

BADANIE I OCENA OFERT W POSTĘPOWANIU O UDZIELENIE ZAMÓWIENIA PUBLICZNEGO - W PRAKTYCE

WAŻNE INFORMACJE:

- **Czy wiesz:**
 - *Jak rozpoznać, że omyłki w ofercie są oczywiste i kwalifikują się do korekty?*
 - *Czym różni się omyłka rachunkowa od błędu w obliczeniu ceny?*
 - *Jaki jest algorytm postępowania przy poprawianiu omyłek polegających na niezgodności oferty z dokumentami zamówienia?*
 - *Jak ustalić, że omyłka nie powoduje istotnych zmian w treści oferty?*
 - *Jak konstruować wezwanie do złożenia, uzupełnienia lub poprawienia środków dowodowych?*
 - *Czy można dokonać oceny podmiotowych środków dowodowych złożonych wraz z ofertą?*
 - *Czy Wykonawca, który realizował zamówienia na rzecz tego samego Zamawiającego, musi mu składać referencje?*
 - *Jak wyznaczać termin na uzupełnienie środków dowodowych?*
 - *Jak ustalić, że Wykonawcy zawarli porozumienie mające na celu zakłócenie konkurencji?*
 - *Czy odpowiedź na prośbę Zamawiającego w sprawie wstępnej wyceny przedmiotu zamówienia, wykorzystana podczas szacowania wartości zamówienia jest zaangażowaniem w przygotowanie postępowania?*
 - *Czy autor dokumentacji projektowej może ubiegać się o zamówienie na roboty budowlane?*
 - *Czy małżonkowie prowadzący oddzielę firmy należą do tej samej grupy kapitałowej?*
 - *Jakie błędy popełnia Zamawiający podczas badania rażąco niskiej ceny i dlaczego przegrywa spory przed KIO?*
 - *Jak przeprowadzić wizję lokalną?*
- Badanie i ocena ofert w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego sprawiają największe trudności Zamawiającym. Błędy popełniane podczas tych czynności często wpływają na wynik postępowania, co skutkuje naruszeniem dyscypliny finansów publicznych. **Proponowane szkolenie, to praktyczny warsztat, który opiera się na analizie przykładów, na podstawie których wyjaśnimy mechanizmy prowadzące do odrzucenia ofert, a także możliwości prawne, które mają na celu uratowanie ofert przed odrzuceniem.** Spory dotyczące zamówień publicznych w przeważającej części dotyczą czynności podejmowanych właśnie na etapie badania i oceny ofert. Wskażemy podpowiedzi, jak zorganizować proces badania i oceny oferty aby był jak najbardziej efektywny i nie podatny na błędy. Przeanalizujemy błędy popełniane przez Zamawiających wyłapywane w toku kontroli. Zagadnienia omawiać będziemy uwzględnieniem aktualnego orzecznictwa.

CELE I KORZYŚCI:

- Zdobędziesz, uzupełnisz i uporządkujesz wiedzę z zakresu zamówień publicznych, ze szczególnym uwzględnieniem badania i oceny ofert.
- Dowiesz się:
 - *Jakie błędy popełnia Zamawiający podczas badania i oceny ofert i jak je skutecznie eliminować oraz jak przeprowadzić wizję lokalną.*
 - *Na co zwraca uwagę kontrolujący podczas sprawdzania dokumentów zamówienia i z wykorzystaniem jakich narzędzi konstruuje zarzuty naruszenia Pzp.*
 - *Jakie są dobre praktyki stosowane przez Zamawiających w zamówieniach publicznych w zakresie badania i oceny ofert.*
- Poznasz:
 - *Algorytm postępowania podczas badania występowania z umowy przetargowej.*
 - *Zasady badania rażąco niskiej ceny.*
 - *Algorytm postępowania w sytuacji, gdy doradztwo Wykonawcy na etapie przygotowania postępowania zakłóca konkurencję.*
- Nauczysz się:
 - *Poprawnie dokonać poprawienia omyłek w treści oferty.*
 - *Prawidłowego wezwania do złożenia, uzupełniania lub poprawienia wymaganych środków dowodowych.*

