

Szkolenie i warsztaty dla Wykonawców

Szanowni Państwo,

ciągłe zmieniające się przepisy obowiązującej ustawy Prawo zamówień publicznych powodują, że nie zawsze bardzo solidni Wykonawcy (Oferenci) z merytorycznie dobrze przygotowanymi ofertami uzyskują zamówienie publiczne. Praktyka pokazuje, że często, wyłącznie ze względu na błędy formalne, oferty Ich są odrzucane. Ponadto bywa, że Wykonawcy (Oferenci) nie korzystają bądź nie potrafią skorzystać z przywilejów, jakie dają przepisy prawa. Proponujemy Państwu szkolenie na temat:

"UMIEJĘTNOŚĆ SKUTECZNEGO UBIEGANIA SIĘ O UZYSKANIE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH W ŚWIETLE PLANOWANEJ NOWELIZACJI"

Jest ono skierowane przede wszystkim do Wykonawców (Oferentów) zamówień publicznych, tj. do Dostawców oraz Wykonawców usług i robót budowlanych, zamawianych przez dysponentów środków budżetowych oraz wyszczególnione podmioty użyteczności publicznej, tj. Zamawiających. Celem szkolenia jest poznanie ustawy Prawo zamówień publicznych, nabycie umiejętności, które ułatwią uzyskanie zamówienia publicznego poprzez właściwe odczytywanie przepisów ustawy, poznanie niuansów w nich zawartych oraz ćwiczenia praktyczne (warsztaty), które pozwolą na jak najskuteczniejsze złożenie oferty.

PROGRAM SZKOLENIA

1. Zamawiający, udzielający zamówienia publiczne:

- Zamawiający - dysponenci środków publicznych (zamówienia klasyczne)
- Zamawiający z sektora użyteczności publicznej (zamówienia sektorowe)

2. Wykonawcy – kto może ubiegać się o zamówienie publiczne?

3. Największy rynek dla potencjalnych Wykonawców (Oferentów) to zamówienia publiczne na:

- dostawy,
- usługi,
- roboty budowlane.
- zamówienia publiczne równoczesne (mieszane),

warsztatowa analiza przykładów.

2. Sposoby udzielania przez dysponentów środków budżetowych oraz wyszczególnione podmioty użyteczności publicznej (Zamawiających) zamówień publicznych, w zależności

od ich wartości:

- zamówienia o wartościach poniżej tzw. progu unijnego, w tym wyłączone spod działania ustawy Pzp
- zamówienia powyżej tzw. progu unijnego,

wyszukiwanie ogłoszeń o zamówieniach i ogłoszeń innych, wynikających z czynności proceduralnych:

- na stronach publikatorów niekomercyjnych
- za pomocą wyszukiwarki komercyjnej

w praktyce.

3. Podstawowe zasady udzielania zamówień publicznych, wynikające z aktualnych przepisów:

- ustawy Prawo zamówień publicznych,
- ustawy o finansach publicznych,
- ustawy o naruszeniu dyscypliny finansów publicznych,
- ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji

i innych ustaw towarzyszących oraz sposoby egzekwowania ich stosowania od Zamawiającego przez Wykonawcę (Oferenta)

3. Tryby udzielania zamówień publicznych, z jakimi spotka się Wykonawca (Oferent) oraz czynności Zamawiającego i Wykonawcy (Oferenta) z tym związane :

- przetarg nieograniczony,
- przetarg ograniczony,
- negocjacje z ogłoszeniem,
- dialog konkurencyjny,
- negocjacje bez ogłoszenia,
- zamówienie z wolnej ręki,
- zapytanie o cenę,
- licytacja elektroniczna,

przesłanki ich stosowania przez Zamawiającego oraz przykłady.

4. Negocjacje z Zamawiającym – ich dopuszczalność i podstawowe zasady

5. Oferta Wykonawcy (Oferenta) wykonania zamówienia publicznego – konsekwencje jej złożenia

4. Rozstrzygnięcie postępowania:

- wybór najkorzystniejszej oferty
- unieważnienie postępowania

5. Środki ochrony prawnej

- Odwołania – przeprowadzenie procedury odwoławczej – „za i przeciw” w praktyce - jej koszty
- Skarga do sądu - - „za i przeciw” w praktyce – jej koszty

oraz uprawnienia Wykonawcy (Oferenta) wynikające z przepisów poza arbitrażowych, skutki tych czynności:

- Zapytania
- Wnioski o wyjaśnienia
- Wnioski o dokonanie zmian (modyfikacji) w dokumentacji dotyczącej ogłoszonego zamówienia publicznego (w tym również terminów składania i otwarcia ofert)
- Skargi do Zamawiającego
- Skargi do organów kontroli

w praktyce – niczym nieuzasadnione obawy Wykonawców (Oferentów) – obligatoryjność i fakultatywność reagowania Zamawiającego.

6. Nowelizacja ustawy Pzp – projekt

7. Istotne zmiany, również na korzyść Wykonawców (Oferentów), w projekcie ustawy Pzp