

# INFORMATOR DLA ZULI

# PORADNIK PRZETARGOWY

Nowa  
**Gazeta Leśna**  **FIRMYLESNE.PL**

**DUC353** | Akumulatorowa  
pilarka łańcuchowa 2x18 V

Wydajna i lekka pilarka idealna do prac w lesie,  
w ogrodzie i w parkach

Przyjazna dla środowiska o zerowej emisji  
zanieczyszczeń i niskim poziomie hałasu



**Makita**  
www.makita.pl

LITHIUM-ION

Z myślą o profesjonalistach  
potęga techniki, potęga wydajności.

## Poradnik przetargowy

Łukasz Bąk

# Zasady dla zula

Przystępując do przetargów warto znać zasady dotyczące SIWZ, gwarancji wadialnej czy referencji, po to, by uchronić się przed niepotrzebnymi błędami

**J**ak slyszalem od wielu przedsiębiorców leśnych, plagą branżowych przetargów jest rozrastająca się z roku na rok specyfikacja istotnych warunków zamówienia z załącznikami. Kiedyś, jak relacjonowała jedna z zaprzyjaźnionych właścioelek firm, mąż zasiadał do SIWZ na dzień przed terminem składania ofert, teraz potrzeba mu co najmniej kilku dni.

W sierpniu dokonałem na moim blogu Prawowlesie.pl prostego porównania dwóch umów, jednej z 2013 r., drugiej z 2018 r. Okazało się, że wzrost objętości dokumentu sięga ponad 100 proc.

Czy zakłady usług leśnych odczują w tym zakresie jakąś ulgę?

Nie sądzę. Lasy Państwowe dążą do coraz bardziej szczegółowego uregulowania wzajemnych relacji stron umowy o zamówienia publiczne. Ma to swoje złe, ale także i dobre strony. Wszakże im bardziej precyzyjne zapisy, tym większa świadomość wykonawcy co do przysługujących mu praw lub obowiązków.



Nie ludźmy się jednak – nie ma takiej umowy ani takiej specyfikacji, która przewidziałaby wszystkie, potencjalne sytuacje w toku realizacji usług leśnych. Z nieprzewidywalności własnej pracy świetnie zdają sobie sprawy sami Czytelnicy.

Skalę opisywanej przeze mnie tendencji pokazuje fakt, o którym chciałbym wspomnieć na wstępie tegorocznego poradnika

przetargowego. Otóż, drodzy przedsiębiorcy leśni, powody do zmartwień dopiero nadejdą! W lipcu został skierowany do Sejmu rządowy projekt nowej ustawy Prawo zamówień publicznych.

Aktualnie **obowiązujące prawo to 227 artykułów. To, nad którym prace rozpoczął Sejm, składa się aż z 623 paragrafów.** Różnica niemal trzykrotna na

**DUC353** | Akumulatorowa pilarka łańcuchowa 2x18V

Wydajna i lekka pilarka idealna do prac w lesie, w ogrodzie i w parkach

Przyjazna dla środowiska o zerowej emisji zanieczyszczeń i niskim poziomie hałasu



**LITHIUM-ION** Z myślą o profesjonalistach  
potrzeba techniki, potrzeba wydajności...

niekorzyść nowych przepisów. Obawiam się, że w sezonie, w którym wejdą w życie, czas przygotowania zula do przetargu jeszcze się wydłuży. O ich treści i zastosowaniu na pewno będziemy donosić na łamach GAZETY LEŚNEJ. Na szczęście, póki co, opieramy się na dotychczasowych regulacjach i to właśnie ich dotyczy tego roczny dodatek przetargowy.

## Podpis elektroniczny, który nie utracił ważności



Mija już niemal rok, odkąd w procedurach przetargowych powszechnie stało się używanie podpisów elektronicznych. Zmianę nawyków wymusił ustawodawca oczekując, że wszystkie przetargi ogłaszane po 18 października będą odbywały się wyłącznie drogą internetową. Produkty takie jak **Szafir** lub **Certum** weszły do powszechnego obiegu. Warto pamiętać, że certyfikat stanowiący istotę działania podpisu nie jest „nieśmiertelny”.

