

# INFORMATOR DLA ZULI

# PORADNIK PRZETARGOWY

**GWARANCJE**  
24

**Kup wadium  
w 5 minut!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: [info@gwarancje24.pl](mailto:info@gwarancje24.pl)

Sprawdź na:  
[www.gwarancje24.pl](http://www.gwarancje24.pl)

 **UNIQA**

## Przetargi na 2023

Łukasz Bąk

## Poradnik dla zula

Samooczyszczenie, gwarancja wadialna, terminy, referencje – dowiedz się jak bez problemów przejść przez procedurę przetargową

**W** tym roku ważnym tematem jest samooczyszczenie, ponieważ nasilił się problem rozwiązywania umów i naliczania kar przez nadleśnictwa. Jak sądzę, to nic innego jak skutek zbyt niskich stawek, które utrudniają elastyczność w czasie realizacji zamówienia. Tak czy owak, gdy do rozwiązania już dochodzi, trzeba zadać sobie pytanie, jak zachować się podczas kolejnych przetargów (chyba, że firma leśna przestała być leśną i dała sobie zupełnie spokój z tą branżą).

### Czy należy korzystać z samooczyszczenia?

Przedterminowe zakończenie umowy o zamówienie z winy wykonawcy jest bowiem automatyczną, samodzielną przyczyną wykluczenia z przetargu. Zakłada się, że firma, z którą rozwiązano umowę, nie nadaje się przez okres trzech lat do realizacji kolejnych zamówień. Wykluczenie nie wystąpi jednak

jeżeli oferent przejdzie skutecznie procedurę samooczyszczenia.

Podstawowym warunkiem tej procedury jest samo **ujawnienie faktu rozwiązania wcześniejszej umowy**. Właściwa rubryka znajduje się w JEDZ-u (część III, lit. C). W przypadkach wymagających dłuższych wyjaśnień, gdy miejsca w JEDZ braknie, można śmiało dołączyć dodatkowy dokument z właściwym opisem. Kto jej nie wypełni, naraża się na zarzut ukrycia ważnych informacji, a co za tym idzie – dodatkowo i samoistnie na sankcję w postaci wykluczenia.

Dlatego radzę, aby samodzielnie wpisywać w formularzu stosowne dane i nie pomijać ich, to zbyt ryzykowne. Próba zachowania wiadomości dla siebie może skończyć się fatalnie i zamknąć drogę do samooczyszczenia. Procedura samooczyszczenia wymaga wykazania jeszcze innych okoliczności. Będzie to udowodnienie **naprawienia szkody**, czyli np. rozlicze-

nia kary umownej za rozwiązanie umowy, wyczerpujące wyjaśnienie okoliczności dotyczących rozwiązania, a także podjęcie działań naprawczych w firmie.

Z tymi ostatnimi jest problem, bo trudno wdrożyć oficjalne procedury w niewielkim, jednoosobowym przedsiębiorstwie. Jak sądzę moglibyśmy jednak mówić dla przykładu o rezygnacji ze współpracy z nierzetelnym podwykonawcą, przeprowadzeniu szkolenia dla pracowników, usunięciu niekompetentnych ludzi z kadry. Na podstawie takiego opisu, ewentualnie popartego dowodami złożonymi na dalszym etapie przetargu, zamawiający podejmie decyzję o tym, czy uznaje wiarygodność oferenta i dopuści go do zamówienia. W przypadku negatywnego rozstrzygnięcia pozostaje szansa na skuteczne odwołanie w KIO.

### Gwarancja wadialna

Epopcja z gwarancjami wadialnymi toczy się od lat. Mówię tak dlatego,

**GWARANCJE**  
24

**Kup wadium  
od ręki!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: info@gwarancje24.pl

Sprawdź na:  
[www.gwarancje24.pl](http://www.gwarancje24.pl)

 **UNIQA**



że jeszcze w tym roku udało mi się skutecznie zaskarżyć przed Krajową Izbą Odwoławczą gwarancję dlatego, że była wystawiona za ledwie na jednego konsorcjanta. Wydawało się, że ten temat od strony prawnej jest od dawna jasny i wystarczy dokument na jedną firmę. Okazuje się, że jednak nie, podważona przez nas oferta odpadła, była nie do naprawienia. Zalecam zatem ostrożność przy organizowaniu wadium w sytuacji, kiedy o zamówienie ubiega się wspólnie kilku przedsiębiorców. Trzeba wnikliwie przeanalizować dokument zaproponowany przez firmę ubezpieczeniową i przede wszystkim rozważyć, czy nie powinny tam znaleźć się dane wszystkich konsorcjantów. Jest jednak jeszcze jedna kwestia godna zastanowienia i dotycząca gwarancji, a konkretnie terminu jej obowiązywania.

Otóż w orzecznictwie KIO dyskwalifikowano zabezpieczenia wadium, w których ubezpieczyciel oczekiwał od nadleśnictwa zgłoszenia **żądania wadium na piśmie, a w których jednocześnie termin ważności gwarancji był dokładnie taki, jak wymagany w SWZ**. Izba uznała kilkakrotnie, że w takiej sytuacji rzeczywiste możliwości wystąpienia o wadium są mniejsze, bowiem zamawiający ma mniej czasu na działanie z uwagi na konieczność pisemnego dostarczenia wezwania ubezpieczycielowi. Okazywało się w rezultacie, że w ostatnim dniu ważności wadium jego realizacja nie była faktycznie zabezpieczona.

Niewykluczone, że takie poglądy Izby nie utrzymają się dłużej. Jeden z ostatnich wyroków, konkretnie – sierpniowy, idzie bowiem

w przeciwnym kierunku i chroni wykonawcę posiadającego taką gwarancję. Z ostrożności, żeby nie dawać konkurencji pretekstów do złożenia odwołania, zachęcałbym jednak do wykupienia **zabezpieczenia na nieco dłuższy okres, choćby symbolicznie jeden dodatkowy dzień**.

### Przepadek wadium

Wadium jest po to, aby zrekompenzować nadleśnictwu wycofanie się oferenta z przetargu. „Wycofanie” rozumiem zarówno jako świadomą rezygnację z dalszego ubiegania się o zamówienie, jak i brak możliwości uzupełnienia wymaganych dokumentów. Zamawiający zastosuje sankcję w postaci przepadku wadium za braki w dokumentach w sytuacjach, gdy takie braki wynikają z przyczyn leżących po stronie wykonawcy.

Jeżeli oferent uważa, że nie mógł uzupełnić kwitów z powodów obiektywnych, będzie zmuszony przekonać zamawiającego do swoich racji. Mówimy jednak o zdarzeniach zewnętrznych, na które nie miał wpływu wykonawca. Na korzyść firmy leśnej zadziała np. przypadek utraty harwestera po złożeniu ofert (spalenia), którego trzeba było zgłosić do przetargu. Nieszczęśliwy wypadek nie będzie powodował niekorzystnych obciążeń finansowych, ale bądźmy szczerzy, takich sytuacji jest niewiele.

W minionym sezonie nie udawało się odzyskać wadium nawet tym firmom, które w oczekiwaniu na wybór oferty traciły pracowników wymaganych w SWZ z powodu ich rezygnacji z pracy. Te historie

akurat budzą moje prawne wątpliwości i szkoda, że nie trafiliśmy z nimi do sądu. Zaostrzony rygor płatności wadium wynika także z konfiguracji faktycznych. Gotówka przelana na konto nadleśnictwa zostanie przecież zatrzymana i tylko od wykonawcy będzie zależało, czy podejmie sądowe (nie w KIO) starania o jej odzyskanie, czy odpuści.

