www.szkolenia.wolterskluwer.pl

:

Praktyka udzielania zamówień publicznych po nowelizacji ustawy - Prawo zamówień publicznych 2016 r.

Obowiązująca od 28 lipca 2016 r. nowelizacja ustawy – Prawo zamówień publicznych z 2016 r. wprowadziła wiele nowych regulacji istotnych dla udzielania zamówień publicznych. Uzupełniają ją nowe rozporządzenia. Nowe przepisy mają olbrzymi wpływ na przygotowanie i prowadzenie postępowań o zamówienie publiczne. Dotyczy to w szczególności sporządzania i publikacji ogłoszeń, udostępniania specyfikacji istotnych warunków zamówienia, wyznaczania terminów składania ofert i wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu. Niezmiernie istotne są ponadto nowe reguły potwierdzania spełniania warunków udziału w postępowaniu, zwłaszcza rodzaje oświadczeń i dokumentów oraz nowe podejście do kryteriów oceny ofert, a także szeroki obszar aneksowania umów. Nowe przepisy ustawowe i wykonawcze powinien potrafić prawidłowo zastosować w praktyce każdy zamawiający.

Terminy i miejsce:

Program

I. Ogłoszenia o zamówieniach – nowe regulacje
1. Miejsce, forma i kolejność publikacji
2. Nowe formularze ogłoszeń krajowych i unijnych – treść i praktyka sporządzania
3. Zmiana ogłoszenia – zasady i konsekwencje

II. Specyfikacja istotnych warunków zamówienia
1. Nowe zasady udostępniania
2. Zmiany w treści obligatoryjnej i fakultatywnej
3. Szczególne wymagania dotyczące podziału zamówienia na części

III. Opis przedmiotu zamówienia
1. Opis funkcjonalny
2. Używanie nazw własnych i zasady wykazywania równoważności
3. Wypełnienie obowiązku określenia wymagań zatrudnienia na umowę o pracę

IV. Tryby udzielania zamówienia:
1. Modyfikacje, nowości i ułatwienia
2. Umowy ramowe według nowych zasad

V. Warunki udziału w postępowaniu
1. Rodzaje warunków, w tym szczególne wymagania co do potencjału finansowego i ekonomicznego oraz konsorcjum wykonawców
2. Weryfikacja spełniania warunków przez wykonawcę, w tym w świetle zaostrzonych reguł polegania przez wykonawcę na potencjale podmiotów trzecich a podwykonawstwo

VI. Oświadczenia i dokumenty żądane od wykonawcy świetle ustawy i nowego rozporządzenia
1. Oświadczenie własne wykonawcy i Jednolity Europejski Dokument Zamówienia (JEDZ) – moment złożenia, aktualność
2. Nowe rodzaje dokumentów i forma ich składania

3. Zmienione reguły żądania dokumentów od wykonawców i ich uzupełniania

VII. Zmiany w katalogu przesłanek wykluczenia wykonawców:
1. Przesłanki obligatoryjne oraz rozbudowane przesłanki fakultatywne
2. Ograniczenia czasowe w wykluczeniu i procedura tzw. samooczyszczenia
3. Obowiązek zawiadomienia o wykluczeniu – termin, treść, uzasadnienie

VIII. Nowe podejście w ocenie ofert:
1. Odwrócona kolejność czynności w toku oceny ofert
2. Kryteria oceny ofert – ograniczenia w stosowaniu ceny, praktyczne przykłady realnych pozacenowych kryteriów
3. Zmiany dotyczące ustalania rażąco niskiej ceny/kosztu
4. Obowiązki informacyjne o czynnościach zamawiającego – termin, treść

IX. Umowy:
1. Okoliczności uzasadniające zmiany (aneksowanie) umowy – przykłady zastosowania
2. Nowe okoliczności odstąpienia od umowy lub jej rozwiązania

X. Nowe zasady dokumentowania postępowania w świetle ustawy i nowego rozporządzenia – nowe wzory protokołu postępowania i zmienione zasady jego udostępniania

Prelegenci

dr Andrzela Gawrońska - Baran

Radca prawny, doktor nauk prawnych, były Wiceprezes Urzędu Zamówień Publicznych i wieloletni pracownik Departamentu Prawnego tego Urzędu (2002-2008), w latach 2010-2016 dyrektor Departamentu Zamówień Publicznych w dużej instytucji sektora finansów publicznych. Obecnie prowadzi AGB Kancelarię Radcy Prawnego. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie praktyczne w zamówieniach publicznych, w szczególności jako doradca zamawiających oraz wykonawców, a także pełnomocnik w postępowaniach odwoławczych przed Krajową Izbą Odwoławczą. Autorka kilkuset publikacji, w tym kilkunastu książkowych z zakresu zamówień publicznych, wydanych przez renomowane wydawnictwa m.in. 2 uwzględniających stan prawny obowiązujący od 28 lipca 2016 r. („Pozacenowe kryteria oceny ofert z uwzględnieniem klauzul społecznych” oraz „Jak wygrać przetarg – poradnik da małych i średnich firm”).

Kontakt w sprawie szkolenia: