

INFORMATOR DLA ZULI

PORADNIK PRZETARGOWY

G^{Nowa}**azeta Leśna** **FIRMYLESNE.pl**

 **mdl**
witkowski.com
MASZINY DLA LEŚNICTWA

 Maszyny po pełnym serwisie


 Usługi transportowe


 Import pod klienta

 Finansowanie maszyn

 Szeroki wybór maszyn na placu

 Przygotowanie UDT

 Kilińskiego 3
64-915 Jastrowie

 +48 506 166 262

 www.mdlwitkowski.com
mdl.witkowski@gmail.com

Poradnik dla zulowców

Łukasz Bąk

Zmiana prawa przetargowego

W 2021 roku wchodzi w życie kolejna ustawa o zamówieniach publicznych. Nie wydarzy się rewolucja, ale część zmian odczuwają wykonawcy ubiegający się o zamówienia w branży leśnej



Dla tych, którzy przyzwyczaili się do obowiązującego prawa przetargowego mam złą wiadomość. Zbliżający się sezon jest ostatnim, w którym obecne prawo przetargowe ma swoje zastosowanie. Od 1 stycznia 2021 r. nastąpi jego zmiana. Wszystkie przetargi wszczęte po nowym roku będą już obsługiwane przez zmodyfikowane przepisy.

Przewidywane zmiany

Ustawa zmienia nazewnictwo, na skutek czego będziemy mieli do czynienia już nie z przetargiem nieograniczonym, ale trybem podstawowym. Zamiast Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia, posługiwać będziemy się **Specyfikacją**

Warunków Zamówienia. Wydłuży się minimalny termin związania ofertą aż do 90 dni, co może mieć wpływ na koszt jej złożenia (droższa gwarancja wadialna).

Koszt będzie można ograniczyć żądając od zamawiającego zwrotu wadium tuż po dokonaniu wyboru najkorzystniejszej oferty. Zamawiający będzie zobowiązany wskazać datę końcową związania ofertą, co z kolei pozwoli uniknąć wątpliwości przy zamawianiu gwarancji. Jeszcze co do wadium, ustawa przewiduje także dowolność jego wprowadzenia przez zamawiającego, ale nie spodziewam się, aby nadleśnictwa zupełnie z tego zrezygnowały. Przepisy precyzują obowiązek przekazania wa-

dialnej gwarancji bankowej w formie elektronicznej, co dla niektórych wykonawców nie do końca bywało dotąd oczywiste (nie można przesyłać skanu, tak jak i teraz jest to niedozwolone!).

Zwolnienie wadium w postaci gwarancji nastąpi poprzez złożenie przez nadleśnictwo oświadczenia o takim zwolnieniu. Rozwiązanie dobre, bowiem w dotychczasowej praktyce wywoływało wątpliwości z powodu braku jasnego przepisu. Forma składania ofert pozostaje bez zmian, będziemy nadal posługiwać się wersją elektroniczną, do której już skądinąd zdążyliśmy się przyzwyczaić.

Komunikacja po złożeniu ofert pomiędzy wykonawcą i zamawiającym

będzie także toczyła się elektronicznie, w tym za pośrednictwem poczty e-mail. Martwi mnie przepis, który przewiduje **wykonywanie usług objętych wymogiem doświadczenia przez tych z konsorcjantów, którzy takie doświadczenie posiadają**. Czy to oznacza, że konsorcjanci będą musieli zadeklarować włączenie we wszystkie prace jednego z nich, legitymującego się żądanym przerobem?

Nawet jeżeli tak, mam nadzieję, że faktycznie nie zakłóci to realizacji umowy i nie ograniczy zawiązywania tak popularnych w branży konsorcjów. Ustawa przewiduje kilka nowych wytycznych odnośnie umowy o zamówienie publiczne.

Co ciekawe, wprowadza zakaz uwzględniania przez zamawiającego klauzul niedozwolonych, tj. takich, które rażąco ograniczają prawa wykonawców. Niestety, przepisy wymieniają kategorie takich klauzul (zamiast otwartego katalogu) i nie mamy tu do czynienia z rewolucją, bowiem dotyczą głównie przypadków, które w umowach na usługi leśne i tak nie stanowiły realnego problemu.

Moją uwagę przykuwa m.in. maksymalny zakres wartości kar umownych, ale takie zapisy już spotykaliśmy na gruncie usług leśnych. Na przestrzeni kolejnych miesięcy będziemy wspólnie z czytelnikami **GAZETY LEŚNEJ** dokładnie analizować wymienione i inne zmiany oraz komentować je na łamach miesięcznika.

