

INFORMATOR DLA ZULI

**PORADNIK
PRZETARGOWY
2018**

Gazeta Leśna ^{Nowa}  **FIRMYLESNE.pl**



Makita
www.makita.pl

**Profesjonalne narzędzia
do prac w leśnictwie.**

Przetargi na usługi leśne w 2018 r.

Rafał Jajor

Dokumenty przetargowe

Jak będą wyglądać przetargi na usługi leśne na rok 2018? Lasy Państwowe wydały w tej sprawie specjalną decyzję. Co góra zaleca nadleśniczom?

14 września 2017 r. dyrektor generalny LP Konrad Tomaszewski podpisał decyzję nr 243 w sprawie jednolitych dokumentów dotyczących zamawiania usług leśnych w LP. Dokument jest dostępny na stronie FIRMYLEŚNE.pl (wpisz w wyszukiwarce w prawym górnym rogu portalu: „Przetargi na rok 2018” lub odszukaj newsa o tym tytule z dnia 29.09.2017). Do decyzji pierwsza dotarła, i rozesłała ją swoim członkom, Polska Leśna Izba Gospodarcza.

Co najważniejsze?

Publikujemy najważniejsze rozwiązania zawarte w tej dokumentacji, niemal wszystkie zapisy są dla nadleśnictw do-



browolne. Tylko niektóre są obligatoryjne, co odnotowujemy.

Decyzja zawiera wiele załączników, w tym m.in. wzór SIWZ i wzór umowy z ul – nadleśnictwo. Nowościami są dwa inne załączniki: „Opis technologii wykonawstwa prac leśnych” oraz „Procedura odbioru prac”.

Jakie najważniejsze wskazówki dla nadleśnictw zawiera decyzja DGLP? Oto wybrane najważniejsze punkty.



➔ Postępowanie jest prowadzone zgodnie z zasadami przewidzianymi dla tzw. „procedury odwróconej”.

Co to oznacza? Najpierw wylania się najlepszą ofertę i tylko zwycięzca przedstawia wszystkie dokumenty potrzebne do podpisania umowy. To procedura wpro-



Profesjonalne narzędzia do prac w leśnictwie.

dzona ostatnią nowelizacją prawa zamówień publicznych.

Redukcja do 30 proc.

→ „Zamawiający może zlecić w trakcie realizacji umowy zakres prac mniejszy niż wskazany w SIWZ, jednak nie mniej niż 70 proc. wartości przedmiotu umowy”. Tak też było w ubiegłym roku.

→ Wykonawca może złożyć ofertę na jeden lub większą liczbę pakietów.

Nie ogranicza się więc liczby pakietów, na którą może startować z ul, z jednym jednak ważnym zastrzeżeniem: nie można w różnych pakietach wykorzystywać tego samego potencjału kadrowego czy maszynowego (o czym niżej).

→ Określenie wydzieleń do pozyskania drewna następuje poprzez wskazanie następujących technologii wykonawstwa prac: maszynami wielooperacyjnymi lub pilarką lub w technologii łączonej, tj. ręczno-maszynowej.

Czyli przy każdej pozycji będzie adnotacja, jak ma być wykonywane pozyskanie. Z zastrzeżeniem kolejnego punktu.

→ Pozycje wyłączone z możliwości pracy harvesterem w SIWZ można w czasie trwania umowy przekwalifikować na takie pod maszynę.

To ważny zapis, bo dotychczas był z tym kłopot. Często prace miały być w technologii ręczno-maszynowej, ale potem drwali do roboty nie było, a drzewostany pod harvester się nadawały, więc maszyna mogła wjechać do lasu, ale formalnie na przeszkodzie stały zapisy w SIWZ.



→ Obligatoryjnie nadleśnictwa muszą wymagać olejów biodegradowalnych

w układach tnących (z możliwością pobierania przez nadleśnictwa próbek oleju do badania).

To jeden z obligatoryjnych zapisów SIWZ, konieczny do zastosowania przez wszystkie nadleśnictwa. To nie nowość, na terenie RDLP w Gdańsku zasady takie obowiązują od kilku lat, w innych regionach też były wprowadzane.