Z kolei w przypadku wypłaty z gwarancji, ubezpieczyciel ureguluje kwotę z nadleśnictwem i żąda następnie rekompensaty od wykonawcy, jeżeli będzie trzeba, na drodze sądowej. Nie ma zatem ucieczki przed rozliczeniem, chyba że zapadnie korzystny wyrok. Wniosek jest taki: **należy starannie dobierać ilość i miejsce składanych ofert, aby nie rezygnować z niektórych z nich i nie żałować potem straconych pieniędzy**.

### Trzeba zadawać pytania do SWZ

W każdym, corocznym dodatku przetargowym eksploatujemy temat **pytań do specyfikacji**. Uważam jednak, że nigdy dość, tym bardziej na tle współpracy z zamawiającymi w mijających miesiącach. Umowa z nadleśnictwami, co na swojej skórze nie raz odczuwają Czytelnicy, jest nienegocjowalna. To poza tym dokument, w którym nadleśnictwa do granic możliwości rozszerzają swoje kompetencje. Moment publikacji specyfikacji jest jednym z niewielu, kiedy można z góry ustalić rozumienie wątpliwych zapisów, a nawet żądać ich zmiany. Nie ludźmy się, to nie jest tak, że w drodze pytań do SWZ zmodyfikujemy umowę daleko na naszą korzyść.

**GWARANCJE**  
24

**Kup wadium  
szybko!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: info@gwarancje24.pl

Sprawdź na:  
[www.gwarancje24.pl](http://www.gwarancje24.pl)

 **UNIQA**

Uważam jednak, że interpretacja paragrafów wyrażona na etapie przetargu przez zamawiającego może przydać się, kiedy współpraca będzie już w toku. Trzeba wyciągnąć chociażby wnioski z tegorocznych rozbieżności pomiędzy różnymi nadleśnictwami co do tego, czy wiatrołomy mogą bez końca powiększać pulę prac w pakiecie oraz jak dokładnie realizuje się prawo opcji, kiedy i w jaki sposób wykonawca jest zawiadamiany o jej wykorzystaniu. To są przykładowe kwestie, o które można w tym roku szczegółowo dopytać jeszcze przed zawarciem umowy, bo jak uczy doświadczenie, mogą mieć kluczowe znaczenie dla opłacalności kontraktu.

Procedura zadawania pytań okaże się wartościowa także wtedy, gdy samodzielnie wychycimy pomyłki nadleśnictwa chociażby w kosztorysie (przykład z życia wzięty a.d. 2021 – brakująca, nieuzupełniona przez zamawiającego stawka VAT w kilku przypadkowych pozycjach). Dzięki własnej inicjatywie wyeliminujemy błędy, które potem mogłyby utrudnić nam samym złożenie prawidłowej oferty. Termin na zgłoszenie pytań upłynie na 14 dni przed dniem składania ofert, a zatem czasu jest sporo.

Mając na uwadze, że w ramach odpowiedzi na pytania mogą paść informacje ważne dla przygotowania ofert, trzeba śledzić publikowane w tym zakresie komunikaty. Taka sama uwaga i ostrożność musi dotyczyć ewentualnych zmian w specyfikacji i innych załącznikach publikowanych przez nadleśnictwo. Zamawiający może dokonać modyfikacji reguł prze-

targowych i nie wszystkie z nich spowodują wydłużenie terminu złożenia ofert.

Dlatego aktualność dokumentów trzeba śledzić do samego końca. Najgorsze to wypełnienie kosztorysu w wersji już nieobowiązującej. Posłużenie się taką niewłaściwą tabelą może skutkować wykluczeniem wykonawcy. **Kosztorys zalecam zatem ściągnąć z platformy przetargowej tuż przed złożeniem oferty i krótko przed terminem składania ofert**, tak aby wykorzystać dokładnie ten plik, który ostatecznie obowiązuje.

### Terminy na uzupełnianie dokumentów

Kiedy wykonawca otrzyma wezwanie do uzupełnienia dokumentów, musi złożyć odpowiedź we wskazanym mu terminie. Ustawa przetargowa z 2019 r. trochę ograniczyła zapędy zamawiających, którzy potrafili udzielić trzech dni na replikę wysyłając wezwanie w piątek po południu. Teraz na szczęście **termin może być nie krótszy niż trzy dni, ale w tym nie mniej niż dwa dni robocze**. Dniem roboczym nie jest przy tym zarówno dzień wolny od pracy, ale nie jest nim także sobota.

W omawianym przykładzie piątkowego, popołudniowego wezwania, ostatecznym dniem trzydniowego terminu na złożenie odpowiedzi będzie zatem wtorek, czego o dziwo jeszcze w tym roku nie wiedzieli niektórzy zamawiający. Kwestia liczenia terminów jest gardłowa oraz wymaga właściwych kompetencji, bo decyduje o tym, czy oferta została prawidłowo uzupełniona i utrzymana, czy odpadnie.

### Zadbaj o zindywidualizowane referencje

Reguła jest taka, że do przetargu można wykorzystywać tylko **własne referencje**. Oznacza to, że **przerób całego konsorcjum nie będzie możliwy do wykorzystania przez jednego z jego członków**. Nieco odmienny scenariusz jest wtedy, gdy o zamówienie ubiegają się ci sami konsorcjanci, którzy wcześniej wspólnie wypracowali doświadczenie. Generalnie jednak zachęcam wszystkich właścicieli firm, aby na etapie uzyskiwania zaświadczenia o poprzedniej umowie, żądali jego wydania w odniesieniu tylko do własnego przedsiębiorstwa. Większość nadleśnictw już takie referencje, nawet z własnej inicjatywy, wystawia. To nie jest tak, że referencje muszą zawierać informacje o wartości przerobu – takie można wyliczyć i podać samodzielnie, w tabelarycznym wykazie usług i JEDZ-u.

Praktyka pokazuje jednak, że tak czy owak zamawiający przyjrzy się kalkulacjom podanym w referencjach. Jeżeli będą sugerowały, że obejmują pracę więcej niż jednej firmy, trzeba będzie złożyć wyjaśnienia. Pamiętajmy też, że w przypadku jakichkolwiek wątpliwości co do referencji, pozostaje jeszcze możliwość udowodnienia doświadczenia innym sposobem, np. wystawionymi i opłaconymi fakturami. Z tego powodu warto dbać o czytelne rozliczenia pomiędzy konsorcjantami, to znaczy dokładnie opisywać przedmiot refakturowanych usług, aby potem można było wykazać, którego konkretnie nadleśnictwa dotyczą i ile

**GWARANCJE**  
24

**Kup wadium  
bez gotówki!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: info@gwarancje24.pl

Sprawdź na:  
[www.gwarancje24.pl](http://www.gwarancje24.pl)

 UNIQA

# Zapewnimy Ci wadium potrzebne do przetargu w którym startujesz!

**Kup w 5 minut, bez formalności.**

Wejdź na stronę: [www.gwarancje24.pl](http://www.gwarancje24.pl)



Wadium, prosto i od ręki

Tel.: +48 22 39 84 797

e-mail: [info@gwarancje24.pl](mailto:info@gwarancje24.pl)

prac w konkretnym nadleśnictwie wykonała dana firma.

