji, w której zmniejszyła się ilość, tym samym obniżając nam wysokość zapewnionych na etapie przetargu kosztów pośrednich. Do takich pozycji należą m.in. wykopy lub zasypki, gdzie ilość w kosztorysie może odbiegać od rzeczywistości. Nie należy też wrzucać tych kosztów w pozycje, dla których znacząco wzrośnie cena jednostkowa, podwyższając ją nawet kilkakrotnie w stosunku do rynkowej ceny. Zamawiający może uznać takie działanie za manipulację cenami jednostkowymi i odrzucić naszą ofertę. Należy również pamiętać, by wliczać omawiane wydatki w początkowe pozycje, tj. w roboty, od których zaczynamy realizację zamówienia. W ten sposób zapewniamy sobie już na wstępnym etapie środki na wszelkie wydatki, które pojawiają się od rozpoczęcia budowy typu organizacja zaplecza wykonawcy.

Należy pamiętać również o ciężarze ryzyka realizacji danej umowy, który należy wliczyć w cenę oferty, np.:

- ryzyka ryczałtu (gdy ilości znacznie odbiegają od założonych a wynagrodzenie pozostanie bez zmian), czy
- ryzyka niedotrzymania terminu realizacji zamówienia (zamawiający w umowie lub warunkach kontraktu dokładnie podaje kary umowne).

Niestety realia są takie, że przy dzisiejszych cenach rynkowych oraz kwotach, które wygrywają przetargi, rzadko który wykonawca może sobie pozwolić na założenie w ofercie w pełni bezpiecznej kwoty wynagrodzenia.

Błędy w wycenie mogą sprawić, że wykonawca zamiast zarobić – dołoży do zamówienia

Przy sporządzaniu obszernych kosztorysów ofertowych nietrudno o błąd. Dokument ten składa się zazwyczaj z bardzo wielu stron, przy największych zamówieniach – zawierających nawet do kilkuset pozycji. Do niedawna, prawie każda niezgodność treści oferty ze specyfikacją istotnych warunków zamówienia skutkowałą jej odrzuceniem. Obecne przepisy są dużo łagodniejsze dla starających się o zamówienia publiczne. Trzeba jednak mieć na względzie, że omyłka czy błąd w kosztorysie może wykonawcę wiele kosztować. Zdarza się, że zmieniają one cenę oferty w taki sposób, że „spada” ona na dalsze miejsce w rankingu. Dodatkowo mogą sprawić, że przedsiębiorca zaoferuje realizację zamówienia za wynagrodzenie zupełnie dla niego nieopłacalne. Po sporządzeniu kosztorysu warto mu się przyjrzeć i raz jeszcze zweryfikować elementy, które najczęściej są źródłem przeoczeń i błędów.

Przed sporządzeniem kosztorysu należy dokładnie sprawdzić, czy przekazana przez zamawiającego dokumentacja techniczna zgadza się z przedmiotami robót. Jeśli tak nie jest, warto wystosować do inwestora zapytanie o nieścisłości. Dodatkowo trzeba również przeanalizować siwz a w szczególności opis sposobu

sporządzania ofert, by nie pominąć żadnej strony lub formularza kosztorysu. Zanim wykonawca złoży zamawiającemu ofertę wraz z wyceną, warto, aby prześledził ją pod kątem 7 opisanych w artykule wskazówek. Zminimalizuje w ten sposób ryzyko przeoczeń i błędów.

1. Błędy rachunkowe często wynikają z programów, które wykonawcy stosują do wyliczenia ceny oferty. Zazwyczaj zamawiający udostępniają dwie formy kosztorysów – edytowalną i nieedytowalną. W siwz określają, która z nich jest obowiązująca (na ogół będzie nią ta nieedytowalna). Dlatego bardzo uważnie należy sprawdzić zgodność wydrukowanej już sporządzonej przez nas oferty z udostępnioną przez zamawiającego ostatnią wersją kosztorysu w nieedytowalnej formie.
2. Warto zweryfikować poszczególne rubryki wyceny – szczególnie pod kątem ilości oferowanych prac czy materiałów oraz zastosowanych jednostek. Błędy w tych miejscach wpływają bowiem na wartość oferty, co może mieć istotne dla wykonawcy konsekwencje.
3. Dodatkowo trzeba sprawdzić, czy liczba pozycji sporządzonego kosztorysu zgadza się z przedmiarem (tzn. dokumentem, według którego wykonawca sporządza swoją wycenę). Jeśli jedna z nich zostanie nieujęta, niewyceniona lub będzie miała wartość 0, zamawiający w zależności od istotności pomyłki może odrzucić ofertę lub uznać, że wartość została uwzględniona w innej części kosztorysu. To z kolei może mieć przykre finansowe konsekwencje zobrazowane na poniższym przykładzie.