→ Obligatoryjnie zamawiający wymaga zatrudnienia przez wykonawcę lub podwykonawcę na podstawie umowy o pracę osób wykonujących czynności wchodzące w skład przedmiotu zamówienia polegające na pozyskaniu i zrywce surowca drzewnego.

Kolejny z zapisów obowiązkowych do zastosowania. Zmiana w stosunku do roku ubiegłego jest taka, że przepis ten nie stoi na przeszkodzie osobistej realizacji zamówienia przez samego wykonawcę lub przez podwykonawcę będącego przedsiębiorcą (prowadzącego działalność gospodarczą). Dotychczas dochodziło do kuriozalnych sytuacji, gdy właściciel firmy wykonującej zamówienie nie mógł pracować w kabinie np. ciągnika zrywkowego, bo nie miał umowy o pracę.

Na dowód spełnienia tego warunku wykonawca ma przedstawić kopię umowy o pracę, gdzie da się odczytać: imię i nazwisko pracownika, datę zawarcia umowy, rodzaj umowy o pracę i wymiar etatu. Resztę można zamazać. Trzeba też przedstawić „dokument potwierdzający zgłoszenie pracownika przez pracodawcę do ubezpieczeń lub opłacenie przez pracodawcę ubezpieczeń pracownika, także zanonimizowany”. Imię i nazwisko pracownika nie podlega anonimizacji. No i jeszcze jedno: „Przedstawiciel zamawiającego uprawniony jest do sprawdzania tożsamości personelu wykonawcy uczestniczącego w realizacji prac”.

→ Nadleśnictwa obligatoryjnie muszą zastosować prawo opcji do 20 proc.

Kolejny z obowiązkowych zapisów dla nadleśnictw. Oznacza, że z wykonawcą

realizującym zamówienie nadleśnictwo może podpisać umowę na dodatkowe prace o wartości do 20 proc. wartości przedmiotu umowy.

→ Zakaz wykorzystywania tego samego potencjału w różnych postępowaniach.

„Jeżeli Wykonawca ubiega się o udzielenie zamówienia na kilka pakietów to nie może, celem wykazania spełnienia warunków udziału w postępowaniu, wskazać tego samego doświadczenia, tego samego potencjału technicznego, tych samych osób przewidzianych do realizacji zamówienia, ani tego samego potencjału finansowego w więcej niż jednym pakiecie”.

To ograniczenie dla firm teczkowych. Mając np. 10 ludzi można wystartować tylko na dwa pakiety, w których w każdym potrzeba było 5 ludzi. Na trzeci pakiet z tymi samymi ludźmi już startować nie można. Podobnie jest z maszynami czy doświadczeniem.



→ Kryteria oceny ofert: cena – 60 proc.; samodzielna (bez podwykonawców) realizacja kluczowych elementów zamówienia – 40 proc.

Minęły czasy królowania w 100 proc. ceny. Zasluga to nie zmiany podejścia przez LP do usług leśnych, ale zmienione prawo zamówień publicznych. Określenie wagi pozacenowych kryteriów oceny ofert na 40 proc., zgodnie z ustawą o zamówieniach, daje szansę na promowanie firm bardziej odpowiadających potrzebom zamawiającego. Najważniejsze jest tu jednak określenie „kluczowe elementy zamówienia”. Określać je ma nadleśnictwo. Jeśli będą to ważne rzeczy, np. realizacja istotnych prac hodowlanych (np. CW, CP), to kryterium to będzie miało dużą wagę. Ale jeśli za



kluczowy element realizacji zadania uznane zostanie coś mniej lub zupełnie nieistotnego, co każda startująca firma z łatwością spełni, to w praktyce wrócimy do sytuacji, gdzie decydować będzie znów tylko cena.

W zeszłym roku było tak: cena – 60 proc.; aspekty społeczne realizacji przedmiotu zamówienia – 20 proc.; samodzielna realizacja kluczowych elementów (części) zamówienia – 20 proc. A w ramach kryterium „aspekty społeczne realizacji przedmiotu zamówienia” należało się zobowiązać do wykonywania czynności z zakresu hodowli lasu i ochrony lasu wchodzących w skład przedmiotu zamówienia wyłącznie przez osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę. Z tego w tym roku zrezygnowano. ➔ Proponowane inne kryteria pozacenowe oceny oferty.

