

Najczęstsze błędy i problemy podczas badania i oceny ofert w postępowaniu o udzielenie zamówienia

Prowadzenie : mec. dr Andrzej Gawrońska –Baran

Szkolenie odbędzie się w Kielcach

dnia 23 kwietnia 2025 r. (środa)

w hotelu „Kameralny”, przy ul. Tarnowskiej 7

WYKŁADY OD 9.00 DO 15.00

KARTA ZGŁOSZENIA

dane do faktury

IMIĘ I NAZWISKO (CZYTELNIE)	STANOWISKO SŁUŻBOWE	NR TELEFONU i adres mailowy

Należność z tytułu uczestnictwa : 690 zł/ (1 osoba)x.....osób = - płatna na konto :
BZWBK o/ Bielsko-Biała **26 1500 1357 1213 5002 6235 0000**

Do podanych cen **nie doliczamy podatku VAT w przypadku podpisania niniejszego oświadczenia, tzn., kiedy uczestnictwo w szkoleniu jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.** W przeciwnym razie do powyższych cen zostanie doliczony podatek VAT w wysokości 23 %.

Uwaga : Rezygnacja uczestnika w terminie 3 dni roboczych przed rozpoczęciem szkolenia spowoduje naliczenie 90 % wartości szkole

OŚWIADCZENIE

Oświadczam, iż środki wydatkowane na ww. szkolenie pochodzą w co najmniej 70 % ze środków publicznych w rozumieniu ustawy o finansach publicznych. Niniejsze oświadczenie ma na celu możliwość zastosowania stawki zwolnionej VAT zgodnie z art.43 ust 1 pkt 29 c ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. z późniejszymi zmianami.

UWAGA :

**Proszę niniejsze oświadczenie przysłać drogą mailową, podbite pieczętą
JEDNOSTKI lub przywieźć na szkolenie. Podpisy wszelakie nie są tu
potrzebne**

Najczęstsze błędy i problemy podczas badania i oceny ofert w postępowaniu o udzielenie zamówienia

I. Weryfikacja prawidłowości formy złożenia oferty

1. Oferta , czyli co nią *de facto* jest ? – kwestia podpisania formularza ofertowego, formularza cenowego/kosztorysu ofertowego
2. Pełnomocnictwo – forma w zależności od wartości zamówienia, „problemy” z oceną uzupełnionego pełnomocnictwa, co ma znaczenie – data, treść, a może podpis ?

II. Poprawa omyłek w ofercie wykonawcy

1. Oczywiste omyłki pisarskie i rachunkowe – przykłady poprawy z praktyki orzeczniczej
2. Inne omyłki w treści oferty polegające na niezgodności oferty z SWZ niepowodujące istotnych zmian w treści oferty – granice poprawy
3. Problemy oceny oferty związane z VAT, w tym gdy stawka jest określona przez zamawiającego w SWZ prawidłowo i nieprawidłowo
4. Na ile postanowienia SWZ wiążą zamawiającego przy ocenie ofert – przykłady „absurdów” w schematycznym działaniu zamawiających, w tym w sytuacji rozbieżności w cenie podanej liczbowo i słownie

III. Badanie oferty pod kątem rażąco niskiej ceny

1. Kiedy trzeba wezwać wykonawcę do wyjaśnienia rażąco niskiej ceny
2. Jak rozumieć okoliczności oczywiste nie wymagające wyjaśnienia
3. Treść wezwania do wyjaśnień
4. Termin na wyjaśnienia i skutki jego niedotrzymania, czy możliwe jest przedłużenie terminu na wyjaśnienia
5. Analiza treści odpowiedzi wykonawcy na wybranych przykładach z praktyki

IV. Ocena oferty w odniesieniu do innych/wybranych przesłanek odrzucenia oferty

1. Niezgodność oferty z warunkami zamówienia, w tym aspekty związane z oceną przedmiotowych środków dowodowych
2. Oferta złożona w warunkach czynu nieuczciwej konkurencji a problem „złapania za rękę” wykonawcy na podaniu nieprawdziwych informacji
3. Obowiązkowa wizja lokalna – plusy i minusy jej przewidzenia

V. Termin związania ofertą

1. Termin związania ofertą, w tym obowiązki zamawiającego dotyczące podania daty
2. Reguły przedłużania terminu związania ofertą, w tym forma oświadczenia wykonawcy i sposób jego przekazania – „negatywne” przykłady z praktyki
3. Czy można wybrać ofertę po upływie terminu związania ofertą - wezwanie do wyrażenia zgody na wybór oferty po upływie terminu związania ofertą
4. Czy można zawrzeć umowę po upływie terminu związania ofertą

VI. Ocena prawidłowości zabezpieczenia oferty wadium

1. Wadium wnoszone w pieniądzu – najczęstsze problemy
2. Wadium w formie gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej w postaci elektronicznej – na co zwrócić uwagę, aby uznać, że oferta jest prawidłowo zabezpieczona wadium

Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników zamawiających zobowiązanych do stosowania ustawy - Prawo zamówień publicznych, osób biorących udział w procesie realizacji zamówień publicznych jako członkowie komisji przetargowej, w szczególności z administracji rządowej, samorządowej, a także wykonawców ubiegających się o publiczne kontrakty w różnych branżach.

ZAJĘCIA PROWADZI : mec. dr Andrzej Gawrońska-Baran



Andrzej Gawrońska-Baran

radca prawny, doktor nauk prawnych. W ramach praktyki zawodowej prowadzi AGB Kancelarię Radcy Prawnego. Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie oraz Podyplomowego Studium Integracji Europejskiej i Bezpieczeństwa Międzynarodowego Wojskowej Akademii Technicznej w Warszawie. Ukończyła także aplikację legislacyjną w Kancelarii Prezesa Rady Ministrów. 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. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie praktyczne w zamówieniach publicznych, w szczególności jako doradca zamawiających i wykonawców, a także pełnomocnik w postępowaniach odwoławczych przed Krajową Izbą Odwoławczą. Wykładowca na szkoleniach oraz studiach podyplomowych z zakresu zamówień publicznych i funduszy europejskich. Autorka kilkuset publikacji, w tym kilkunastu książkowych z zakresu zamówień publicznych, wydanych przez renomowane wydawnictwa.

Koszt szkolenia obejmuje:

- szkolenie + konsultacje indywidualne w trakcie szkolenia
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu
- poczęstunek

Zgłoszenia przyjmujemy

tel.: 33/4990095, tel.komórkowy : 600 919 169

e-mail: impuls_bb@poczta.onet.pl

ZAPRASZAMY