Załącznik nr 3

**Regulamin sprzedaży środków trwałych oraz wyposażenia**

**wycofanych z eksploatacji**

**w Wojskowej Specjalistycznej Przychodni Lekarskiej SP ZOZ w Koszalinie**.

§1

1. **Wojskowa Specjalistyczna Przychodnia Lekarska SP ZOZ w Koszalinie** przy
ul. Zwycięstwa 204 A zwana dalej **Sprzedawcą**, sprzedaje na zasadach określonych niniejszym regulaminem, w drodze **przetargu pisemnego ofertowego**, środki trwałe oraz wyposażenie wycofane z użytkowania.
2. Sprzedaż ta nie może prowadzić do ograniczenia dostępności do świadczeń zdrowotnych oraz utrudniać działalności WSPL SP ZOZ w Koszalinie.

§2

Dyrektor WSPL SP ZOZ w Koszalinie w drodze zarządzenia powoła komisję, której powierzy prowadzenie przetargu pisemnego ofertowego.

§3

1. W przetargu może uczestniczyć osoba fizyczna lub prawna zwana dalej **Oferentem.**
2. Każdy Oferent może złożyć tylko jedną ofertę. Złożenie większej liczby ofert lub oferty zawierającej propozycje wariantowe spowoduje odrzucenie wszystkich ofert złożonych przez danego Oferenta.

§4

1. Prowadzący przetarg ustali cenę wywoławczą, zgodnie z oceną techniczną
i wartością szacunkową przedmiotu sprzedaży.
2. Prowadzący pisemny przetarg ofertowy wyznacza miejsce i termin przetargu oraz podaje do wiadomości publicznej ogłoszenie o przetargu.
3. Ogłoszenie o przetargu określa w szczególności:
4. nazwę i siedzibę Sprzedawcy,
5. rodzaj i przedmiot przetargu,
6. wykaz przedmiotu sprzedaży oraz jego stan techniczny,
7. miejsce, termin i tryb składania ofert ,
8. zawartość i sposób składania ofert,
9. wysokość ceny wywoławczej,
10. stan techniczny i jakość przedmiotu sprzedaży,
11. możliwość zapoznania się z regulaminem pisemnego przetargu ofertowego,
12. imię, nazwisko oraz numer telefonu osoby, która udziela informacji na temat

 niniejszego przetargu,

1. warunki przystąpienia do pisemnego przetargu ofertowego,
2. wzór umowy sprzedaży.

§5

1. Zapłata za przedmiot sprzedaży powinna zostać uregulowana po zawarciu umowy, na podstawie wystawionej faktury i w terminie uwzględnionym na fakturze.
2. Termin zapłaty zgodnie z terminem zadeklarowanym w ofercie.

§6

1. Prowadzący przetarg zamieści ogłoszenie o przetargu na stronie internetowej Sprzedawcy oraz na tablicy ogłoszeń w siedzibie Sprzedawcy.
2. Ogłoszenie zostanie zamieszczone co najmniej 5 dni przed terminem otwarcia ofert.

§7

Oferta powinna zawierać:

1. imię, nazwisko i adres Oferenta lub nazwę firmy oraz siedzibę, jeżeli Oferentem jest osoba prawna oraz adres do korespondencji,
2. datę sporządzenia oferty,
3. zobowiązanie Oferenta do demontażu i zakupu przedmiotu sprzedaży
w przypadku wyboru jego oferty,
4. oferowaną cenę,
5. oferowany termin zapłaty, nie dłuższy niż 5 dni od daty rozstrzygnięcia przetargu,
6. oświadczenie, że Oferent zapoznał się z regulaminem przetargu i akceptuje jego warunki.

§8

1. Przetarg składa się z części jawnej i niejawnej.
2. Część jawna przetargu odbywa się w obecności Oferentów.
3. W części jawnej Prowadzący przetarg:
4. stwierdza prawidłowość ogłoszenia przetargu,
5. ustala liczbę złożonych ofert,
6. otwiera koperty z ofertami i odczytuje oferowaną cenę i oferowany termin zapłaty.
7. W części niejawnej przetargu Prowadzący przetarg:
8. dokonuje szczegółowej analizy ofert,
9. sporządza protokół z przebiegu przetargu.