Przykład

Urząd miasta ogłosił przetarg na budowę szkoły podstawowej. Formę wynagrodzenia ustalił jako ryczałtową. Mimo to zażyczył sobie kosztorysów w uproszczonej formie, które miały pomocniczy charakter. W toku oceny ofert okazało się, że wykonawca który zaproponował najkorzystniejszą cenę, popełnił błąd w wycenie. Z uwagi na obszerność przedmiarów przez nieuwagę nie wycenił kilku pozycji. Ponieważ wynagrodzenie było ryczałtowe, zamawiający uznał, iż wykonawca ujął niewycenione pozycje w innej części kosztorysu. Tym samym nie odrzucił oferty i uznał ją za najkorzystniejszą. Wykonawca będzie musiał wykonać niewycenione w kosztorysie roboty w ramach zaproponowanej kwoty, mimo że zapłaci za nie z własnej kieszeni.

4. Zwykle zamawiający określają, z jaką dokładnością należy podać cenę oferty. Zazwyczaj wynagrodzenia zaokrągla się do dwóch miejsc po przecinku zgodnie z przyjętą zasadą: jeśli druga cyfra po przecinku należy do przedziału od 0 do 4, to wartości dziesiętne zostają bez zmian, jeśli jest to liczba od 5 do 9, wówczas należy zaokrąglić z nadmiarem. Jeśli zamawiający nie zamieści tego zapisu w siwz, to należy pamiętać, że zgodnie z ustawą z 9 maja 2014 r. o informowaniu o cenach towarów i usług – za cenę należy uznać wartość pieniężną wyrażoną w jednostkach pieniężnych. W związku z tym cena podawana w ofercie nie może być zaokrąglana z dokładnością większą niż do drugiego miejsca po przecinku, gdyż najniższą jednostką pieniężną jest jeden grosz. Może się zdarzyć, że jeśli podamy kwotę z dokładnością do trzech miejsc po przecinku, nasza oferta zostanie odrzucona za niezgodność z siwz, a popełniony błąd nie zostanie potraktowany jako omyłka, którą zamawiający może sam poprawić.

5. Wykonawca, który sporządza kosztorysy w programie Excel, powinien pamiętać, aby w opcjach zaawansowanych ustawić „Dokładność zgodnie z wyświetlaną”. Jeśli tego nie zrobi, program będzie przeliczał wartości łącznie z ukrytymi miejscami po przecinku. Wyniki nie będą się wówczas zgadzać pod względem matematycznym w wydrukowanej wersji.

Przykład

W arkuszu kalkulacyjnym ustawiamy w danej pozycji w kolumnie Ilości dokładność do dwóch miejsc po przecinku i tak też zostaje ona wyświetlona. Jednak w podglądzie pozycji widać, że podana liczba składa się z 3 miejsc po przecinku i właśnie w ten sposób jest przeliczana. Aby tak się nie stało, należy ustawić opcję „Dokładność zgodnie z wyświetlaną”. Przykładowo mając wyświetloną ilość w pozycji: 405,23, faktycznie jest to wartość 405,226. Ilość przemnożona przez cenę jednostkową może dać różną kwotę w zależności od tego, czy zostanie zaznaczona powyższa opcja, np.:

$405,226 \times 22,50 = 9.117,59 \text{ zł}$ lub

$405,23 \times 22,50 = 9.117,68 \text{ zł}$

6. Zdarza się, że zamawiający w odpowiedziach na pytania wykonawców do siwz dokonują zmian w kosztorysach. Często przekazują oferentom ostateczną nieedytowalną wersję kosztorysu uwzględniającą wprowadzone modyfikacje. Należy ją jednak dokładnie przestudiować, bo może się okazać, że nie są to wszystkie wprowadzone odpowiedziami zmiany. W takiej sytuacji trzeba zwrócić się do zamawiającego z prośbą o wyjaśnienie. Należy przy tym pamiętać, że wykonawca nie jest upoważniony do samodzielnego modyfikowania kosztorysu, o ile nie zostanie to wyraźnie zaznaczone przez zamawiającego.