Przypominam, że powyższe zmiany wchodzi w życie od stycznia, więc nie obejmą tegorocznych przetargów. Ale dogrywki już zapewne tak.

Jaka platforma do składania ofert?

Mam nadzieję, że w tym roku dojdzie do zmian platform do składania ofert. **Liczę, że nadleśnictwa będą rezygnowały z miniportalu UZP**, bowiem jest to narzędzie, co prawda nieodpłatne, ale

niefunkcjonalne i wywołujące problemy. Firmy, którym przyjdzie po raz pierwszy posłużyć się miniportalem, zachęcam do oswojenia się z nim na długo przed składaniem ofert. Mam nadzieję, że większość spotka zmiana na lepsze, czyli zamiast miniportalu pojawi się inne, wirtualne miejsce do komunikowania z zamawiającym. Tam będzie już można nie tylko kodować ofertę, ale także przesyłać wszystkie inne dokumenty, prowadzić dalszą korespondencję, śledzić otwarcie ofert oraz wybór najkorzystniejszej oferty.

Otwarcie ofert w dobie koronawirusa

Spodziewam się, że problem epidemiologiczny, z którym wszyscy się borykamy, zachęci nadleśnictwa do **rezygnacji z sesji otwarcia ofert prowadzonych z bezpośrednim udziałem zainteresowanych**. Na tyle oswoiliśmy się z elektroniczną przetargów, że zdalny udział w sesji nie powinien być dla nikogo problemem. Takie „spotkanie” musi oczywiście odbywać się przy spełnieniu wszelkich wymogów, w szczególności pełnej jawności.

Audio i wideo z nadleśnictwa muszą być zorganizowane w sposób, który umożliwi śledzenie tego, co dzieje się na sali, tj. kto jest tam obecny, jak wygląda otwieranie ofert (podgląd na monitor prowadzącego), czy i jakie komunikaty pojawiają się przy uruchamianiu plików dostarczonych przez wykonawców. Wszelkie niedogodności i problemy związane z udziałem w sesji należy od razu zgłaszać zamawiającemu i to najlepiej w taki sposób, aby pozostał ślad po zgłoszeniu, umożliwiając ewentualne podważenie całej czynności.

Ostrożność przy układaniu kosztorysu

Mocny **nacisk na obniżenie cen ze strony nadleśnictw** to pomniejszone zyski po stronie wykonawców. Zwiększona rywalizacja powoduje, że firmy leśne

gotowe są zaniżać koszty swoich prac. Układając kosztorysy zuletną poszczególne pozycje do granic możliwości.

Nie ma tu jednak nieograniczonego pola do popisu. Pamiętajmy, że konkurenci patrzą na ręce i gotowi są zgłosić **zarzut rażąco zaniżonej ceny**. Kiedy nadleśnictwo połknie haczyk i wezwie do wyjaśnień, firma składająca ofertę musi wziąć na siebie ciężar odpowiedzi.

To wcale nie jest łatwe. Wyjaśnienia wymagają rzeczowego wytłumaczenia z powołaniem się na konkretne fakty (np. koszty leasingu czy eksploatacji maszyn, sposoby na oszczędności itp.). Im mniej szczegółów lub są one niespójne, tym większe ryzyko, że sprawa trafi na wokandę KIO. Kiedy skarżymy odrzucenie oferty jako zaniżonej, ponownie to my musimy udowodnić, że została ona wyceniona realnie. Jeżeli argumenty będą niezgodne z tym, co przedstawialiśmy wcześniej, przed odrzuceniem oferty, ponosimy ryzyko przegranej. Nasze wytłumaczenia muszą pozostać spójne i czytelne. Najlepiej jest z wyprzedzeniem wiedzieć, **jak w razie potrzeby wyjaśnimy wycenę danej pozycji kosztorysu**. Pamiętajmy także, że w świetle zapisów SIWZ, **każda z nich musi mieć charakter samofinansujący**.

W razie czego, także zarzuty w tym zakresie musimy być w stanie odrzucić. Staranność przy układaniu cennika to jednak nie tylko kwestia zaniżenia stawek, ale ich pełnego uzupełnienia. Tabele ofertowe to często złożone dokumenty. Nie wypisujemy ich na ostatnią chwilę, bo błąd w postaci pominiętej pozycji może się zemścić w postaci wyeliminowania z przetargu.

