

Zamówienia z wolnej ręki po unieważnionym przetargu

Dodano: 22.12.2021

Ogłaszane pod presją czasu zamówienie uzupełniające w trybie „z wolnej ręki” może być dla zulowców szansą na korzystne wynegocjowanie ceny za usługi.



Statystyki gromadzone przez portal FIRMYLESNE.pl pokazują, że w tym roku zule są bardziej stanowcze w walce o swoje stawki. Nadleśnictwa unieważniają liczne pakiety, na które wykonawcy złożyli oferty przekraczające budżety zamawiających. Już teraz, w chwili gdy przygotowuję ten artykuł, w wielu miejscach toczą się drugie tury postępowań. Nie różnią się one od poprzednich praktycznie niczym. Warunki udziału w przetargu z reguły pozostają te same, bowiem w wielu miejscach tak czy owak są znacznie okrojone (niewielka liczba wymaganych pracowników, niskie przeroby). Inne kwestie, jak np. wadia również nie zmieniają się. Nadleśnictwa modyfikują termin związania ofertą oraz okres od chwili ogłoszenia do chwili otwarcia, który jest po prostu krótszy.

Nie ma jednak żadnej gwarancji, że na te same pakiety, ci sami wykonawcy nie złożą oferty o takiej samej wartości. Jeżeli dyrekcja regionalna nie udzieli zgody na powiększenie puli środków, nadleśnictwa znowu będą musiały unieważnić postępowanie. W ubiegłorocznym sezonie przetargowym uczestniczyłem w sprawie, w której odbyły się aż cztery kolejne przetargi na ten sam pakiet, rozstrzygnięte ostatecznie dopiero w czerwcu wyrokiem Krajowej Izby Odwoławczej.

Uwaga na wydzielanie usług

Kolejne unieważnienie przetargu zaczyna komplikować pracę zamawiającym. Rozpoczyna się nowy rok gospodarczy i do realizacji wchodzi dwunastomiesięczny plan. Każdy miesiąc oczekiwania stwarza ryzyko niepowodzenia. Zdarzało się bowiem w przeszłości, że wykonawcy podpisujący umowę w lutym lub w marcu byli na samym początku obciążani licznymi zleceniami wywołanymi chęcią nadgonienia planu przez nadleśnictwo. Tak trudne początki rzutowały na efektywność usług przez wszystkie kolejne miesiące, a w skrajnych przypadkach doprowadzały wręcz do rozwiązania umowy. Jakkolwiek oferent ma w chwili zawarcia umowy, w sensie prawnym, pełną świadomość, że skraca się czas do wykonania tej samej pracy (zgodnie z potocznie nazywaną zasadą „widziały gały co brały”), nie oznacza to, że zawsze podoła takiemu wyzwaniu. Nadleśnictwa mają świadomość tego ryzyka.

Mało tego, na surowiec od początku roku czekają także odbiorcy. Musi się w międzyczasie znaleźć zatem ktoś, kto go pozyska. Dlatego właśnie, wobec ostrej walki o stawki, w pierwszym kwartale 2022 r. zamawiający mogą często korzystać z indywidualnego kontraktowania mniejszych umów. **Nadleśnictwa będą wydzielały wybrane usługi z pakietów i próbowały zlecić je w drodze indywidualnych uzgodnień.** Już w tym miejscu uczulam oferentów na takie scenariusze. Przed kolejnymi turami przetargowymi warto przyjrzeć się dokładnie przedmiotowi zamówienia i sprawdzić, **czy nie uległ ograniczeniu w stosunku do poprzedniej tury** (np. o najlepsze zręby). Ostrożność jest wskazana o tyle, że im lepsza praca wydzielona do zamówienia „z wolnej ręki”, tym szybciej znajdzie się ktoś, kto ją zrealizuje. W ten sposób zamawiający będą zachęcali zuli do pertraktacji. Ten, kto staje do drugiego z kolei przetargu może pozostawać w błogim, ale mylnym przekonaniu, że cały czas walczy o dokładnie taki sam pakiet. Widywałem już sytuacje, w której dochodziło do dużych rozczarowań.

W każdej specyfikacji przetargowej znajdują się zapisy o tzw. **zamówieniach uzupełniających**. Nie mówimy w tym momencie o prawie opcji, ale o sytuacji, w której w okresie 3 lat od podpisania umowy możliwe jest zlecenie podobnych usług. Dlatego właśnie, głowiąc się nad szacunkową wartością zamówienia przed złożeniem oferty przetargowej, musimy pamiętać o odpowiednim przeliczeniu sumy podawanej przed otwarciem ofert z uwzględnieniem wspomnianych zamówień uzupełniających. Wartość każdego pakietu kalkulowana jest po powiększeniu o dodatkowe usługi właśnie po to, aby w przyszłości, w razie potrzeby można z nich korzystać. Takie „uzupełnienie” będzie najprostszą dla nadleśnictwa drogą do tymczasowego zaspokojenia zapotrzebowania na usługi, gdy unieważniane są następujące po sobie tury przetargowe. Pamiętajmy, mówimy wciąż o wycinku prac, bowiem zamówienie uzupełniające nie może dotyczyć w całości tych usług, które są przedmiotem kolejnych, nieudanych edycji postępowania.

Stanowcze negocjacje

Zamówienia uzupełniające realizowane są w najprostszym, ale najmniej konkurencyjnym trybie „z wolnej ręki”. W tym scenariuszu zamawiający zaprosi wykonawcę do pertraktacji opisując zakres planowanej, wypadkowej umowy. Właścicielka lub właściciel zakładu usług leśnych zasiądzie za stołem naprzeciwko przedstawicieli nadleśnictwa. Doświadczenie uczy, że przedmiotem dyskusji będą tylko stawki. **Jeżeli zamawiający jest pod presją czasu, warto stanowczo negocjować wynagrodzenie. Wykonawca, jeżeli nie chce zejść poniżej progu opłacalności, nie musi**

godzić się na propozycję zamawiającego. Dla nadleśnictwa zapewne liczyć się będzie zdolność do bezzwłocznego podjęcia zleceń, a zatem naturalnym kandydatem do rozmów będzie ten zół, który prace na tym terenie wykonywał, a może nawet jeszcze wykonuje na podstawie kończącej się już umowy. Takie firmy są w tym scenariuszu w dość komfortowej sytuacji.

Dokończenie formalności, po dojściu do porozumienia, jest proste. Powstaje **protokół z pertraktacji**. Co ciekawe i nawet nieco zabawne, przedstawicielom Lasów zależy, aby w dokumencie znalazł się choć ślad upustu udzielonego ze strony firmy leśnej. W ten sposób zamawiający, w razie kontroli, dowodzi swojego uporu oraz minimalnego sukcesu. Dlatego **trzeba przygotować się na jakiś margines ustępstw co do ceny**. Spisany protokół jest podstawą do zawarcia umowy, a zawiadomienie o udzieleniu zamówienia powinno zostać opublikowane w biuletynie informacji publicznej.



Łukasz Bąk, adwokat

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk - Adwokaci

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.