Jego ważność określa się w chwili zakupu. W przypadku „Szafira” to rok lub dwa lata. Jeżeli ktoś wybrał pierwszą opcję i zrobił to ubiegłej jesieni, nieubłaganie zbliża się do końca okresu ważności. Zakładam, że dostawca ma sposób na to, aby w sposób automatyczny zawiadamiać użytkownika o zbliżającym się terminie wygaśnięcia certyfikatu.

Tak czy owak, **zachęcam do sprawdzenia na własną rękę, na długo przed**

**składaniem ofert, czy i do kiedy certyfikat zachowuje ważność.**

## Pośpiech jako zły doradca przetargowy

Rozważań o zbliżającym się sezonie nie powinno się prowadzić bez sformułowania kilku ogólnych postulatów, niekoniecznie prawnych. Część bowiem ze spraw lub problemów, z którymi zetknąłem się w minionym roku dotyczyła niestety zawinionych przez oferentów błędów, niedopatrzeń lub omyłek, czasem skutkujących nieodwracalną dyskwalifikacją z postępowania. Niemal w każdym przypadku zemścił się pośpiech i przygotowywanie dokumentacji w ostatniej chwili.

Oto kilka przykładów.

Przykład pierwszy. Wykonawca opatrzył ofertę elektroniczną podpisem w formacie **Xades**. W uproszczeniu polega to na wytworzeniu dodatkowego pliku podpisu (tzw. zewnętrzna ścieżka podpisu). **Oferta będzie nieważna, jeżeli do zamawiającego trafi tylko dokument źródłowy, bez tego uzupełniającego pliku.** Warto mieć przy tym świadomość, że aplikacja szyfrująca dostępna na miniportalu nie pozwala na zaszyfrowanie kilku dokumentów. Narzędzie wymaga, aby dokumenty wspólnie najpierw zapisać w formacie .zip i dopiero potem taki skompresowany plik opatrzyć kluczem publicznym. W tej sytuacji nanoszenie Xades dopiero po skompresowaniu będzie stanowiło przeszkodę do zaszyfrowania. Takiej opcji warto zatem unikać.

Przykład drugi. Wykonawca omyłkowo wykorzystuje formularz kosztorysu ofertowego przeznaczony do innego pakietu. Tym samym, tak należy interpretować jego oświadczenie, składa ofertę obejmującą zakres prac inny niż zawarty w wybranym pakiecie. Skutkiem jest niezgodność oferty z SIWZ, a w dalszej

kolejności – jej odrzucenie. Prawdopodobność decyzji zamawiającego nie może być w takim wypadku kwestionowana.

Przykład trzeci. Wykonawca korzysta z formularza ofertowego, w którym nie zostały przez zamawiającego wprowadzone stawki VAT na poszczególne rodzaje prac (na szczęście zdarza się to coraz rzadziej). Jak wiemy, **część z usług świadczonych na rzecz nadleśnictw podlega standardowej, 23 proc. stawce.** Jeżeli pomimo tego oferent „opodatkuje” swoje usługi wyłącznie stawką preferencyjną, odpadnie z przetargu już na wstępnym etapie.

Wszystkie opisane powyżej przykłady to przypadki nie tyle braku świadomości prawnej, co pochopnego działania. Unikajmy zatem przygotowywania i składania ofert w ostatniej chwili.



## Pytania do SIWZ

Tradycyjnie jak co roku o tej porze zachęcam właścicieli firm leśnych, aby korzystali z narzędzia, które może mieć

kolosalne znaczenie dla ważności i skuteczności ich oferty, a także dla płynności wykonywania wygranej umowy. Ustawa p.z.p. daje wykonawcom możliwość wnoszenia o wyjaśnienie treści SIWZ. Aby mieć gwarancję uzyskania odpowiedzi, pytania trzeba złożyć w odpowiednim terminie. Jest to połowa okresu pomiędzy dniem publikacji ogłoszenia o przetargu, a dniem składania ofert. W przypadkach nieparzystej liczby dni, lepiej przyjąć okres krótszy.