7. Warto sprawdzić, czy kosztorys jest kompletny. Jeśli wykonawca pominie którąś z jego stron, nie będzie mógł jej uzupełnić w trybie wyjaśnień. Oferta zostanie automatycznie odrzucona jako niezgodna z siwz.

Pomyłki w kosztorysach w przypadku ceny ryczałtowej

Sposób wyliczenia ceny oferty determinuje przyjęta przez zamawiającego w dokumentacji przetargowej metoda rozliczenia zamówienia – kosztorysowego bądź ryczałtowego. W zależności od tego, czy wynagrodzenie jest kosztorysowe czy ryczałtowe, błędy w kosztorysach będą mieć inny charakter i konsekwencje.

Wydawałoby się, że przy ryczałcie sprawa jest ułatwiona, ponieważ z definicji, zaproponowana wartość oferty jest wówczas niezmienna. Kosztorysy, które wykonawcy wypełniają przy tego rodzaju wynagrodzeniu, często mają pomocniczy i informacyjny charakter. Liczy się zatem głównie wartość, jaką wykonawca wskazał w formularzu ofertowym. Jest to jednak zasada, od której oczywiście funkcjonują wyjątki.

Na ogół w ofertach ryczałtowych występują dodatkowe formularze typu zbiorcze zestawienie kosztów lub tabela wartości elementów scalonych. Dokumenty te nie mają pomocniczego charakteru, ale stanowią treść oferty. Wynika to z faktu, że wymienione zostają w części siwz pod nazwą „Opis sposobu przygotowania ofert”. To z kolei oznacza, że wszelkie występujące w nich nieścisłości mogą skutkować zmianą wartości oferty nawet przy ryczałcie. Jeżeli suma elementów ryczałtowych jest inna od ceny ostatecznie wskazanej w formularzu oferty, zamawiający ma obowiązek ją poprawić. Cena oferty arytmetycznie musi bowiem wynikać z sumy elementów ryczałtowych.

W przypadku przetargów na roboty budowlane wszelkie pomyłki popełnione w kosztorysie ryczałtowym mogą mieć dotkliwe skutki na etapie realizacji umowy. Zamawiający na ogół związani są ustaloną wcześniej szacunkową wartością zamówienia, której nie wolno im przekroczyć. Nie będą mogli zatem, co do zasady, zwiększyć wynagrodzenia wykonawcy ponad przyjętą sumę bez względu na okoliczności. Dlatego też sporządzając takie kosztorysy, warto bardzo dokładnie sprawdzić, czy zgadzają się wszystkie wyliczenia.

Przykład

Zamawiający ogłosił przetarg na budowę budynku wielorodzinnego. Ustalił formę wynagrodzenia jako ryczałt. Przekazał oferentom wszelkie dokumenty szczegółowo opisujące przedmiot zamówienia, m.in. dokumentację techniczną i przedmiary robót. Zaznaczył przy tym, że przedmiary pełnią rolę informacyjną a wykonawca użyje ich na własne ryzyko. W trakcie oceny ofert zamawiający stwierdził błąd w jednym z dostarczonych mu kosztorysów w pozycji dotyczącej wykonania chudego betonu gr. 10 cm. Błąd polegał na modyfikacji jednostki kosztorysowej. Zamawiający poprawił omyłkę, zmieniając 100 m^2 na 100 m^3 . Cena, jak wiadomo, ustalana jest dla konkretnej jednostki miary. Będzie się zatem różnić w zależności od tego, czy wykonawca oferuje m^2 czy m^3 danego materiału. Inny będzie wówczas także sposób wyliczenia oferowanej jego ilości. Zamawiający nie zmienił jednak w tym przypadku zaoferowanej ceny jednostkowej i ilości przedmiarowej. Ponieważ wynagrodzenie miało ryczałtowy charakter, wykonawca będzie zobowiązany wykonać za nie całość zamówienia. Na etapie realizacji poniesie więc stratę, ponieważ w tym przypadku cena jednostkowa dla m^3 powinna być dużo wyższa niż dla m^2 .