Jeżeli konsorcjanci realizują kilka kontraktów i rozliczają się zbiorczo (jedna faktura bez szczegółowego opisu) trudno będzie z ich dokumentów wyliczyć zindywidualizowany przerób. Powyższe rozważania są na szczęście o tyle mniej istotne, że warunki brzegowe udziału w przetargach leśnych są coraz niższe. Nadleśnictwa wymagają od oferentów coraz mniej, w tym obniżają kwotowe progi przerobów, aby zachęcić jak najmniejsze firmy do składania ofert.

Na koniec dodajmy jeszcze jedną uwagę dotyczącą referencji – czy wpisane tam kary umowne dyskwalifikują wykonawcę? To zależy od zakresu kar. Nawet kilkunastotysięczna kwota nie musi doprowadzić do wykluczenia, jeżeli treść dokumentu wystawionego przez byłego zamawiającego faktycznie potwierdza prawidłowe wykonanie umowy. Nie bójmy się zatem dopisków o karach.

## Aktualność dokumentów podmiotowych

W branży leśnej od lat pokutuje przekonanie, że **zaświadczenia potrzebne do przetargu muszą być przygotowane przed złożeniem oferty**. Dlatego jedną z pierwszych czynności, jakie przedsiębiorcy podejmują szykując się do rywalizacji o pakiety jest uzyskanie dokumentów z ZUS, KRK oraz urzędu skarbowego. Niektórzy wręcz te dokumenty, pomimo że nie wymaga tego specyfikacja, od razu wysyłają razem z ofertą. Te starania są zbędne. **Przepisy nie nakazują, aby zaświadczenia potwierdza-**

**jące prawo udziału w przetargu były wystawiane przed dniem złożenia oferty.** Mogą one nosić datę późniejszą.

Nic nie stoi zatem na przeszkodzie, aby do właściwych instytucji występować dopiero wtedy, gdy mamy przekonanie, że nasza oferta zawiera najlepsze dla zamawiającego warunki. Zaoszczędzimy przy tym kilka złotych tytułem opłat wydanych na zaświadczenia, które przy gorszej pozycji oferty w rankingu do niczego nam się nie przydadzą. Uwaga, kwity muszą jednak zawierać informacje aktualne, czyli potwierdzać stan rzeczy na dzień sporządzenia. Pamiętajmy także, że już w chwili złożenia formularza JEDZ deklarujemy, że wszystkie formalne warunki przetargowe spełniamy. Przepisy wymagają, aby było to zapewnienie prawdziwe. **Nie można zatem zalegać ze składkami ZUS na początku przetargu, zaległości spłacić i wystąpić o zaświadczenie.** Jeżeli taka okoliczność wyjdzie na jaw (czy w praktyce może wyjść na jaw, to zupełnie inna sprawa), oferta będzie odrzucona jako złożona przez osobę nieuprawnioną.

## Umowy podwykonawcze

To jest nie zagadnienie ściśle związane z samymi przetargami, ale okolice października i listopada to przecież czas, gdy zaczynają kształtować się ramy przyszłej współpracy podwykonawczej. Ten tekst powstał w oparciu o moje ostatnie doświadczenia dotyczące nieporozumień podwykonawców z głównymi wykonawcami. Dotyczą one zaległości w wypłatach i gwarancji uzyskania pieniędzy za wykonaną pracę,

uregulowanych uprzednio przez nadleśnictwo.

Wniosek z tych spraw jest taki, że, będąc podwykonawcą, trzeba starannie przygotować umowę podwykonawczą. Nie liczymy, że nadleśnictwo pomoże nam odzyskać pieniądze od wykonawcy. **Najlepiej zatem, aby nasz dokument gwarantował sensowne zabezpieczenie.** Do tej pory tylko raz udało mi się jednak przeforsować podpisanie weksla przez głównego wykonawcę. W pozostałych przypadkach takie oczekiwania są nierealne.

Zadbajmy zatem o precyzyjnie opisany przedmiot umowy (w ramach jakiego zamówienia, jakie konkretnie czynności, jakie minimum gwarantowanej masy), narzucmy konkretne reguły komunikowania (obowiązek zawiadamiania o wszystkich sprawach zgłaszanych przez nadleśnictwo), oczekujmy deklaracji, że błędy wykonawcy na innym pakiecie lub innej części tego samego pakietu nie wpłyną na nasze rozliczenia, zapewnijmy prawo do wstrzymania usług w przypadku zwłoki w regulowaniu faktur, w końcu ustalmy korzystne warunki wypowiedzenia. Nie podpisujemy umowy w pośpiechu i nie zgadzajmy się bezrefleksyjnie na wzór narzucony przez drugą stronę. 🌲



**Łukasz Bąk**

Wspólnik w Kancelarii  
Jaskot, Bąk – Adwokaci  
email: [lukasz.bak@jaskot-bak.pl](mailto:lukasz.bak@jaskot-bak.pl)

**GWARANCJE**  
24

**Kup wadium  
elektronicznie!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: [info@gwarancje24.pl](mailto:info@gwarancje24.pl)

Sprawdź na:  
[www.gwarancje24.pl](http://www.gwarancje24.pl)

 **UNIQA**



# O lesie dla profesjonalistów



**FOREST SHOW**

**W TERENIE**



Wydawnictwo Lasmedia Sp. z o.o.  
[lasmedia.pl](http://lasmedia.pl)

## 5 lat GWARANCJE24.pl

# Gwarancja szybko i korzystnie

Nowatorski portal GWARANCJE24.pl, sprzedający gwarancje wadialne przez internet, cieszy się coraz większą popularnością wśród klientów, także w branży leśnej

**F**irma GWARANCJE24 od samego początku swojego działania szukała sposobu na ułatwienie dostępu do gwarancji ubezpieczeniowych przedsiębiorcom, którzy na ogół nie korzystali z tego typu rozwiązania. Przy współpracy z UNIQA TU S.A. pięć lat temu powstał pierwszy w Polsce, nowatorski i przełomowy projekt serwisu [www.gwarancje24.pl](http://www.gwarancje24.pl), dzięki któremu każdy przedsiębiorca może w łatwy i przystępny cenowo sposób zakupić gwarancję wadialną online.

### Korzystne rozwiązanie

Twórcom serwisu oraz partnerowi strategicznemu – UNIQA TU S.A. – przyświecało zawsze dążenie do maksymalnego uproszczenia procedur, związanych z dostępem do produktów ubezpieczeniowych dla mniejszych i średnich przedsiębiorców. Normalna procedura składania wniosku o wadium trwa mini-

### GWARANCJA WADIALNA ZAMIAST WPŁATY PIENIĘDZY

- wadium załatwisz łatwo i bezpiecznie przez internet, bez wychodzenia z domu
- otrzymasz gwarancję honorowaną we wszystkich przetargach (PZP)
- od wiarygodnego gwaranta (UNIQA TU S.A.)
- w formie elektronicznej
- bezpośrednio na e-mail
- zakup nawet w 5 minut

mum tydzień. Firma ubezpieczeniowa wymaga wielu dokumentów, a po ich dostarczeniu rozpoczyna się ich żmudna analiza. Dzięki umowie z UNIQA TU zaproponowano proste rozwiązanie, w którym wnioskowanie, weryfikacja, płatność i zakup gwarancji odbywają się przez internet za pomocą przystępnego formularza, potrzebny jest jedynie numer NIP-u.

