

Informator dla zuli

Łukasz Bąk

# Poradnik prawnika

Przystępując do przetargu sprawdź porady prawnika, by uchronić się od pomyłek i ryzyka odrzucenia oferty

## Zweryfikuj ważność swojego podpisu elektronicznego

Sprawdź, czy Twój podpis elektroniczny nie utracił przypadkiem ważności od chwili jego ostatniego użycia. Jeżeli będziesz składała/składał ofertę w ostatniej chwili, wygaśnięcie podpisu może Cię mocno zaskoczyć i całkowicie pokrzyżować plany przetargowe. Aktualizacja podpisu to zaledwie kilka kroków i komputerowych kliknięć. Będąc liderem konsorcjum, pamiętaj aby dopytać partnerów, jak wygląda kwestia ważności ich podpisów.

## Naucz się obsługi excela

Zrób wszystko, abyś nie musiała/musiał odręcznie obliczać wartości Twojego kosztorysu. Najpierw wymuś na nadleśnictwie, aby formularze ofertowe udostępniło w formie plików excel. Nie



Fot.: Freepik

może być tak, że na platformie przetargowej publikowane są tylko tabele pdf, które trzeba potem uzupełniać ręcznie. Jeżeli masz już do dyspozycji formularz ofertowy excel, to zadбай, aby program samodzielnie zliczał poszczególne pozycje. Wymaga to wprowadzenia odpowiednich formuł i dla niewta-

jemniczonych, jak sądzę, wystarczy krótki instruktarz na którymś z kanałów youtube. Zajrzyj do internetu i ułatw sobie pracę.

## Bądź gotów na poprawki rachunkowe nadleśnictwa

Jeżeli pomylisz się przy liczeniu ceny całkowitej i dodawaniu sta-

**GWARANCJE**  
24**Kup wadium  
w 5 minut!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: info@gwarancje24.pl

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

wek, zamawiający poprawi Twój kosztorys. Nadleśnictwo właśnie od tego zaczyna pracę na otrzymanych dokumentach. Zamawiający zawiadomi Cię o wykonanej korekcie, a Ty masz prawo do sprzeciwu. Gdy Twoje wyliczenia okażą się jednak naprawdę błędne, spodziewaj się nawet zmiany miejsca na liście ofert po otwarciu. Możesz w ten sposób spaść z pierwszej na niższą pozycję, co oznacza, że nie można zbyt dużej wagi przywiązywać do tabeli z otwarciem ofert publikowanej na początku.

### Dogadaj się z konsorcjantem przed przetargiem

Nie wchodź w konsorcja z mało znanymi ludźmi bez jasnego ustalenia zadań każdej ze stron. Wspólnie będziecie odpowiadać za realizację zamówienia, czasem nawet wielomilionowego, więc albo darzycie się głębokim zaufaniem, albo macie jasne ustalenia kontraktowe. Zalecam oczywiście to drugie. Najważniejszy jest podział prac i kwestia zaangażowania potencjałów w trakcie umowy. Chodzi o to, aby konsorcjant nie zostawił Cię na przysłowiowym lodzie, kiedy trafi mu się lepsza praca gdzie indziej, albo, jeżeli już Cię zostawi na lodzie i poniesiesz straty, abyś mógł skutecznie pociągnąć go za to do odpowiedzialności.

### Przygotuj z góry swoje samooczyszczenie

Jeżeli masz na koncie wysoką karę umowną z poprzednich umów, rozwiązana umowę przez nadleśnictwo lub chociażby mandat PIP-u za naruszenia przepisów prawa pracy, musisz poddać się samooczyszczeniu. W przeciwnym razie nie masz

prawa złożyć oferty. Dokumenty samooczyszczenia jesteś zobowiązana/zobowiązany złożyć razem z ofertą. Zadbaj o dowody spłaty kar lub rozliczenia nałożonego mandatu. Dodatkowo przygotuj dokumenty i argumenty celem wykazania kroków naprawczych w Twojej firmie wdrożonych po nałożeniu kary. W ramach samooczyszczenia musisz udowodnić, że jesteś rzetelnym wykonawcą. Pamiętaj, ten sam problem dotyczy także Twojego konsorcjanta. Jeżeli konsorcjant nie zadba o samooczyszczenie, zostaniesz wykluczona/wykluczony z przetargu razem z nim. Dowiedz się zatem przed przetargiem, czy konsorcjant nie musi przygotować samooczyszczenia i żądaj od niego zapewnienia w tym zakresie w umowie konsorcjalnej.

