

Praktycznie o zamówieniach publicznych w branży medycznej - ogłoszenie i prowadzenie postępowania z uwzględnieniem specyfiki branży na podstawie ćwiczeń i case study

Dlaczego warto

Jesteś **zamawiającym pracującym w branży medycznej**? Świetnie się składa! Mamy szkolenie dedykowane Twoim potrzebom!

Szkolenie omawia krok po kroku wszystkie etapy procesu zamówień publicznych, począwszy od ustalania wartości zamówienia, poprzez opis przedmiotu zamówienia, aż po badanie ofert i zawieranie umów. Uczestnik dowie się, jak skutecznie zarządzać całym procesem zamówień, a także zdobędzie wiedzę na temat przygotowania i używania przedmiotowych środków dowodowych.

Dodatkowo uczestnicy kursu poznają prawo opcji, wznowień zamówienia oraz poszerzenia zakresu zamówienia zmianą umowy.

Szczegóły organizacyjne

TERMIN: 25-26 marca g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Platforma szkoleń online

TRENER: ŁUKASZ CZABAN

- Trener zamówień publicznych od 2004 roku,
- na koncie: setki szkoleń, tysiące godzin wykładowych z zamówień publicznych.
- W latach 2008-2009 uczestnik obrad Komisji Gospodarki nad nowelizacją ustawy – autor poprawki.
- Prowadził autorskie wykłady na Podyplomowych Studiach Zamówień Publicznych w Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach, Studium Zamówień Publicznych.
-

OFERTA SPECJALNA

W ramach oferty specjalnej otrzymujesz szkolenie **ONLINE** lub **STACJONARNE** + drugie szkolenie w formie **VIDEO** za 50% ceny.

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

Standardowa cena **2149 zł**, a w ofercie specjalnej **1649 zł** i zawiera:

CENA ZAWIERA



Roczny dostęp do **EduStrefy**



Szkolenie on-line na żywo



EduBox, czyli paczkę materiałów wysłaną pocztą



30 dni dostępu do nagrania szkolenia



Aplikację mobilną z nową ustawą Pzp na system Android i iOS



Materiały wraz z nową ustawą Pzp



Certyfikat ukończenia szkolenia



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Spotkania z ekspertami po godzinach



