

INFORMATOR DLA ZULI

PORADNIK PRZETARGOWY

Nowa
Gazeta Leśna  **FIRMYLESNE.PL**

Firma MDL Witkowski, sponsor Informatora dla zuli, życzy udanych przetargów.



Maszyny
po pełnym serwisie



Profesjonalne
doradztwo



Import
pod klienta



Finansowanie
maszyn



Szeroki wybór
maszyn na placu



Przygotowanie
UDT

MDL Jacek Witkowski
ul. Kilińskiego 3, 64-915 Jastrowie



+48 506 166 262



www.mdlwitkowski.com



mdl.witkowski@gmail.com

Przetargi na 2022

Łukasz Bąk

Nowości i modyfikacje

Nowe oświadczenia, przedłużona ważność oferty, czy zakaz klauzul niedozwolonych, to niektóre z nowości, które zaczną funkcjonować w najbliższych przetargach na usługi leśne

Nowy dokument w przetargu

Przepisy tegorocznej ustawy przetargowej przewidują konieczność przedstawiania wraz z ofertą nowego dokumentu, który dotychczas nie był wymagany. Sytuacja dotyczy ubiegania się o zamówienie przez konsorcjum, kiedy przerób do przetargu nie obejmuje wszystkich konsorcjantów (dostarcza go np. tylko jeden z nich). Nowe regulacje wskazują, że poleganie na doświadczeniu może dotyczyć tych firm, które dane usługi, objęte wymogiem przerobu, będą wykonywały. Innymi słowy, jeżeli posiadasz przerób, wykonasz (a przynajmniej zadeklarujesz wykonanie) tę część prac, których dotyczy wymóg doświadczenia.

W przypadku usług leśnych sytuacja jest skomplikowana. Dotychczasowe specyfikacje posługiwały się bowiem wartością łączną przerobu w odniesieniu do pozyskania, zrywki i zagospodarowania. Jeżeli tak zostanie



w tym roku, firma z doświadczeniem będzie musiała zadeklarować gotowość udziału we wszystkich obszarach zamówienia. Dlatego właśnie **wraz z ofertą konsorcjanci prześlą oświadczenie o tym, które usługi wykonają poszczególne firmy.** Do-

kument, w przypadku jego pominięcia, będzie podlegał uzupełnieniu po otwarciu ofert. Jak będzie egzekwowany podział prac w praktyce, w okresie obowiązywania umowy? Co z pozostałymi uczestnikami konsorcjum, którzy nie mają własnego przerobu? Jak

mają zdobywać własne doświadczenie? To wszystko się okaże. Na pierwszy rzut oka **kończymy z konsorcjantami – figurantami**, którzy podpisywali oferty tylko po to, aby miały one poparcie w odpowiednim przerobie. Możliwe jednak, że nowe wymagania pozostaną wyłącznie w sferze dodatkowej formalności, niewpływającej praktycznie na przebieg wykonywania zamówienia. Warto zwrócić uwagę, czy wzory umów, które już wkrótce zostaną udostępnione, wprowadzą jakiegokolwiek sankcje za naruszenie przyjętego podziału. Jeżeli tak, do tematu trzeba będzie podejść ostrożnie.

Przedłużona ważność oferty

To chyba nie jest dobra wiadomość – **tegoroczne przepisy umożliwiają zamawiającym wskazanie terminu związania ofertą początkowo na okres aż 90 dni**. To o połowę dłużej niż dotychczas. Jakie będą konsekwencje? Sądzę, że trudniej będzie bezkosztowo wycofać się z przetargu. Postępowania trwające ponad dwa miesiące zdarzały się często. Kiedy nadleśnictwo zwracało się o przedłużenie oferty, firma na pierwszym miejscu w rankingu, która miała już wygrany inny przetarg, mogła bez konsekwencji wycofać się z rywalizacji. Wniosek o przedłużenie będzie teraz przesyłany do oferentów później, po trzech miesiącach, co oznacza, że zdarzy się rzadziej. Przedłużenie obejmie maksymalnie kolejne 60 dni. Warto w tym miejscu dodać, że w tegorocznej specyfikacji znajdziemy wyraźnie (co do dnia) oznaczoną datę końcową związania ofertą. To dla wykonawców ważna wiadomość. Nie będą skazani na własne kalkulacje terminu potrzebne wszakże do wystawienia gwarancji.