### Sprawdź dokładnie zakres zamówienia

Jeżeli nie znasz dobrze danego nadleśnictwa, nie szukaj kosztorysu „w ciemno”. Niedoszacowania będą Cię potem obciążały w trakcie umowy. Wiedz, że nadleśnictwo bezwzględnie wykorzysta Twoje zaniżone stawki, aby zlecić Ci właśnie te tanie prace. Nie wyceniaj nisko czynności, których jest niewiele w kosztorysie. Pamiętaj, że zamawiający, widząc, że nie wyda na to dużo pieniędzy, może zwiększyć dany zakres znacznie, a wtedy stracisz mnóstwo czasu i pieniędzy na kompletnie niedochodowe usługi. Doczytaj dokładnie w SWZ, na czym polega prawo opcji, jakiego procentu całkowitej wartości umowy może dotyczyć i ile może Cię kosztować skorzystanie z niego przez zamawiającego.

### Pamiętaj o gwarantowanym zakresie prac

Zwróć uwagę, jaki procent wartości umowy jest Tobie bezwzględnie gwarantowany. Dotąd było to zaledwie 70 proc. Nie zakładaj zatem, że zafakturujesz całą kwotę z kosztorysu. Z różnych powodów (patrz: historia moratorium na wycinki wprowadzonego na początku 2024 r.) może się okazać, że nadleśnictwu nie będzie opłacała się realizacja całości zamówienia. To z kolei przełoży się na znaczny spadek opłacalności pakietu dla Ciebie. Przyjmij z ostrożności, że musisz zarobić już przy minimalnym poziomie realizacji zamówienia, co oznacza nic innego, jak właściwe skosztorysowanie wszystkich stawek jednostkowych. Jeżeli pracy wykonasz ostatecznie więcej, tylko na tym zyskasz.

### Przygotuj zestawienie zasobów kadrowych i sprzętowych

Jeżeli prowadzisz dużą firmę i masz zamiar złożyć wiele ofert, miej na podorędziu szczegółowe dane o pracownikach i maszynach, które wykorzystasz do uzupełnienia JEDZ. Jeżeli nadleśnictwo będzie tego wymagało, wpiszesz tam m.in. informacje o numerach seryjnych harwesterów, forwaderów, ciągników. Maszyn i ludzi nie powielisz pomiędzy pojedynczymi pakietami w tym samym nadleśnictwie. Osoba wpisana w JEDZ nie musi mieć zawartej umowy o pracę w chwili złożenia oferty, ale w razie potrzeby musisz wykazać, na jakiej podstawie taką osobę wpisałaś/wpisał. Pamiętaj, że zgłaszane urządzenia muszą być objęte aktualnym za-

**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**

świadczeniem UDT, którego kopię będziesz zobowiązana/zobowiązany złożyć w chwili podpisywania umowy. Zmiana wpisanej maszyny w toku przetargu może być potraktowana jako zamiar celowego wprowadzenia w błąd na etapie składania oferty. Lepiej zatem takich modyfikacji unikać.

### Nie spiesz się w sprawie niezbędnych zaświadczeń

Nie musisz pobierać zaświadczeń z Urzędu Skarbowego, ZUS ani Krajowego Rejestru Karnego zanim rozpocznie się przetarg. To wieloletnie przyzwyczajenie wykonawców nie znajduje potwierdzenia w przepisach. Prawo jest tak skonstruowane, że wymaga złożenia dokumentów tylko od firmy z pierwszego miejsca rankingu ofert. Muszą to być dokumenty aktualne, ale nie koniecznie wydane przed wysłaniem oferty. Okres ważności dokumentów znajdziesz w zapisach SWZ. Jeżeli zaświadczenia pobierzesz za wcześnie, a Ty nieoczekiwanie wejdiesz na pierwszą pozycję w przedłużającym się przetargu, Twoje dokumenty mogą w międzyczasie stracić swoją wagę.