Twórcy dokumentacji proponują takie pozacenowe kryteria: doświadczenie pracownika posiadającego odpowiednie kwalifikacje do pracy związanej z pozyskaniem drewna (np. minimum 3 lata); stosowanie do smarowania otwartych układów tnących olejów, których baza składa się wyłącznie z olejów roślinnych; stosowanie rozwiązań technicznych pozwalających redukować naciski jednostkowe maszyny na podłoże (zastosowanie szerszych opon niż standardowe, gumowych nakładek większej liczby kół, promowane maszyny 8-kołowe); praca przy pozyskaniu lub zrywce drewna maszynami nie starszymi niż okres ich amortyzacji.

Wszystkie te kryteria nadleśnictwa mogą stosować w ramach owych 40 proc. na kryteria pozacenowe. Mogą im nadawać wagę według uznania, w ten sposób, by cena stanowiła 60 proc., a resztę dowolnie wybrane kryteria pozacenowe z zawartego wyżej i w poprzednim punkcie katalogu.

Wielkość pakietów: dowolna

➔ Dokumentacja nie precyzuje wielkości pakietów, pozostawia tu swobodę

nadleśniczemu. Sugeruje jednak pakiety większe, kilkuleśnietwowe lub obrębowe. Ale zakazu pakietów jednoleśnietwowych nie ma. A w ubiegłym roku dopuszczało się pakiety minimum dwuleśnietwowe (co i tak niektóre RDLP zignorowały).

Co jest jednak ważne, w komentarzu do dokumentacji czytamy, że przy podziale prac na pakiety „Należy uwzględnić przestrzenną kumulację prac, co będzie miało przełożenie na sprawną, efektywną oraz wydajną pracę wykonawcy oraz równomierną realizację zaplanowanych zadań zgodnie z potrzebami zamawiającego (dążenie do uzyskania wspólnej wymiennie korzystnej zależności obu stron kontraktu, w której obie strony będą miały najdogodniejsze warunki do wypełnienia swoich zobowiązań wynikających z umowy)”. Bardzo dobra wskazówka. Pytanie czy owe „należy uwzględnić” nadleśniczowie wezmą sobie do serca.



Opis technologii wykonawstwa prac leśnych

Opis technologii – nowość w dokumentacji przetargowej. Ponad 60-stronicowy dokument zawierający dokładny opis czynności jakie należy wykonać w ramach konkretnych zadań. To kluczowa sprawa. Bardzo dobrze, że takie regulacje powstały. Dotychczas każde nadleśnictwo regulowało to w pewnym stopniu w SIWZ, ale i tak dochodziło do niedomówień. Przykład z życia: na jaką wysokość trzeba opalić sępki grodeniowe? Jeśli to nie zostanie określone dokładnie, to mamy wojnę: zul chce na 50 cm, a nadleśnictwo na metr. A w opisie technologii wszystko jest sprecyzowane: sępki z drewna iglastego się

okorowuje na całej długości i zabezpiecza jeden z końców na długości 0,7 m albo przez opalenie albo posmarowanie preparatem drewnochronnym. Koniec, kropka.

Takie określenie technologii działa w obie strony, z jednej obliguje zula do wypełnienia tych wymagań, ale z drugiej pozwala zulowi odmówić np. leśniczemu, który będzie chciał opalać na wysokość 0,8 m. Tym bardziej, że:

➔ Wykonawca nie musi się stosować do zaleceń zamawiającego wykraczających poza obowiązujące prawo, umowę lub wiedzę leśną.

A dokładnie w komentarzu do dokumentacji czytamy: „Obowiązek zastosowania się do zaleceń zamawiającego jest ograniczony wyłącznie do zaleceń, które są zgodne z przepisami dotyczącymi prac objętych Umową, obowiązującymi w Rzeczypospolitej Polskiej, regulacjami obowiązującymi w LP, zapisami Zlecenia lub uznaną wiedzą leśną. W przypadku sformułowania zaleceń wykraczających poza ten zakres Wykonawca nie ma obowiązku dostosowania się do nich”. Czyli mówiąc krótko: leśniczy może kazać wszystko, ale tylko jeśli było to w umowie. Pewnym wytrychem jest tu „uznana wiedza leśna” ale nie popadajmy w paranoję: nie wszystko da się i ma sens regulować dokładnie.