Koszt takiej usługi skądinąd zapewne wzrośnie – **dłuższy okres ochrony wadialnej będzie oznaczał wyższą cenę ze strony banku lub ubezpieczyciela**.

Inny termin na pytania do SWZ

Nieodmiennie i rokrocznie zachęcam firmy leśne do składania pytań do specyfikacji. Warto w tym kontekście mieć na względzie dwie, nieco sprzeczne ze sobą zasady. Po pierwsze, zamawiający musi opisywać przedmiot zamówienia starannie i dokładnie, a niejasności działają na korzyść wykonawców. Po drugie jednak przyjmuje się, że wykonawcy są podmiotami profesjonalnymi. Muszą dochować staranności podczas przygotowania do przetargu. W jej ramach są zobowiązani mieć świadomość prawa zadawania pytań do SWZ (dawniej SIWZ) i korzystać z niego, kiedy są ku temu przyczyny. W obawie przed tym drugim poglądem często wyrażanym w KIO, **radzę nie ryzykować i dążyć do wyjaśnienia wątpliwości przed złożeniem oferty**.

W nowej ustawie nieco uproszczono procedurę, bardziej precyzyjnie określając termin graniczny zadawania pytań. Kiedyś datą była połowa okresu, licząc od dnia ogłoszenia do dnia składania ofert. Dzisiaj **zamawiający musi udzielić odpowiedzi, jeżeli pytanie wpłynie do niego po prostu nie później niż na 14 dni przed dniem składania ofert. Data graniczna odpowiedzi – 6 dni przed składaniem ofert**. W tym miejscu zachęcam wykonawców do wnikliwego śledzenia zmian w dokumentacji przetargowej publikowanych na stronie internetowej do samego końca przetargu. Może się bowiem okazać, że pojawią się oświadczenia, informacje, modyfikacje, które wpłyną na warunki rywalizacji, ale

nie zmienią daty składania ofert. Pominięcie takich zawiadomień obciąży wykonawcę.

Bezgotówkowe wadium

Na początek, co do wadium, ciekawa informacja – **w nowej ustawie nie ma obowiązku żądania wniesienia wadium**. Ten element staje się fakultatywny, chociaż zakładam, że nadleśnictwa nie zmienią swojej dotychczasowej praktyki. W interesujących nas przypadkach, czyli tzw. zamówienia powyżej progu unijnego, wysokość wadium pozostaje niezmienną – do 3 proc. wartości zamówienia. Sposób zabezpieczenia finansowego oferty także nie ulegnie zasadniczym modyfikacjom. Utrzymują się wszystkie formy, chociaż zakładam, że metody bezgotówkowe będą sukcesywnie zyskiwały na popularności. Tak jak dotąd, wadium wnosi się przed upływem terminu składania ofert i utrzymuje do upływu tego terminu. Gwarancja lub poręczenie – oczywiście w formie elektronicznej. Uwaga – w tym miejscu zachęcam do sprawdzania prawidłowości podpisów pod gwarancją, zanim złożymy ją do nadleśnictwa. Przedłużenie ważności oferty jest skuteczne tylko pod warunkiem jednoczesnego wydłużenia okresu wadium. Niestety, w świetle orzecznictwa, nadal utrzymują się wątpliwości co do tego, jakie dane firm, w przypadku powstania konsorcjum, podawać w treści dokumentu wadialnego. Znak zapytania pojawia się szczególnie przy poręczeniach. Z daleko posuniętej ostrożności, szczególnie w przypadku poręczeń, za każdym razem rozważałbym uzyskanie dokumentu na wszystkich konsorcjantów. Tam, gdzie wymaga to skomplikowanej weryfikacji zdolności kredytowej każdej z firm, planem minimum powinno być



SERWIS

MDL Jacek Witkowski
ul. Kilińskiego 3, 64-915 Jastrowie

+48 506 166 262
www.mdlwitkowski.com
mdl.witkowski@gmail.com

wpisanie do gwarancji lub poręczenia chociażby informacji o tym, iż wykonawca nie składa oferty samodzielnie oraz wystąpienie o gwarancję przez lidera konsorcjum. Ciekawa regulacja pojawiła się odnośnie wygaśnięcia wadium. Po pierwsze, w niektórych przypadkach, np. wybór innej oferty, zwrot wadium nastąpi na wniosek. Po drugie, dotychczas nie wiadomo co zrobić w sytuacji, kiedy zamawiający zwraca wadium oparte na gwarancji. Samo odesłanie pliku nie załatwiło przecież sprawy – dokument elektroniczny mógł nadal pozostać w obiegu. Teraz **ustawa przewiduje złożenie przez nadleśnictwo oświadczenia o zwolnieniu wadium**. Firma, która odpadła w przetargu, wniosła o zwrot wadium i otrzymała od zamawiającego dokument o zwolnieniu, powinna zadbać o jego bezzwłoczne dostarczenie do gwaranta lub ubezpieczyciela.

Ważność podpisu elektronicznego

Wobec zbliżającego się rozpoczęcia sezonu przetargowego zachęcam do sprawdzenia, czy posiadane przez Czytelników podpisy elektroniczne zachowują ważność i będą do wykorzystania na dzień podpisania oferty. Jeżeli nie, czas najwyższy zwrócić się do dostawcy o przedłużenie. Tych wszystkich, którzy tuż po otwarciu weryfikują dokumenty konkurencji, przestrzegam przed pospiesznym entuzjazmem. Otóż dla skutecznego złożenia oferty wystarczająca jest ważność podpisu w chwili posłużenia się nim. W takim wypadku, jeżeli podpis wygaśnie po dniu składania ofert, nie będzie to dyskwalifikujące dla wykonawcy. Datę złożenia podpisu oraz termin jego ważności możemy sprawdzić choćby na stronie www.weryfikacjapodpisu.pl

– serwis udostępnia bardzo czytelne narzędzie, umożliwiające wygenerowanie raportu dotyczącego sprawdzanego dokumentu.

W tym miejscu ponownie namawiam wszystkich do używania takiej formy podpisu, który powoduje „nadpisanie” pliku oferty, a nie wygenerowanie dodatkowego pliku. Jeszcze na początku tego roku bowiem zdarzyło mi się usłyszeć o przetargach, gdzie oferta przepadła, bo ten drugi plik w ogóle nie był do nadleśnictwa przesłany. Krótki instruktaż w tym zakresie: uzupełniamy plik z ofertą i kosztorysem, przekształcamy pliki w PDF (każdy, nowszy Word lub Excel daje już taką możliwość), na końcu podpisujemy PDF formatem „pades”. W razie potrzeby, należy oczywiście zeskanować uzupełniony ręcznie dokument do formatu PDF i na to nałożyć podpis elektroniczny.

Otwarcie ofert

Stan epidemii przyzwyczaił nas do rozwiązań, z którymi wcześniej nie mieliśmy do czynienia. Dotyczy to m.in. zdalnego udziału w otwarciu ofert. Bywały takie sesje w poprzednim sezonie przetargowym, które nadleśnictwa transmitowały na łączach internetowych. Zmiany weszły jednak w życie na dobre. **Z prawa przetargowego zniknął bowiem przepis, który nakazywał jawne otwieranie ofert**. Nie wiemy jeszcze, jakie rozwiązanie przyjmą Lasy Państwowe, ale wiemy, że nie muszą już zapraszać wykonawców na spotkania do sal konferencyjnych. Śmiem twierdzić, że taka forma udziału firm leśnych na dobre odeszła do lamusa. Nie jest chyba zresztą potrzebna, skoro nad dostępem do ofert i ich szyfrowaniem czuwają administratorzy informatycz-

nych systemów przetargowych. Jeżeli założymy, że działają one poprawnie, to ryzyko zapoznania się przez kogokolwiek z kosztorysem przed oficjalnym ujawnieniem jego treści jest wyłącznie teoretyczne i minimalne. W takich warunkach nie powstanie niebezpieczeństwo, że koperta złożona przez zula zostanie przedterminowo otwarta. Pytanie, jak to będzie teraz wyglądało? Sądzę, że najlepszym dla zamawiających sposobem pozostanie po prostu umożliwienie zapoznania się z ofertami poprzez system przetargowy stosowany podczas postępowania. Czy w czasie rzeczywistym? Nie wiem, ale niekoniecznie. Warto dodać, że ciekawa zmiana pojawiła się w ustawie w kontekście awarii oprogramowania. Dotychczas zamawiający stosowali ekwilibrystykę niejako zawieszając sesje otwarcia do chwili usunięcia usterek wtedy, kiedy takowe występowały. Teraz, w przypadku ich zaistnienia, otwarcie ofert oficjalnie nastąpi, zgodnie z przepisami, dopiero po doprowadzeniu systemu do sprawności. Uwaga – nie mówimy oczywiście o wadliwych plikach ofertowych. Te, jak zawsze, jeżeli uniemożliwiają zapoznanie się z zawartością, spowodują odrzucenie.

Trochę dłuższe terminy w toku przetargu

Ustawodawca zareagował na praktyki zamawiających, które polegały na maksymalnym skracaniu terminów do składania dodatkowych wyjaśnień i dokumentów (szczególnie z wykorzystaniem okresów świątecznych). Tam, gdzie nadleśnictwa nie były związane przepisami, potrafiły dawać oferentom bardzo mało czasu na dostarczenie takich pism, co chociażby komplikowało konsultacje z prawnikiem. W skrajnych przypadkach celowo wykorzystywano



MDL Witkowski - Maszyny Dla Leśnictwa

Jesteśmy importerem używanych maszyn leśnych. Na polskim rynku działamy od lipca 2015 roku. 95% sprowadzanych przez nas maszyn pochodzi z autoryzowanych serwisów John Deere ze Szwecji oraz Finlandii.

Naszym klientom oferujemy maszyny po pełnym serwisie olejowym, z miesięczną gwarancją rozruchową oraz z pełną dokumentacją techniczną, niezbędną do wykonania badania Urzędu Dozoru Technicznego. Na placu demonstracyjnym na kupujących zawsze czeka 15 - 20 maszyn.

MDL - finansowanie

Udzielamy wsparcia w znalezieniu najkorzystniejszych warunków finansowania. Współpracujemy z wiodącymi firmami leasingowymi oraz bankami. W części z nich maszyny dostarczane przez MDL są finansowane w procedurze uproszczonej

MDL - transport ponadnormatywny

Dysponujemy dwoma zestawami niskopodwoziowymi, co daje nam niezależność w sprowadzaniu maszyn z zagranicy oraz stwarza możliwość dostarczenia ich bezpośrednio do nabywcy. Oferujemy usługi transportowe na terenie całej Europy.

MDL - serwis maszyn

Na stałe pracuje u nas czterech mechaników, do dyspozycji mają dwa samochody serwisowe. Nowa siedziba firmy, do której właśnie się przeprowadzamy to przede wszystkim profesjonalny warsztat z trzema polami serwisowymi, osobne miejsce do mycia maszyn, stanowisko do zakuwania przewodów, magazyn części zamiennych.

zbliżający się weekend, aby utrudnić zadanie firmie leśnej. Pamiętajmy bowiem, że dotychczas, jeżeli w trakcie biegnącego terminu pojawiały się dni wolne, to wliczało się je do tego terminu. Nastąpiła jednak modyfikacja tej zasady na korzyść wykonawców. Dni wolne nadal wliczamy i sobota pozostaje uznana za dzień wolny (choć, co z przykrością stwierdzam, większość zuli i tak niestety pracuje w soboty). Zgodnie jednak z ustawą, **termin obejmujący dwa lub więcej dni, zawiera co najmniej dwa dni robocze**, Jeżeli zatem nadleśnictwo zażąda wyjaśnień, pisma, dokumentów w piątek i da na to trzy dni, to najszybciej może oczekiwać odpowiedzi już nie w kolejny poniedziałek, ale we wtorek.

Niższe zabezpieczenie należytego wykonania umowy


W nowej ustawie zmieniły się przepisy dotyczące zabezpieczenia wykonania umowy. Dotychczas kwota zabezpieczenia mogła sięgać 10 proc. wartości kontraktu. Teraz wprowadzono dwa progi. Pierwszy, podstawowy, to 5 proc. Wydaje się na pierwszy rzut oka, że dzięki temu koszty uzyskania pakietu zmniejszą się. To jednak zależy od interpretacji prawa. Zamawiający może bowiem wyjątkowo żądać zabezpieczenia na poziomie 10 proc., a zatem tak jak dotychczas, jeżeli „jest to uzasadnione przedmiotem zamówienia” lub „wystąpieniem ryzyka związanego z jego realizacją”. Okoliczności tłumaczące podwyższoną stawkę powinny znaleźć się w dokumentach przetargowych. Z ciekawością wyczekuję na specyfikacje, aby zobaczyć, jaką metodę przyjmą nadleśnictwa. Przy odrobinie uporę pokusiłbym się nawet o żądanie zmian w zapisach, gdyby okazało się, że wy-

jaśnienia zastosowania drugiego progu zabezpieczenia okażą się ogólnikowe i gołosłowne, a uzasadnienie będzie zaledwie „pozorowane”. Z uwagi na spadającą opłacalność usług leśnych, oszczędności na zabezpieczeniu mają wszakże swoją doniosłość.

Klauzule niedozwolone w umowach

Obowiązująca obecnie ustawa przetargowa wprowadziła przepis zakazujący wpisywania do umów z wykonawcami tzw. **klauzul niedozwolonych**. Są to postanowienia, które w sposób całkowicie jednostronny kształtują sytuację wykonawcy. Ustawa podaje konkretne przykłady zakazując posługiwanie się zapisami, które przewidują: odpowiedzialność wykonawcy za niezawinione opóźnienie, naliczanie kar za zachowanie niezwiązane z przedmiotem umowy, odpowiedzialność za okoliczności, których wyłącznie winnym jest zamawiający, ograniczenie zakresu umowy bez dolnej granicy. Obawiam się, że ten katalog nie zmieni wiele we wzorach umów przygotowywanych przez nadleśnictwa. Niektóre z klauzul zostały już dawno wyeliminowane z branży leśnej, jak ten dotyczący minimalnego zakresu umowy, co wcale nie usunęło pojawiających się problemów z rzeczywistym rozmiarem prac (np. przypadki nadmiernie zwiększonej pracochłonności przy koszeniach lub czyszczeniach, nieprecyzyjne, szacunkowe opisy przedmiotu zamówienia). Inne postanowienia są z kolei neutralne, bo problem zwykle leży nie tyle w umowie i jej treści, co okolicznościach na gruncie (np. czy wykonawca powinien był przewidzieć trudności w terenie powodujące opóźnienie zleceń). Spór w takiej sytuacji jest nie tyle „o prawo”, co „o fakty”.

