

Prawidłowe czynności w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego - praktyki, niuanse i błędy zamawiających na podstawie ćwiczeń, orzecznictwa i stanowiska doktryny

Dlaczego warto

Weź udział w naszym intensywnym szkoleniu "Prawidłowe Czynności w Postępowaniu o Udzielenie Zamówienia Publicznego" i zdobądź niezbędne umiejętności do skutecznego działania w obszarze zamówień publicznych.

Nasze szkolenie pomoże uczestnikom uniknąć pułapek i błędów, na które można natrafić w trakcie stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych.

Dzięki praktycznym przykładom, analizie orzecznictwa oraz omówieniu stanowiska doktryny, uczestnicy poznają kluczowe aspekty postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, a także będą gotowi na niezapowiedziane kontrole, wyjaśnienia treści specyfikacji, jak również na samodzielną, bezbłędną organizację przetargów.

Szczegóły organizacyjne

TERMIN: 27-28 sierpnia g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Wrocław, HOTEL SCANDIC - Piłsudskiego 49-57, 50-032

TRENER: GRZEGORZ CZABAN

Ekspert Prawa zamówień publicznych, trener biznesu. Wykładowca na SGH. Od 1995 r. wykłada zamówienia publiczne; do 2007 r. atestator z listy Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych, do 1997 r. trener z listy Prezesa UZP, praktyk. Autor licznych publikacji.

PAKIET 2S

W ramach Pakietu 2S uczestnik otrzymuje szkolenie ONLINE lub STACJONARNE + szkolenie VOD.

Aktualna oferta szkoleń VOD znajduje się [TUTAJ](#)

Standardowa cena bez pakietu - ~~2449 zł~~, w pakiecie 2S **1949 zł i zawiera:**

CENA ZAWIERA



Roczny dostęp do **EduStrefy**



Lunch i poczęstunki w przerwach



Certyfikat ukończenia szkolenia



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Materiały wraz z nową ustawą Pzp



Aplikację mobilną z nową ustawą Pzp na system Android i iOS



Paczkę wzorów dokumentów

PROGRAM

1. Wyjaśnienia i zmiany SWZ:

a) Wniosek o wyjaśnienie treści SWZ:

- wniosek o wyjaśnienie treści SWZ, a wniosek o zmianę SWZ bądź wyjaśnienie intencji Zamawiającego;
- jak liczyć terminy nakładające obowiązek udzielenia odpowiedzi i ile czasu ma zamawiający na przygotowanie stanowiska?
- czy odpowiedź „zgodnie z SWZ” jest w ogóle wyjaśnieniem Specyfikacji?
- Prawo do udzielania wyjaśnień SWZ, a odpowiedzi wyłącznie na wybrane pytania widziane przez pryzmat zasady równego traktowania wykonawców.

b) Zmiana SWZ:

- czym jest „uzasadniony przypadek”?
- do kiedy najpóźniej może być dokonana?
- obowiązek przedłużenia terminu składania ofert – jakie sytuacje obejmuje i jak długi okres musi uwzględniać aby uznać go za właściwy?
- dlaczego Zamawiający nie może w trakcie trwania procedury zwiększyć ilość części na które podzielił zamówienie i w jakich innych przypadkach oraz na jakiej podstawie należy unieważnić postępowanie?

2. Weryfikacja podmiotowa wykonawcy:

a) Podstawy wykluczenia wykonawcy:

- określone w ustawie PZP i ustawie sankcyjnej;
- sposoby oceny występowania podstaw wykluczenia – model prosty, pośredni i unijny;
- dlaczego unijnego zakazu udziału rosyjskich wykonawców w postępowaniu o zamówienie publiczne wynikającego z rozporządzenia rady (ue) 833/2014 nie należy mylić z przesłankami wykluczenia?

b) Warunki udziału w postępowaniu:

- czy weryfikowanie warunków określonych przez Zamawiającego podmiotowym środkiem dowodowym jest obowiązkowe?
- dlaczego żądanie podmiotowych środków dowodowych dotyczy wyłącznie wykonawcy, którego oferta otrzymała najwyższą ocenę?
- jak sprawdzić czy postawione przez zamawiającego warunki udziału w postępowaniu wykonawca spełniał przez cały czas trwania postępowania?