I jeszcze ważna rzecz: na etapie ogłoszenia SIWZ warto zadawać pytania do opisu technologii, szczególnie, jeśli dotychczas coś było robione inaczej. By potem nie było tłumaczenia, że zrobiło się zadanie inaczej niż zostało to opisane w tym dokumencie, bo tłumaczenia nie będzie. A jeśli są wątpliwości warto dopytać już na etapie procedury przetargowej, a nie liczyć, że może się coś uda albo jakoś to będzie.

Procedura odbioru prac

➔ Kolejna nowość. To 20-stronicowy dokument opisujący w jaki sposób od-



bierane powinny być poszczególne prace. Jeśli są tu niejasności, należy pytać zamawiającego.

Zamawiający dołoży starań, aby nie zlecać w jednym miesiącu więcej niż 20 proc. pozyskania objętego całą umową.

↳ Zapis bardzo dobry, ale słowa „dołoży starań” wszystko psują. Może, ale nie musi. Z drugiej strony trudno mieć pretensję do zamawiającego, że zostawia sobie tu jednak swobodę. Daje to jednak podstawę by np. prosić o nienaliczanie kary, jeśli zlecenia będą w danym miesiącu większe niż 20 proc.

Zamawiający dołoży starań, aby udzielać Zleceń zgodnie z ramowym harmonogramem realizacji Przedmiotu Umowy.

I świetnie! To kolejny postulat przedsiębiorców leśnych, zgłaszanych ostatnio choćby przez Polską Leśną Izbę Gospodarczą, zrealizowany w tej dokumentacji. Znów tylko łyżka dziegiu w postaci „dołoży starań”.



Kary umowne

Zapisanie katalogu kar w umowie jest obligatoryjne. Kary są podobne do tych sugerowanych przez DGLP w ubiegłym roku. Jak zawsze katalog jest tu dość rozbudowany, cytuję tylko przykładowe: za każdy przypadek naruszenia przez Wykonawcę Obowiązku Zatrudnienia – w wysokości 2000 zł; za pierwszy przypadek naruszenia Obowiązku Samodzielnej Realizacji – w wysokości 5000 zł; każdy kolejny przypadek naruszenia Obowiązku Samodzielnej Realizacji – w wysokości procentu wartości Przedmiotu Umowy, odpowiadającego wartości procentowej kryterium oceny ofert „Samodzielna realizacja kluczowych elementów (części) zamówienia” określonej w SIWZ; za

każdy przypadek niezastosowania oleju biodegradowalnego przy realizacji prac wchodzących w skład Przedmiotu Umowy – w wysokości 2000 zł.

Kara to nie zarobek

Brzmi to tak: „Kary umowne nie mogą stanowić źródła nieuzasadnionego dochodu Zamawiającego. Ich zastosowanie nie powinno mieć charakteru obligatoryjnego, ale odstąpienie od naliczania kar umownych powinno być każdorazowo związane ze świadomą, przemyślaną decyzją Zamawiającego”. Czyli i wilk syty, i owca cała. Nadleśniczy nie ma nakładać kar po to by na nich zarobić, może od nich odstąpić. Ale jeśli odstąpi, to odstąpienie trzeba uzasadnić. I tu w interesie zula jest podsuwanie nadleśnictwu w takich sytuacjach dobrych argumentów za nienaliczaniem kary.

Dogrywka już na pojedyncze leśnictwa

↳ Zapis jest taki: „W przypadku unieważnienia postępowania, pierwotne ujęcie w pakiecie kilku leśnictw w pierwotnie prowadzonym postępowaniu może być następnie zmieniane, w tym nawet do objęcia przedmiotem pakietu tylko jednego leśnictwa”. To trochę z jednej strony straszak na zule, a z drugiej zabezpieczenie dla nadleśnictwa: jak nie weźmiecie pakietu 2–3 leśnictwowego w danej cenie, to rozbijemy te leśnictwa na pojedyncze pakiety i wezmą je inni.