Korzystanie z potencjału firmy zewnętrznej

Ta praktyka w branży leśnej nie jest częsta. Zulewną zawiązywać konsorcja, niż składać ofertę ze zgłoszeniem potencjału osoby trzeciej. Dla tych, których



FINANSOWANIE

Kilińskiego 3
64-915 Jastrowie

+48 506 166 262

www.mdlwitkowski.com
mdl.witkowski@gmail.com

praktykują jednak tę drugą opcję kilka wskazówek na nadchodzące miesiące. Podstawowa uwaga polega na tym, że po złożeniu oferty na podstawie własnego potencjału nigdy nie możemy zamienić go na potencjał obcej firmy. Jeżeli zatem mamy wątpliwości co do samodzielnego spełnienia warunków i przewidujemy włączenie zewnętrznego podmiotu jako podwykonawcy, powinniśmy zgłosić ten fakt wraz z ofertą. Potem będzie za późno.

Pamiętajmy, że oferent musi przedstawić pisemne zobowiązanie partnera, iż ten udostępni własny potencjał na potrzeby zamówienia. Nadleśnictwa oferują w tym zakresie standardowe wzory do uzupełnienia w postaci załącznika do specyfikacji, ale tam gdzie opisujemy zakres współpracy musimy być precyzyjni. Zamawiający tego za nas nie zrobi. Zakres współpracy musi odpowiadać zakresowi udostępnionego potencjału. To szczególnie ważna uwaga w tych przypadkach, w których **firma z zewnątrz udostępnia przerób**.

Wtedy nadleśnictwo musi mieć pewność, że po prostu zostanie ona włączona, jako podwykonawca, do realizacji umowy. Dlatego należy **wskazać ją w tabeli, w formularzu ofertowym właśnie jako podwykonawcę**. Oprócz wspomnianego zobowiązania podmiot współpracujący będzie musiał przekazać nam właściwie uzupełniony i podpisany JEDZ.

W tym zakresie, w jakim potencjał udostępni firma zewnętrzna, to w jej JEDZ-u, a nie w JEDZ-u oferenta wpisujemy odpowiednie dane. Zanim formularz załączymy do naszej oferty, sprawdzimy poprawność uzupełnienia i ważność podpisu elektronicznego.

Konsorcja

W ostatnich miesiącach na łamach **GAZETY LEŚNEJ** pojawiło się kilka artykułów w tym temacie. Moje doświadczenie pokazuje bowiem, że współpraca konsorcjantów może wywoływać



nieporozumienia. Jak temu zapobiec? Oczywiście, nie jest to całkowicie możliwe, ale warto przynajmniej zabezpieczyć się na wypadek sporów.

Ustalenia pomiędzy konsorcjantami powinny zostać poczynione z wyprzedzeniem, przed złożeniem ofert. Pozwoli to uniknąć potknięć w skrajnych przypadkach skutkujących odrzuceniem wspólnej oferty. **Każda z firm powinna bowiem dokładnie wiedzieć co ma do zrobienia przed złożeniem ofert** (kto ma wykupić gwarancję, kto jaki potencjał udostępni, kto sprawdza ostateczne wersje dokumentów, w końcu – kto składa ofertę itp.) i mieć świadomość, że od jej rzetelności zależy powodzenie wszystkich firm.

Jeżeli w naszej grupie pojawia się zul dotąd nieznan, tym większą uwagę należy mu poświęcić, sprawdzając choćby takie detale jak posiadanie ważnego podpisu elektronicznego. **Zachęcam do zawierania umów konsorcjalnych jeszcze przed przystąpieniem do przetargu**. Wtedy każdy z członków konsorcjum będzie czuł odpowiedzialność za współpracę. Warto także rzetelnie przygotować **pełnomocnictwo dla lidera**, aby nie natknąć się na komplikacje nawet na dalszych etapach postępowania jak np. w procedurze przed KIO.

Doświadczenie w realizacji umowy a współpraca z podwykonawcą

Doświadczenie w wykonaniu usług jest podstawowym warunkiem udziału w przetargach w branży leśnej. Celem wykazania tego warunku oferenci posługują się referencjami. Konkurencja lub

sami zamawiający bywają zainteresowani weryfikowaniem ich rzetelności. Jak okazało się w jednej z ubiegłorocznych spraw w KIO, może to doprowadzić do skutecznego zakwestionowania oferty.

Przypadek dotyczył sytuacji, w której zamówienie uzyskane przez firmę leśną było w przeważającej części realizowane przy pomocy podwykonawcy. Pomimo tego, zlecający posłużył się przerobem z tego zamówienia w przetargu na usługi w innym nadleśnictwie. Tam właśnie **doszło do podważenia prawdziwości jego przerobu**. Konkurencja zarzuciła bowiem, iż doświadczenie z tej umowy nie jest dostatecznie duże, skoro w znacznej mierze została ona zrealizowana przez podwykonawcę.