c) Podmiotowe środki dowodowe:

- czym są i czym się różnią podmiotowe od przedmiotowych środków dowodowych?
- które z podmiotowych środków dowodowych mają być złożone wraz z ofertą?
- dlaczego podmiotowe środki dowodowe złożone bez uprzedniego wezwania Zamawiającego nie mogą być oceniane?
- zasada „jednokrotnego wezwania w obrębie tego samego dokumentu” – z czego wynika i na czym polega?
- przypadki rezygnacji z zapowiedzianego w SWZ wezwania do złożenia podmiotowych środków dowodowych;
- aktualność podmiotowych środków dowodowych, a aktualność oświadczenia wstępnego – kiedy dokument należy uznać za niewystarczający oraz problem z dokumentami sporządzonymi po terminie składania ofert.

d) Procedura odwrócona:

- na czym polega i czym się różni od „procedury nieodwróconej”?
- kiedy może być stosowana?
- przypadki zwalniające wykonawców ze złożenia wraz z ofertą oświadczenia wstępnego;

3. Badanie i ocena ofert

a) Badanie ofert pod kątem występujących tam omyłek:

- Czym są oczywiste omyłki pisarskie i rachunkowe oraz inne omyłki powodujące niezgodność oferty z dokumentami zamówienia?
- Jak poprawić omyłkę w ofercie?
- Jaki to jest „odpowiedni termin” na wyrażenie zgody na poprawienie w ofercie omyłki lub zakwestionowanie sposobu jej poprawienia?
- Czy zakwestionowanie sposobu poprawienia omyłki uprawnia Zamawiającego do zatrzymania wadium?

b) Przesłanki odrzucenia ofert, w tym:

- Wyjaśnianie rażąco niskiej ceny i związane z tym problemy:
 - Czym jest i jak należy rozumieć pojęcie „rażąco niska cena”?
 - Zawartość wezwania do wyjaśnień – dlaczego tzw. wezwanie blankietowe jest niewystarczające?
 - Przypadki bezprawnego wezwania – czy można skutecznie kwestionować sam fakt wezwania do wyjaśnień RNC?
 - Kiedy wyjaśnienia należy uznać za zbyt ogólne?
 - Ponowne wezwanie do wyjaśnień w świetle orzecznictwa;
- Czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.
 - Czym jest czyn nieuczciwej konkurencji?
 - Jak traktować manipulacje dokonywane przez wykonawcę mające zwiększyć ilość uzyskanych punktów w poszczególnych kryteriach?
 - Fałszowanie dokumentów i podawanie nieprawdziwych danych wprowadzających w błąd zamawiającego;