↳ Zamawiający ma koncentrować zlecane prace w przestrzeni i czasie.

W komentarzu do dokumentacji czytamy: „...Zamawiający będący stroną umowy, która odpowiada za określenie rozmiaru, rodzaju i terminu wykonania prac zobowiązany jest do zachowania następującej zasady zlecania prac tj. właściwej koncentracji w przestrzeni i czasie. Ma to istotne znaczenie w sytuacji, kiedy

jeden Wykonawca będzie przyjmował Zlecenia od kilku leśniczych (lub osób upoważnionych do wystawiania Zleceń). Wówczas wymagana jest współpraca między osobami reprezentującymi poszczególne leśnictwa w celu synchronizacji i ustalenia terminarza zlecenia prac”. I pięknie, bardzo dobre zapisy! Szkoda, że dość miękkie, nie mówi się dokładnie, co ta koncentracja ma oznaczać. Ale nie od razu Kraków zbudowano.

Dopuszczalne są pakiety specjalistyczne (np. pozyskanie maszynowe, szkółka).

Cóż tu komentować. Nic nowego.

Osoby z wykształceniem leśnym

↳ Zapis brzmi: „Jedna osoba nadzoru z wykształceniem leśnym wyższym, leśnym średnim lub posiadająca dyplom ukończenia studium zawodowego świadczenia usług na rzecz leśnictwa na 2–4 leśnictwa lub na 1 obręb”. Dwie sprawy: po pierwsze to różnica, czy mieć osobę z wykształceniem leśnym na 2 leśnictwa czy na 5 lub 6 (obręb). Po drugie: dobry krok to uznawanie osób ze studium zawodowym. Choć dotychczasowa karuzela w tej sprawie (raz ich uznawano, raz nie) rozbiła mocno chęć zulowców do dokształcania się.

Umowy wieloletnie – tak

↳ Czytamy: „Opracowany wzór dotyczy zamówień udzielanych na rok, jakkolwiek bez większych trudności może być wykorzystywany do zamówień wieloletnich”. Czyli umowy wieloletnie jak najbardziej tak, jeśli nadleśniczy się na nie zdecyduje.

Ile obowiązków?

↳ Wzór umowy zawiera 6 punktów z obowiązkami zamawiającego i 26 punktów z obowiązkami wykonawcy. Co się zmieniło w stosunku do ubiegłego roku?



Komentarz



Czytam co roku wskazówki/wytyczne/decyzje do przetargów, jakie DGLP daje nadleśnictwom. Już od wielu, wielu lat. Mam więc porównanie. I co z tego porównania wynika?

Ano to, że tegoroczne dokumenty, rozesłane we wrześniu do nadleśnictw, wyróżniają się na tle tych z lat ubiegłych. Może jeszcze te ubiegłoroczne można do nich przyrównać, wcześniej miały one charakter bardziej powtórzenia przepisów z prawa zamówień publicznych i instrukcji jak je stosować, by się nie narazić różnym kontrolom.

W tegorocznej dokumentacji dostrzegam myśl przewodnią. Jakby Lasy mówiły z ulom: wiemy że macie problem z ludźmi, wiemy że stawki was często nie

zadowalają. Robimy, co możemy.

Może to pochwała na wyrost, może nie. Ale nie waham się powiedzieć, że zespół pod kierunkiem dyrektora Mariana Wiśniewskiego z Piły wykonał sporo dobrej roboty. Wprowadzenie opisu technologii i zasad odbioru prac to dobry pomysł. Aż dziw bierze, że dopiero teraz. Oczywiście, na pewno wielu przedsiębiorców leśnych uzna opisy części technologii za błędne, ale to będzie można poprawić.

Smuci mnie za to fakt, że żadna część tej dokumentacji nie była konsultowana z zulumi. I nie przekonuje mnie tu argument, że zamawiający nie może konsultować z zamawiającym warunków przetargu. Bo przecież z tym nie mielibyśmy do czynienia. Ta dokumentacja to nie jest dokumentacja przetargowa, a jedynie jej ramy, pomoc dla nadleśnictw, z której mogą one skorzystać lub nie.