Fakt ten potwierdziło nadleśnictwo, w którym podwykonawca był włączony w usługi. Z dokumentów dość dokładnie wynikało, jaka była wartość prac podwykonawcy, a co za tym idzie – o ile mniej z kwoty całej umowy zrealizował samodzielnie główny wykonawca. Izba doszła do przekonania, że nie mamy w tej sytuacji do czynienia z udowodnieniem doświadczenia.

Wymagane jest bowiem, aby miało ono charakter realny i sprowadzało się do rzeczywistego zaangażowania oferenta w inne prace w przeszłości. Ustalając warunki pracy podwykonawców, weźmy pod uwagę te doświadczenia. W rzeczonyj sprawie skończyło się o tyle dobrze, że oferent mógł wskazać inne, własne referencje, zamiast tych związanych z podwykonawcą, a zatem docelowo i tak został wyłoniony jako strona umowy z nadleśnictwem.



Harvester PONSSE ERGO 8W

Rok produkcji: 2018
Przebieg: 5500 h
Głowica: H7
Żuraw: C5

1 359 000 zł



Harvester Sampo Rosenlew 1046X
Rok produkcji: 2009
Przebieg: 6800 h
Cena: 409 000 zł netto



Harvester PONSSE FOX
Rok produkcji: 2013
Przebieg: 11900 h
Cena: 519 000 zł netto



Harvester PONSSE ERGO 8W
Rok produkcji: 2017
Przebieg: 6500 h
Cena: 1 269 000 zł netto



Harvester KOMATSU 901TX.1
Rok produkcji: 2012
Przebieg: 16200 h
Cena: 339 000 zł netto



Harvester JOHN DEERE 1470E
Rok produkcji: 2013
Przebieg: 17400 h
Cena: 499 000 zł netto



Harvester JOHN DEERE 1270E eco III
Rok produkcji: 2011
Przebieg: 15100 h
Cena: 529 000 zł netto



Harvester JOHN DEERE 1170E
Rok produkcji: 2013
Przebieg: 12900 h
Cena: 539 000 zł netto



Harvester JOHN DEERE 1170E
Rok produkcji: 2009
Przebieg: 21000 h
Cena: 339 000 zł netto



Harvester JOHN DEERE 1070E
Rok produkcji: 2014
Przebieg: 12300 h
Cena: 539 000 zł netto



Forwarder KOMATSU 895
Rok produkcji: 2013
Przebieg: 15000 h
Cena: 409 000 zł netto



Forwarder JOHN DEERE 1910E VLS
Rok produkcji: 2014
Przebieg: 13500 h
Cena: 529 000 zł netto



Forwarder JOHN DEERE 1510G IBC VLS
Rok produkcji: 2017
Przebieg: 7560 h
Cena: 879 000 zł netto



Forwarder JOHN DEERE 1210E IBC VLS
Rok produkcji: 2016
Przebieg: 10800 h
Cena: 689 000 zł netto



Forwarder JOHN DEERE 1110E IBC
Rok produkcji: 2015
Przebieg: 6620 h
Cena: 759 000 zł netto



Forwarder JOHN DEERE 1110D ecoIII
Rok produkcji: 2008
Przebieg: 24000 h
Cena: 259 000 zł netto

Zeskanuj



i sprawdź
oferty maszyn



www.mdlwitkowski.com
mdl.witkowski@gmail.com



Kilińskiego 3
64-915 Jastrowie



+48 506 166 262

Dokładność w wypełnieniu formularza ofertowego

Na etapie przed rozpoczęciem sezonu przetargowego najlepszą radą dla wykonawców jest zachować spokój i dokładność przy sporządzeniu dokumentacji ofertowej. Robię to już kolejny raz na łamach **GAZETY LEŚNEJ** o tej porze roku.

Formularz ofertowy w przetargach na usługi leśne nie jest szczególnie skomplikowany, ale tam także mogą wkraść się pomyłki. Ostrożność jest wskazana szczególnie wtedy, gdy zamawiający wprowadza dodatkowe, niestandardowe kryteria oceny ofert.

Z doświadczenia wiem, że kłopoty pojawiają się np. przy wykazywaniu kategorii wiekowej maszyny, którą wykonawca zamierza używać do wykonania umowy lub przy wykazywaniu doświadczenia pilarzy zaangażowanych do realizacji zamówienia. Pospieszenie wypełniona część oferty może skończyć się porażką w przetargu.

