

Jak bezbłędnie udzielać zamówień publicznych w trybie podstawowym? Kompleksowy kurs z uwzględnieniem najnowszych zmian i orzecznictwa KIO

Dlaczego warto

Przegląd zmian w Pzp i omówienie orzeczeń KIO, które wpływają na codzienną pracę zamawiających.

Co wyniesiesz

- Jak sprawdzać wykonawców pod kątem ustawy sankcyjnej.
- Jak wybierać między wariantami trybu podstawowego.
- Kiedy możliwe jest podniesienie wynagrodzenia w umowie przy rosnących cenach.
- Jak czytać aktualną linię orzeczniczą KIO.

Dla kogo

Dla osób pracujących przy zamówieniach publicznych, członków komisji, osób prowadzących postępowania i doradców wspierających zamawiających oraz wykonawców.

Szczegóły organizacyjne

CENA: 1099.00 zł netto

TERMIN: 05-06 listopada g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Platforma szkoleń online



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.

LICZBA PRZEPROWADZONYCH SZKOLEŃ: 2112

CENA ZAWIERA

Kupując to szkolenie dla
minimum 3 osób
każda z nich otrzyma
dodatkowo **kurs**

MASTER PZP

na **60 dni** zupełnie
bezpłatnie!



Roczny dostęp do EduStrefy



Szkolenie on-line na żywo



EduBox, czyli paczkę materiałów wysłaną pocztą



60 dni dostępu do nagrania szkolenia



Aplikację mobilną z nową ustawą Pzp na system Android i iOS



Certyfikat ukończenia szkolenia



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Spotkania z ekspertami po godzinach



Nagrania z webinarów ApexNet



Wzór regulaminu zamówień do 170 tys. zł

PROGRAM

I. PRZYGOTOWANIE POSTĘPOWANIA O UDZIELENIE ZAMÓWIENIA

1. Specyfikacja Warunków Zamówienia czy Opis Potrzeb i Wymagań:

- a) Różnice w zakresie zawartości dokumentów;
- b) 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;
- c) Zmiany SWZ – kiedy są dopuszczalne, na co zwrócić uwagę i o czym trzeba pamiętać.

2. Warunki podmiotowe:

- a) Obligatoryjne i fakultatywne przesłanki wykluczenia z postępowania oraz Podstawy wykluczenia:
 - Określone w ustawie PZP i ustawie sankcyjnej;
 - Córką składa ofertę zamiast matki skazanej za przestępstwo określone w art. 108 ust. 1 pkt 1 Pzp - co robić?
 - Czy autor dokumentacji projektowej może być kierownikiem robót?
 - Czy małżonkowie prowadzący odrębną działalność gospodarczą jako osoby fizyczne mogą składać odrębne oferty w tym samym postępowaniu?
- b) Sposób oceny występowania podstaw wykluczenia – model prosty, pośredni i unijny;
- c) Dodatkowe warunki zakazujące udzielania zamówień wynikające z rozporządzenia rady (ue) 833/2014
 - Dlaczego unijnego zakazu udziału rosyjskich wykonawców w postępowaniu o zamówienie publiczne nie należy mylić z przesłankami wykluczenia?
 - Czy rozporządzenie dotyczy również zamówień prowadzonych w procedurze krajowej, a współfinansowanych ze środków unijnych?
 - Jak stosować unijne warunki sankcyjne w praktyce?
- d) Warunki udziału w postępowaniu:
 - Czy można domagać się określenia lub podwyższenia poziomu warunków udziału w postępowaniu?
 - Jak jest cel stawiania warunku udziału w postępowaniu odnoszącego się do posiadania ubezpieczenia oc?
 - Czy można polegać na polisie oc innego podmiotu w celu wykazania spełniania warunku udziału w postępowaniu?
 - Dlaczego można składać - na wezwanie Zamawiającego - polisę oc wystawioną po upływie terminu składania ofert?
 - Czy informację z banku należy składać wraz z pełnomocnictwem do wystawienia takiej informacji?
 - Czy doświadczenie Wykonawców wspólnie ubiegających się o zamówienie oraz Wykonawcy i podmiotów udostępniających zasoby sumuje się?
 - Na jakie doświadczenie może powołać się Wykonawca samodzielnie ubiegający się o udzielenie zamówienia, który nabył je wspólnie z innym Wykonawcą?
 - Jak prawidłowo interpretować warunek dysponowania osobami lub potencjałem technicznym i dlaczego nie zawsze oznacza on konieczności posiadania sprzętu, czy władania osobami na dzień składania ofert? Leasing, najem - kiedy stanowi dysponowanie pośrednie, a kiedy bezpośrednie? Zobowiązanie do współpracy osób - czy dołączać do oferty, czy też nie?
 - Udostępnianie zasobów przez podmiot trzeci - czy wykonawca może skorzystać z doświadczenia podmiotu trzeciego jeżeli zamawiający zastrzegł obowiązek osobistego wykonania kluczowych zadań dotyczących zamówienia na roboty budowlane i czy weryfikując podmiot trzeci pod kątem braku podstaw do wykluczenia należy żądać oświadczenia dotyczące grupy kapitałowej?

3. Opis przedmiotu zamówienia

- a) Spełniający warunek uczciwej konkurencji – czy wystarczającym byłby opis gwarantujący udział chociaż dwóm wykonawcom?
- b) Czy niejasność lub nieprecyzyjność opisu przedmiotu zamówienia może stanowić podstawę unieważnienia postępowania?
- c) Użycie znaku towarowego, patentu lub pochodzenia – kiedy jest dopuszczalne bez zastrzeżeń, a kiedy po spełnieniu określonych warunków?
- d) Udowodnienie równoważności – czym jest równoważność, jakie środki jej dowodzą, na jakim etapie postępowania muszą być złożone i czy wykonawca może powołać się na rozwiązania równoważne realizując umowę?
- e) Przedmiotowe środki dowodowe – żądanie, składanie i uzupełnianie.