Nawet jeśli w trakcie tej uproszczonej procedury pojawi się problem albo ktoś ma obawy, czy wypełni poprawnie

wniosek, mogą to za niego zrobić pracownicy serwisu. Wystarczy skorzystać z opcji „zleć ekspertom” – wówczas klient wysyła jedynie SWZ, a GWARANCJE24 przechodzi za niego całą procedurę przygotowania dokumentu. Zakupiona gwarancja w formie elektronicznej z podpisem kwalifikowanym elektronicznym wysyłana jest na wskazany adres e-mail.

Serwis [www.gwarancje24.pl](http://www.gwarancje24.pl) to jedyne takie narzędzie na rynku, które umożliwi uzyskanie gwarancji wadialnej w formie elektronicznej o dowolnej porze dnia i nocy, bez wychodzenia z domu. Jest ona honorowana we wszystkich publicznych przetargach opartych na ustawie Prawo Zamówień Publicznych (PZP).

Warto nadmienić, że większość przetargów leśnych zawiera w swoich warunkach wymóg wniesienia wadium. Gwarancja wadialna w pełni zastępuje gotówkę, jaką przystępujący do przetargu mu-





**sialby wnieść**, w ramach wadium wskazanego w Specyfikacji Warunków Zamówienia. Oznacza to zatem, że wybranie formy wadium w postaci gwarancji pozwala na niezamrażanie środków oraz ochronę pieniędzy przed inflacją. Proces zakupu gwarancji, dzięki przemysłanemu i uproszczonemu procesowi, może trwać jedynie 5 minut.

## Rozwój i dobra passa

Projekt GWARANCJE24 odniósł niewątpliwy sukces – dziś firma współpracuje na co dzień z niemal **400 klientami**, dla których wystawiono już ponad **3300 gwarancji ubezpieczeniowych**. Stawia to ją w czołówce podmiotów udzielających gwarancji ubezpieczeniowych na rynku. GWARANCJE24 są niepodważalnym liderem gwarancji wadialnych online.

Od roku 2021 firma prężnie współpracuje z OPEN NEXUS – właścicielem jednej z największych platform przetargowych Platfor-

mazakupowa.pl. Pozwala to na dostarczenie do coraz większego grona przedsiębiorców przystępujących do przetargów.

– Na przestrzeni kilku ostatnich lat intensywnie pracujemy nad tym, aby dostarczać szybko, łatwo i od ręki gwarancji wadialnych, także do zakładów usług leśnych. Z niektórymi z naszych klientów w branży leśnej pracujemy już od kilku lat –

zaznacza **Liliana Zielińska**, twórca serwisu GWARANCJE24.

Jak mówi w każdym sezonie firma obsługuje ponad 40 firm zajmujących się gospodarką leśną na terenie całego kraju. Z wieloma klientami rozszerzono współpracę o kolejne rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych wymaganych do zabezpieczenia wygranych kontraktów. 🌲

## 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. 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 70 000 złotych. Limit całkowity możliwych do udzielenia gwarancji wadialnych na początek współpracy to 150 tys. Niestandardowe gwarancje załatwiane są indywidualnie. Do okresu ważności gwarancji firma GWARANCJE24 zawsze daje dodatkowe 15 dni gratis, co jest ważne w przypadku przedłużenia się terminu otwarcia ofert lub przesunięcia daty rozstrzygnięcia.



Ośrodek Techniki Leśnej  
w Jarocinie

## Polskie sadzarki i wykaszarki



Idealna do sadzonek:  
- z kontenerówki,  
- jednolatek,  
- wielolatek,  
- korzeń sadzonki 25 cm.



Idealna do sadzonek:  
- napęd WOM,  
- szerokość głowic 86cm/98cm,  
- sterowanie rozstawem głowic,  
- zabezpieczenia przeciążeniowe.

63-200 Jarocin, ul. Przemysłowa 2D  
tel.: +48 62 749 80 49,  
fax: +48 62 747 29 33

e-mail: [biuro@otljarocin.lasy.gov.pl](mailto:biuro@otljarocin.lasy.gov.pl)

Sprzedaż maszyn:  
Paweł Cuprych +48 668 403 528  
Maciej Kolański +48 608 668 710

[www.otljarocin.lasy.gov.pl](http://www.otljarocin.lasy.gov.pl)

## Pogotowie przetargowe dla prenumeratorów

Nowa  
Gazeta Leśna

Masz kłopot  
z przetargiem?

Napisz do naszego eksperta:  
[zamowieniapubliczne@gazetalesna.pl](mailto:zamowieniapubliczne@gazetalesna.pl)



## Przetargi na usługi leśne wykonywane w 2023 r.

Rafał Jajor

# Bez rewolucji

Krótsze terminy na składanie ofert, dodatki do wiatrołomów. Jakie jeszcze zmiany czekają nas w najbliższych przetargach na usługi leśne?



**W**cześniej niż zwykle, bo już w lipcu br. Dyrekcja Generalna Lasów Państwowych opracowała wytyczne dotyczące przetargów na usługi leśne realizowane w roku 2023. Dawniej takie wytyczne trafiały w teren w sierpniu lub nawet we wrześniu.

Co znajduje się w **Decyzji nr 87 DGLP z 21 lipca 2022 r.**? Co się

zmieni w przetargach? Przeczytałem dla Was ten dokument i oto jego najważniejsze zapisy. Skupiłem się na tym, co się zmieni w stosunku do roku ubiegłego. Rewolucji nie będzie, ale trochę zmian jest.

### Obszarowe, małe i na rok

Przede wszystkim DGLP zaleca nadleśniczym, aby przetargi ogła-

szali na rok. Nie ma zakazu umów wieloletnich, opracowano nawet wzór takiej umowy z klauzulą waloryzacyjną. I jeśli już, to DGLP zaleca maksymalnie dwuletni okres obowiązywania umowy. Ale generalnie, z uwagi na bardzo wysoki i trudny do przewidzenia poziom inflacji, kierownictwo nie rekomenduje umów na dłużej niż rok.

I tu mój komentarz: przy inflacji nieuchronnie kroczącej do 20 proc. nawet roczne umowy, o ile nie zawierają stosownych klauzul waloryzacyjnych, są za długie. I, bym był dobrze zrozumiany, nie postuluję umów na pół roku czy na kwartał, ale wprowadzenie wreszcie realnie działających mechanizmów waloryzujących stawki w czasie trwania umowy.

Bo zobaczmy: jeśli zamawiający ogłasza roczny przetarg np. w październiku i jakąś pracę w momencie ogłoszenia przetargu wycenia na 100 zł, a wykonawca tę pracę wykona dopiero za rok, to ta praca powinna już być wyceniona na 120 zł. I te 20 proc. wykonawca jest stratny. A jeśli sobie to doliczy do oferty, to przekroczy kwotę przeznaczoną na realizację zadania. Ciężka sprawa...

DGLP radzi też nadleśniczemu **usprawnienie komunikacji z zulami**: organizowanie spotkań w czasie realizacji umowy. I uwaga, cytat z pisma podpisanego przez zastępcę dyrektora generalnego LP Krzysztofa Janeczko: „**optymalna organizacja pracy powinna stwarzać warunki do efektywnej realizacji zadań, zleczanych racjonalnie i z uwzględnieniem logistyki wykonawców**”. Miód na moje uszy. Oby jeszcze takie ogólne zalecenia miały realne przełożenie na praktykę.

Skoro już słodzimy, to jeszcze jeden cytat: „**należy dążyć do sytuacji, w której wykonawca będzie otrzymywał zlecenia na realizację całości pozyskania drewna na danej pozycji planu**”. Piękne! Tylko zwracam uwagę na zwrot „należy dążyć do sytuacji”. Czyli zul nie powinien wchodzić na jeden zrab kilka razy, ale nie jest to zakazane, tylko należy do tego dążyć. I tak już dążymy od lat...

I teraz to co budzi wielkie emocje: pakiety harwesterowe. W poprzednim roku było ich wiele. Teraz **DGLP rekomenduje pakiety obszarowe: jednoleśnictwowe lub złożone z kilku leśnictw**. Całe nadleśnictwo nie może być jednym pakietem.

A pakiety harwesterowe tylko tam, gdzie jest „długotrwały problem z kontraktowaniem wykonawców”. Tu mogą też być pakiety z zagospodarowania lub z **pozyskania ręcznego w młodszych klasach wieku**. A ponieważ problem z kontraktowaniem jest w wielu nadleśnictwach, to i pakietów harwesterowych pewnie trochę będzie.

DGLP zaleca też **łączenie ze sobą leśnictw „atrakcyjnych” dla zuli z trudnymi** w jednym pakiecie. Chodzi o to, by łatwiej „sprzedać” trudną leśniczówkę. W takiej sytuacji nadleśnictwo może zastosować odrębne kosztorysy ofertowe dla każdego leśnictwa, pomimo, iż będą stanowiły jeden pakiet.

Tam, gdzie sytuacja na lokalnym rynku usług leśnych jest stabilna (to się jeszcze zdarza), DGLP zaleca pakiety większe, mające po kilka leśnictw tak, „aby było możliwe **blokowanie (kumulowanie) pozycji zleczanych prac oraz optymalizowanie organizacji procesu realizacji usług**”. Z polskiego na nasze: gdzie jeszcze nie macie problemów z zulami, róbcie większe pakiety, aby dać szansę na bardziej racjonalne wykonywanie prac, np. nie ganieć z pozycji na pozycję po całym nadleśnictwie.

Mało tego: „**zamawiający zobowiązany jest do właściwej koncentracji prac w przestrzeni i czasie**”. A gdy jeden zul przyjmuje zlecenia od kilku leśniczych w ramach jednego pakietu, to ci leśniczowie mają ze sobą współpracować, by nie wyrwać sobie wzajemnie sprzętu i ludzi do pracy.

Bardzo to wszystko chwalebne, ale takie zwroty czytam już od lat w dokumentach DGLP, a jest jak jest.

Tyle Warszawa. Pamiętajmy jednak, że poszczególni dyrektorzy RDLP do wytycznych z góry dokładają swoje. Wiem już, że niektóre RDLP nakazały (poleciły, rekomendowały – na jedno wychodzi) pakiety jednoleśnictwowe.

### Składanie ofert w 15 dni

Po pierwsze **czas na składanie ofert ma być krótszy: było to dotąd 30 dni, a ma być 15**. Lasy korzystają tu z możliwości art. 138 ust. 2 pkt 1 Prawa zamówień publicznych. Nie wchodząc w szczegóły i upraszczając, chodzi o to, że jeśli nadleśnictwo na co najmniej 35 dni przed ogłoszeniem właściwego przetargu zamieści na swojej stronie internetowej wstępne ogłoszenie informacyjne, to potem we właściwym przetargu może stosować krótszy termin na składanie ofert.



**Ł O Ś**  
MASZYNYLEŚNE

[www.maszyny-lesne.com](http://www.maszyny-lesne.com)

- ✓ Import maszyn leśnych
- ✓ Finansowanie maszyn leśnych

Tel. 512 007 899

email: [biuro@maszyny-lesne.com](mailto:biuro@maszyny-lesne.com)





Ta „zapowiedź” przetargu musi zawierać wszystkie informacje, które potem znajdują się we właściwym ogłoszeniu, w zakresie takim, w jakim są znane w momencie publikacji zapowiedzi.

Po co Lasy wykorzystują tę furtkę do skrócenia postępowań?

Odpowiedź jest chyba oczywista: jeśli ostatnio w niektórych nadleśnictwach trzeba było ogłaszać nawet 10 postępowań, by wyłonić wykonawców, i postępowania trwały nawet do czerwca, to **skrócenie każdego z tych postępowań o dwa tygodnie da szansę zamawiającemu na szybsze znalezienie wykonawców**. Przy na przykład trzech powtórzeniach przetargów nadleśniczy będzie o 6 tygodni „do przodu”. A to może dać mu szansę wyrobienia się np. przed zalesieniami.

Zapytacie: a dlaczego LP nie złączą przetargów na usługi leśne ogłaszać już np. w czerwcu? Wówczas wyrobą się do grudnia na pewno. Ano nie mogą, bo ogłosić przetarg można, gdy ma się zabezpieczone na ten cel pieniądze. W przypadku

LP wymaga to zatwierdzenia planu finansowego na rok następny. A trudno oczekiwać, by taki plan zatwierdzać już np. w maju. W praktyce robi się to w drugiej połowie roku.

Ale o ile przetargu bez zatwierdzonego planu finansowego ogłosić nie można, to zapowiedź przetargu, a owszem. A potem we właściwym przetargu można zastosować skrócone o połowę terminy na składanie ofert.

### Dodatek górski

Zmianie ulega planowanie kosztów pozyskania i zrywki w zakresie tzw. „dodatku górskiego”. Teraz **będzie stosowany dla każdego leśnictwa spełniającego określone kryteria, bez względu na poziom istotności (udział) w skali całego nadleśnictwa**.

Wynika z tego zapisu, że dotychczas, jeśli udział pozycji kwalifikujących się do „dodatku górskiego” był w nadleśnictwie mały, to się go nie stosowało. Mamy więc pozytywną zmianę.

### Pozyskanie

W planowaniu kosztów (czyli ostatecznej kwoty przeznaczonej

na realizację całego zamówienia) zmieniono też algorytmy określające pozyskanie drewna pilarką (CWD-P) i harwesterem (CWD-H). Teraz, **jeżeli na danej pozycji do pozyskania maszynowego jest mniej niż 70 proc. całej masy, to dla całej pozycji koszty na pozyskanie liczy się jak dla pozyskania pilarką**.

To dobra zmiana. Dziwi wręcz, o czym pisałem w zeszłym roku, że wcześniej gdy do pozyskania harwesterowego na danej pozycji było mało, to i tak koszty liczyło się tak, jakby po tę małą ilość zulowi opłacało się przyjechać harwesterem. Trudno taką wcześniejszą praktykę ocenić inaczej, jak wybieg pozwalający na obcięcie kosztów na pozyskanie.

Kolejna zmiana jest taka, że **jeśli w całym nadleśnictwie do pozyskania harwesterem będzie mniej niż 20 tys. kubików, to dla całości przyjmuje się, że będzie to pozyskiwane ręcznie**, czyli koszty liczy się jak dla pozyskania pilarką. I to znów pozytywna wiadomość.

Podobna zmiana: **jeśli w leśnictwie jest mniej niż 10 proc. masy**

## Jakie przetargi na rok 2023?

- Krótszy czas na składanie ofert: było 30, będzie 15 dni
- Dodatek górski dla każdego leśnictwa spełniającego określone kryteria, bez względu na poziom istotności (udział) w skali całego nadleśnictwa
- Jeżeli na danej pozycji do pozyskania maszynowego jest mniej niż 70 proc. całej masy do pozyskania, to dla całej pozycji koszty na pozyskanie nadleśnictwo liczy jak dla pozyskania pilarką
- Jeśli w całym nadleśnictwie do pozyskania harwesterem będzie mniej niż 20 tys. kubików, to dla całego nadleśnictwa koszty na pozyskanie liczy się jak dla pozyskania pilarką
- Jeśli w leśnictwie jest mniej niż 10 proc. masy pod harwester, to dla całego leśnictwa koszty na pozyskanie liczy jak dla pozyskania pilarką
- Jeżeli pierśnice co najmniej 10 proc. drzew iglastych przeznaczonych na danej pozycji do pozyskania są większe niż 45 cm, to dla całej pozycji koszty na pozyskanie liczy się jak dla pozyskania pilarką
- Pracochłonność liczona odrębnie dla sortymentów: S2BC, S2BG, WK krótkie, WK długie
- Wykaz pozycji, na których zakazane jest sadzenie mechaniczne
- Tę samą kwotę przeznaczoną na realizację zadania można stosować w kolejnych postępowaniach tylko przez trzy miesiące. Potem kolejna wycena
- Jeden drwal na każde rozpoczęte 2,5 – 3 tys. kubików. W górach na 2 tys. kubików
- W ramach jednego przetargu jednego drwala można wykazać tylko raz, w jednym pakiecie. Za to harwester czy osoba do nadzoru może się powtarzać w wielu pakietach
- Termin płatności: 21 dni
- Dodatek do pozyskania w wiatrolomach: 10 proc. – gdy drzew uszkodzonych na powierzchni będzie od 5 do 20 proc., 20 proc. – gdy drzew uszkodzonych jest od 20 do 80 proc., i 30 proc. – gdy drzew uszkodzonych jest ponad 80 proc.



pod harwester, to całość liczy się jako pozyskanie pilarką.

I kolejna: jeżeli pierśnice co najmniej 10 proc. drzew iglastych przeznaczonych na danej pozycji do pozyskania są większe niż 45 cm, to koszty całej pozycji liczy się jak dla pozyskania ręcznego.

Inna nowość: pracochłonność jest teraz liczona oddzielnie dla sortymentów: S2BC, S2BG, WK krótkie, WK długie.

Za te powyższe zmiany trzeba LP pochwalić. Albo jak kto woli zganić, że dotychczas tak nie było.

## Cena królem

Tu nic się nie zmienia. Lasy od kilku lat korzystają z prawnej furtki, która pozwala na to, że jeśli opisze się dokładnie zamówienie, to można nie stosować obowiązkowych kryteriów pozacenowych. W normalnych warunkach przy wyborze wykonawcy cena może w przetargu stanowić do 60 proc. wagi, pozostałe 40 proc. powinny stanowić kryteria pozacenowe. Ale LP opracowały (i co roku nowelizują) „Opis standardu technologii wykonawstwa prac leśnych”, które nadleśnictwa muszą stosować. I na tej podstawie w przetargach liczy się tylko cena.

## Zakaz dla harwestera i... sadzarki

To, że w dokumentacji przetargowej jest zawsze załącznik z listą pozycji, na których nie można pracować



Pogotowie  
Przetargowe.pl

## Oferujemy

▶ gwarancje wadialne  
i należytego  
wykonania umowy  
w uproszczonej procedurze

(bez analizy dokumentów finansowych,  
zaświadczeń itd.)

Dodatkowo oferujemy możliwość  
załatwienia kompleksowo całej procedury  
przetargowej czyli m.in. w imieniu klienta  
przygotujemy i złożymy ofertę elektroniczną

Pogotowieprzetargowe.pl

Tel. 533 332 192

# KRPAN<sup>®</sup>

zdecydowanie silniejszy

SERAFIN P.U.H. Andrzej Serafin  
ul. Widokowa 1, 32-088 Przybysławice  
www.serafin-maszyny.com  
biuro@sera-fin-maszyny.com

+48 12 43 44 100



PRODUKOWANE  
w Słowenii

# MOCNE i wydajne

## PRZYCZEPY LEŚNE Z ŻURAWIEM

## PROFESJONALNE WCIĄGARKI LEŚNE

Zapraszamy na:

/SerafinMaszyny



harwesterem, to nie nowość. Ale teraz **będzie też załącznik z pozycjami, na których zakazana jest sadzarka i trzeba sadzić ręcznie.**

Na pierwszy rzut oka wygląda to źle. Ale to pozory. Tak naprawdę jeśli jakiś nadleśniczy dotychczas po cichu zabraniał u siebie pracować sadzarką, to teraz będzie musiał to zrobić z otwartą przyłbicą. Będzie musiał zrobić listę pozycji, gdzie sadzarka ma zakaz. Ale taki spis trzeba jakoś uzasadnić. Tak zwane „widzimi się” nadleśniczego nie wystarczy. Nie wyobrażam sobie, by tam mogły być wszystkie pozycje do odnowień w danym nadleśnictwie. Więc generalnie przy zdroworozsądkowym podejściu może to być pozytywna zmiana.

## Nowa wycena po trzech miesiącach

Częstym zarzutem, podnoszonym w ubiegłym i tym roku przez np. Polski Związek Pracodawców Leśnych, a także przez posłów w kilku interpelacjach poselskich, było to, że w kolejnych powtarzanych postępowaniach Lasy ciągle wyceniają pracę tak samo. Czyli, upraszczając: jeśli przetarg nie rozstrzygnął się w listopadzie, to jego kolejna powtórka np. w marcu ma ciągle tę samą kwotę na realizację zadania.

W decyzji DGLP czytamy przypomnienie, że zgodnie z ustawą o zamówieniach publicznych **te samą kwotę przeznaczoną na realizację zadania można stosować w kolejnych postępowaniach przez trzy miesiące.** Potem trzeba pracę wycenić na nowo.

## Pilarz wydajniejszy?

I teraz ciekawostka. W dokumentacji wzorcowej do przetargów przez lata mówiło się, że w zakresie wymagania ludzi do realizacji zamówienia, zul powinien wykazać jednego pilarza na każde rozpoczęte 2 tys. kubików drewna.

A w najnowszych wytycznych mówi się o jednym drwalu na każ-

de rozpoczęte... 2,5 tys., a nawet 3 tys. kubików. W górach można zastosować 2 tys. Czy drwale zaczęli pracować o połowę szybciej? Nie, po prostu ich nie ma (a właściwie jest ich coraz mniej) i trzeba złagodzić wymogi.

Jeśli chodzi o maszyny to harwester jest wymagany na 25 tys. kubików, a ciągnik zrywkowy na 15 tys. kubików (w górach na 10 tys.).

## Powtarzanie potencjału

W ramach jednego postępowania przetargowego, czyli w praktyce **w jednym nadleśnictwie, jednego drwala można wykazać tylko raz, w jednym pakiecie.** Za to **harwester czy osoba do nadzoru może się powtarzać w wielu pakietach.**

Ale uwaga: zasada dotyczy tylko jednego postępowania. Czyli w praktyce tego samego drwala nie można wykazać w dwóch leśnictwach, w tym samym nadleśnictwie, ale można go legalnie wykazać choćby w stu pakietach, w stu różnych nadleśnictwach.

## Termin krótszy, ale dłuższy

Rada ministrów zaleca, by w zamówieniach publicznych, w których startują małe i średnie przedsiębiorstwa, stosować termin płatności do 14 dni. Taką informację znajdujemy w decyzji DGLP. A wśród zuli mamy przecież niemal wyłącznie małe firmy. Ponadto DGLP pisze w decyzji, że nadleśnictwo może zawsze zapłacić wcześniej, niż w ostatnim dniu płatności.