Analiza postępowań przetargowych wskazuje, że **pytania do SIWZ są nadal rzadkie.** Te, które padają, sformułowane są w sposób dający zamawiającemu zbyt dużą swobodę odpowiedzi. Oczywiście to do nadleśnictwa należy ostatni głos w interpretacji dokumentów, ale w interesie oferentów jest wymóc na zama-

**DUC353** | Akumulatorowa pilarka łańcuchowa 2x18 V

Wydajna i lekka pilarka idealna do prac w lesie, w ogrodzie i w parkach

Przyjazna dla środowiska o zerowej emisji zanieczyszczeń i niskim poziomie hałasu



**Makita**  
www.makita.pl

**LITHIUM-ION** Z myślą o profesjonalistach  
potęga techniki, potęga wydajności.

wiającym, aby jego deklaracje były jak najbardziej stanowcze i szczegółowe.

Na tym właśnie polega nietatwa sztuka zadawania pytań. Zachęcam przy tym do **unikania w trudniejszych sprawach korzystania z ustnej formy konsultacji (zebrania wykonawców)**, bowiem taka sprawdza się tylko w niektórych przypadkach.

Rozmowy pracowników nadleśnictwa z przyszłymi oferentami, to oczywiście dogodne rozwiązanie, ale gdy potrzebna jest precyzja zarówno przy zadaniu pytania, jak i odpowiedzi, niezastąpioną będzie elektroniczna forma komunikacji. Trzeba przy tym sprawdzić w SIWZ, czy wniosek można złożyć poprzez pocztę e-mail, czy może tylko za pośrednictwem platformy e-Puap.

## Użyczenie potencjału – decyzja ostateczna przed przetargiem

W styczniu tego roku GAZETA LEŚNA opublikowała artykuł, w którym dzieliłem się spostrzeżeniami dotyczącymi ograniczania możliwości dodawania „przerobów” przez konsorcjantów. W Lasach Państwowych **popularność zaczęła zyskiwać klauzula zakazująca wykazania doświadczenia poprzez zsumowanie wartości prac każdego z wykonawców** (to niemal zawsze jest pkt 6.2. ppkt 3) lit. a) SWIZ).

Niektórym umknęła ta bardzo istotna zmiana, co skutkowało wręcz przypadkami odrzucenia ofert (osobiście zetknąłem się z jednym takim scenariuszem).

Mam wątpliwość, czy na gruncie usług leśnych takie ograniczenie jest zgodne z prawem i zachęcam właścicieli firm leśnych, aby rozważyli wniesienie odwołania od SIWZ w tym zakresie. Dziesięciodniowy termin na zaskarżenie zaczyna biec od dnia publikacji specyfikacji.

Niemal rewolucyjna zmiana w SIWZ może spowodować, że większą popularnością zacząć cieszyć się przypadki „użyczania potencjałów”, dotychczas w branży spotykane dość rzadko. Przedsiębiorcy leśni wolą wciągnąć partnera do konsorcjum, niż polegać na jego zasobach, bowiem w obydwu przypadkach taka firma wspierająca tak czy owak musi złożyć swojego JEDZ-a wykazując walory podmiotowe.

W tym miejscu jedna istotna uwaga. Otóż pierwotna deklaracja złożona w JEDZ o skorzystaniu z obcego potencjału może następnie, po terminie złożenia ofert, zostać zmieniona w ten sposób, że oferent wskaże i wykorzysta własny potencjał. Dochodzi zatem do zamiany potencjału obcego na swój.

Ustawa gwarantuje takie rozwiązanie na wypadek gdyby okazało się, że partner, na którym dotychczas polegaliśmy, ostatecznie podlegałby wykluczeniu. Zastosowanie odwrotnego zabiegu nie jest jednak dozwolone. Przepisy nie dopuszczają, aby pierwotnie opisany potencjał firmy składającej ofertę, np. zasoby ludzkie, zastąpić na dalszym etapie przetargu potencjałem osoby trzeciej. Taka zmiana traktowana jest jako niedozwolona modyfikacja oferty. Dlatego właśnie rezygnację z przyjęcia propozycji udostępnienia potencjału należy przemyśleć przed terminem złożenia ofert.