§9

Prowadzący przetarg sporządza z jego przebiegu protokół, który powinien zawierać:

1. oznaczenie miejsca i terminu przetargu,
2. imiona i nazwiska składu komisji prowadzącej przetarg,
3. zestawienie złożonych ofert:
	1. wysokość ceny wywoławczej,
	2. imię, nazwisko i adres Oferenta lub nazwę firmy oraz siedzibę, jeżeli Oferentem jest osoba prawna,
	3. wysokość oferowanej ceny nabycia,
	4. oferowany termin zapłaty,
	5. oferowany termin odbioru,
4. najwyższą cenę zaoferowaną za przedmiot przetargu,
5. wzmiankę o odczytaniu protokołu,
6. podpisy składu komisji prowadzącej przetarg.

§10

1. Przy wyborze najkorzystniejszej oferty Sprzedający kieruje się zarówno najwyższą zaoferowaną ceną, jak i terminem zapłaty oraz terminem odbioru.

Punktacja:

* + 1. cena – 60 pkt
		2. termin zapłaty - 20 pkt
		3. termin odbioru - 20 pkt
1. Prowadzący przetarg może odrzucić ofertę:
2. jeżeli nie odpowiada warunkom regulaminu,
3. w przypadku zaproponowania przez Oferenta ceny niższej niż cena wywoławcza,
4. W razie ustalenia, że kilku Oferentów zaoferowało tę samą cenę, Prowadzący pisemny przetarg ofertowy wybiera Oferenta, który zaoferował korzystniejszy termin zapłaty oraz termin odbioru.
5. W razie wpływu jednej oferty oraz ofert z niższą ceną niż cena wywoławcza, możliwe jest prowadzenie negocjacji.
6. W przypadku braku ofert, przedmiot sprzedaży przeznaczony do sprzedaży może zostać przekazany do magazynu wyposażenia, celem przeprowadzenia procedury wybrakowania.
7. Sprzedawca zastrzega sobie prawo do unieważnienia przetargu bez podania przyczyny.

§11

Złożenie jednej ważnej oferty spełniającej warunki określone w niniejszym regulaminie pozwala na rozstrzygnięcie przetargu.

§12

1. Przetarg uważa się za rozstrzygnięty z chwilą podpisania protokołu przez Dyrektora WSPL SP ZOZ w Koszalinie.
2. Po rozstrzygnięciu postępowania Prowadzący przetarg umieszcza informacje
na stronie internetowej prowadzonego postępowania oraz na tablicy ogłoszeń.
3. Oferent który został wybrany, jest obowiązany zapłacić cenę nabycia w terminie zadeklarowanym w ofercie.
4. Za termin zapłaty uznaje się datę uznania rachunku Sprzedawcy.
5. Wydanie przedmiotu sprzedaży oraz jego odbiór przez Kupującego nastąpi niezwłocznie po zapłaceniu ceny nabycia według danych z formularza ofertowego.
6. Wydanie przedmiotu sprzedaży potwierdzone będzie Protokołem przekazania.
7. Przygotowanie sprzętu do transportu, zabezpieczenie i ubezpieczenie oraz wszelkie koszty z tym związane są po stronie wybranego Oferenta.

§13

1. Przekazanie informacji o wyborze oferty zobowiązuje wybranego Oferenta
do zawarcia umowy sprzedaży.
2. Postępowanie zostaje zakończone, gdy po wyłonieniu nabywcy przedmiot umowy zostanie sprzedany.
3. W przypadku nie wyłonienia nabywcy w drodze pisemnego przetargu ofertowego Dyrektor WSPL SP ZOZ w Koszalinie podejmie decyzję o dalszych działaniach związanych z przedmiotem sprzedaży.