Weryfikacja zatrudnienia pracowników

Wszyscy wiemy jak jest – silna presja nadleśnictw powoduje szukanie sposobów na maksymalne ograniczenie kosztów usług, w tym zatrudnienia pracowników. Ustawa przewiduje jednak konieczność uregulowania w umowie o zamówienie sposobu kontroli zatrudnienia, jeżeli takowe było przewidziane w specyfikacji. Z dotychczasowej praktyki wynika, że nadleśnictwa oczekiwały zatrudnienia w oparciu o kodeks pracy co najmniej względem pilaryzy. Wiemy także, że stosowane dotąd wzory umów przewidywały prawo weryfikacji dokumentów pracowniczych. To się nie zmieni. Każdy zatem, kto przegrał swój przetarg, może przez kolejne miesiące oczekiwać, aby zamawiający konsekwentnie korzystał z posiadanych uprawnień. **Imię i nazwisko pracownika, data umowy, rodzaj umowy i zakres obowiązków są informacjami, których udostępniania może żądać nadleśnictwo, także na wniosek konkurencji pokonanej w przetargu.** Wszystkim nam powinno zależeć na tym, aby deklaracje składane wraz z ofertą nie okazywały się potem gołosłowne. Jak już opadnie kurz przetargowy, zachęcam do patrzenia konkurencji na ręce i nie wykluczam nawet, przy odrobinie staranności, możliwości wykazania, że **umowa na 1/8 etatu, pomimo braku jednoznacznego zakazu, jest faktycznie złamaniem obowiązku zatrudnienia.** 



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

O lesie dla profesjonalistów



**FOREST
SHOW**

W TERENIE



Wydawnictwo Lasmedia Sp. z o.o.
lasmedia.pl

Gwarancja wadialna w przetargach na usługi leśne

Szybka ścieżka z Gwarancje24.pl

Zamiast blokować środki finansowe firmy korzystniej jest kupić sprawdzoną i pewną gwarancję wadialną – można ją w szybkiej procedurze zdobyć za pośrednictwem platformy www.gwarancje24.pl



Wadium to określona suma pieniędzy jaką przystępujący do przetargu ma obowiązek złożyć razem z ofertą. Firmy leśne mają z nim do czynienia w przetargach na usługi leśne. Bez niego oferta podlega odrzuceniu. Wadium oprócz pieniędzy można wnieść w kilku innych formach. Doskonałym środkiem nieangażującym własnej gotówki są **gwarancje wadialne** wystawiane przez towarzystwa ubezpieczeniowe.

Bez skomplikowanej procedury

Gwarancje24.pl, to innowacyjny portal sprzedający gwarancje wadialne przez internet. Są one udzielane we współpracy z TU UNIQA S.A. – ubezpieczycielem z wieloletnią tradycją – od ręki, przy spełnieniu minimum formalności za pomocą internetu.

– Normalna procedura składania wniosku o wadium trwa minimum tydzień. Firma ubezpieczeniowa wymaga wielu dokumentów, a po ich dostarczeniu rozpoczyna się ich żmudna analiza. My, dzięki

Zalety i korzyści gwarancji wadialnych



- **zastępują** wadium
- **honorowane** są we wszystkich przetargach publicznych w Polsce
- wystawiane są zgodnie z polskim prawem
- dostępne są w formie **papierowej** oraz gwarancji wadialnej **w formie elektronicznej** z kwalifikowanym podpisem
- można je kupić przez internet na stronie www.gwarancje24.pl
- do ich zakupu **nie potrzeba dodatkowych dokumentów firmy**
- dostarczane są do klienta **kurierem** lub na **adres poczty** elektronicznej (dotyczy gwarancji w formie elektronicznej)
- zwiększają **poufność** udziału w przetargu
- zwiększają **konkurencyjność** i **płynność finansową**

Oryginalny dokument gwarancji wadialnej musi zostać dołączony do kompletu dokumentów składanych w przetargu, by wadium w formie gwarancji zostało skutecznie wniesione.

umowie z UNIQA proponujemy proste rozwiązanie i wymagamy wyłącznie numeru NIP. Stosujemy zasadę, że złożenie przez naszego Klienta wniosku o gwarancję nie powinno trwać dłużej niż pięć minut, w końcu jak to mówią: „czas to pieniądź” – podkreśla **Liliana Zielińska**, współtwórca serwisu Gwarancje24.pl.