Jeśli organizacje zrzeszające zule mają walczyć o interesy swoich członków, muszą mieć wpływ na kluczowe dla branży dokumenty. Izbom leśnym takie uprawnienia nadaje ustawa. A najbardziej kluczowym dla naszej branży jest właśnie dokumentacja przetargowa.

Powtarzam: nie chodzi o to, by w tej materii zule coś Lasom narzucały. To mogłoby się spotkać z zarzutami niezachowania zasad uczciwej konkurencji. Nie chodzi więc o wymuszanie czy narzucanie jakichkolwiek rozwiązań, a jedynie o podpowiadanie, proponowanie, podsuwanie pomysłów. LP mogą skorzystać lub nie, nikt ich przecież do niczego zmusić nie może.

Pamiętam jak w ubiegłych latach takie rozmowy na forum publicznym się odbywały i nic się złego z tego powodu nie stało. Lasy nie mogą w tej sprawie bać się własnego cienia.

A do tego jeszcze oficjalna decyzja, dokument podpisany przez dyrektora generalnego, opracowany przez zatrudnionych przez państwową firmę pracowników, nie został przekazany oficjalnie organizacjom zrzeszającym zule, a przez nie wszystkim zainteresowanym. Że niby to są wewnętrzne regulacje LP. Wypłynął i tak i tak, ale z opóźnieniem (i zawsze tak będzie, szkoda trudu). A np. decyzja o działaniach LP po ostatniej kłęsce spowodowanej nawałnicami na stronie internetowej Lasów została opublikowana dzień czy dwa po podpisaniu. To już nie był dokument wewnętrzny? Przecież określał m.in. tryby zlecenia prac zulum.

A w ogóle, po co chować coś, co akurat jest całkiem niezłe?

Rafał Jajor

Obowiązków wykonawcy jest o jeden więcej.

Opis przedmiotu zamówienia

→ Do SIWZ w formie załączników mają być dołączone: rozmiar prac wg czynności, strefy trudności, odległości zrywki, układ sortymentowy pozyskania drewna.

Praca harwesterami

→ Przy pozyskaniu drewna w technologii maszynowej, jak czytamy w komentarzu do dokumentacji, „Całość lub większość drewna jest pozyskiwana w formie drewna krótkiego (kłody, wyrzynki i wałki). Maszyny wielooperacyjne do pozyskania drewna poruszają się po wytyczonych w drzewostanach szlakach operacyjnych. Pozostające po ścinie pniaki nie mogą być wyższe niż to wynika z ograniczeń technologicznych głowicy tnącej (wysokość od osłony dolnej prowadnicy do ścinającej piły łańcuchowej)”.

→ Należy dążyć do sytuacji, w której Wykonawca będzie otrzymywał zlecenia na realizację całości pozyskania drewna na danej pozycji planu.

Koniec z gonieniem zula po każde 100 kubików oddzielnie? Koniec z sytuacjami, że dziś ze zrębu tylko ten sortyment, a po kolejny pojedziemy drugi raz za kilka dni? Niekoniecznie, niestety. Dlaczego? Ano dlatego, że „należy dążyć”, a nie tak ma być. Ale i tak to krok w dobrą stronę. Tak trzymać! 🚧

Rafał Jajor

Od redakcji: Przeczytaj całą decyzję, wzór umowy i SIWZ na stronie FIR-MYLESNE.pl (wpisz w wyszukiwarce w prawym górnym rogu portalu: „Przetargi na rok 2018” lub odszukaj newsa o tym tytule z dnia 29.09.2017).



WSKAZÓWKI PRAWNIKA

Łukasz Bąk

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk – Adwokaci

Przed przetargami

Kolejny sezon przetargowy zbliża się wielkimi krokami. Jak co roku w jego trakcie pojawi się zapewne wiele pytań i zagadnień prawnych, nad którymi będą głowić się właściciele zakładów usług leśnych. Poniżej kilka sugestii i wskazówek w kwestiach, na które moim zdaniem szczególnie warto zwrócić uwagę.

