

INFORMATOR DLA ZULI

PORADNIK PRZETARGOWY

GWARANCJE
24

**Kup wadium
w 5 minut!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: info@gwarancje24.pl

Sprawdź na:
www.gwarancje24.pl

 **UNIQA**

Poradnik prawnika

Łukasz Bąk

Przetargowe zasady

Przygotowania do złożenia oferty trzeba zacząć od najprostszych, najbardziej oczywistych spraw. Jedną z nich jest zadbanie o to, aby wypełnienie kosztorysów było możliwie najłatwiejsze i najmniej ryzykowne

Trudno w to uwierzyć, ale wciąż są nadleśnictwa, które kosztorysy publikują w formacie pdf. Zamiast męczyć się z ich konwersją lub wypełniać odręcznie, należy od razu zażądać od zamawiającego **przekazania edytowalnej tabeli Excel**. Tam, gdzie taka tabela została opublikowana, trzeba sprawdzić, czy nadleśnictwo wprowadziło do niej odpowiednie formuły. Chodzi o to, aby plik, po wpisaniu cen jednostkowych, sam zliczał poszczególne wartości, ustalał kwoty podatku i brutto, podawał cenę całkowitą. Niestety, wiele z tabel udostępnianych przez nadleśnictwa nie działa w ten sposób. Z ubolewaniem stwierdzam, że pomimo nieograniczonych zasobów kadrowych i finansowych, Lasy Państwowe nie są w stanie przeszkolić swoich pracowników z tak podstawowych

narzędzi, jakim jest Excel. Zdarza się, że zamawiający wpisują tylko wielkości danych czynności (liczbę metrów lub hektarów), ale tam, gdzie po wstawieniu stawki jednostkowej, komórki powinny samodzielnie się uzupełniać (dodać lub mnożyć), nic się nie dzieje. Mówimy o elementarnej znajomości arkuszy kalkulacyjnych, które oferenci, dla własnego komfortu, powinni opanować i które skutecznie eliminują nieświadome pomyłki.

Sprawdzenie terminu ważności podpisu elektronicznego

Wyobraźmy sobie, że ostatniego dnia na złożenie ofert siadamy do komputera i zabieramy się za przystąpienie do przetargu. Mamy gotowy kosztorys, świetne stawki, wszystkie załączniki uporządko-

wane i w komplecie. Pozostaje tylko kilka kliknięć i wysyłka. Nagle okazuje się, że nasz podpis kwalifikowany wygasł niedawno i nie możemy podpisać oferty. Sytuacja nie do pozazdroszczenia! Dlatego zalecam, aby już teraz sprawdzić okres ważności certyfikatu. W razie zbliżającego się dnia wygaśnięcia, wystarczy czasu na dokupienie nowej usługi. Pamiętajmy przy tym, że złożenie oferty po wygaśnięciu certyfikatu, ale podpisanej jeszcze wtedy, gdy był on ważny, pozostanie skuteczne.

Niewypełniony JEDZ

Niektórzy, z nie do końca zrozumiałych dla mnie powodów, składając różne oferty w różnych nadleśnictwach, przekazują zamawiającym nieuzupełnione formularze JEDZ. Zakładają, że dokument poprawią tam, gdzie ostatecznie będą zain-

GWARANCJE
24

**Kup wadium
od ręki!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: info@gwarancje24.pl

Sprawdź na:
www.gwarancje24.pl

 **UNIQA**

interesowani zawarciem umowy. To fatalna strategia z dwóch powodów. Po pierwsze, jeżeli przesyłamy wybrakowany dokument, tracimy szansę na to, aby móc go poprawić w przypadku jakichś nieświadomych błędów. Gdy zdecydujemy się przekazać kompletny załącznik, może się okazać, że pojawi się w nim jakaś dodatkowa omyłka, której nie będziemy mogli już usunąć. Obowiązuje zasada jednokrotnego poprawiania. Po drugie, zapominalskim uświadomiam, że niezłożenie prawidłowych dokumentów powoduje przepadek wadium, chyba że braki w dokumentacji wynikają z obiektywnych, zewnętrznych przyczyn. Nie wybronicie się Państwo przed zapłatą wadium, jeżeli dwie kolejne wersje Waszego JEDZ-a (pierwsza – celowo nieuzupełniona; druga – z nieświadomą pomyłką) będą zawierały niedostatki. Dlatego sugeruję, aby dokumenty składane wraz z ofertą miały od początku docelową treść.