4. Kryteria oceny ofert:

- a) Czy sposób oceny w ramach przyjętej metodologii może mieć charakter subiektywny?
- b) Kryteria uwzględniające cele społeczne;
- c) Kryterium doświadczenie osób – kiedy jest zgodne z ustawą, jak weryfikować daną informację, jeżeli służy zarówno ocenie spełnienia warunków udziału w postępowaniu jak i kryteriów oceny ofert, aby uniknąć nieporozumień proceduralnych związanych z możliwością uzupełnienia i wyjaśnienia obu rodzajów dokumentów;
- d) Dlaczego zamawiający musi umieć uzasadnić wagi kryteriów oceny ofert?

e) Dlaczego nie warto przyjmować kryteriów oceny ofert na siłę - mit o zakazie stosowania najniższej ceny jako jedynego kryterium oceny ofert?

II. PRZEPROWADZENIE POSTĘPOWANIA O UDZIELENIE ZAMÓWIENIA

1. Poprawianie omyłek - rodzaje, zasady postępowania w przypadku ich stwierdzenia, najnowsze orzecznictwo,
2. Wyjaśnienia rażąco niskiej ceny - czy tylko cena całkowita oferty może podlegać badaniu czy również jej istotne części składowe, ile razy wzywać wykonawcę do wyjaśnień, jakie elementy należy uwzględnić w wezwaniu?
3. Stawka podatku VAT w ofercie - czy Zamawiający może żądać podania przez wykonawcę wyłącznie kwoty brutto, w jakim przypadku ciąży na nim obowiązek weryfikacji zastosowanej przez wykonawcę stawki podatku, kiedy mamy do czynienia z błędem w obliczeniu ceny?
4. Druga szansa - dopuszczalne działania naprawcze dotyczące podmiotowych i przedmiotowych środków dowodowych w świetle najnowszego orzecznictwa,
5. Procedura postępowania w sytuacji upływu terminu związania ofertą przed wyborem oferty oraz uchylenia się wybranego wykonawcy od zawarcia umowy lub wniesienia zabezpieczenia należytego wykonania umowy,

III. KROK PO KROKU PRZESZŁY TRYB PODSTAWOWY

1. Na czym polega każdy z trzech wariantów trybu podstawowego?
2. Jaką postać winny przybrać negocjacje z wykonawcami w wariantach II i III:
 - a) Forma negocjacji - czy można przeprowadzić negocjacje telefonicznie?
 - b) Czy można pominąć etap negocjacji w wariantach II i III przesyłając od razu wykonawcy zaproszenie do złożenia oferty dodatkowej?
 - c) Jak i czy dokumentować przebieg negocjacji?
3. Oferta dodatkowa w wariantach II i III - czy oferta jest mniej korzystna niż podstawowa, jeżeli zmienione elementy pozwalają uzyskać lepszy bilans punktów we wszystkich kryteriach pomimo pogorszenia propozycji w jednym z nich oraz czy poprawiając ofertę w kryterium cena wykonawca może zarówno podnieść jak i obniżyć ceny niektórych pozycji z kosztorysu o ile łączna cena za całe zamówienie będzie korzystniejsza?
4. Kiedy zamieszczać na stronie internetowej informację o otwarciu ofert i ile razy informować Prezesa UZP o złożonych ofertach w wariantach II i III;
5. Ile czasu potrzeba na przeprowadzenie postępowania w trybie podstawowym w zależności od wybranego wariantu?

IV. UMOWY W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

1. Jako postępować, gdy rosną ceny i skacze inflacja - czy zamawiający może zaakceptować podwyższenie wynagrodzenia wykonawcy w zawartej umowie ze względu na aktualny poziom inflacji?
2. Co to są zmiany istotne?
3. Dodatkowe dostawy, usługi i roboty budowlane zlecane w formie aneksu do umowy;
4. Zmiany na skutek okoliczności niemożliwych do przewidzenia - kiedy zmiana jest konieczna, czy można w ramach aneksu zmienić tylko wynagrodzenie?
5. Zmiany niskowartościowe;
6. Wymagane klauzule materiałowo-kosztowe w umowach na dostawy, usługi i roboty budowlane zawierane na okres dłuższy niż 6 miesięcy
 - a) Jak określić poziom zmiany cen materiałów i kosztów?
 - b) Czy Zamawiający zobowiązany jest uwzględnić 100% rekompensatę zmiany cen materiałów i kosztów?
 - c) Sposoby zmiany cen materiałów i kosztów;
 - d) Co to jest sposób określenia wpływu zmiany cen materiałów i kosztów na koszt wykonania zamówienia?
 - e) Czy Zamawiający może zrezygnować z zapisów dotyczących waloryzacji wynagrodzenia wykonawcy w przypadku umowy zawartej na okres dłuższy niż 6 miesięcy, jeżeli ze względu na ich specyfikę uzna to za zbędne?
 - f) Czy określenie terminu pierwszej waloryzacji wynagrodzenia wykonawcy po upływie 6 miesięcy od zawarcia umowy lub jej zakończeniu jest dopuszczalne?
 - g) Konieczność określenia wysokości maksymalnego poziomu kar umownych - czy poziom rażąco wygórowany jest dopuszczalny czy świadczy o próbie ominięcia przepisów ustawy?
7. Relacja pomiędzy art. 48 ustawy z dnia 7 października 2022 r., a art. 455 ust. 1 pkt 4 ustawy PZP - czy powołanie się na art. 48 wymaga publikacji w BZP lub przekazania UPUE ogłoszenia o zmianie ogłoszenia?

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