Zapoznaj się ze wzorem umowy

Nie masz gwarancji, że dokumentacja przetargowa będzie wyglądała tak samo, jak w roku ubiegłym, tym bardziej że Lasy Państwowe regularnie ją modyfikują. Przed złożeniem oferty dokładnie zapoznaj się w szczególności ze wzorem umowy, która będzie wiązała Cię gdy wygrasz przetarg. Dowiedz się, jakie będziesz miał obowiązki i jakie uprawnienia. Opis zakresu prac i ich czasochłonność znajdziesz w odrębnym załączniku do SIWZ, natomiast w umowie sprawdź jaki zakres zamówienia jest gwarantowany. Ustal, czy umowa daje prawo sukcesywności i równomiernego rozkładu robót przez cały okres jej obowiązywania. Oceń umowę pod kątem katalogu i zakresu kar, bowiem to one w praktyce mogą wywoływać

najpoważniejsze problemy w okresie współpracy z zamawiającym. Zwróć także uwagę, których prac nie możesz zlecać podwykonawcom oraz które muszą być realizowane przez osoby zatrudnione na umowę o pracę.

Pytaj zamawiającego o rozumienie specyfikacji i załączników

Jeżeli masz jakiegokolwiek wątpliwości co do treści specyfikacji lub innych dokumentów, kieruj pytania do zamawiającego. Lepiej zadać je zawczasu, niż później procesować się w problematycznych kwestiach (np. o zwrot nienależnej kary potrąconej z Twojej faktury). Swoje stanowisko sformułuj na piśmie odpowiednio wcześniej. Nie polegaj tylko na ustnych wyjaśnieniach pracowników nadleśnictwa. Zamawiający ma obowiązek udzielić odpowiedzi, jeżeli pytania trafią do niego nie później niż w połowie wyznaczonego terminu składania ofert (liczonego od dnia ogłoszenia). W sprawach wątpliwych staraj się pytania zadawać tak, aby wskazywać zamawiającemu właściwe rozumienie problematycznych zapisów. Oczekuj od nadleśnictwa potwierdzenia Twojego stanowiska bądź

jasnego sformułowania ewentualnie odmiennej opinii.

Pamiętaj, że pytaniami możesz objąć także wszelkie nieścisłości we wzorze umowy, takie jak np. czy ustna modyfikacja zlecenia już po jego wystawieniu (ograniczenie pozyskania) będzie wiązała się ze sporządzeniem dodatkowego dokumentu, który w sytuacji spornej uchroni Cię przed zarzutem niewykonania zlecenia w całości.

Swoimi pytaniami zasadniczo nie zmienisz pozycji prawnej zamawiającego, ale możesz ułatwić sobie przyszlą pracę i zyskać świadomość o najbardziej kłopotliwych zagadnieniach. Manifestując docieklivość skłaniasz zamawiającego do bardziej wyteźonej pracy nad wytłumaczeniem dokumentacji.

Przygotuj i uzgodnij umowę podwykonawczą

Dla tych, którzy nie są w stanie sami wykonać zamówienia i za których nie zrobią tego konsorcjanci, sposobem na uporanie się z pracami jest współpraca z podwykonawcą. Wymaga ona przygotowania profesjonalnej umowy. Uzgodnij z kontrahentem takie warunki, aby dokładnie wiedział, co i jak ma robić na gruncie. Oczekuj od



niego pisemnej deklaracji, że będzie wykonywał prace zgodnie z technologią wymaganą przez zamawiającego, a także wszelkimi innymi wymogami wynikającymi z dokumentacji przetargowej. Spraw, aby obowiązki ciążące na Tobie jako stronie umowy z nadleśnictwem wzięły na siebie, w przypadającej na niego części zamówienia, podwykonawca. Nakłoń go do pisemnego potwierdzenia, że poznał treść umowy z nadleśnictwem i swoją pracę wykona tak, jak z tej umowy miałyby wynikać. Oczekuj od podwykonawcy deklaracji, że w wymaganych przypadkach udostępni zamawiającemu dane pracowników celem weryfikacji obowiązku zatrudnienia. Przerzuć na podwykonawcę ryzyko biznesowe wynikające z wygranej przetargu żądając w szczególności gotowości zapłaty kar umownych w przypadkach, gdy będą wynikały z błędów w jego pracy. Zapewnij sobie prawo do potrącania tych kar z wynagrodzenia należnego podwykonawcy.