Poprawianie dokumentów na własną rękę

Niezależnie od tego, czy świadomie prześlemy niekompletne załączniki, czy wydarzy się to przypadkowo, przyjdzie taki moment, kiedy trzeba będzie je poprawić. Nie zalecam robienia tego z własnej inicjatywy, przed otrzymaniem dostatecznie jasnego wezwania od zamawiającego. Zetknąłem się niedawno ze sprawą, w której firma złożyła wybrakowane dokumenty dotyczące przerebu. Błąd polegał na tym, że wykonawca nie zadeklarował, iż posiada doświadczenia we wszystkich obszarach pakietu

(zarówno pozyskanie, jak i hodowla i zagospodarowanie). Nadleśnictwo wysłało mu wezwanie, ale nie do końca precyzyjne. Zул, zamiast dopytać, w jakim zakresie mają pojawić się poprawki, co konkretnie jest niejasne dla zamawiającego, czego dokładnie brakuje, wysłał nową wersję załączników. Uzupełnił ją w sposób, który pograżył go pod kątem wykazania posiadania doświadczenia, co konkurencja skutecznie wykorzystwała w sprawie odwoławczej w KIO.

Czy spowiadać się z kar umownych?

Za wieloma firmami ciągną się problemy z przeszłości dotyczące naliczonych, dużych kar umownych. To skutki okresu covidowego oraz czasu wybuchu wojny na Ukrainie. Do dzisiaj tacy wykonawcy stają przed dylematem, czy te historie ujawniać w kolejnych przetargach. Zgodnie z przepisami, z postępowania jest wykluczony wykonawca, który w istotnym stopniu nie wykonał umowy o zamówienie lub którego umowa została rozwiązana i poniósł z tego tytułu kary. Czas zakazu udziału w przetargach trwa trzy lata. Zakazowi nie podlega firma, która przeszła samooczyszczenie, czyli ujawniła informacje usprawiedliwiające. Dylemat wielu osób polega na tym, czy informować o karach w formularzu JEDZ, czyli od razu niejako spowiadać się z dawnych kłopotów, czy darować sobie taką otwartość. Zawsze pierwszy scenariusz jest bezpieczniejszy. Nie naraża on zula na odrzucenie oferty z powodu próby ukrycia danych ważnych dla przetargu. Niektóre dyrekcje

regionalne gromadzą centralne zestawienia o rozwiązanych umowach, więc łatwo im weryfikować każdą ofertę pod tym kątem. Jeżeli wiedzę o rozwiązanej umowie lub wysokiej karze ma konkurencja, nie zawaha się jej wykorzystać. Razem z uzupełnieniem odpowiedniego formularza JEDZ powinny zostać przekazane informacje o zapłaconych karach i podjętych krokach naprawczych. Takich wyjaśnień nie składa się na wezwanie, trzeba to zrobić z własnej inicjatywy, na samym początku, wraz z ofertą. Niewielkie kwoty kar, rzędu kilku, a nawet kilkunastu tysięcy złotych, nie wymagają ujawniania.

