

Warszawa, CENTRUM GIEŁDOWE
GPW, KSIĄŻĘCA 4

25.04.2019

Polskie Towarzystwo Prawa
i Gospodarki Rynkowej
www.TOWARZYSTWO.org.pl

595 zł+ VAT 1 osoba
545 zł+ VAT/os 2 osoby z firmy
495 zł+ VAT/os 3 osoby z firmy

JAK WYGRYWAĆ PRZETARGI I POZYSKIWAĆ ZAMÓWIENIA ?- ćwiczenia

Wygraj Przetarg i Pozyskaj zamówienie

Zamówienia < 30 tys EUR

E-zamówienia od października 2018

Nie tylko cena decyduje o przetargu



E-ZAMÓWIENIA 2019

Platforma centralna E-ZAMÓWIENIA - kompatybilna z innymi portalami:
komercyjnymi lub własnymi zamawiających - Korzystanie z niej będzie
obowiązkowe (poza kilkoma wyjątkami)



Ćwiczenia z wygrywania przetargów i pozyskiwania zamówień 2019

→ **Wygrywająca Oferta** → Zamówienia o wartości **poniżej 30 000 EUR** → **E-ZAMÓWIENIA** w praktyce → Platformy Zakupowe → **Elektronizacja zamówień publicznych w progach unijnych** → Zasadnicze kierunki projektu nowej ustawy – Prawo zamówień publicznych 2020 r



Dr Robert Siwik Przewodniczący komisji ds zamówień publicznych Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo Handlowej. Polska Akademia Nauk . Członek niemieckiej organizacji arbitrażowej **German Institution of Arbitration** oraz arbiter (m.in. w sporach przy Sądzie Polubownym przy Związku Banków Polskich). **Członek Zarządu Stowarzyszenia Zamówień Publicznych**. Właściciel Kancelarii Zamówień Publicznych SIWIK & Partners . Autor ponad 60 publikacji naukowych z zakresu prawa cywilnego, handlowego, arbitrażu oraz prawa zamówień publicznych, w tym **współautor Komentarza do Kodeksu Spółek Handlowych** wydawnictwa C.H. Beck w serii **Duże Komentarze Becka- 2014/2015**

Program 25_04_2019 godz.9.30

I. Modele udzielania zamówień o wartości poniżej 30 000 euro

→ Udzielanie zamówień publicznych do 30 000 euro wymaga uwzględnienia dwóch reżimów prawnych. Pierwszy z nich to obszar wymogów dotyczących poprawnego zawierania umów, drugi obejmuje reguły właściwego wydatkowania środków publicznych. Wyłączenie stosowania przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych oznacza, że ustawodawca nie narzuca określonego katalogu trybów, a także nie reguluje szczegółowo czynności zamawiającego.

25.04.2019

Miejsce

Centrum Giełdowe, Warszawa,
Książęca 4
Pakiet materiałów
1. papierowe 2. elektroniczne

Dla kogo ?

- Firmy wykonawcze i podwykonawcze
- Specjaliści ds przetargów i funduszy europejskich
- Prawnicy
- Właściciele i kadra managerska

1. Wartość zamówienia < 30 tys. EUR

- należyta staranność w szacowaniu wartości
- wartość zamówienia a plan finansowy
- dokumentowanie szacowania wartości

2. Przedmiot zamówienia

- potrzeby zamawiającego a przedmiot zamówienia
- zakaz łączenia zamówień
- zakaz dzielenia zamówieni a zakaz zaniżania wartości -Zasady opisu przedmiotu zamówienia

3. zawarcie umowy przez złożenie oferty i jej przyjęcie (model ofertowy),

4. zawarcie umowy w drodze negocjacji (model negocjacyjny),
5. zawarcie umowy w drodze przetargu (model przetargowy).
6. Kryteria oceny ofert
7. Powody unieważnienia przetargu