- Składanie ofert „na słupa”.
 - Błąd w obliczeniu ceny
 - różnice pomiędzy błędem, a omyłką rachunkową;
 - nieprawidłowa stawka podatku VAT w ofercie.
 - Niezgodność oferty z przepisami ustawy w tym:
 - powierzenie całości zamówienia podwykonawcy?
 - wymóg wskazania części zamówienia powierzanej podwykonawcy, a określenie zakresu procentowego przez wykonawcę?
 - Złożenie oferty bez odbycia wizji lokalnej w przypadku gdy zamawiający tego wymagał w dokumentach zamówienia:
 - dlaczego wizja lokalna to nie zawsze dobry pomysł?
 - jaka jest alternatywa dla wizji;
 - wymagania przy wizji lokalnej wynikające z przepisów ustawy.
4. Zakończenie postępowania
- a) Zawarcie umowy w sprawie zamówienia:
- informowanie o wyborze oferty – zakres podawanych informacji i sposób przekazania;
 - klauzula standstill;
 - co w sytuacji kiedy wybrany wykonawca odmawia zawarcia umowy lub zawarcie umowy staje się niemożliwe z przyczyn leżących po jego stronie?
- b) Unieważnienie postępowania w tym przypadku:
- ceny lub kosztu najkorzystniejszej oferty lub oferty z najniższą ceną przewyższającą kwotę, którą zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia:
 - czy konieczne jest wskazanie najkorzystniejszej oferty aby unieważnić postępowanie na podstawie tej przesłanki?
 - czy kwota jaką zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia musi być co najmniej równa wartości szacunkowej zamówienia ustalonej przed wszczęciem postępowania?
 - czy Wykonawca może wystąpić do Zamawiającego z żądaniem (roszczeniem) o zwiększenie kwoty przeznaczonej na finansowanie zamówienia?
 - czy istnieje obowiązek udokumentowania faktu, że zamawiający nie mógł zwiększyć kwoty jaką zamierzał przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia do ceny najkorzystniejszej oferty;
 - wystąpienia istotnej zmiany okoliczności powodującej, że prowadzenie postępowania lub wykonanie zamówienia nie leży w interesie publicznym, czego nie można było wcześniej przewidzieć;
 - czym jest „istotna zmiana okoliczności”?
 - jak należy definiować interes publiczny i dlaczego nie jest to to samo co interes zamawiającego?
 - postępowania obciążonego niemożliwą do usunięcia wadą uniemożliwiającą zawarcie niepodlegającej unieważnieniu umowy w sprawie zamówienia publicznego;
 - czy upływanie terminu realizacji zamówienia podanego datą umożliwia unieważnienie postępowania?
 - jakie są przesłanki unieważnienia umowy?
 - Czym jest „wada nieusuwalna”?
- c) Zmiana wyniku postępowania w wyniku autokontroli zamawiającego.
5. Błędy podczas dokumentowania przebiegu postępowania
- a) Sporządzenie protokołu postępowania:
- jego zawartość – czy ograniczenie się do wymagań wynikających z rozporządzenia Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii w sprawie protokołów postępowania oraz dokumentacji postępowania o udzielenie zamówienia publicznego będzie wystarczające?
 - kto musi go podpisać i jakim podpisem?
 - protokół pisemny czy elektroniczny?
- b) Załączniki do protokołu:
- czy wyjaśnienia oferty, rażąco niskiej ceny lub informacja o poprawieniu w ofercie omyłek może być udostępniona wnioskującym o to dopiero po wyborze oferty lub unieważnieniu postępowania?
 - czy raport z realizacji umowy oraz analiza potrzeb i wymagań stanowią załączniki do protokołu?
 - zwrot wykonawcom materiałów składanych wraz z ofertami;
 - udostępnianie danych osobowych, a rozporządzenie RODO?

Dlaczego ApexNet?

Certyfikaty jakości



Po szczegółowym audycie uzyskaliśmy **certyfikat jakości TQLS Quality Alliance** dla instytucji szkoleniowych uznawany przez PARP.

Korzyści dla Ciebie:

- największe (ponad 21-letnie) doświadczenie w organizacji szkoleń z zamówień publicznych w Polsce,
- zewnętrznie potwierdzona najwyższa jakość organizacji szkoleń



Otrzymaliśmy **I miejsce** i tytuł "Lidera w organizacji szkoleń z zakresu zamówień publicznych".

Zgodnie z przeprowadzonymi badaniami rynku, na grupie 815 osób, jesteśmy także **najchętniej wybieraną firmą** szkoleniową z zakresu zamówień publicznych w Polsce!

Ponad 6000 opinii ★★★★★

Na naszej stronie internetowej znajdziesz ponad 6000 opinii zadowolonych klientów!

Korzyści dla Ciebie:

- wiarygodność potwierdzona opiniami klientów,
- przetestowana i zweryfikowana jakość merytoryki i organizacji szkoleń

EduStrefa

EduStrefa, to największy na rynku portal - społeczność, zrzeszający specjalistów. Roczny dostęp do EduStrefy przyznawany jest wyłącznie uczestnikom naszych szkoleń, którzy znajdą tam poszkoleniowe wsparcie w dalszej edukacji. Dostęp do EduStrefy ma już ponad **30 000** specjalistów!

Korzyści dla Ciebie:

- będziesz częścią **zamkniętej społeczności specjalistów**,
- zyskasz **setki** materiałów wspierających dalszy rozwój



Chcesz dowiedzieć się więcej?
skontaktuj się z opiekunem, który przesłał Ci tę ofertę

lub **zapisz się bezpośrednio na szkolenie**
www.apexnet.pl/szkolenia-otwarte