Obca maszyna jako udostępnienie zasobów

Zdarza się, że spełnienie warunków w przetargu wymaga skorzystania z obcej maszyny. Powstaje jednak dylemat, w jakim trybie zadeklarować jej posiadanie, tym bardziej, że wszystkie specyfikacje nakazują ujawnienia podstaw dysponowania każdą jednostką sprzętu. Pierwsza opcja polega na wpisaniu w JEDZ umowy, na podstawie której będziemy pożyczać maszynę zaprzyjaźnionej firmy. Jeżeli odpłatnie, będzie to najem. Jeżeli nieodpłatnie, będzie to użyczenie. **Warunkiem skutecznego zastosowania tej opcji jest jednak posiadanie odpowiedniej umowy.** Umowa powinna pokazywać, że współpraca firm jest długookresowa, nie okazjonalna, ma charakter stały. Gdy korzystamy z pomocy innego zula tylko na potrzeby konkretnego przetargu, a okres trwania współpracy będzie odpowiadał okresowi umowy z nadleśnictwem, trzeba

GWARANCJE
24

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

**Kup wadium
szybko!**

napisz: info@gwarancje24.pl

Sprawdź na:
www.gwarancje24.pl

 UNIQA

rozważyć opcję udostępnienia zasobów. Oznacza ono formalne wykorzystywanie potencjału obcej firmy w celu spełnienia warunków przetargowych. W takim wypadku właściciel maszyny musi podpisać zobowiązanie (podpis elektroniczny lub odręczny) oraz JEDZ, które składamy zamawiającemu wraz z ofertą. Potem dokładamy do tego zaświadczenia tamtej firmy o niekaralności, z urzędu skarbowego i ZUS. Omawiana sprawa jest ważna, trzeba ją przemyśleć z wyprzedzeniem. Jeżeli bowiem na początku przetargu zadeklarujemy posiadanie potencjału własnego, nie będziemy mogli następnie zamienić go na potencjał obcy. Zamiana może nastąpić tylko w odwrotnym kierunku, tj. potencjał obcy na własny.

Umowa konsorcjum

Trafiają do mnie klienci potrzebujący porady w sprawie problemów z konsorcjantami. Polegają one na tym, że członek konsorcjum nie wykonuje przydzielonych mu prac. Pozostałe firmy nie są w stanie go zastąpić, bowiem mają swoje zadania do realizacji. Wszystkich jednak członków konsorcjum czeka widmo płacenia kar za winowajcę. Na tym polega solidarna odpowiedzialność wykonawców wspólnie ubiegających się o zamówienie. Jak się przed tym ustrzec? Trzeba porządnie przygotować umowę konsorcjum i to jeszcze wtedy, kiedy rozpoczynają się przetargi. W umowie należy dokładnie opisać zasady współpracy oraz podział obowiązków. Dokument musi zawierać solidną klauzulę o tym, jak będą rozliczane ewentualne kary.

Do tego dochodzi kilka praktycznych rozwiązań do zastosowania w czasie przetargów lub później, które ułatwią rozwikłanie nieporozumień. Dobrze, jeżeli wszyscy konsorcjanci składają się na zabezpieczenie umowy, wtedy każdy będzie miał coś do stracenia w przypadku opóźnionych zleceń. Warto rozważyć także wprowadzenie modelu wystawiania jednej faktury na całe konsorcjum. Dzięki temu lider może zabierać część wynagrodzenia na poczet kar od tej firmy, która spowodowała ich naliczenie. Taki system rozliczeń pozwala na kontrolę nad konsorcjantami niegwarantującymi rzetelności.

Skonowanie gwarancji wadialnej

Gwarancji wadialnej nie można skanować. Zarówno przepisy, jak i Specyfikacje są w tym zakresie jednoznaczne. Jeżeli posługujemy się gwarancją jako zabezpieczeniem wadium, musimy przekazać ją do zamawiającego wraz z ofertą dokładnie w tej samej formie, w jakiej dostaliśmy ją od gwaranta. Będzie to zatem plik opatrzony podpisem kwalifikowanym. W ubiegłym roku na wokandzie KIO zawisła jedna sprawa, w której właściciel firmy leśnej niestety poległ w przetargu na takim banalnym błędzie. Twierdził, że jego podpis na skanie gwarancji jest wystarczający. Nie miał racji, niepotrzebnie forsował swoje stanowisko w odwołaniu od odrzucenia jego oferty, bo przegrał sprawę. Gwarancja jest skądinąd obok kosztorysu najważniejszym dokumentem, który przesyłamy do zamawiającego (jeżeli nie wpla-