Przykład

Wykonawca złożył ofertę w przetargu na projekt i budowę drogi ekspresowej. W wykazie płatności, który był składową oferty, zamawiający zamieścił progi procentowe dla pozycji „koszt projektu”, które wynosiły do 6% globalnej wartości oferty netto. Wykonawca w tej pozycji znacznie przekroczył kwotę, która była dozwolona procentowo. Zamawiający odrzucił ofertę z powodu niezgodności z siwz. Nie jest to błąd, który można poprawić, a oferta podlega wówczas automatycznemu odrzuceniu.

Omyłki rachunkowe w ofercie z wynagrodzeniem kosztorysowym

Podobne – do opisanych wcześniej – przeoczenia mogą się zdarzyć w przypadku oferty z zaproponowanym wynagrodzeniem kosztorysowym. Na szczęście tu konsekwencje popełnienia błędów będą dla wykonawcy mniej dotkliwe na etapie realizacji zamówienia. Cena kosztorysowa jest z założenia wynagrodzeniem jedynie przybliżonym. Ostatecznie może ona ulec zmianie, ponieważ zamawiający płaci za faktyczną ilość wykonanych robót. Ale uwaga! Organizator postępowania, który poprawi pomyłkę w kosztorysie, może to zrobić w taki sposób, że oferta spadnie w rankingu na dalsze miejsce.

Przykład

Wartość oferty firmy A złożonej w przetargu na roboty budowlane wynosiła 2.000.000 zł brutto. Kryterium wyboru najkorzystniejszej oferty była cena z wagą 100%. Wynagrodzenie miało kosztorysowy charakter, a wykonawcy wyliczali je na podstawie dostarczonych przez zamawiającego przedmiarów robót. Zastosowano w nich metodę kalkulacji uproszczonej polegającą na wyliczaniu iloczynów cen jednostkowych i ilości jednostek danej pozycji. Następną w rankingu ofertę o wartości 2.050.000 zł brutto złożyła firma B. Kolejne

zaoferowane w postępowaniu ceny były jeszcze wyższe. W toku badania ofert okazało się, że firma A popełniła błąd przy wyliczaniu wartości jednej z pozycji kosztorysu. Zamawiający uznał, iż jest to omyłka rachunkowa i skorygował ją. W związku z poprawką tej jednej pozycji, wartość oferty zmieniła się ostatecznie na 2.065.000 brutto. Wówczas najkorzystniejsza okazała się oferta wykonawcy B i to właśnie ta firma dostała zamówienie.

Omyłka pisarska też może ważyć o losie oferty

Mniej istotne są błędy, które zamawiający traktują jako omyłki pisarskie. Nie mają one tak daleko idących konsekwencji jak te o charakterze rachunkowym. Przykładem są przeoczenia w opisach pozycji, pominięcie jednego ze słów, błąd gramatyczny lub zmiana szyku zdania. Przy wydrukach z Excela należy w związku z tym uważać, by nie poukrywały się części opisu pozycji. Błędem, który zostanie potraktowany jako omyłka będzie też niewłaściwie przepisana wartość oferty słownie. Co do zasady zostanie ona skorygowana zgodnie z kwotą wynikającą z kosztorysu podaną w liczbach.

Powodem odrzucenia oferty może być jednak błąd pisarski w podaniu stawki VAT. Nie chodzi tu o arytmetyczne wyliczenie, bo ono może zostać poprawione, ale wpisanie zupełnie innej stawki np. 8% zamiast 23%. Zamawiający nie jest wówczas uprawniony do zmiany wysokości VAT w ofercie na właściwą.

Najniższa cena nie zawsze zapewni wygraną w przetargu

Wielu wykonawców narzeka, że konkutowanie w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego sprowadza się do maksymalnego obniżenia ceny. Zamawiający zazwyczaj bowiem stawiają na oferty, w których wykonawcy proponują najniższe wynagrodzenie. Tymczasem od końca zeszłego roku organizatorowi postępowania jest trudniej korzystać z ceny jako jedyne kryterium. Ma on obowiązek wybierać oferty nie tylko najtańsze, ale też najlepsze pod innymi względami. Wykonawca, który konkuruje w takiej procedurze, musi mieć świadomość, że nawet jeśli zaoferuje niezwykle niską cenę, może nie zostać wybrany. Czasem opłaca się pozostawić wynagrodzenie na średnim poziomie a walczyć terminem gwarancji, realizacji zamówienia czy jakością oferowanych towarów.