Wnioskowanie, weryfikacja, płatność i zakup gwarancji odbywają się przez internet za pomocą przystępnego formularza. – Nawet jeśli w trakcie tej uproszczonej procedury pojawi się problem albo ktoś ma obawy, czy wypełni poprawnie wniosek, można skorzystać z opcji „zleć ekspertom” – wówczas Klient wysyła nam jedynie

Wadium – co to jest?

Wadium to określona suma pieniędzy składana w poczet zabezpieczenia dotrzymania warunków danej umowy w ramach przetargu lub aukcji. Jego wysokość określana jest indywidualnie i wynosi maksymalnie 3 proc. szacowanej wartości zamówienia. Wnoszone jest w chwili złożenia oferty. Niezłożenie lub złożenie wadium po terminie wiąże się z odrzuceniem oferty. Złożenie go w formie nieokreślonej w warunkach przetargu jest nieskuteczne i wiąże się również z odrzuceniem oferty.

SWZ i my przechodzimy za niego całą procedurę – dodaje Liliana Zielińska.

Bez wychodzenia z domu

Gwarancje24.pl to wyjątkowe narzędzie na rynku, które umożliwia uzyskanie gwarancji wadialnej o dowolnej porze dnia i nocy, bez wychodzenia z domu czy firmy, w formie tradycyjnej lub elektronicznej, honorowane we wszystkich publicznych przetargach opartych na ustawie prawo zamówień publicznych (PZP). Warto nadmienić, że większość przetargów leśnych



zawiera w swoich warunkach wymóg wniesienia wadium.


Zakupiona gwarancja w formie elektronicznej wysyłana jest na wskazany adres e-mail.

– To ważne zwłaszcza dla mieszkańców małych miejscowości, którzy dla zdobycia gwarancji wadialnej w standardowej procedurze, muszą czasem daleko jeździć do większych miast, gdzie mają swoje siedziby towarzystwa ubezpieczeniowe – uzasadnia właścicielka Gwarancje24.pl.

Warto przypomnieć, że gwarancja wadialna ubezpieczeniowa to szczególna forma zabezpieczenia, w ramach której firma ubezpieczeniowa, staje się gwarantem zapłaty wadium, w przypadkach ściśle określonych w przepisach prawa zamówień publicznych. Dzięki gwarancji wadialnej

nie trzeba wpłacać pieniędzy na konto zamawiającego. Wystarczy, że dołączy się oryginał dokumentu gwarancji wadialnej do kompletu dokumentów składanych w przetargu. Działa dokładnie tak samo, a istotnie ułatwia udział w przetargu, w wielu przetargach jednocześnie i poprawia płynność finansową firmy.

Aby starać się o gwarancję wadialną firma musi działać minimum 2 lata na rynku. To warunek konieczny by kupić ją przez internet. Maksymalna wysokość pojedynczej gwarancji wadialnej wynosi 50 000 złotych. Limit całkowity możliwych do udzielenia gwarancji wadialnych na początek współpracy to 100 tys. Niestandardowe gwarancje załatwiane są indywidualnie. Do okresu ważności gwarancji firma Gwarancje24 daje dodatkowe 15 dni gratis, co jest ważne w przypadku przedłużenia się terminu otwarcia ofert lub przesunięcia daty rozstrzygnięcia.

– Jeżeli już wygramy przetarg to zapraszamy do skorzystania z naszej oferty zdobycia gwarancji należytego wykonania kontraktu oraz właściwego usunięcia wad i usterek – zachęca Liliana Zielińska. 

FIRMYLEŚNE.pl

PORTAL LEŚNYCH PROFESJONALISTÓW

Codziennie nowe wiadomości z branży: MASZYNY, NOWOŚCI, BHP

Kupujesz? Sprzedajesz? Szukasz pracy? Dasz pracę?

- ogłaszaj się za darmo.

Najwięcej ogłoszeń leśnych w Polsce!

Jesteś przedsiębiorcą? - dodaj bezpłatnie swoją firmę do katalogu.

Pozwól się znaleźć innym profesjonalistom.



Największy portal o pracy w lesie!