Wyjaśnienia lub interpretacja oferty są niedozwolone, a zatem firma leśna nie będzie w stanie wytłumaczyć tego, co wcześniej niejasno opisała w formularzu. Na tym tle rodzi się następująca refleksja – oferent musi być maksymalnie precyzyjny deklarując szczegółowe dane ofertowe.

Dochodzenie prawdy w postępowaniu przetargowym

Wykonawców usług leśnych interesuje nie tylko to, jak poprawnie złożyć ofertę. Mają oni interes także w udowodnieniu, że oferta konkurencji jest nieprawidłowa. Zakres błędów formalnych, w miarę upływu lat i doświadczenia firm, będzie się zmniejszał.

Zule stają się po prostu coraz bardziej profesjonalne pod kątem wiedzy przetargowej. To nie tam zatem szukać będziemy potknięć konkurencji chcąc wyeliminować ją z rywalizacji. Udział w postępowaniu

o zamówienie publicznie opiera się na oświadczeniach zgodnych z prawdą.

Odformalizowanie procedur powoduje, że oferenci składają w przetargach coraz mniej dokumentów zewnętrznych, a zamawiający coraz bardziej polegają na deklaracjach własnych wykonawców. Przepisy prawa dają jednak możliwość weryfikowania ich rzetelności. Konkurencja powinna z tego typu narzędzi korzystać namawiając nadleśnictwa do dociekania prawdziwości ofert.

Zamawiający mogą żądać udzielania wyjaśnień i przedstawiania dodatkowych dokumentów, jeżeli pojawiają się uzasadnione wątpliwości. Poza tym nadleśnictwa mają możliwość zwracania się bezpośrednio do wystawców dokumentów o dodatkowe informacje. Jest to szczególnie proste w przypadkach, gdy źródłem wiedzy jest inna jednostka Lasów Państwowych. Komunikacja pomiędzy nadleśnictwami jest bowiem nader niesformalizowana.

Nie należy jednak rezygnować także z żądania poszukiwania danych u zewnętrznych firm, np. podmiotów udzielających referencji. Zamawiający nie ma uprawnień śledczych, ale rozstrzygnięcie przetargu w oparciu o fałszywe deklaracje może skończyć się zarzutami karnymi i wykluczeniem firmy z przetargów na kolejne lata.

Jeżeli mamy uzasadnione przekonanie co do nieuczciwości konkurenta, warto uparcie z tym walczyć i namawiać zamawiającego do potwierdzenia wątpliwości. Jeżeli zaniecha takich starań, a my posiadamy choćby szczątkowe potwierdzenie zastrzeżeń, otworzy się droga do zakwestionowania wyników przetargu w Krajowej Izbie Odwoławczej.

Uprawnienia wykonawców po złożeniu ofert

Tym, których oferta zajmuje po otwarciu dalsze miejsce, pozostaje patrzeć na ręce zwycięzcom. Od chwili otwarcia do

wyboru oferty upływa kilka tygodni. Już w tym czasie należy podjąć kroki, które umożliwią ewentualne zakwestionowanie wyboru zamawiającego. **Każdemu z wykonawców przysługuje prawo do zapoznania się z treścią ofert złożonych przez konkurencję.**

Z wnioskiem należy zatem wystąpić bezzwłocznie po otwarciu ofert. W dobie postępowań elektronicznych udostępnienie jest szczególnie proste, bowiem polega na przekazaniu plików, bez konieczności ich uprzedniego skanowania. Nie widzę zatem żadnych powodów, dla których nadleśnictwo miałooby opóźniać się z tego typu czynnością, co niestety czasem ma jeszcze miejsce.

Zapoznanie się z pełną dokumentacją jest narzędziem do realizacji zasady równości w postępowaniu, więc ma niezwykle wysoką rangę. Pamiętajmy przy tym, że otrzymanie samej oferty to jeszcze mało. Jesteśmy uprawnieni dostać JEDZ, pełnomocnictwo w przypadku gdy ofertę podpisywał przedstawiciel, a także potwierdzenie wpłacenia wadium. Analiza tych dokumentów będzie punktem startowym do podjęcia decyzji, czy warto kwestionować wynik przetargu. Ostateczną decyzję należy podjąć po zapoznaniu się z kompletem zaświadczeń składanych przez najlepiej punktowanego wykonawcę. 🏠



Łukasz Bąk

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk – Adwokaci

email: lukasz.bak@jaskot-bak.pl

Poradnik przetargowy powstał w współpracy z firmą MDL Witkowski, która życzy wszystkim Czytelnikom **GAZETY LEŚNEJ** powodzenia w przetargach.