Nowelizacja ustawy Pzp, która weszła w życie 19 października 2014 r. sprawiła, że zamawiający w wielu postępowaniach są zobowiązani stosować dodatkowe, oprócz ceny, kryteria oceny ofert. Cena jako jedyne kryterium może być wykorzystana, zgodnie z art. 91 ust. 2a ustawy Pzp, gdy przedmiot zamówienia jest powszechnie dostępny oraz ma ustalone standardy jakościowe. Przykładem takich zamówień są np. dostawy artykułów spożywczych i biurowych czy usługi

sprzątania. W przetargach na roboty budowlane rzadziej występują tego rodzaju zamówienia, choć nie można wykluczyć, że w przypadku prostej, nieskomplikowanej inwestycji skorzystanie jedynie z kryterium ceny będzie również dopuszczalne.

Dodatkowymi wyznacznikami przy wyborze najkorzystniejszej oferty mogą być czas realizacji zamówienia, termin gwarancji a także jakość, technologia, innowacyjność, aspekty społeczne lub środowiskowe. Parametry te powinny zostać opisane w siwz wraz z określeniem ich wagi. Zamawiający zazwyczaj stosują wzory matematyczne, zgodnie z którymi przeliczają końcową liczbę punktów każdego oferenta.

W zamówieniach publicznych na roboty budowlane powszechne jest stosowanie kryteriów ceny, terminu realizacji i gwarancji w odpowiednich proporcjach. Większość dużych zamówień po nowelizacji, mimo wprowadzenia dodatkowych kryteriów, wciąż największą wagę kładzie na cenę, ustalając proporcje: 90% cena, 5% termin gwarancji, 5% termin realizacji lub 90% cena, 10% termin gwarancji.

Nie oznacza to jednak, iż należy lekceważyć pozostałe parametry. Zdarza się, że po podliczeniu wszystkich punktów, oferent z najniższą ceną spada na dalsze miejsce w rankingu, jak obrazuje to poniższy przykład.

Studium przypadku

Pewien zamawiający ogłosił przetarg na przebudowę drogi wojewódzkiej. Jako kryterium wyboru najkorzystniejszej oferty, określił cenę, termin realizacji oraz

termin gwarancji jakości z wagą: cena – 90%, okres gwarancji – 5%, termin wykonania – 5%. Zapisy siwz przedstawiały się następująco:

1. Najkrótszy możliwy termin gwarancji jakości to 5 lat a najdłuższy 10 lat.
2. Zamawiający wymaga, by termin realizacji zamówienia nie był dłuższy niż 23 miesiące od daty zawarcia umowy. Minimalny termin realizacji to 20 miesięcy od daty zawarcia umowy.

Kryterium „Cena” będzie rozpatrywane na podstawie ceny ofertowej brutto. Maksymalnie można za nie uzyskać 90 punktów. Liczba punktów dla kryterium „Cena” (C) zostanie obliczona według następującego wzoru:

$$C = (C_{min} / C_o) \times 90 \text{ pkt}$$

gdzie: C_{min} – cena (cena ofertowa brutto) oferty najtańszej
 C_o – cena (cena ofertowa brutto) oferty ocenianej

Kryterium „Okres gwarancji” – maksymalnie 5 punktów

- wykonawcy, którzy zadeklarują najdłuższy okres gwarancji – otrzymają 5 pkt,
- wykonawcy, którzy zadeklarują najkrótszy okres gwarancji – otrzymają 0 pkt,
- pozostali wykonawcy (którzy zaproponują wartość pośrednią między 5 a 10 lat):

$$G = \frac{(G_o - G_{min})}{(G_{max} - G_{min})} \times 5 \text{ pkt}$$

gdzie: G_o – okres gwarancji zadeklarowany w badanej ofercie
 G_{min} – najkrótszy okres gwarancji z ocenianych ofert
 G_{max} – najdłuższy okres gwarancji z ocenianych ofert

Kryterium „Termin realizacji” – maksymalnie 5 punktów

- wykonawcy, którzy zadeklarują najkrótszy termin wykonania – otrzymają 5 pkt,
- wykonawcy, którzy zadeklarują najdłuższy termin wykonania – otrzymają 0 pkt,
- pozostali wykonawcy:

$$T = \frac{(T_{max} - T_o)}{(T_{max} - T_{min})} \times 5 \text{ pkt}$$

gdzie:

T_o – termin wykonania zadeklarowany w ofercie

T_{min} – najkrótszy termin wykonania w ocenianej ofercie

T_{max} – najdłuższy termin wykonania w ocenianej ofercie

Końcowa liczba punktów uwzględniająca wszystkie podane kryteria, będzie sumą punktów uzyskanych za poszczególne kryteria. Za najkorzystniejszą zostanie uznana oferta z największą liczbą punktów.