camy wadium gotówką). Bez tych dwóch kwitów oferta nie będzie skuteczna i nie będzie można jej uzupełnić. Przy okazji sugeruję sprawdzić z wyprzedzeniem, jakie są aktualnie koszty uzyskania wadium. Mam obawy, że będą w tym roku wyższe. Niektóre firmy ubezpieczeniowe lub agencje były zmuszone pokrywać spore kary umowne, więc zapewne dzisiaj oceniają ryzyko wystawienia dokumentów jako większe. Za to trzeba będzie więcej zapłacić.

Załączniki do SWZ

Mam taką obserwację, że samo procedowanie przetargu, składanie dokumentów, uzupełnianie zaświadczeń itp. staje się coraz mniej skomplikowane. Coraz mniej błędów popełnionych przez wykonawcę na tym etapie kończy się odpadnięciem z rywalizacji. Wynika to z kilku przyczyn. Jedną z nich jest odformalizowana przez prawo procedura wyboru oferty. Drugą, postępujące spłaszczanie wymogów przetargowych przez nadleśnictwa, które sukcesywnie obniżają kryteria ubiegania się o zamówienia. Drzwi do podjęcia pakietu otwierają się w ten sposób dla wielu firm. Innymi słowy, coraz mniej trzeba się natrudzić, aby wygrać przetarg i zawrzeć umowę. Kluczowe w tej sytuacji staje się zbadanie przed złożeniem oferty, co konkretnie kryje się w pakiecie, jak będzie wyglądała całoroczna współpraca, na jakich warunkach będzie się opłacała, czy i za jakie pieniądze warto złożyć ofertę. Mam na myśli analizę planowanych prac pod kątem nie tylko wielkości poszczególnych czynności, czyli da-

GWARANCJE
24

**Kup wadium
bez gotówki!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: info@gwarancje24.pl

Sprawdź na:
www.gwarancje24.pl

 UNIQA

nych z samego kosztorysu. Inne załączniki do Specyfikacji dostarczają bowiem w tym zakresie wielu cennych informacji. Chodzi o sprawdzenie ramowego harmonogramu, rozkładu terytorialnego (niektóre nadleśnictwa publikują mapy powierzchni objętych pakietem), odległości zrywki, planowanej sortymentacji. To wszystko są zagadnienia do uważnego przemyślenia, które rzutują na opłacalność umowy i pozwalają uniknąć pochopnych decyzji.

Zadawanie pytań zamawiającemu

Wszystkie, wskazane powyżej detale, wpływające na zysk z pakietu, powinny być przedmiotem najdokładniejszych dociekań wykonawców. Nie jestem zwolennikiem zadawania pytań podczas spotkań w nadleśnictwach, wciąż gdzieś organizowanych. Takie rozmowy traktuję bardziej w kategoriach towarzyskich, a w najlepszym razie, pomocniczych. Głównym sposobem komunikowania się właściciela z nadleśnictwem przed złożeniem oferty powinna być platforma przetargowa lub poczta elektroniczna. To tam należy wręcz zasypać zamawiającego pytaniami, wątpliwościami, zastrzeżeniami. Pytania warto zadawać także, gdy upłynął już termin (14 dni przed dniem składania ofert). Jeżeli nadleśnictwo podchodzi lojalnie do współpracy, powinno chcieć udzielić odpowiedzi. Każda uzyskana informacja zwrotna może być potem wykorzystana do interpretacji spornych spraw w toku wykonania pakietu.