### Skontaktuj się z dostawcą gwarancji wadialnej

Zorientuj się, czy przygotowanie tegorocznych gwarancji wadialnych będzie od Ciebie wymagało złożenia ubezpieczycielowi nowych dokumentów. Część z tych firm działa tak, że co jakiś czas (np. dwa lata) oczekują przedłużenia umowy ogólnej łączącej ich z wykonawcami i żądają przy tym aktualizacji danych finansowych. Taka procedura i analiza znacznie odwleka w czasie wystawienie gwarancji

i będzie wiązała się dla Ciebie z koniecznością uzyskania dodatkowych zaświadczeń chociażby z księgowości. Na złożenie oferty możesz mieć dwa tygodnie od dnia ogłoszenia szczegółowych warunków zamówienia, więc czasu jest niewiele. Zorganizuj gwarancję na tyle wcześnie, aby ją przeczytać przed złożeniem oferty, wychwycić w niej ewentualne pomyłki i zażądać poprawionej wersji. Pamiętaj, że wystawca gwarancji nie będzie odpowiadał za to, że zawierała ona błąd skutkujący odrzuceniem Twojej oferty – odbierając gwarancję potwierdzasz, że odpowiada Twoim potrzebom.

### Zgłoś uwagi do przetargu swojemu zamawiającemu

Dokumenty przetargowe coraz bardziej szczegółowo opisują przedmiot zamówienia. To dla Ciebie zarówno dobra, jak i zła wiadomość. Dobra dlatego, że możesz więcej dowiedzieć się o pakiecie zanim złożysz ofertę, a szczegółowy opis wykorzystasz potem w przypadku, gdyby nadleśnictwo chciało wykonać jakieś niekorzystne dla Ciebie ingerencje i wystawić nieoczekiwane zlecenie. Zła dlatego, że im mniej wyczytasz w tych dokumentach, tym więcej może Cię zaskoczyć w trakcie umowy, a nie będziesz mogła/mógł powiedzieć, że coś było Ci niewiadome. W razie niejasności, składaj pytania do specyfikacji krótko po jej pojawieniu się na platformie przetargowej. Nie licz, że konkretne odpowiedzi otrzymasz na spotkaniu z wykonawcami. Pytania lepiej złóż na piśmie (możliwie najbardziej szczegółowe i konkretne), wtedy pisemna będzie także odpowiedź.

### Zachowaj ostrożność przy kompletowaniu i wysyłaniu oferty

Pamiętaj o oczywistych wymaganiach tuż przed wysyłką oferty. Dokumenty muszą być podpisane elektronicznie, najlepiej tak, aby podpis nie tworzył oddzielnego pliku, który musisz wtedy dodatkowo załączyć. Oferta bez dodatkowego pliku nie będzie uznana za podpisaną. Gwarancji wadialnej nie podpisujesz. Doczytaj w specyfikacji, czy zebrane pliki można kompresować, a jeżeli tak, w jakim formacie. Przygotuj pliki na swoim komputerze w zestawach odpowiadających poszczególnym pakietom, aby na końcu niczego nie pominąć. Nie zostawiaj wysyłki na ostatnią chwilę, na wypadek gdyby platforma przetargowa zaczęła szwankować. Jeżeli z powodów technicznych niezależnych do Ciebie, nie będziesz mogła/mógł wysłać oferty, od razu poinformuj o tym zamawiającego drogą elektroniczną i domagaj się unieważnienia przetargu.

