

„Zamówienia Publiczne – Nowości 2023 – szkolenie przekrojowe - od przesłanek „sankcyjnych” przez postępowanie przetargowe - do waloryzacji umowy.

Mec. Grzegorz Mazurek – adwokat i radca prawny – specjalizujący się w postępowaniach związanych z prawidłowym wydatkowaniem środków publicznych. Wiceprezes Krajowej Izby Odwoławczej w latach 2007-2009, arbiter i obserwator z listy prowadzonej przez Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych w latach 2004 – 2007, w latach 2014-2016 oraz od 2022 - obecnie - członek zarządu Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Konsultantów Zamówień Publicznych.

Praktykę zamówień publicznych zdobywał również jako sekretarz i przewodniczący komisji przetargowej. Wykładowca Podyplomowych Studiów Zapobiegania Przestępczości Gospodarczej, Skarbowej i Przeciwno Mieniu na WPiA Uniwersytetu Warszawskiego, studiów podyplomowych Szkoły Głównej Handlowej, SGGW. Posiada praktyczne doświadczenia na wszelkich rodzajach postępowań przetargowych oraz prowadzi postępowania sądowe – gospodarcze, cywilne (należyte wykonanie umów), karne i z zakresu dyscypliny finansów publicznych – dotyczące wydatkowania środków publicznych.

I. Zmiany w aktach prawnych dotyczących zamówień publicznych w 2023r. co specjalista ds. zamówień publicznych powinien wiedzieć ?

1. Zmiany ustawy i aktów wykonawczych,
2. Zmiany innych ustaw wpływających na prawa i obowiązki w zamówieniach publicznych.
3. Aktualizacja wiedzy – co należy wdrożyć w celu zgodności z przepisami 2022-2023.

4. Specyfikacja Warunków Zamówienia w praktyce w 2023r., klauzule waloryzacyjne :

1. Najnowsze podejście do opisu przedmiotu zamówienia – przykłady w praktyce – jeden producent a wielu dystrybutorów, dopuszczalność stosowania znaków towarowych, patentów, oraz pochodzenia; certyfikaty i oznakowanie jako elementy opisu przedmiotu zamówienia; zatrudnianie osób w oparciu o umowę o pracę przy zamówieniach na usługi lub roboty budowlane; podwykonawstwo w opisie przedmiotu zamówienia;
2. SWZ w postępowaniu na roboty budowlane 2022r. – na co należy zwrócić uwagę,
3. SWZ w postępowaniu na dostawy i usługi – najczęstsze błędy i pułapki,
4. Najczęstsze nieprawidłowości w zakresie SWZ i ogłoszeń,
5. Nowe przesłanki „sankcyjne” w praktyce SWZ,
6. Przykłady klauzul waloryzacyjnych – czy i jak wprowadzać do SWZ.

III. Postępowanie poniżej progów unijnych – nowe sposoby działania :

1. Tworzenie SWZ dla postępowań poniżej progów unijnych,
2. Postępowania konkurencyjne – prowadzenie postępowań w trybie podstawowym,

3. Postępowania negocjacyjne,
4. Badanie i ocena ofert oraz odpowiedzialność za postępowania poniżej progów unijnych,

IV. Rażąco niska cena i tajemnica przedsiębiorstwa 2023 :

1. Kiedy wzywać do wyjaśnień rażąco niskiej ceny – w zakresie ceny całkowitej czy cen jednostkowych ?
2. Jak potraktować zastrzeżenie tajemnicy przedsiębiorstwa przez wykonawcę w wyjaśnieniach rażąco niskiej ceny ?
3. Konsekwencje niespójności w wyjaśnieniach rażąco niskiej ceny – czy wykluczają możliwość uznania wyjaśnień za prawidłowe.
4. Wyjaśnienia rażąco niskiej ceny z małą ilością dowodów – jak potraktować ?

V. Badanie merytorycznej oferty w nowej ustawie Pzp:

1. Kryteria policzalne – jakie najlepiej zastosować ?
2. Kryteria jakościowe w praktyce – kiedy warto, jak zastosować.
3. Badanie merytoryczne oferty – odrzucenie oferty z powodu niezgodności z wymaganiami SWZ.
4. Badanie dokumentów przedmiotowych – czy i kiedy można uzupełniać ?

VI. Badanie podstaw odrzucenia oferty w praktyce :

1. Problemy podatkowe w ofertach – przykłady praktyczne, jak najlepiej postępować,
2. Oferta jako czyn nieuczciwej konkurencji – przykłady praktyczne,
3. Nowe przesłanki odrzucenia oferty w praktyce,
4. Nieprawidłowe złożenie wadium 2023r. jak uniknąć ?

V. Badanie podmiotowe wykonawcy :

1. **Badanie podstaw „sankcyjnych” w praktyce,**
2. **Badanie i ocena dokumentów podmiotowych :**
 - a) Badanie referencji na podstawie nowych przepisów,
 - b) Badanie wykazu osób,
 - c) Badanie innych dokumentów podmiotowych – KRK, US, ZUS,
3. **Co można uznać za nieprawdziwe informacje a co jest „błędem” który można uzupełnić – najnowsze orzecznictwo 2022r.**

VI. Tryby „nie podstawowe” oraz zamówienia sektorowe, zamówienia w zakresie obronności i bezpieczeństwa – odrębności :

1. Tryb zamówienia „z wolnej ręki” oraz inne tryby negocjacyjne w praktyce – najnowsze orzecznictwo,
2. Tryby i odrębności stosowane w zakresie zamówień sektorowych,
3. Tryby stosowane w zakresie obronności i bezpieczeństwa
4. Usługi społeczne w nowej ustawie Pzp – prowadzenie postępowań w praktyce.

VII. Umowy i zmiany umów 2023r. w praktyce :

1. Prawidłowa konstrukcja umowy o zamówienie publiczne z uwzględnieniem najnowszych przepisów,

2. Zmiany umów na skutek wniosków związanych z konsekwencjami Covid 19, wojny w Ukrainie :

- a) Jak przeprowadzić postępowanie w zakresie zmiany umowy,
- b) Konsekwencje braku odpowiedzi na wnioski wykonawców o waloryzację,
- c) Konsekwencje wypowiedzenia umowy w wyniku braku waloryzacji,

3. Postępowania mediacyjne w zakresie zmiany umów (w tym waloryzacji) : postępowania sądowe w zakresie kar umownych :

- a) Postępowanie mediacyjne przed Sądem Polubownym przy Prokuraturii Generalnej Rzeczypospolitej Polskiej,
- b) Postępowania koncyliacyjne przed Sądem Polubownym przy Prokuraturii Generalnej Rzeczypospolitej Polskiej,
- c) Postępowania mediacyjne w trakcie postępowania sądowego,

4. Postępowania sądowe związane z wykonywaniem umów :

- a) Postępowania sądowe w zakresie dochodzenia kar umownych,
- b) Postępowania sądowe dotyczące wykonywania uprawnień gwarancyjnych,
- c) Postępowania sądowe względem podwykonawców w związku z naliczonymi karami umownymi.