Dokładne kosztorysowanie wszystkich stawek

Na pewno właściciele firm leśnych są lepszymi specjalistami od kosztorysowania niż prawnicy. Jest jednak pewna kwestia, którą chcę jako prawnik poruszyć. Otóż w polskich lasach widać zmiany klimatyczne. Coraz więcej jest wiatrołomów czy gradacji kornika jako sytuacji nieprzewidzianych w chwili rozpisywania przetargów. Co to oznacza dla zuli z perspektywy treści zawartej umowy?

Otóż moim zdaniem zwiększa się prawdopodobieństwo wykonywania cięć przygodnych ponad plan. Pamiętajmy, że dane z kosztorysu mają charakter szacunkowy. Oznacza to, że trzeba zaoferować taką stawkę, aby opłacała się także, gdy nadleśnictwo zleci więcej metrów do pozyskania z drzew połamanych lub zasiedlonych przez szkodniki. Specyfikacja zresztą wymaga, aby ceny jednostkowe były samofinansujące. SWZ przewiduje przy tym prawo opcji dostosowane właśnie do zaskakujących sytuacji pogodowych lub przyrodniczych. Opcja może sięgać aż 20 proc. wartości całego zamówienia, a nie tylko wartości danej grupy czynności. Nie będziemy mogli skutecznie sprzeciwić się działaniu nadleśnictwa opartemu na tych zapisach. Jeżeli nie doszacujemy stawki jednostkowej, na cięciach przygodnych możemy wręcz zbankrutować.

Czy przeglądać dokumenty konkurencji?

Odpowiedź na to pytanie jest oczywiście pozytywna. Po otwarciu ofert od razu widać układ rywalizacji i już wtedy zaczyna się nerwowe oczekiwanie na wybór oferty, szcze-

gólnie dla tych, którzy przesadzili z ceną. Jeżeli komuś zależy na tym, aby o pakiet walczyć do końca, od razu powinien przyglądać się dokumentom przyszłego zwycięzcy. Nadleśnictwo jest zobowiązane udostępnić wszystkie oferty od razu po ich otwarciu. Kiedy, po ich przeczytaniu, ujawnią się jakieś wątpliwości, nic nie stoi na przeszkodzie, aby od razu zgłaszać je zamawiającemu, żądając wyjaśnienia do wyjaśnień lub poprawek. Skutki takich starań poznamy jednak na końcu przetargu. Alternatywnie zatem można przyjąć strategię na przeczekanie, czyli uderzyć z kontrargumentacją dopiero po wyborze najkorzystniejszej oferty. Ta strategia bywa o tyle ciekawa, że nawet jeżeli dotyczy braków w dokumentacji możliwych do poprawienia, spowoduje przeciągnięcie się postępowania (unieważnienie wyboru oferty na skutek zgłoszonych uwag, wezwanie do poprawienia, uzupełnienie dokumentów, wybór jeszcze raz tej samej oferty). Pamiętajmy, że dopiero po wyborze oferty, możemy zapoznać się z wszystkimi plikami, które spłynęły od wygranego wykonawcy, a także z całą korespondencją kierowaną do niego przez nadleśnictwo.

Trzymam kciuki za powodzenie w przetargach! 🏆



Łukasz Bąk

Wspólnik w Kancelarii Jaskot,

Bąk – Adwokaci

email: lukasz.bak@jaskot-bak.pl

GWARANCJE
24

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

**Kup wadium
elektronicznie!**

napisz: info@gwarancje24.pl

Sprawdź na:
www.gwarancje24.pl

UNIQA

Rewolucja w gwarancjach wadialnych

Nowoczesna odpowiedź na tradycyjne wyzwania

Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom portal GWARANCJE24.pl, zapewnia przedsiębiorcom łatwy i bezpieczny dostęp do gwarancji wadialnych online



Firma GWARANCJE24 od swojego powstania stawiała sobie za cel ułatwienie dostępu do gwarancji ubezpieczeniowych przedsiębiorcom, którzy wcześniej niekoniecznie korzystali z tego typu rozwiązań. Współpracując z UNIQA TU S.A., sześć lat temu stworzyła pierwszy w Polsce projekt serwisu www.gwarancje24.pl, który stał się pionierem w zakresie gwarancji wadialnych dostępnych online.