8. → WZORCOWY DOKUMENT DLA ZAMÓWIEŃ PONIŻEJ 30 TYS. EURO

C1 ćwiczenie 1 zamówienie < 30 tys EURO

II. Ogłoszenie o zamówieniu - jak wykonawca powinien rozumieć i interpretować ogłoszenie o zamówieniu ?

1. Analiza przykładowego ogłoszenia
2. Gdzie szukać informacji o przetargach i zamówieniach ?
3. Jednolity Europejski Dokument Zamówienia (JEDZ)
4. Zasady wypełniania JEDZ
5. Najczęstsze błędy wykonawców i zamawiających

! Zasadnicze kierunki projektu NOWEJ USTAWY– Prawo zamówień publicznych - 01.2020 r

III. Przygotowanie do postępowania– na co zwracać uwagę przygotowując ofertę ?

1. Określenie warunków udziału w postępowaniu w zakresie przedmiotu zamówienia.
2. Wymogi dotyczące opisanie przedmiotu zamówienia z uwzględnieniem przepisów dotyczących norm i oznakowania;
3. Weryfikacja spełnienia warunków udziału w postępowaniu,
4. Obowiązki dokumentacyjne wykonawców (m.in. Jednolity Europejski Dokument Zamówienia)
5. Wykorzystanie e Certis pod kątem zorientowania się,

Korzyści

1. Ogłoszenie o zamówieniu - Skuteczne metody zdobywania zamówień i przetargów dla wykonawców

2. Wygrywająca oferta

Uczestnicy szkolenia pogłębią umiejętność diagnozowania i wykorzystywania błędów i słabych punktów konkurentów

3. E-ZAMÓWIENIA - od 10. 2018 - PRAKTYKA

4. Zamówienia do 30 tys. EURO

< 30 TYS EUR.

Po podwyższeniu - do 30 tys. euro - progu pozwalającego na zakupy bez stosowania Prawa zamówień publicznych, gwałtownie wzrosła liczba i wartość transakcji podprogowych. Najwięcej spośród skontrolowanych dotyczyło zakupu usług. Blisko połowę zamówień bez przetargu realizowano pod koniec roku - podaje NIK.

E-Zamówienia

Od października 2018 r. zamówienia publiczne udzielane są za pośrednictwem internetu. Ministerstwo Cyfryzacji uruchomiło w 2018 r. platformę e-Zamówienia. **Platforma**

jakich dokumentów i zaświadczeń potrzebują wykonawcy by móc złożyć ofertę przetargową w dowolnym kraju w Europie

6. Kryteria selekcji wykonawców
7. Nowe zasady posługiwania się potencjałem podmiotów trzecich oraz tworzenia konsorcjów
8. Zmiany w kryteriach oceny ofert, w tym poza cenowe kryteria oceny ofert – koniec dyktatu ceny?
9. Nowe zasady wykluczania wykonawców
 - przesłanki fakultatywne
 - przesłanki obligatoryjne
10. Utajnienie / odtajnienie informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa w praktyce

IV. Weryfikacja ofert konkurentów

1. Weryfikacja ofert konkurentów – Kiedy i jak kwestionować oferty konkurentów?
2. Praktyczne aspekty wyjaśniania treści SIWZ oraz
3. zabezpieczania SIWZ
4. uprawnienia wykonawców
5. obowiązki zamawiających
6. terminy
7. zmiana SIWZ
8. **Kosztorys ofertowy (kryterium kosztu) - zasady tworzenia oraz plan kosztorysu ofertowego - Składając ofertę w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego oferujemy realizację przedmiotu zamówienia za niżej wymienione ceny.....**
9. Oferta, która najlepiej spełnia kryteria inne niż cena lub koszt, gdy cena lub koszt jest stała.

V. Opis przedmiotu zamówienia preferujący konkretnego wykonawcę

1. opisanie przedmiotu zamówienia preferującego konkretnego producenta (wykonawcę)
2. przykłady naruszeń ustawy oraz przegląd aktualnego orzecznictwa KIO i sądów okręgowych;
3. Jak przeciwdziałać opisowi przedmiotu zamówienia preferującego konkretnego wykonawcę/producenta ?
4. Rozumienie sformułowania „lub równoważny” w praktyce.
5. Wezwanie zamawiającego do wyjaśnienia / uzupełnienia oferty – jak reagować?

