

Program szkolenia w ramach projektu „Zagraniczne zamówienia Publiczne w Twojej firmie”

Szkolenie informacyjne z zakresu możliwości udziału polskich przedsiębiorców z sektora MMSP w rynku zamówień publicznych Serbii, Chorwacji oraz Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju.

Prowadzący: Radosław Piontek

Szkolenie będzie skupione na praktycznych informacjach i ćwiczeniach – co, jak i kiedy zrobić, aby zdobyć zamówienie w przetargu organizowanym przez instytucje w Chorwacji i Serbii, i przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju [EBOR].

1. Zamówienia publiczne w Chorwacji, Serbii i EBOR:
 - a. Korzyści z udziału w zamówieniach publicznych tych krajów i instytucji
 - b. Specyfika zamówień publicznych w porównaniu do prywatnych
 - c. Przepisy dotyczące zamówień publicznych w Chorwacji, Serbii i EBOR
 - d. Ogólne zasady udzielania zamówień w Chorwacji, Serbii i EBOR

2. Pozyskiwanie informacji o zamówieniach publicznych:
 - a. Gdzie są publikowane ogłoszenia?
 - b. W jakim terminie są publikowane, czyli ile wykonawca ma czasu na przygotowanie oferty?
 - c. Co zawiera ogłoszenie? Na co zwracać szczególną uwagę?
 - d. Prezentacja systemu: <https://eojn.nn.hr/Oglasnik/>
 - e. Prezentacja systemu: <https://jnportal.ujn.gov.rs/konzola>
 - f. Prezentacja systemu: <https://www.ebrd.com/work-with-us/procurement.html>
 - g. Prezentacja systemu: <https://ted.europa.eu>
 - h. Ćwiczenie z wyszukiwania interesujących ogłoszeń publikowanych w Chorwacji, w Serbii i EBOR

3. Przygotowanie firmy do zamówień publicznych publikowanych w Chorwacji, w Serbii i EBOR:
 - a. Czy to jest strategiczny rynek dla firmy?
 - b. Jakie trzeba posiadać referencje?
 - c. Jakie są zwyczajowe wymogi formalne?
 - d. Jaki poziom zdolności finansowych jest niezbędny?

Realizator Projektu „Zagraniczne zamówienia Publiczne w Twojej firmie”

Oś priorytetowa II Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji, Działania 2.2. Wsparcie na rzecz zarządzanie strategicznego przedsiębiorstw oraz budowy przewagi konkurencyjnej na rynku

Wielkopolska Grupa Prawnicza Kozłowski, Mażwa, Sendrowski i Wspólnicy Sp. k.

ul. Grudzieniec 64, 60-601 Poznań, tel. 61 850 12 33

- e. Jak powinna być przygotowana firma do tych zamówień?
4. Przygotowanie oferty:
- a. Opis przedmiotu zamówienia – co zawiera, jak czytać?
 - b. Proces podejmowania decyzji o składaniu oferty
 - c. Oferta:
 - i. Omówienie etapów przygotowywania oferty
 - ii. Jak dokładnie dokumenty składa wykonawca?
 - iii. Zastrzeżenie tajemnicy przedsiębiorstwa
 - iv. Dokumenty potwierdzające spełnienie przez oferowane dostawy/usługi/roboty wymagań zamawiającego
5. Proces oceny ofert:
- a. Kryteria oceny ofert, czyli co zadecyduje o wyborze oferty
 - b. Weryfikacja dokumentów w toku oceny ofert
 - c. Ocena treści oferty – zwłaszcza wymagań, wyjaśnienia treści oferty
 - d. Poprawianie pomyłek
 - e. Odrzucenie oferty
 - f. Rozstrzygnięcie postępowania:
 - i. Wybór najkorzystniejszej oferty
 - ii. Unieważnienie postępowania
6. Umowy w sprawie zamówienia publicznego:
- a. Ogólne ustawowe zasady zawierania umów
 - b. Co to są Warunki Generalne i Warunki Szczegółowe?
 - c. Zabezpieczenie umowy
 - d. Odwołanie:
 - i. Od czego można się odwołać w zależności od wartości zamówienia?
 - ii. Gdzie i jak wnosi się odwołanie?
 - iii. W jakim terminie należy wnieść odwołanie?
 - iv. Jaka powinna być treść odwołania?
 - v. Przystąpienie do odwołania
 - vi. Odpowiedź zamawiającego na odwołanie