W postępowaniu złożono trzy oferty.

Nazwa wykonawcy	Cena brutto	Okres gwarancji	Termin realizacji
A	96.327.458,14	5	23
B	99.835.741,58	7	20
C	102.122.745,20	10	20

Najniższą cenę zaproponował wykonawca A. Gdyby nie było innych kryteriów, to właśnie jego oferta zostałaby wybrana jako najkorzystniejsza. Po podsumowaniu punktów według powyższych wzorów ranking przedstawia się jednak następująco:

Nazwa wykonawcy	Punkty za cenę	Punkty za gwarancję	Punkty za termin	Końcowa liczba punktów
A	90	0	0	90
B	86,84	2	5	93,84
C	84,89	5	5	94,89

Najkorzystniejszą ofertę złożył wykonawca C. Pomimo tego, że jego cena była najwyższa, udało mu się zdobyć zamówienie. Różnica w cenach między pierwszym a ostatnim wykonawcą była spora i wynosiła prawie 8 milionów, waga kryterium cenowego również była wysoka. Jednakże po uwzględnieniu pozostałych kryteriów okazało się, że ostatnia oferta zdobyła największą liczbę punktów.

Autor:

Nina Jezierska

Inżynier, kierownik działu przygotowania ofert w dużej firmie wykonawczej,
kosztorysant z wieloletnim doświadczeniem



eBooki

Wydawca: Rafał Duluk

Redaktor: Justyna Rek-Pawłowska

Korekta: zespół

Zdjęcia w numerze pochodzą z: fotolia.pl

ISBN: 978-83-269-4181-8

Wydawnictwo Wiedza i Praktyka sp. z o.o.

03-918 Warszawa, ul. Łotewska 9a

Tel. 22 518 29 29, faks 22 617 60 10,

NIP: 526-19-92-256

Numer KRS: 0000098264 – Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, Sąd Gospodarczy

XIII Wydział Gospodarczy Rejestrowy. Wysokość kapitału zakładowego: 200.000 zł

Copyright by Wydawnictwo Wiedza i Praktyka sp. z o.o., Warszawa 2015

Kryteria oceny ofert w postępowaniu przetargowym. Ocena ofert na podstawie ceny

Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania zmian i skrótów w nadesłanych artykułach i ich tytułach. Artykułów, ani jakichkolwiek innych materiałów nie zamówionych Redakcja nie zwraca. Wszelkie prawa do niniejszej publikacji, w tym do jej tytułu oraz do treści zawartych w zamieszczonych w niej artykułach, podlegają ochronie prawnej przewidzianej w szczególności prawem autorskim. Ich przedruk oraz rozpowszechnianie bez wiedzy i zgody Redakcji są zabronione. Zakaz ten nie dotyczy cytowania ww. materiałów w granicach dozwolonego użytku, z powołaniem się na źródło.

Wszelkie materiały zawarte w niniejszej publikacji mają charakter wyłącznie popularyzacyjno-informacyjny i nie mogą być traktowane w sposób prawnie wiążący pomiędzy Czytelnikiem a Wydawcą lub Redakcją.

Redakcja dokłada wszelkich starań, aby informacje i dane zamieszczone w tych materiałach były poprawne merytorycznie i aktualne, jednakże informacje te nie mają charakteru porady, czy opinii prawnej, jako że Wydawca, ani Redakcja nie świadczy żadnych usług prawnych.

Nie mogą być one również traktowane jako oficjalne stanowisko organów i urzędów państwowych. Zastosowanie tych informacji w konkretnym przypadku może wymagać dodatkowych, pogłębionych konsultacji lub opinii prawnej.

Wobec powyższego Wydawca, Redakcja, redaktorzy, ani autorzy ww. materiałów nie ponoszą odpowiedzialności prawnej w szczególności za skutki zastosowania się lub wykorzystania w jakikolwiek sposób informacji zawartych w tych materiałach.

Centrum Obsługi Klienta:

Tel: 22 518 29 29

e-mail: cok@wip.pl

Nr produktowy: 2BX0015



Profesjonalne
eBooki