Dostępność i wygoda

Tradycyjnie, procedura składania wniosku o wadium mogła trwać minimum tydzień i wymagała dostarczenia wielu dokumentów, co było uciążliwe dla przedsiębiorców. Dzięki współpracy z UNIQA TU, GWARANCJE24 wprowadziło przełomowe rozwiązanie, w którym cały proces – od składania wniosku, przez weryfikację i płatność, aż do zakupu gwarancji – odbywa się online za pomocą prostego formularza, który wymaga jedynie numeru NIP. Nawet w przypadku trudności czy obaw związanych z wypełnieniem wniosku, istnieje opcja „zleć ekspertom”, gdzie klient przesyła jedynie SWZ, a portal GWARANCJE24.pl zajmuje się całą procedurą przy-

gotowania gwarancji. Zakupiona w formie elektronicznej z kwalifikowanym podpisem elektronicznym zostaje wysłana na wskazany adres e-mail. Klient gotowy dokument dołącza do dokumentów przetargowych.

Jednym z największych atutów GWARANCJE24.pl jest możliwość zamówienia gwarancji wadialnych o dowolnej porze dnia i nocy, bez konieczności wychodzenia z domu lub biura. Gwarancja, niezależnie czy jest w formie tradycyjnej czy elektronicznej, jest honorowana we wszystkich publicznych przetargach opartych na ustawie Prawo Zamówień Publicznych (PZP).

Warto podkreślić, że większość przetargów, szczególnie w branży leśnej, wymaga wniesienia wadium. Gwarancja wadialna w pełni zastępuje gotówkę, którą przystępujący do przetargu musiałby wpłacić, zabezpieczając wywiązanie się z warunków umowy. Oznacza to, że wybór gwarancji wadialnej pozwala na uniknięcie zamrożenia środków (w przetargach leśnych jest to nawet 90 dni!) oraz chroni przed inflacją. Proces zakupu gwarancji, dzięki przemyślanej i uproszczonej procedurze, może trwać zaledwie 5 minut.

Sukces i współpraca

Projekt GWARANCJE24 odniósł spektakularny sukces. Firma obecnie współpracuje z blisko 460 klientami, dla których wystawiono już ponad 4000 gwarancji ubezpieczeniowych. To umieszcza ją na czołowym miejscu wśród podmiotów udzielających gwarancji wadialnych online. Od roku 2021 intensywnie współpracuje z OPEN NEXUS, właścicielem jednej z największych platform przetargowych – Platformazakupowa.pl. To pozwoliło na dotarcie do większej grupy przedsiębiorców uczestniczących w przetargach.

GWARANCJE24.pl to firma, która obsługuje ponad 70 przedsiębiorstw z branży leśnej na terenie całego kraju. Z wieloma klientami rozszerzono współpracę o inne rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych, które są niezbędne do zabezpieczenia wygranych kontraktów.

GWARANCJE24.pl to nie tylko oszczędność czasu i środków, ale także wygoda oraz pewność, że wymagane dokumenty są zawsze pod ręką. Portal zmienia oblicze branży gwarancji ubezpieczeniowych, tworząc przyszłość, w której formalności są prostsze i dostępne bardziej niż kiedykolwiek wcześniej. 🏡

Zapewnimy Ci wadium potrzebne do przetargu w którym startujesz!

Kup w 5 minut, bez formalności.

Wejdź na stronę: www.gwarancje24.pl



Wadium, prosto i od ręki

Tel.: +48 22 39 84 797

e-mail: info@gwarancje24.pl