Wiedząc to wszystko: jakiego terminu płatności będzie się spodziewali, Drodzy Czytelnicy, we wzorze umowy na usługi leśne opracowanym przez DGLP? 14 dni? Pudło! **Jest 21 dni.**

## 300 zł za kask

Tu się Wam narażę, Drodzy Zulowcy, bo pochwałę karę. Wiem, wiem, jest ich w umowie z nadleśnictwem masa, i was to mierzi. Ale jedna kara jest ze wszech miar słuszna: za każ-

dy brak środków ochrony indywidualnej nadleśnictwo może nałożyć karę na wykonawcę w wysokości 300 zł. Czyli nie masz kasku – płacisz trzy stówki.

Ja, jak wiecie, jestem zwolennikiem gonienia z lasu ludzi bez kasków, odpowiednich spodni przeciwprzecięciowych czy butów. Oszczędzanie musi mieć swoje granice, a tą granicą jest zdrowie i życie ludzi. Ileż to mielibyśmy mniej wypadków, gdyby każdy leśniczy pogonił z pozycji każdego źle ubranego drwala.

Choć, jak wiadomo, świat nie jest czarno-biały. I ja tu widzę pewne szarości. Bo brak kasku jest oczywisty. Ale co, jeśli kask jest przeterminowany (tak, tak, one mają terminy ważności), albo spodnie z wkładką nie odpowiadają prędkości piły łańcuchowej w pilarcze? Albo buty: będziemy sprawdzać, jakie normy spełniają?

Cel jest więc szlachetny, ale praktyka może być polem do nadużyć. Jednak już chyba lepiej tu nałożyć o jedną karę za dużo, niż dopuścić do choć jednego niepotrzebnego wypadku.

## Wiatrołomy i śniegołomy

Dokumentacja zawiera nowe zasady postępowania w przypadku wystąpienia szkód od wiatru i śniegu w trakcie realizowania umowy na usługi leśne. Czyli jaki dodatek dostanie zul za pozyskanie w takich drzewostanach.

Teraz bywało tak: zul obniżył stawki by wygrać. A potem dmuchnęło. I nadleśnictwo kazało mu w tych niskich stawkach pozyskiwać wiatrołomy. A tu koszty są większe. I zul był ugotowany.

Teraz ma być tak: jeśli dmuchnie to **zul dostanie dodatek w wysokości odpowiednio: 10 proc.** – gdy drzew uszkodzonych na powierzchni będzie od 5 do 20 proc., **20 proc.** – gdy drzew uszkodzonych jest od 20 do 80 proc., i **30 proc.** – gdy drzew uszkodzonych jest ponad 80 proc. 🌲

Rafał Jajor



# Biodegradowalne oleje do układów tnących.

 **Produkt polski.**



Dystrybutor:  
PHU Andrzej Klimowicz  
15-569 Białystok  
ul. Myśliwska 2A  
tel. 502 566 040



## RDLP w Szczecinie

Rafał Jajor

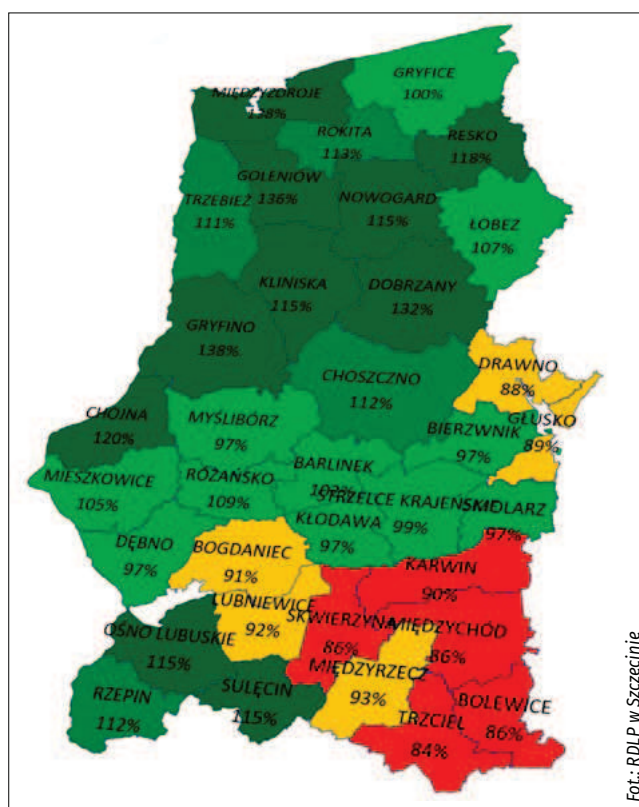
# Skonsolidowany przetarg

Jedno wspólne postępowanie na usługi leśne w imieniu kilkunastu nadleśnictw. Tak będzie w tym roku w RDLP w Szczecinie

**N**owatorską koncepcję przedstawił **Hubert Kowalczyk**, zastępca dyrektora ds. ekonomicznych w RDLP w Szczecinie na spotkaniu Stałej komisji ds. współpracy z przedsiębiorcami leśnymi. Zebranie odbyło się 9 września w Strzelcach Krajeńskich. W skład komisji wchodzi lokalni przedsiębiorcy leśni oraz pracownicy RDLP i nadleśnictw szczecińskiej dyrekcji LP.

### Zbiorczy przetarg – nie powtarzać ludzi

O co chodzi? Teraz jest tak: jedna firma zatrudniająca 10 drwali może wystartować w przetargach na usługi leśne w wielu nadleśnictwach, wszędzie, w ramach obowiązkowego potencjału kadrowego, **wykazując tych samych pracowników**. W świetle prawa, co potwierdziły wyroki Krajowej Izby Odwoławczej, jest to dopuszczalne, bo choć ludzie są ci sami i wiadomo, że jednocześnie nie mogą pracować w dwóch czy więcej nadleśnictwach, to jednak przetargi są różne i zamawiający też są różni. A potencjał kadrowy nie może się powtarzać tylko w ramach jednego zamówienia.



Fot.: RDLP w Szczecinie

Wyniki przetargów w latach 2020–2022: wartość ofert w stosunku do wartości kosztorysowej w pierwszym postępowaniu przetargowym

wykonawcy, procedura się przedłuża.

Przedsiębiorcy często działają w ten sposób nie mając pewności wygrania przetargu i zapewnienia frontu prac dla swoich maszyn (harwesterów). Powyższy problem chce rozwiązać RDLP w Szczecinie **łącząc zamówienia z kilkunastu nadleśnictw w jedno, duże postępowanie** prowadzone na szczeblu RDLP.