## Gwarancja wadialna w postępowaniach elektronicznych

Wadia w formie gotówkowej jeszcze nie odchodzą do lamusa. Nie zawsze jednak opłacalnym jest „mrożenie” gotówki na koncie nadleśnictwa, a oferta instytucji finansowych w zakresie wadium jest godna zainteresowania. Gwarancje lub poręczenia wadialne wystawiają nie tylko banki, lokalne banki spółdziel-

cze, firmy ubezpieczeniowe, ale także fundusze wspierane przez instytucje państwowe i samorządowe.

Polecam wszystkim przedsiębiorcom leśnym, aby rozejrzeli się, czy takie podmioty jak ostatnie z wymienionych nie działają na lokalnym rynku, bowiem ceny ich usług, jako dotowane przez państwo, są atrakcyjne. Dla tych, którzy korzystają z poręczeń, w tym miejscu istotna uwaga – **dokumentem, który nadleśnictwo uzna za wiążący nie jest sama umowa poręczenia.**

W takiej umowie strony zaledwie podejmują deklarację współpracy – wykonawca ma zapłacić wynagrodzenie, a wystawca wystawić poręczenie. Oświadczenie poręczyciela znajdzie odzwierciedlenie w odrębnym dokumencie i to właśnie takie potwierdzenie musi trafić do zamawiającego. W przeciwnym wypadku wadium będzie uznane za niewniesione, a oferta nadaje się już tylko do odrzucenia.

Zarówno gwarancja wadialna, jak i oświadczenie o poręczeniu, w przypadkach przetargów elektronicznych, muszą przybrać formę elektroniczną. Warunków formalnych nie spełni dokument, który najpierw został wystawiony na papierze, a następnie zeskanowany i potwierdzony za zgodność z oryginałem przez wykonawcę. W tym zakresie nie działa prawo do uwierzytelnienia przez wykonawcę dokumentów, co do których nie było możliwości uzyskania egzemplarza elektronicznego, obejmujące np. referencje.

Warto w tym miejscu zachęcić Czytelników do dokładnego weryfikowania treści otrzymanej gwarancji lub poręczenia. Nie zważajmy na to, że w procedurze jej uzyskania uczestniczył znajomy agent ubezpieczeniowy lub pracownik zaprzyjaźnionego banku spółdzielczego.

Nie mamy pewności, że po drodze do dokumentu wkraść się błąd, który może

**DUC353** | Akumulatorowa pilarka łańcuchowa 2x18 V

Wydajna i lekka pilarka idealna do prac w lesie, w ogrodzie i w parkach

Przyjazna dla środowiska o zerowej emisji zanieczyszczeń i niskim poziomie hałasu



Z myślą o profesjonalistach  
potęgą techniki, potęgą wydajności...

**Makita**

[www.makita.pl](http://www.makita.pl)

Oferta pilarek



akumulatorowych

Oferta pilarek



spalinowych



Szeroka gama  
narzędzi  
do lasu i ogrodu



dyskwalifikować z przetargu. Gwarancja wadialna lub poręczenie muszą być dokładnie takie, jak wymaga Specyfikacja, a odpowiedzialność za defekty poniesie w przetargu wykonawca. Rozbieżności mogą skończyć się uznaniem, że oferta jest niezabezpieczona i w rezultacie podlega odrzuceniu. **Wadium nie możemy poprawić lub uzupełnić po terminie otwarcia ofert.**

## Referencje

Zakres i treść dokumentów, których mogą domagać się zamawiający od wykonawców wynika z przepisów prawa. Tu nie ma miejsca na dowolność. Jeżeli mówimy o spełnianiu warunków udziału w postępowaniu, interesują nas przede wszystkim referencje. To one bowiem stanowią jeden z „zewnętrznych” dokumentów, w które musi wyposażyć się oferent celem skutecznego złożenia oferty.

Dobre relacje pomiędzy partnerami gwarantują uzyskanie referencji. Atmosfera nie zawsze jednak musi być przyjemna, a niejeden zul spotkał się już z odmową ich wystawienia ze strony innych firm z branży. Nikt nie ma obowiązku wystawienia takiego zaświadczenia. Konflikt pomiędzy oferentem, a jego wcześniejszym zleceniodawcą na szczęście jednak nie wyklucza wykazania przerobu. Jeżeli potencjalny wystawca, w ramach wzajemnych niesnasek odmówi, wykonawca stający do przetargu może posłużyć się innymi dowodami, np. fakturami i potwierdzeniami wykonania przelewów.