### Nie uzupełniaj dokumentów na własną rękę

Nawet jeżeli zorientujesz się, że wysłałaś/wysłałeś dokumenty z błędami lub niekompletne, nie uzupełniaj ich na własną rękę. Poczekaj na oficjalne wezwanie od zamawiającego, wtedy przekonasz się, co konkretnie jest do poprawy i postępuj zgodnie z oczekiwaniami nadleśnictwa. Zamawiający ma obowiązek dokładnego opisu braków wymagających uzupełnienia. Kiedy otrzymasz wezwanie, będzie jasne, co trzeba zrobić. Nie kieruj się sugestiami przekazywanymi telefonicznie przez pracownika

**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

nadleśnictwa odpowiadającego za prowadzenie przetargu. Jeżeli postanowisz wysłać coś wcześniej, polegając na takich nieformalnych konsultacjach, może to skomplikować tok postępowania, a Tobie ograniczyć możliwość wprowadzania dalszych poprawek.

### Licz się z koniecznością wyjaśnienia swojej ceny

Procedura rażąco niskiej ceny w ostatnich latach wręcz zalała nadleśnictwa i stała się bardzo popularna. Bądź gotowa/gotowy, że i Ciebie w końcu spotka. Wtedy będziesz zobowiązana/zobowiązany do dokładnego wytłumaczenia się ze swoich stawek oraz wykazania własnych kosztów. Im lepiej wyliczysz je przed złożeniem oferty, tym potem będzie łatwiej. Dobre, czytelne i obszerne kalkulacje nie spotykają się ze sprzeciwem zamawiającego, a konkurencja nie będzie miała szans, aby podważyć je na drodze odwoławczej.

### Bądź gotów na utratę wadium

Wadium jest po to, aby mobilizować wygrywających wykonawców do zawarcia umowy z zamawiającym. Jeżeli zatem wydaje Ci się, że celowe błędy w ofercie i załącznikach, a następnie ich świadome nieuzupełnienie, uchronią Cię przed utratą wadium, mylisz się. Tylko wyjątkowe, usprawiedliwione przypadki mogą skłonić zamawiającego do zaniechania zatrzymania wadium.

Gdy zamawiający zatrzymuje wadium z gwarancji, wystawca dokumentu od razu zgłosi się do Ciebie. Najpierw będzie chciał poznać Twoje stanowisko odnośnie przypadku

wadium, ale nie będzie ono wiążące. Gwarant zażąda od Ciebie zwrotu pieniędzy zawsze wtedy, gdy zapłaci wcześniej nadleśnictwu. Procesowanie się o ich ewentualny zwrot przez zamawiającego będzie już tylko Twoim problemem.

### Pobierz dokumentację wygrywającej konkurencji


Jeżeli po otwarciu ofert trafiasz na drugą lub dalszą pozycję, od razu zrób wgląd w dokumenty konkurencji. Na tym wstępnym etapie przetargu otrzymasz oferty i załączniki, w tym jedz-e. Niewiele z nich wyczytasz, ale zawsze to coś. Zobaczysz chociażby poszczególne stawki. Gdy już Twoja konkurencja oficjalnie wygra przetarg, wtedy wystąp od razu o całość dokumentów i korespondencji. Dzięki nim będziesz mogła/mógł sprawdzić, czy wybór nastąpił prawidłowo, jakie wezwania otrzymał konkurent, jakie odpowiedzi i informacje złożył. Przyglądając się tym plikom zwróć uwagę chociażby na zaniżone stawki, zadeklarowane zasoby osobowe i sprzętowe, wielokrotność wezwań do uzupełnienia dokumentów, prawidłowość gwarancji, kwestię samooczyszczenia.

### Żądaj uchylenia nieprawidłowego wyboru

Jeżeli masz uzasadnione wątpliwości co do wyboru oferty, zgłoś je zamawiającemu. Nadleśnictwo ma obowiązek weryfikować własne decyzje zanim staną się prawomocne. Zamawiający nie zrobi tego chętnie licząc, że nie złożysz odwołania. W przypadku naprawdę dobrych argumentów i wychwyconych przez Ciebie braków, może jednak dojść

do anulowania wyboru i dalszego prowadzenia przetargu. Takie sytuacje się zdarzają. W ten sposób unikniesz konieczności uruchamiania procedury przed KIO.