- Prawidłowej oceny złożonych dokumentów w postępowaniu.
- Poznasz najnowsze orzecznictwo dotyczące zamówień publicznych.
- Uzyskasz odpowiedzi na najczęściej pojawiające się pytania związane z badaniem i oceną ofert.
- Otrzymasz obszerną prezentację, zawierającą m.in. prezentowaną podczas kursu bibliotekę orzecznictwa oraz przykłady dobrych praktyk.

PROGRAM:

- 1. Ratowanie wykonawców i ich ofert w sytuacjach niezłożenia, złożenia niekompletnych lub zawierających błędy dokumentów i oświadczeń oraz popełnienia omyłek w tym:**
 - Różnica pomiędzy wezwaniem dotyczącym podmiotowych, a przedmiotowych środków dowodowych.
 - Samodzielne uzupełnienie dokumentów w przypadku dostrzeżenia przez Wykonawcę uchybienia w dokonanej wcześniej czynności.
 - Przypadki rezygnacji z zapowiedzianego w SWZ wezwania do złożenia podmiotowych środków dowodowych.
 - 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.
- 2. Omówienie najciekawszych przesłanek wykluczenia wykonawcy i odrzucenia oferty:**
 - Algorytm postępowania przy wykrywaniu zmów przetargowych.
 - Co to jest grupa kapitałowa?
 - Jakie czynności wchodzi w zakres doradztwa lub innych czynności angażujących Wykonawcę w przygotowanie postępowania?
 - Prawidłowa procedura badania rażąco niskiej ceny:
 - Kiedy rozbieżność pomiędzy zaoferowaną ceną, a wartością zamówienia powiększoną o VAT lub średnią arytmetyczną cen wszystkich złożonych ofert wynika z okoliczności oczywistych niewymagających wyjaśnienia?
 - Czy załączniki do wyjaśnień rażąco niskiej ceny muszą być podpisane?
 - Kiedy należy wraz z wyjaśnieniami składać dowody?
 - Kiedy wyjaśnienia są lakoniczne i ogólnikowe?
 - 3 cechy dobrych wyjaśnień w sprawie RNC - omówienie orzecznictwa.
- 3. Wszystko co istotne o wizji lokalnej:**
 - Kiedy można wymagać złożenia oferty po przeprowadzeniu wizji lokalnej?
 - Prawidłowy sposób przeprowadzenia wizji lokalnej.
 - Zebranie wykonawców. Dlaczego warto je wkomponować w wizję lokalną?
 - Potwierdzanie udziału w wizji lokalnej. Czy Zamawiający może ujawnić dane wykonawców uczestniczących w wizji lokalnej przed otwarciem ofert?
- 4. Podsumowanie. Pytania i odpowiedzi.**

ADRESACI:

Specjaliści ds. zamówień publicznych, członkowie komisji przetargowej, kontrolerzy, wykonawcy zamówień publicznych.

PROWADZĄCY:

Wykładowca z 25-letnim doświadczeniem zawodowym w zakresie zamówień publicznych; ponad 2000 przeprowadzonych szkoleń; praktyk; ekspert podczas prac Nadzwyczajnej Komisji Sejmowej ds. Deregulacji zajmującej się nową ustawą - Prawo zamówień Publicznych (2020 r.); kierownik Rady Programowej Studium Zamówień Publicznych; wykładowca na Studium Zamówień Publicznych przy Szkole Głównej Handlowej w Warszawie; ekspert podczas prac m.in. Sejmowej Podkomisji Gospodarki zajmującej się nowelizacją ustawy dotyczącą podwykonawstwa i podniesienia progu bagatelności (2013 i 2014 r.); Komisji Nadzwyczajnej ds. rozpatrzenia projektu nowej ustawy o zamówieniach publicznych (2000 r.), Senackiej Komisji Gospodarki ds. rozpatrzenia projektu nowelizacji ustawy - Prawo zamówień publicznych (2008 r.), Senackiej Komisji Gospodarki ds. rozpatrzenia projektu nowelizacji ustawy - Prawo zamówień publicznych (2008 r.) oraz Nadzwyczajnej Komisji Sejmowej „Przyjazne Państwo” (2008 i 2009 r.); absolwent Uniwersytetu Warszawskiego na kierunku ekonomia; autor licznych publikacji z zakresu zamówień publicznych (m.in. „Tryb podstawowy w nowej ustawie PZP”, „Praktyczny przewodnik po trybach udzielenia zamówień publicznych. Przebieg procedur po ostatnich nowelizacjach”, „Historia ustawy o zamówieniach publicznych – od okresu międzywojennego do teraźniejszości”, „Prawo zamówień publicznych – praktyczny przewodnik”, „Zamówienia publiczne – przygotowanie i przeprowadzenie postępowania”); do 2007 r. atestator z listy Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych; do 1997 r. trener z listy Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych; znawca amerykańskiego systemu zamówień publicznych, absolwent amerykańskiego programu z zakresu zamówień publicznych „Polish Public Administrators Municipal Training Program” na Uniwersytecie Wisconsin – Milwaukee.

Badanie i ocena ofert w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego - w praktyce



Szkolenie będziemy realizowali **w formie webinarium on line.**



16 grudnia 2024 r.

Szkolenie w godzinach 10:00-15:00



Cena: 449 PLN netto/os. Przy zgłoszeniu do 2 grudnia 2024 cena wynosi 409 PLN netto/os. Udział w szkoleniu zwolniony z VAT w przypadku finansowania szkolenia ze środków publicznych.

CENA zawiera:

udział w profesjonalnym szkoleniu on-line z możliwością zadawania pytań, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia.

DANE DO KONTAKTU:

Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej im. Jerzego Regułskiego
Ośrodek Regionalny w Zielonej Górze
al. Niepodległości 16/9, 65 – 048 Zielona Góra
tel. 68 453 22 09, e-mail: szkolenia.zg@frdl.org.pl

DANE UCZESTNIKA ZGŁASZANEGO NA SZKOLENIE

Nazwa i adres nabywcy
(dane do faktury)

Nazwa i adres odbiorcy

NIP

Telefon

1. Imię i nazwisko uczestnika, stanowisko,
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

2. Imię i nazwisko uczestnika, stanowisko,
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

Oświadczam, że szkolenie dla ww. pracowników jest kształceniem zawodowym finansowanym w całości lub co najmniej 70% ze środków publicznych (proszę zaznaczyć właściwe)

TAK

NIE

Proszę o przesłanie faktury na adres mailowy:

Proszę o przesłanie certyfikatu na adres mailowy:

Dokonanie zgłoszenia na szkolenie jest równoznaczne z zapoznaniem się i zaakceptowaniem regulaminu szkoleń Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej zamieszczonym na stronie Organizatora www.zg.frdl.pl oraz zawartej w nim Polityce prywatności i ochrony danych osobowych.

Wypełnioną kartę zgłoszenia należy przestać poprzez formularz zgłoszenia na www.zg.frdl.pl do 10 grudnia 2024 r.

UWAGA! Liczba miejsc ograniczona. O udziale w szkoleniu decyduje kolejność zgłoszeń. Zgłoszenie na szkolenie musi zostać potwierdzone przesłaniem do Ośrodka karty zgłoszenia. Brak pisemnej rezygnacji ze szkolenia najpóźniej na trzy dni robocze przed terminem jest równoznaczny z obciążeniem Państwa należnością za szkolenie niezależnie od przyczyny rezygnacji. Płatność należy uregulować przelewem na podstawie wystawionej i przesłanej FV.

Podpis osoby upoważnionej _____