Prowadzi to do powstania tzw. sztucznej konkurencji i proceduru zaniżania stawek w przetargach i szukania potem przez tych, którzy zamówienie wygrali, podwykonawców, za oczywiście jeszcze mniejsze pieniądze. Ale to nie wszystko. Często zule startują w wielu przetargach, wygrywają je, a potem... z części z nich rezygnują, wybierając tylko te postępowania, które są dla nich najbardziej atrakcyjne. Rezygnują przy tym nawet z wadium. Nadleśnictwa zostają bez

### Różne terminy

Jakie nadleśnictwa włączą się w wspólne zamówienie? W RDLP jest ich 35, na dziś zgłosiło się 14 jednostek z grupy 17 nadleśnictw, w których dotychczas wystąpił problem związany z powielaniem potencjału (pilarzy). Nadleśniczowie ci złożyli upoważnienia dla RDLP do przeprowadzenia w ich imieniu przetargu. Z założenia udział w programie „Rzetelny wykonawca z potencjałem” jest dobrowolny i powinien dotyczyć



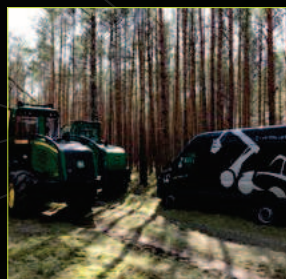
Zeskanuj



i sprawdź  
OFERTY MASZYN

MASZYNY DLA LEŚNICTWA

## SPRZEDAŻ MASZYN I CZĘŚCI



Maszyny  
po pełnym serwisie



Profesjonalne  
doradztwo



Import  
pod klienta



Finansowanie  
maszyn



Szeroki wybór  
maszyn na placu



Przygotowanie  
UDT



+48 506 166 262



[www.mdlwitkowski.com](http://www.mdlwitkowski.com)



[mdl.witkowski@gmail.com](mailto:mdl.witkowski@gmail.com)

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



tych nadleśnictw, które miały już wcześniej kłopoty z kontraktowaniem usług leśnych, i w których jest duży potencjał do pozyskania maszynowego.

– Potrzebujemy do pracy w lesie wszystkich firm, i tych mniejszych, i tych większych. Brakuje już nawet harwestorów. Zależy nam na wszystkich, którzy chcą pracować. Dlatego chcemy zmienić zasady przeprowadzania przetargów – wyjaśnia Kowalczyk.

– Wspólne postępowanie dla kilkunastu nadleśnictw odbędzie się w innym terminie niż w pozostałych nadleśnictwach, które nie będą uczestniczyć w programie. Chcemy, by przetargi w RDLP w Szczecinie były ostatecznie w **czterech różnych terminach**, by dać większą szansę firmom na start – dodaje.

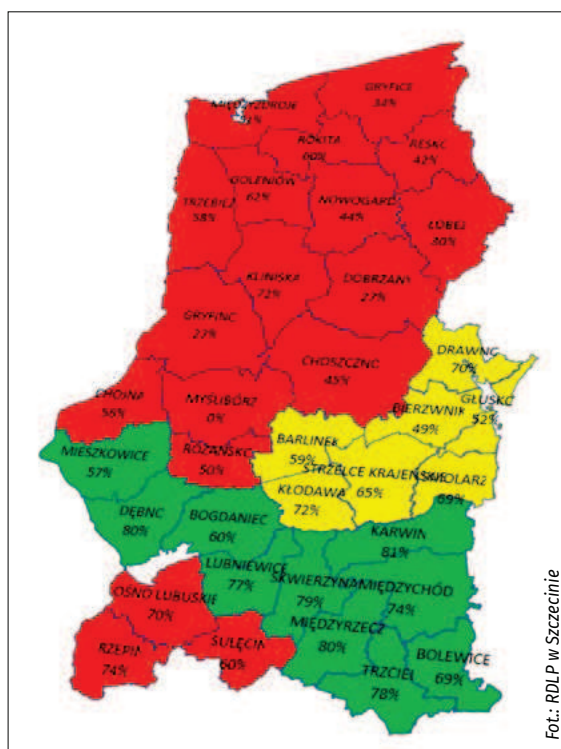
Jakie będą pakiety w tym dużym, zbiorczym przetargu? Takie, jakie zasugerują nadleśnictwa, raczej obszarowe, sporadycznie jednoleśnictwowe. Do tego na pewno też szkółkarskie.

## Mało drwali

Podstawą prawną łączenia zamówień z wielu nadleśnictw jest art. 37 ust. 2–4 ustawy Prawo zamówień publicznych. RDLP będzie, jako pełnomocnik, prowadziło postępowanie dla grupy nadleśnictw. Treść SWZ, w tym podział na pakiety, zostanie opracowana przez poszczególne nadleśnictwa, w uzgodnieniu z pełnomocnikiem.

RDLP przeprowadzi postępowanie w imieniu nadleśnictw wyłącznie do etapu wyboru najkorzystniejszej oferty. Udzielenie zamówienia (podpisanie umowy) zostanie dokonane już przez poszczególnych nadleśniczych, odrębnie na każdy pakiet.

– Mamy problem z drwalami. Nadleśniczkowie zgłaszają, że w całej jednostce jest ich kilku. Są opóźnienia w pozyskaniu w młodszych klasach wieku. Chcemy też dowartościować prace ręczne. Nasz pilo-



Fot.: RDLP w Szczecinie

tażowy program ma temu zaradzić. A jak się sprawdzi, to przekonamy się po przeprowadzeniu procedury, ponieważ w zamówieniach publicznych nie wszystko jest przewidywalne – podkreśla Hubert Kowalczyk.

To, że jest problem, pokazywały wyniki pierwszej tury przetargów na usługi leśne w poprzednich latach. Występowała tzw. sztuczna konkurencja, w której składano po kilka ofert na dany pakiet jednak bez pokrycia w potencjale osobowym oraz maszynowym. Kiedy okazywało się, że wykonawca składający ofertę nie znalazł podwykonawcy, rezygnował z udziału w postępowaniu. Były również sytuacje, gdzie wykonawca decydował się na podpisanie umowy, bez pełnego pokrycia potencjału, jednak wówczas realizacja umowy przebiegała z dyżymi problemami (nieterminowe wykonywanie prac, uszkodzenia).

W nadleśnictwach bazujących na pozyskaniu ręcznym (pilarzach) oferty zuli przekraczały wycenę nadleśnictw. W kilku jednostkach nawet o 40 proc! Z drugiej strony w nadleśnictwach o dużym potencjale do pozyskania maszynowego, zule zaproponowały stawki o 10–15 proc. niższe niż w kosztorysie.

I tu ważne: pomysł RDLP w Szczecinie, poza weryfikacją potencjału

W projekcie „Rzetelny wykonawca z potencjałem” wezmą udział wszystkie nadleśnictwa zaznaczone na zielono i cztery spośród tych na żółto. To jednostki mające duży potencjał do pozyskania maszynowego, dużą konkurencję na przetargach i problem z rzetelnością realizacji usług leśnych. Na czerwono nadleśnictwa o niższym potencjale do pozyskania maszynowego, które nie cieszą się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców leśnych, i w projekcie nie wezmą udziału

wykonawców, zakłada **urealnienie poziomu stawek** uwzględniając wzrost inflacji, wynagrodzeń i cen paliwa, a także **weryfikację rażąco niskich cen** na poziomie kosztorysu i **wzrost wadium** do maksymalnej wartości zgodnie z ustawą Prawo zamówień publicznych.

Z wykresu przedstawionego na spotkaniu komisji wynika, że RDLP chce przeznaczyć np. na pozyskanie więcej pieniędzy niż w poprzednich latach, pomimo, że pozyskanie ma być mniejsze. Więc stawki jednostkowe wzrosną.

## Zule na tak

– Pomysł jest dobry. Na spotkaniu obecni tam przedsiębiorcy go poparli – mówi **Wiesław Miniów**, przedsiębiorca leśny z Cybinki pracujący na terenie RDLP w Szczecinie i RDLP w Zielonej Górze, członek Polskiego Związku Pracodawców Leśnych, który wziął udział w obradach komisji.

– Nie chodzi już o to, by ludzi w lesie przybyło, ale by choć zatrzymać tych, co jeszcze zostali. Bo sporo firm z lasu już odeszło – mówi przedsiębiorca. I dodaje: – Koncepcja jest dobra, oby nie okazało się, że jest już za późno. 🌲

Rafał Jajor