Przygotuj i uzgodnij umowę konsorcjum

Jeżeli zamierzasz wziąć na siebie rolę lidera konsorcjum, zadбай aby reguły jego funkcjonowania zostały

ustalone na piśmie. Przygotuj projekt umowy z pozostałymi partnerami. Zadbaj, aby członkowie konsorcjum byli zobowiązani do współpracy z Tobą jako liderem, w tym musieli przekazywać Ci wszelkie istotne informacje dotyczące wykonywania umowy z zamawiającym, a wcześniej, przed rozstrzygnięciem przetargu – wszelkie dokumenty i oświadczenia wymagane przez nadleśnictwo. Odbierz od swoich partnerów pisemne zapewnienie, że informacje których udzielają w JEDZ są zgodne z prawdą. W ten sposób uchronisz się przed potencjalnymi perturbacjami na etapie weryfikowania prawdziwości załączników do oferty. Ustal podział prac przypadających na każdego z konsorcjantów, przewidując w tym zakresie elastyczność oraz możliwość skutecznego reagowania na bieżące potrzeby zamawiającego. Spraw, aby konsorcjant miał obowiązek wykonywania także innych niż tylko najbardziej intratne z robót. Oczekuj od konsorcjantów deklaracji, że będą informować Cię o wszelkich przypadkach naruszenia przez nich umowy z nadleśnictwem i innych problemach w realizacji zadań. W ten sposób zyskasz bieżący wgląd w stan prac i uchronisz siebie i partnerów przed zaskakującymi problemami. Przypnij sobie jako liderowi uprawnienia do efektywnego koordynowania robót całego konsorcjum. Spraw, aby konsorcjanci zobowiązali się do zapłaty kar umownych, jeżeli naliczenie sankcji wiąże się z przypadającą na nich częścią zamówienia. Jeżeli na konsorcjum wystawiana jest jedna faktura, zapewnij sobie możliwość potrącenia z niej takich kar i odpowiedniego zmniejszenia wynagrodzenia przypadającego na konsorcjanta winnego kłopotliwej sytuacji.

Przygotuj pełnomocnictwo, w którym konsorcjanci upoważnią Cię do wszelkich czynności zmierzających do skutecznego złożenia oferty, niezbędnych kontaktów z zamawiającym, podpisania umowy oraz dalszych kwestii związanych z jej wykonaniem. Efektywność i skuteczność prawna działań lidera zależy w szczególności od treści tego dokumentu, dlatego jest on tak ważny.

Przeczytaj JEDZ i przygotuj się do jego uzupełnienia

W ubiegłym roku po raz pierwszy stosowane były formularze JEDZ. Ich wypełnienie zgodnie z wymogami zamawiającego nie jest bardzo trudne, ale może generować pewne problemy. Dokument jest bowiem obszerny i nie do końca czytelny. Odśwież sobie treść formularza i przygotuj się do jego uzupełnienia tak, abyś nie musiał później poprawiać błędów na wezwanie nadleśnictwa. Możliwe, że oszczędzisz w ten sposób czas oczekiwania na rozstrzygnięcie przetargu, a przynajmniej pozbędziesz się problemu z ponownym wypisywaniem dokumentu. Jeżeli jesteś liderem konsorcjum, zobowiąż z wyprzedzeniem swoich konsorcjantów, aby dostarczyli Ci uzupełnione formularze. Sprawdź, czy wypisali je prawidłowo. W sytuacji, gdy zamawiający znajdzie w nich błędy, może się okazać, że wszystkie dokumenty będzie trzeba drukować i wypełniać ponownie. To kłopotliwe w przypadkach konsorcjów liczących większe grupy firm. Pamiętaj także, że nieprawdziwe informacje przekazane w JEDZ mogą kosztować Ciebie lub Twoje konsorcjum utratę kontraktu. 🏡



Profesjonalne narzędzia do prac w leśnictwie.