

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

CENA: 1399.00 zł netto

TERMIN: 22-23 sierpnia g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Lublin, FOCUS HOTEL PREMIUM - Podzamcze 1, 20-126



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 Adamieckiego w Katowicach, Studium Zamówień Publicznych.

LICZBA PRZEPROWADZONYCH SZKOLEŃ: 1428

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 otrzymał 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 przypadki:
- 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 niemożliwością 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