

Program szkolenia w ramach projektu „Otwórz się na zamówienia publiczne”

Szkolenie z zakresu ubiegania się o zamówienia publiczne w Polsce, uwzględniające specyfikę zamówień z zakresu usług, dostaw i robót budowlanych, w tym tematyka partnerstwa publiczno-prywatnego

Prowadzący: Andrzej Łukaszewicz

Czas trwania szkolenia: 16 godzin (2 dni)

Grupa docelowa i jej poziom wiedzy oraz umiejętności	Przedsiębiorcy, którzy nie posiadają doświadczenia w ubieganiu się o uzyskanie zamówienia publicznego jak i ci którzy uczestniczyli już w procedurach zakupowych
Cele szkolenia	Wskazanie podstawowych zasad funkcjonowania systemu zamówień publicznych i narzędzi umożliwiających skuteczne uczestnictwo w postępowaniach
Metody pracy szkoleniowej	Analiza przepisów wsparta orzecznictwem, ćwiczenia, analiza przykładów
Określenie materiałów szkoleniowych przeznaczonych do wykorzystania w trakcie szkolenia, ich przeznaczenia i sposobu pracy z nimi	Prezentacja – materiał podstawowy Podręcznik szkoleniowy zawierający szersze omówienie zagadnień Materiały ćwiczeniowe – praca grupowa, analizy dokumentów, przykłady Test początkowy i końcowy

Dzień 1

- I. Przepisy regulujące udzielanie zamówień publicznych w Polsce (1,5 godziny szkoleniowe)
 1. Ustawa prawo zamówień publicznych oraz akty wykonawcze
 - a) Ogólne założenia zmian w nowej ustawie Prawo zamówień publicznych
 - b) Definicje ustawowe
 - c) Strony w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego
 - d) Uczestnicy procedury, czyli kto przeprowadza czynności w postępowaniu w imieniu zamawiającego i jakie to ma znaczenie dla wykonawców
 2. Zakres przedmiotowy obowiązywania ustawy, w tym zamówienia zwolnione z rygorów stosowania ustawy – wskazania progów wartościowych jakie występują w ustawie.
 3. Zasady udzielania zamówień i skutki ich naruszeń
- II. Efektywne pozyskiwanie informacji o zamówieniach publicznych (1 godzina szkoleniowa)
 1. Ogłoszenie o zamówieniu publicznym
 - a) źródła informacji dla wykonawców
 - b) terminu - publikowanie, a czasu dla wykonawcy na przygotowanie oferty
 - c) co to są progi unijne
 - d) zamówienia do 130 000,00 zł – źródło informacji, gdzie szukać ogłoszeń, zaproszeń.
 - e) Baza konkurencyjności – zamówienia podprogowe w kontekście realizowanych zamówień finansowanych z środków UE.
 - f) prezentacja Biuletynu Zamówień Publicznych (BZP) na platformie Ezamówienia, - źródło informacji o zamówieniach o wartości poniżej progu unijnego.
 - g) prezentacja Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej (DUUE), czyli źródło informacji o zamówienia o wartości powyżej „progów unijnych”
 2. Protokół z postępowania, jako źródło wiedzy dla wykonawcy o przebiegu postępowania
 3. Komunikacja zamawiającego z wykonawcą – środki komunikacji w tym komunikacji elektronicznej stosowane do przesyłania informacji i dokumentów.
 4. Wyszukiwanie ogłoszeń oraz analiza ich treści ogłoszeń o zamówieniu z BZP i Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej – (warsztat)
- III. Uczestnictwo wykonawcy w postępowaniu w zależności od trybu udzielania zamówienia publicznego (1,5 godziny szkoleniowej)

Wprowadzenie, czyli jakie tryby zamawiający może stosować w postępowaniach o udzielenie zamówienia powyżej progu unijnego i o wartości poniżej progu unijnego:

 1. Przetarg nieograniczony
 2. Przetarg ograniczony

3. Negocjacje z ogłoszeniem
4. Dialog konkurencyjny
5. Negocjacje bez ogłoszenia
6. Zamówienie z wolnej ręki
7. Partnerstwo innowacyjne
8. Tryb podstawowy:
 - wariant I,
 - wariant II,
 - wariant III
9. Możliwości kształtowania warunków zamówienia przez wykonawców w procedurach negocjacyjnych.

IV. Specyfikacja Warunków Zamówienia (2 godziny szkoleniowe)

1. Informacje ogólne dotyczące Specyfikacji Warunków Zamówienia (SWZ)
 - a) Treść SWZ istotna z punktu widzenia wykonawcy samodzielnie ubiegającego się o zamówienie, konsorcjum czy wykonawcy opierającego się na zasobach podmiotu trzeciego
2. Opis przedmiotu zamówienia
 - a) Ogólne zasady opisywania przedmiotu zamówienia
 - b) Narzucanie norm w opisie przedmiotu zamówienia
 - c) Co to jest CPV, Co to są konsultacje rynkowe i jak przebiega
3. Warunki udziału w postępowaniu , przesłanki wykluczeń obligatoryjne i fakultatywne - informacje podstawowe
4. Kryteria oceny ofert cenowe i pozacenowe oraz wpływ opisu na przygotowanie oferty
5. Projektowane postanowienia umowy w sprawie zamówienia publicznego, które zostaną wprowadzone do umowy - Wzór umowy jako część SIWZ
6. Wyjaśnienia treści SWZ, czyli kiedy i jak zadać pytania do SWZ
7. Analiza treści Specyfikacji Warunków Zamówienia – (warsztat)

V. Spełnianie przez wykonawców warunków udziału w postępowaniu (2 godziny szkoleniowe)

1. Warunki udziału w postępowaniu proporcjonalność do przedmiotu zamówienia – jak ma reagować wykonawca na warunki ograniczające konkurencję
2. Jak udokumentować spełnienie warunków w postępowaniu, czyli podmiotowe środki dowodowe, jakich może żądać zamawiający i w jakiej formie należy je złożyć – omówienie problemów praktycznych związanych z ważnością dokumentów oraz formą dokumentów, spełnianie warunków przez konsorcjum, przez spółkę cywilną.
3. Korzystanie z zasobów innych podmiotów - możliwości zmiany podmiotu trzeciego
4. Zasady powoływania podwykonawstwa, zakres zamówienia powierzony podwykonawcom.
5. Obligatoryjne i fakultatywne przesłanki do wykluczenia – kiedy wykonawca może się sam oczyścić i jak to zrobić, żeby zamawiający uznał wyjaśnienia.
6. Jak udokumentować brak przesłanek do wykluczenia, czyli podmiotowe środki dowodowe jakich może żądać zamawiający i w jakiej formie je złożyć
7. Uzupelnienie/ wyjaśnienia treści podmiotowych środków dowodowych w przypadku

- ich braku lub błędów.
8. Przygotowanie oświadczenia oraz podmiotowych środków dowodowych potwierdzających spełnienie przez wykonawcę warunków udziału w postępowaniu – (warsztat)
 9. Tworzenie konsorcjów, reprezentacja konsorcjum oraz odpowiedzialność członków konsorcjum – (warsztat)
 10. Zgłaszanie podwykonawstwa, umowa z podwykonawcą – (warsztat)

Dzień 2

VI. Klauzule społeczne i zamówienia na usługi społeczne (1 godzina szkoleniowa)

1. Klauzule społeczne w postępowaniu – warunki udziału w postępowaniu, kryteria oceny ofert , elementy opisu przedmiotu zamówienia
2. Zamówienia zastrzeżone – co należy przez to rozumieć.
3. Progi kwotowe dla usług społecznych.
4. Zasady udzielania zamówień na usługi społeczne w danych progach kwotowych.

VII. Przygotowanie oferty (2 godziny szkoleniowe)

1. Złożenie oferty (z uwzględnieniem wymogów wynikających z elektronicznej zamówień):
 - a) Ogólne informacje na temat formy, miejsca i czasu złożenia
 - b) Zmiana lub wycofanie oferty – jak skutecznie i bezproblemowo dla zamawiającego to zrobić
2. Pojęcie oferty częściowej i oferty wariantowej – wady zalety z punktu widzenia wykonawców i zamawiających
3. Oferta :
 - a) jakie dokładnie dokumenty składa wykonawca (konsorcjum, spółka cywilna)
 - b) Zastrzeżenie tajemnicy przedsiębiorstwa (jakie argumenty przytaczać, żeby skutecznie zastrzec tajemnicę i jakie dowody przedłożyć zamawiającemu)
 - c) Termin związania ofertą
4. Wadium (czyli co to jest i w jakiej formie może być składane) – kiedy zamawiający zatrzyma wadium i jak skutecznie bronić się przed jego zatrzymaniem.
5. Przygotowanie oferty zgodnie z wymogami Specyfikacji Warunków Zamówienia w postępowaniu na dostawy, usługi, roboty budowlane – (warsztat)

VIII. Proces oceny ofert (2 godziny szkoleniowe)

1. Otwarcie ofert - jak to przebiega w przypadku ofert składanych elektronicznie.
2. Weryfikacja dokumentów w toku oceny ofert – trudności z tym związane.
3. Ocena treści oferty, wyjaśnienia treści oferty.
4. Poprawianie omyłek (przykłady oczywistych omyłek rachunkowych, pisarskich i innych, jak je rozróżnić?)
5. Odrzucenie oferty – szeroki katalog podstaw odrzucenia - co wtedy?

6. Rozstrzygnięcie postępowania
 - a) wybór najkorzystniejszej oferty
 - b) unieważnienie postępowania
 7. Korespondencja z zamawiającym na etapie oceny i badania ofert, zakres i forma – (warsztat)
- IX. Umowy w sprawie zamówienia publicznego (1 godzina szkoleniowa)
1. Ogólne ustawowe zasady zawierania umów w sprawie zamówienia publicznego – co to są klauzule abuzywne.
 2. Umowa na roboty budowlane a podwykonawstwo
 3. Zabezpieczenie umowy (co to jest i w jakiej formie może być wniesione)
 4. Zmiana umowy o udzielenie zamówienia
 5. Odstąpienie od umowy o zamówienie publiczne
- X. Środki ochrony prawnej (1 godzina szkoleniowa)
1. Środki ochrony prawnej – co to jest i jakie możliwości ma wykonawca
 2. Odwołanie
 - a) Od czego można się odwołać w zależności od wartości zamówienia
 - b) Gdzie i jak wnosi się odwołanie
 - c) W jakim terminie należy wnieść odwołanie
 - d) Jaka powinna być treść odwołania
 - e) Zakaz zawarcia umowy przed wydaniem orzeczenia i skutki jego naruszenia
 - f) Przystąpienie do odwołania – czy warto?
 - g) Odpowiedź zamawiającego na odwołanie
 - h) Warunki rozpoznania
 - i) Odwołanie - wpis
 - j) Rozpoznanie odwołania
 - k) Orzeczenie
 3. Skarga
 - a) Tryb wnoszenia skargi
 - b) Opłata
 4. Procedura składania odwołania – (warsztat)
- XI. Partnerstwo Publiczno – Prywatne (1 godzina szkoleniowa):
1. Podstawowe pojęcia związane z PPP
 - a) Definicja partnerstwa publiczno – prywatnego
 - b) Definicja przedsiębiorcy w kontekście PPP
 - c) Uczestnicy przedsięwzięć w modelu PPP
 - d) Podział ryzyk partnerów
 - e) Mechanizmy wynagradzania
 - f) PPP w ujęciu ustawy Prawo zamówień publicznych
 - g) PPP w ujęciu ustawy o umowie koncesji na roboty budowlane lub usługi
 - h) PPP w ujęciu ustawy o Partnerstwie publiczno - prywatnym
 2. Przygotowanie projektu PPP – główne założenia

3. Wybór partnera prywatnego – model oparty o Prawo zamówień publicznych czyli uczestnictwo w dialogu konkurencyjnym
4. Źródła informacji o Partnerstwie publiczno – prywatnym
 - a) Literatura i czasopisma branżowe poświęcone PPP
 - b) Bieżąca informacja internetowa (strona www.ppp.gov.pl)
5. Rola Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju :
 - a) Ministerstwo jako centralna jednostka PPP w Polsce
 - b) Monitoring rynku PPP i inne zadania określone w ustawie PPP