### Wnieś odwołanie

Wybór oferty podlega ocenie na drodze odwoławczej. Odwołanie warto złożyć, ale tylko jeżeli dostrzeżesz w wygranej ofercie poważne braki. To często trudna ocena, nawet dla prawników. Zaskarżenie jest jednak prawem, z którego warto korzystać, szczególnie gdy ryzykujesz utratą całorocznej, a może nawet wieloletniej umowy o zamówienie. Na wniesienie odwołania masz tylko **10 dni od dnia ogłoszenia wyników przetargu**. Opłata za odwołanie wynosi 15.000 złotych i wymaga wpłacenia wraz z wniesieniem odwołania. Jeżeli skarżysz dwa lub więcej pakietów z jednego przetargu, zapłacisz tylko jednokrotny wpis. Odwołanie złożysz elektronicznie, przy użyciu epuap. Krajowa Izba Odwoławcza ma obowiązek rozpoznać odwołanie w ciągu dwóch tygodni i zwykle dotrzymuje terminu, te sprawy toczą się dość szybko. Jeżeli wygrasz, odzyskasz wpłacony wpis. Jeżeli przegrasz, Izba nałoży na Ciebie dodatkowo obowiązek pokrycia kosztów prawnika nadleśnictwa, które wyniosą od 3.600 zł do ok. 5.000 zł. Innymi słowy, łączne koszty sądowe wniesienia sprawy do KIO oscylują wokół 20.000 zł. Do tego dochodzi ewentualne wynagrodzenie Twojego prawnika. 

**Łukasz Bąk**

*Wspólnik w Kancelarii*

*Jaskot, Bąk – Adwokaci*

*email: lukasz.bak@jaskot-bak.pl*

**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)



## Wadium z Gwarancje24.pl

# Bezpieczny start w przetargu

Gwarancja wadialna online nie blokuje gotówki i eliminuje ryzyko błędu przy wniesieniu wadium, zwiększając tym samym szansę na wygraną

### Czy wiesz, dlaczego Twoja oferta może zostać odrzucona?

Wielu wykonawców usług leśnych doskonale zna specyfikę przetargów organizowanych przez Lasy Państwowe. Jednak mimo doświadczenia, zaskakująco często już

na starcie postępowania popełniają kosztowny błąd – **błąd przy wniesieniu wadium**. I nie chodzi tu tylko o zapomnienie przelewu, ale o wiele bardziej złożone problemy, które mogą zakończyć się **bezwrotnym odrzuceniem oferty**.

### 7 najczęstszych błędów ZUL-i przy wadium

#### 1. Spóźniony przelew

Przelew zrealizowany w terminie, ale zaksięgowany po upływie terminu składania ofert = **wadium uznane za niewniesione**.

👉 Rada: wysyłaj przelew co najmniej 2 dni wcześniej.

#### 2. Brak opisu przelewu

Brak numeru postępowania w tytule przelewu może spowodować problemy z identyfikacją płatności.

👉 Rada: dokładnie określ w przelewie numer przetargu i nazwę Twojej firmy.

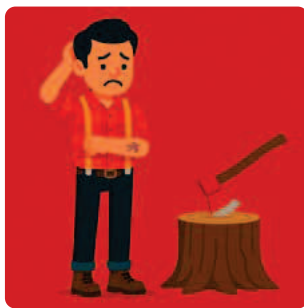
#### 3. Niewłaściwa kwota

Wadium niższe nawet o 1 zł od wymaganej kwoty = **automatyczne odrzucenie oferty**.

👉 Rada: sprawdź dokładnie ile wynosi wymagane wadium oraz czy jego wysokość nie zmieniła się po publikacji zmian w SWZ.

#### 4. Gwarancja wadialna z błędami formalnymi

Źle przygotowana gwarancja ubezpieczeniowa lub bankowa zostanie **uznana za nieskuteczną**. (np. przez brak zapisu o „nieodwołalności” lub niewłaściwe określenie zamawiającego).



👉 Rada: korzystaj z gwarancji przygotowanych przez doświadczone instytucje, które znają wymagania określone ustawą PZP oraz specyfikacją.

#### 5. Złożenie gwarancji po terminie

Wadium musi być wniesione **przed upływem terminu składania ofert** – nie w trakcie, nie po, nie „za chwilę”.

👉 Rada: załącz gwarancję do oferty lub dostarcz ją zgodnie ze wskazaniem SWZ.

#### 6. Błędny okres ważności gwarancji

Gwarancja musi być ważna przez cały wymagany okres – zwykle 90 dni od terminu składania ofert.

👉 Rada: sprawdź dokładnie jaki okres jest wymagany w SWZ.

#### 7. Brak śledzenia zmian ogłoszenia

Zamawiający może zmienić wysokość lub formę wymaganego wadium w odpowiedzi na pytania innych wykonawców. Niezauważenie istotnej zmiany = **potencjalne odrzucenie**.

👉 Rada: codziennie zaglądaj na BZP lub platformę zakupową.

#### 8. Konsorcjum

Brak wpisania konsorcjantów w treści gwarancji wadium spowoduje odrzucenie Twojej oferty.

👉 Rada: startując w konsorcjum zgłoś ten fakt instytucji przygotowującej gwarancję wadium.

**GWARANCJE**  
24

**Kup wadium  
elektronicznie!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: info@gwarancje24.pl

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

 **UNIQA**

## Czym właściwie jest wadium?

Wadium to forma zabezpieczenia oferty, którą wykonawca musi wnieść, by jego oferta została

i rozpatrzona. Może być wniesione w formie gwarancji ubezpieczeniowej lub bankowej albo wpłacone w gotówce (na konto wskazane przez zamawiającego).

Aby nie popełnić tych błędów mamy dla Ciebie rozwiązanie: **gwarancja wadialna online – nowocześnie i bez ryzyka**. Na szczęście dziś nie trzeba już ryzykować błędów przy przelewach, jeździć do banku, ani poświęcać kilku dni na formalności. Dzięki nowoczesnym platformom, takim jak **GWARANCJE24.pl**, można uzyskać gwarancję wadialną nawet w 5 minut, całkowicie online.

## Co zyskujesz jako ZUL?

### 1. Brak zamrażania gotówki

Wadium w gotówce może być zablokowane nawet przez 90 dni. Gwarancja wadialna nie wymaga przelewu środków, dzięki czemu nie ograniczasz swojej płynności i możesz startować w wielu przetargach równolegle.

### 2. Całość załatwiona online – nawet nocą

W GWARANCJE24.pl wystarczy podać NIP i wypełnić prosty formularz online. A jeśli wolisz – możesz po prostu wysłać SWZ i zlecić przygotowanie gwarancji ekspertom.

### 3. Gwarancja ważna w każdym przetargu publicznym

Gwarancje wadium z kwalifikowanym podpisem elektronicznym są w pełni akceptowane przez wszystkie nadleśnictwa.

### 4. Oszczędność czasu i stresu

Nie trzeba jechać do banku, stać w kolejkach, wysyłać papierów kurierem. Gotowa gwarancja trafia mailem – od razu dołączasz ją do oferty.



### 5. Bezpieczny proces z doświadczonym partnerem

GWARANCJE24.pl współpracują z UNIQA TU S.A. i wystawiły już ponad 4 000 gwarancji, obsługując ponad 100 firm leśnych w całej Polsce.

### 6. Anonimowość

Dzięki gwarancji wadium Twoja konkurencja nie dowie się, że startujesz w danym przetargu do chwili otwarcia ofert.

## Podsumowanie: bezpieczny start w przetargu bez ryzyka!

Zamiast ryzykować błędy, odrzucenie z postępowania i blokować gotówkę:

- wybierz gwarancję wadialną online,
- oszczędzaj czas, pieniądze i nerwy,
- zwiększ swoje szanse na wygraną.

**Dla nowoczesnego ZUL-a GWARANCJE24 to rozsądny i strategiczny wybór.**

**GWARANCJE**  
24

**Kup wadium  
w 5 minut!**

Zadzwoń: +48 22 39 84 797

napisz: info@gwarancje24.pl

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

 **UNIQA**