C2 **ćwiczenie 2** sporządzanie wygrywającej oferty i skutecznego odwołania

VI. Granice dopuszczalnej korekty ofert

1. Oczywiście omyłki pisarki, rachunkowe oraz inne, nie powodujące istotnych zmian w treści oferty – kiedy są dopuszczalne?
2. Lepsze wykorzystanie trybów negocjacyjnych (szczególnie trybu negocjacji z ogłoszeniem).

centralna ma być kompatybilna z innymi portalami: komercyjnymi lub własnymi firm zamawiających.

Nowa Ustawa PZP 2019/2020

Na szkoleniu zostaną zaprezentowane także zasadnicze kierunki projektu nowej ustawy – Prawo zamówień publicznych, które obecnie są na etapie konsultacji publicznych (planowane wejście w życie nowej ustawy to 01.01.2020 r.).

Ćwiczenia

1. Tworzenie oferty
2. Pisanie odwołania
3. Casus niskiej ceny w kosztorysie
4. E-zamówienie
5. Zamówienie do 30 tys. EURO

VII. Rażąco niska cena -w tym poza cenowe kryteria oceny ofert (sposób ich konstruowania, metodologii, koszty cyklu życia produktu) - przykłady

1. Jak wyjaśniać i rozróżniać rażąco niską cenę oferty?
2. Jakie dowody przedstawiać?
3. Kiedy kwestionować oferty konkurentów w zakresie rażąco niskich cen?
4. Zasady budowy kryteriów oceny ofert w celu zapewnienia wyboru oferty najkorzystniejszej i najefektywniejszej - nowe obowiązki zamawiającego w zakresie budowy kryteriów poza cenowych.
5. W jakich przypadkach dopuszczalne jest stosowanie wyłącznie kryterium najniższej ceny.

VIII ŚRODKI OCHRONY PRAWNEJ- ODWOŁANIE I UMOWA

→ SKUTECZNE ODWOŁANIE

1. Odwołanie do KIO poniżej progów unijnych (rozszerzenie katalogu czynności podlegających zaskarżeniu do KIO)
2. Nowe zasady obliczania terminów na wniesienie odwołania
3. Częściowe uwzględnienie zarzutów odwołania przez zamawiającego w postępowaniu odwoławczym

Z Zadanie: Prezentacja wzorcowego odwołania

→ UMOWA O ZAMÓWIENIE PUBLICZNE

1. Nowe zasady wprowadzania zmian do umowy w sprawie zamówienia publicznego
2. Odstąpienie od umowy - rozwiązanie umowy o zamówienie publiczne
3. Zamówienia dodatkowe

IX. Środki komunikacji elektronicznej w zamówieniach publicznych - Praktyka

→ Ruszyła platforma e-zamowienia.pl do obsługi zamówień publicznych zgodnie z ustawą Prawo Zamówień Publicznych (PZP). Zamawiający mają do dyspozycji 4 moduły – Planowanie Zamówień, Postępowania Przetargowe, Aukcje Elektroniczne, Komunikacja z Wykonawcami, które zapewniają transparentność i usprawniają relacje z klientami, partnerami oraz wykonawcami

1. Kiedy stosować ?
2. wymagania techniczne i organizacyjne użycia środków komunikacji elektronicznej w postępowaniu o udzielenie zamówienia;
3. sposób sporządzania i przechowywania dokumentów elektronicznych oraz sposób i tryb ich przekazywania, udostępniania i usuwania.
4. **Platformy przetargowe w e-zamówieniach do 30.000 EUR** - Korzyści dla zamawiających oraz wykonawców

C3 ćwiczenie 3: E-zamówienie

18.45 Zakończenie całych warsztatów / dyplomy

Kontakt:

@olskie Towarzystwo
Gospodarki Rynkowej