Nagrania z webinarów ApexNet



Paczkę wzorów dokumentów

PROGRAM

- 1) Ustalenie wartości zamówienia.
 - a) Sposoby ustalenia wartości zamówienia na leki i sprzęt medyczny;
 - b) Zasady agregacji zamówień – kiedy mamy do czynienia z zamówieniem, a kiedy zamówieniami;
 - c) Różnica pomiędzy dopuszczalnym, a niedopuszczalnym podziałem zamówienia na części;
 - d) Zasady postępowania przy udzielaniu zamówień nieplanowanych;
 - e) Części zamówienia o wartości poniżej 80 000 EUR dostawy/usługi lub 1 mln EUR robót budowlanych, stanowiące jednocześnie mniej niż 20% wartości całego zamówienia – stosowanie art. 30 ust 4 w praktyce;
 - f) Uzasadnienie braku podziału zamówienia na pakiety.
 - 2) Opis Przedmiotu Zamówienia:
 - a) Co oznacza „uczciwa konkurencja” i kiedy opis przedmiotu jej nie spełnia?
 - b) Specyfika opisu przedmiotu zamówienia na wyroby medyczne, sprzęt medyczny czy leki.
 - c) Użycie znaków towarowych, patentów i pochodzenia konkretnego produktu – czy można użyć nazwy własnej przy opisie przedmiotu zamówienia na leki?
 - d) Równoważność przy opisie przedmiotu zamówienia.
 - Czy opisując kryteria równoważności zamawiający musi być w stanie wskazać chociażby jednego wykonawcę, oprócz producenta urządzeń z rozwiązania podstawowego, który spełniłby wskazane w SWZ kryteria równoważności?
 - Udowodnienie równoważności przez wykonawcę:
 - Dlaczego musi nastąpić na etapie składania ofert?
 - Czy może nastąpić poprzez wskazanie linku do strony internetowej zawierającej dane oferowanego produktu?
 - Czy konieczne jest wskazanie w dokumentach zamówienia równoważnych przedmiotowych środków dowodowych, którymi może posłużyć się wykonawca?
 - e) Ustawa o wyrobach medycznych, a opis przedmiotu zamówienia w zamówieniach publicznych.
 - 3) Przedmiotowe środki dowodowe:
 - a) Czy karta katalogowa lub zaświadczenie o wpisie do Rejestru wyrobów medycznych składana w okolicznościach art. 107 ust 2 (na wezwanie zamawiającego) może być wystawiona po terminie składania ofert?
 - b) Wezwanie do ponownego złożenia lub uzupełnienia podmiotowego środka dowodowego – czy zamawiający może wyznaczać Wykonawcy dowolny termin na zrealizowanie wezwania, różne terminy wyznaczane różnym Wykonawcom i dopuszczalność zmiany pierwotnie wyznaczonego terminu na wniosek Wykonawcy?
 - c) Przedmiotowy środek dowodowy żądany od Wykonawcy, którego oferta została najwyżej oceniona lub przed zawarciem umowy;
 - d) Różnice pomiędzy podmiotowymi, a przedmiotowymi środkami dowodowymi.
 - 4) Tryb podstawowy przy zamówieniach medycznych
 - a) Na czym polega każdy z trzech wariantów trybu podstawowego?
 - b) Jaką postać winny przybrać negocjacje z wykonawcami w wariantach II i III:
 - Forma negocjacji – czy można przeprowadzić negocjacje telefonicznie?
 - Czy można pominąć etap negocjacji w wariantach II przesyłając od razu wykonawcy zaproszenie do złożenia oferty dodatkowej?
 - Jak i czy dokumentować przebieg negocjacji?
 - c) Oferta dodatkowa w wariantach II:
 - Co musi zawierać?
 - Kiedy jest nie mniej korzystna niż podstawowa – dlaczego niższa cena ofertowa nie zawsze bywa korzystniejsza?
 - Unieważnienie postępowania ze względu na brak wystarczających środków przed rozpoczęciem negocjacji w wariantach II – co na to KIO?
 - d) Ile czasu potrzeba na przeprowadzenie postępowania w trybie podstawowym w zależności od wybranego wariantu?
 - e) Specyfikacja Warunków Zamówienia czy Opis Potrzeb i Wymagań:
 - Różnice w zakresie zawartości tych dokumentów;
 - Wyjaśnienia SWZ – kiedy są konieczne, jak liczyć terminy obowiązujące przy tej czynności, dlaczego wniosek wykonawcy o dokonanie zmiany SWZ czy też wyjaśnienie motywów wymagań zamawiającego może pozostać bez rozpatrzenia;
 - Zmiany SWZ – kiedy są dopuszczalne, na co zwrócić uwagę i o czym trzeba pamiętać.
- 5) Narzędzia umożliwiające zwiększenie zakresu realizowanego zamówienia bez skomplikowanego postępowania.
 - a) Prawo opcji przy zamówieniach medycznych:
 - Czy w postępowaniu o zamówienie z prawem opcji, w przypadku badania rażąco niskiej ceny należy wyjaśniać cenę za zamówienie podstawowe, czy też cenę za opcję?
 - Czy realizacja zamówienia opcjonalnego może przekraczać 4 lata?
 - W jakim terminie po zawarciu umowy winno być złożone oświadczenie Zamawiającego w sprawie skorzystania z prawa opcji?
 - Czy wysokość zabezpieczenia należytego wykonania umowy ustala się od ceny zamówienia podstawowego, czy ceny łącznej za zamówienie podstawowe i opcjonalne?

- Czy warunki udziału w postępowaniu winny być proporcjonalne do przedmiotu zamówienia podstawowego, czy także do przedmiotu zamówienia opcjonalnego?
- Czy opcja może być większa od zamówienia podstawowego?
- b) Wznowienia zamówienia:
 - Co to są wznowienia i jaka jest różnica pomiędzy wznowieniami, a prawem opcji?
 - Przy jakich zamówieniach warto je przewidzieć?
 - Procedura stosowania wznowień.
- c) Zamówienia podobne udzielane w trybie z wolnej ręki.
- d) Poszerzenie zakresu zamówienia zmianą umowy:
 - Co to jest zmiana niskowartościowa?
 - Czy zamawiający musi ją przewidzieć w dokumentach zamówienia, a jej wartość doliczyć ustalając wartość szacunkową?
 - Dlaczego w ramach określonych w przepisie wartości granicznych zmian umowy, tj. 10% i 15% wartości wynagrodzenia, należy uwzględniać zarówno zmiany umowy zwiększające, jak i zmniejszające zakres świadczenia?
 - Czy zmiana umowy na podstawie 455 ust. 2 polegająca tylko na podwyższeniu wynagrodzenia wykonawcy bez zmiany zakresu zamówienia lub zobowiązania wykonawcy jest zgodna z ustawą?
- 6) Wybrane czynności w procedurach zamówieniowych w służbie zdrowia
 - a) Stosowanie kryterium najniższej ceny przy zamówieniach w szpitalach;
 - b) Ogłoszenie o wykonaniu umowy,
 - c) Raport z realizacji umowy w tym:
 - Jego rola i zawartość;
 - Przypadki wymagające sporządzenia tego dokumentu przez Zamawiającego;
 - Zasady udostępniania zainteresowanym podmiotom.
 - d) Poprawienie w ofercie omyłek:
 - oczywiste omyłki pisarskie i rachunkowe – definicja, przykłady ich korekty oraz najczęściej popełniane błędy;
 - inne omyłki powodujące niezgodność oferty z warunkami zamówienia – granica istotności omyłki, sposób poprawienia, akceptacja wykonawcy.

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