



CYKL WEBINARIÓW

DIAGNOSTYKA IVD W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

Szkolenia skierowane są do pracowników sektora ochrony zdrowia, którzy aktywnie uczestniczą w procesie przygotowywania i prowadzenia postępowań o udzielenie zamówień publicznych, w szczególności w zakresie wyrobów medycznych do diagnostyki in vitro



 ZAŁOŻENIA SZKOLENIA

DIAGNOSTYKA IVD W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

Realizacja zadań przez instytucje, które korzystają z finansowania publicznego wymaga **zawierania umów z zewnętrznymi podmiotami** w oparciu o **przepisy Prawa zamówień publicznych**. Dziedzina ta jako **kluczowa forma udziału sektora publicznego** w gospodarce jest zagadnieniem trudnym, złożonym, **wymagającym fachowej wiedzy** i dużego doświadczenia oraz zaangażowania, szczególnie **po stronie zamawiających**, na których ciąży **obowiązek przygotowania i przeprowadzenia postępowania** o udzielenie zamówienia. Wychodząc naprzeciw ich potrzebom, **organizujemy cykl webinarów**, który pozwoli na **zdobycie aktualnej, praktycznej wiedzy przekazywanej przez wykwalifikowanych ekspertów – prawników** na co dzień zajmujących się zagadnieniami związanymi z zamówieniami publicznymi w sektorze ochrony zdrowia, **przede wszystkim związanych z diagnostyką IVD**, jak również przez ekspertów związanych zawodowo z działalnością placówek ochrony zdrowia, **znających specyfikę organizowania przetargów w takich jednostkach**.

DIAGNOSTYKA IVD W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

Udział w pierwszej edycji webinaru pozwoli Państwu uzyskać fachową **wiedzę w dziedzinie zamówień publicznych** ukierunkowaną na specyficzne **zagadnienia związane z diagnostyką in vitro**. Szkolenie zapewni możliwość poszerzenia kwalifikacji, zgłębienia **mniej znanych mechanizmów prawa zamówień publicznych** oraz umożliwi zapoznanie się z praktycznymi wskazówkami, które pozwolą jeszcze efektywniej przygotować i prowadzić postępowanie o udzielenie zamówienia publicznego.

Webinar będzie poruszał **praktyczne aspekty zamówień publicznych** z punktu widzenia zamawiającego, **z uwzględnieniem specyfiki wyrobów medycznych do diagnostyki in vitro** na tle szerokiego spektrum zagadnień prawnych. **Głównym założeniem** szkolenia jest **zapewnienie forum wymiany informacji i doświadczeń** w zakresie zamówień publicznych, których przedmiotem są **kompleksowe rozwiązania dotyczące wyrobów medycznych do diagnostyki in vitro**. Taki rodzaj szkolenia jest szczególnie wartościowy dla uczestników, gdyż pozwala na analizę i omówienie ich specyficznych problemów, z którymi borykają się w swojej codziennej praktyce. Spotkanie podczas webinaru będzie dobrym sposobem na poznanie wszelkich **trudności, które zamawiający dostrzegają w kontekście zamówień publicznych** dotyczących **diagnostyki IVD** i wspólną dyskusję pozwalającą **znaleźć odpowiedzi** oraz praktyczne rozwiązania pozwalające na jeszcze sprawniejsze organizowanie postępowań.



CEL SZKOLEŃ



Przedstawienie w przejrzysty, systematyczny i praktyczny sposób regulacji prawnych związanych z przygotowaniem i przeprowadzeniem postępowania o udzielenie zamówienia publicznego ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki wyrobów medycznych do diagnostyki in vitro

Umożliwienie wymiany doświadczeń i stosowanych przez zamawiających w praktyce rozwiązań zwiększających efektywność przygotowania i prowadzenia postępowań zamówieniowych



Zwiększenie bezpieczeństwa prawnego zamawiających



GRUPA DOCELOWA



- ✓ Szkolenie skierowane jest między innymi do pracowników szeroko pojętego sektora ochrony zdrowia, którzy aktywnie uczestniczą w procesie przygotowywania i prowadzenia postępowań o udzielenie zamówień publicznych, w szczególności w zakresie wyrobów medycznych do diagnostyki in vitro. W trakcie webinarów zostaną przedstawione zagadnienia, które będą również wartościowe dla przedstawicieli wykonawców dostarczających wyroby medyczne i usługi w przetargach organizowanych przez placówki ochrony zdrowia.
- ✓ Szkolenie będzie skuteczną platformą komunikacyjną umożliwiającą wymianę doświadczeń z perspektywy zamawiającego jak i wykonawcy, a zatem będzie stanowić niepowtarzalną okazję do przedstawienia wszelkich trudności jakie w praktyce pojawiają się na styku interesów uczestników przetargu i jego organizatora.



KORZYŚCI Z UDZIAŁU:



UCZESTNICY DOWIEDZĄ SIĘ M.IN.:

W jaki sposób sprawnie i efektywnie przygotować i przeprowadzić proces udzielania zamówienia publicznego



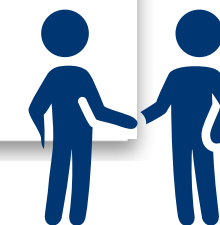
Jak bezpiecznie realizować umowy z wykonawcami



Jak uprościć proces udzielania zamówienia publicznego, zwiększając jego konkurencyjność i zmniejszając jego koszty



Jak budować stałe relacje z wykonawcami nieobarczone ryzykiem korupcji



Cykl webinarów w formie on-line, prowadzonych metodą warsztatową opartą na aktywizacji uczestników szkolenia, dyskusjach, analizach konkretnych przypadków i przekazywaniu praktycznej wiedzy z zakresu zamówień publicznych dotyczących wyrobów medycznych do diagnostyki in vitro.

PRELEGENCI



ADW. OSKAR LUTY

Doświadczony i ceniony dydaktyk oraz szkoleniowiec, w ciągu ostatnich lat przeprowadził ponad 250 szkoleń oraz kursów specjalistycznych dotyczących tematyki branżowej – dla firm, lekarzy oraz farmaceutów. Związany z branżą medyczną i farmaceutyczną od ponad 15 lat.



ADW. KAROL KORSZUŃ

Specjalista w zakresie zagadnień związanych z dystrybucją i marketingiem produktów leczniczych i wyrobów medycznych oraz w kwestiach refundacyjnych. Zajmuje się doradztwem w sprawach związanych z zamówieniami publicznymi, w tym reprezentuje Klientów przed Krajową Izbą Odwoławczą.



ADW. KAMIL KISTRYN

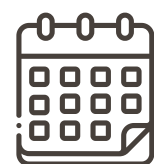
W swojej codziennej praktyce skupia się na doradztwie podmiotom z branży farmaceutycznej, w tym w zakresie przygotowywania i negocjowania umów związanych z marketingiem, dystrybucją i usługami IT. Doradza Klientom w zakresie prawa zamówień publicznych oraz reprezentuje ich przed Krajową Izbą Odwoławczą.



PROGRAM

DIAGNOSTYKA IVD W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

Część 1



21
września
2023



10:00–16:20

Rejestracja

1. Wprowadzenie

10:00–10:20

- Powitanie i przedstawienie założeń webinaru.
- Krótkie omówienie znaczenia IVD w opiece zdrowotnej i procesów zamówień publicznych w szpitalach.

2. Podstawowe pojęcia i regulacje prawne dotyczące IVD

10:20–10:45

- Definicja wyrobów IVD i ich rola w diagnostyce szpitalnej.
- Przegląd kluczowych przepisów prawnych dotyczących IVD w Polsce.
- Obowiązki i odpowiedzialność szpitali w zakresie IVD.

10:45–10:55 PRZERWA

3. Sprawny przebieg postępowania i prawidłowa realizacja umowy

10:55–13:10

Jakich dokumentów Zamawiający powinien wymagać a jakie są zbędne w przetargu na wyroby, medyczne IVD, aby zapewnić bezpieczeństwo swoje i pacjentów?

- Praktyczne wskazówki jakie dokumenty będą wystarczające dla bezpiecznej realizacji zamówienia;
- Szczegółowe omówienie rodzaju dokumentów występujących w obrocie wyrobami medycznymi do diagnostyki in vitro;
- Przedstawienie wzorów dokumentów z praktycznym uwzględnieniem elementów wymaganych przez przepisy;

Kompleksowa umowa – jak skonstruować umowę żeby zagwarantować elastyczność i płynność jej realizacji?

Zmiana postanowień umowy – kiedy i co wolno modyfikować? Większa swoboda w modyfikacji umów mniejsze zagrożenie dla realizacji.

- Jak na etapie projektowania umowy uniknąć niepotrzebnych ryzyk i komplikacji w jej realizacji;
- Praktyczne przykłady zakresu modyfikacji umów oraz sposobu na ich przeprowadzenie;
- Obowiązkowe elementy umowy oraz postanowienia dodatkowe pozwalające na jej płynną realizację w oparciu o praktyczne przykłady;

Prawo opcji jako instrument służący do ograniczenia procedur związanych z inwestycją.

- Jak skutecznie i kompleksowo opisać postanowienia dot. prawa opcji;
- Zalety prawa opcji w kontekście zamówień na wyroby medyczne do diagnostyki in vitro;

Kary umowne na tle orzecznictwa KIO/SO w przetargu na wyroby medyczne IVD.

- Jak skutecznie zastrzegać kary umowne w przetargach na wyroby medyczne IVD – przykłady najczęstszych błędów popełnianych przez zamawiających w oparciu o orzecznictwo KIO/SO;

Klauzule abuzywne – czego zamawiającemu nie wolno zamieścić w umowie?

- Omówienie katalogu klauzul abuzywnych w oparciu o orzecznictwo KIO/SO;
- Konsekwencje zamieszczenia niedozwolonych postanowień w umowie;

Siła wyższa: Czym jest? Jakie rodzi skutki dla zamawiającego? Jak ją zagospodarować w umowie o udzielenie zamówienia publicznego?

- Konstrukcja postanowień dot. siły wyższej – jak przygotować skuteczne postanowienia;

Symetria odpowiedzialności (granice natury stosunku łączącego zamawiającego i wykonawcę na tle orzecznictwa KIO).

Waloryzacja – Czy można zmusić zamawiającego do waloryzacji wynagrodzenia? Techniki, mierniki i metody, najczęstsze błędy w klauzulach waloryzacyjnych i ich skutki.

- Najczęstsze błędy w klauzulach waloryzacyjnych popełniane przez zamawiającego – na przykładach z postępowań przetargowych;
- Dlaczego dobrze napisana klauzula waloryzacyjna zapewnia skuteczną realizację umów;
- Przykłady prawidłowo skonstruowanych klauzul waloryzacyjnych;
- Konsekwencje i niebezpieczeństwa związane z wadliwie sformułowaną klauzulą waloryzacyjną dla zamawiającego;

13:10–13:40 **PRZERWA**

4. Jak uprościć przetargi na wyroby IVD?

13:40–15:40

Wskazówki dla zamawiającego do opracowania analizy potrzeb i wymagań. Wstępne konsultacje rynkowe – dlaczego warto je przeprowadzić?

- Jakie są zasady prowadzenia wstępnych konsultacji rynkowych?
- Konsultacje rynkowe jako skuteczne narzędzie do sprawnego przeprowadzenia przetargu;
- Jakich błędów unikać w trakcie konsultacji i późniejszego postępowania?

Agregacja zamówień – jak planować, szacować, łączyć i dzielić zamówienia na wyroby IVD?

- Korzyści dla zamawiającego związane z agregacją zamówień na wyroby IVD;
- Zasady podziału zamówień na części oraz łączenia zamówień;

Prawidłowy opis przedmiotu zamówienia w przetargach na wyroby IVD – jednoznaczny i wyczerpujący to za mało.

- Prawidłowy sposób opisu przedmiotu zamówienia (istotne cechy przedmiotu zamówienia);
- Najczęściej popełniane przez zamawiających błędy w opisie przedmiotu zamówienia i ich konsekwencje na tle orzecznictwa KIO/SO;
- Znak towarowy i inne określenia dyskryminujące w praktyce;
- Celowość i gospodarność a opis przedmiotu zamówienia;

Stosowanie przez zamawiającego pozacenowych kryteriów oceny ofert na wyroby IVD – granice swobody, warunki, praktyka, problemy.

- Istotne cechy przedmiotu zamówienia;
- Kryteria jakościowe;
- Sposoby oceny ofert a kryteria pozacenowe – przykłady różnych metod;
- Kryteria naruszające zasadę konkurencyjności;
- Kompatybilność jako kryterium;

15:40–15:50 **PRZERWA**

5. Dyskusja i pytania

15:50–16:10

- Zaproszenie uczestników do zadawania pytań i przedstawiania swoich doświadczeń.
- Omówienie dodatkowych kwestii i wątpliwości.

6. Podsumowanie i zakończenie

16:10–16:20

Podsumowanie głównych zagadnień omówionych podczas webinaru oraz zaproszenie na kolejną edycję.

W RAZIE PYTAŃ

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI

Izba **POLMED** | ul. T. Chałubińskiego 8,
pietro 28, lokal 81, 00-613 Warszawa



Email :

biuro@polmed.org.pl



Telefon :

+48 22 102 23 00