W ten sposób pokaże, że należycie wykonał swoją pracę – na zasadzie, „gdyby nie wykonał, nie dostałby pieniędzy”. Na marginesie, pamiętajmy, iż **wartość przerobu wykazuje się własnym oświadczeniem**. Wolument usług wyrobionych w przeszłości nie musi zatem

być wymieniona w piśmie od naszego byłego kontrahenta.

## Niekończący się problem kar umownych

Na wstępie poradnika wspomniałem o rozrastających się zapisach Specyfikacji. Jednym z elementów, które podlegają tej tendencji jest katalog kar umownych we wzorach umów. Lasy Państwowe konsekwentnie działają na rzecz zaostrzenia odpowiedzialności wykonawców (paradoksalnie, z jednoczesną niechęcią do należytego podwyższenia stawek).

Po tym, jak opadnie przetargowy kurz, kary umowne stają się jedną z podstawowych kwestii różniących wykonawców i zamawiających w toku podjętej współpracy. Często na tym tle dochodzi do sporów, które po prostu sprowadzają się do kwestionowania zasadności naliczenia kar. Uderzmy się w piersi – nie każdy jest doskonały i nie wszystkie przypadki obciążenia karami zasługują na coś innego niż pokorną zapłatę.

Oprócz starannej pracy, wykonawca powinien zastanowić się jak zapobiec zbyt dużej i nieuzasadnionej gorliwości nadleśnictwa w nakładaniu kar. Radziłbym zastosować tutaj zasadę ograniczonego zaufania. Jej praktycznym przejawem byłoby chociażby **pisemne lub e-mailowe informowanie o wszelkich okolicznościach utrudniających terminową realizację zleceń**. Takie działanie ma dwa walory. Po pierwsze, samo w sobie jest przejawem należytego wykonania umowy, bowiem zgodnie ze wzorem obowiązującym w Lasach Państwowych, wykonawca ma wręcz obowiązek informowania zamawiającego o okolicznościach uniemożliwiających zakończenie pracy na czas.

Drugi aspekt polega na tym, że bezwzględne zawiadomienia o problemach są choćby pośrednim dowodem ich wy-

stępowania. Przykład jednej z zaprzyjaźnionych firm pokazuje, że pracownicy nadleśnictwa alergicznie reagowali na bardzo liczną i częstą, wpływającą do nich korespondencję. Sprawa o karę jest jednak aktualnie w sądzie i okaże się, czy przypadkiem masowo kierowane pisma nie pomogą wygrać sporu z zamawiającym (osobiście mam nadzieję, że tak właśnie będzie).

Nikomu nie życzę konieczności procesowania się, ale czasem, w sytuacji niemal automatycznego potrącenia kar z wynagrodzenia, zul znajduje się w sytuacji bez innego wyjścia. Warto dodać w tym miejscu jeden argument. Już wkrótce wejdą w życie nowe przepisy procedury sądowej, ograniczające przedsiębiorcom możliwości dowodowe przed sądem. Celem jest skrócenie postępowań m.in. poprzez limitowanie prawa do przesłuchiwanie świadków. Tym bardziej zatem warto zawczasu zadbać o stosowne dokumenty i oświadczenia.

Zmierzając się z zamawiającym w sprawie kar na pewno warto dokładnie przyjrzeć się jej wyliczeniu. Niestety, do dziś zdarzają się sytuacje, w których jedynym dokumentem wpływającym do wykonawcy jest nota obciążeniowa. To błąd nadleśnictwa. **Prawem zula jest wiedzieć dokładnie, w jaki sposób skalkulowano nałożoną na niego sankcję**. Każdy, kto ma w tym zakresie ograniczoną wiedzę, może śmiało domagać się rzetelnych informacji od zamawiającego. 🌲



**Łukasz Bąk**  
Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk –  
Adwokaci  
email: lukasz.bak@jaskot-bak.pl

**DUC353** | Akumulatorowa pilarka łańcuchowa 2x18 V

Wydajna i lekka pilarka idealna do prac w lesie, w ogrodzie i w parkach

Przyjazna dla środowiska o zerowej emisji zanieczyszczeń i niskim poziomie hałasu

