

**Tryb podstawowy
w nowej ustawie
- Prawo zamówień
publicznych.
Analiza praktyczna**

Spis treści

Wykaz skrótów	IX
Wprowadzenie	XI
Rozdział I. Uwagi wprowadzające	1
Rozdział II. Tryb podstawowy – ścieżka bez negocjacji	7
1. Przygotowanie i prowadzenie postępowania	7
1.1. Obliczanie wartości zamówienia – zasady i wyjątki	7
1.2. Obliczanie wartości dostaw	11
1.3. Sposób obliczania terminów	12
1.4. Komisja przetargowa	13
1.5. Ogłoszenie	14
2. Specyfikacja warunków zamówienia	16
2.1. Kryteria oceny ofert	18
2.2. Warunki udziału w postępowaniu	20
2.3. Dokumenty żądane przez zamawiającego	22
2.4. Podstawy wykluczenia – nierzetelność	23
2.5. Termin składania ofert	26
2.6. Termin związania ofertą	27
3. Otwarcie ofert	28
4. Badanie ofert	29
4.1. Procedura odwrócona a tryb podstawowy	29
4.2. Uzupełnianie dokumentów podmiotowych i przedmiotowych	34
4.3. Rażąco niska cena	35
5. Analiza aspektów elektronicznych	37
5.1. Forma elektroniczna	37
5.2. Forma elektroniczna oferty – wyjątki	38
5.3. Forma dokumentowa	40
5.4. Podpisy kwalifikowane	41
5.5. Walidacja podpisu kwalifikowanego	43

5.6. Pełnomocnictwo elektroniczne	44
5.7. Najczęstsze błędy zamawiających i wykonawców dotyczące podpisu elektronicznego i formy elektronicznej	48
6. Odrzucenie ofert	51
6.1. Brak zgody na czynności zamawiającego dotyczące ofert	51
6.2. Niezgodność treści oferty z dokumentacją zamawiającego	52
6.3. Wizja lokalna	52
6.4. Oferty elektroniczne złożone wadliwie	53
7. Postępowanie a zawarcie umowy	53
7.1. Uchylenie się wykonawcy od zawarcia umowy	54
7.2. Uchylenie się zamawiającego od zawarcia umowy	56
Rozdział III. Tryb podstawowy – oferty i negocjacje w ścieżce negocjacji fakultatywnych	59
1. Ścieżka negocjacji fakultatywnych	59
2. Przygotowanie postępowania	60
3. Oferta w ścieżce negocjacji fakultatywnych	60
4. Ocena ofert w ścieżce negocjacji fakultatywnych	60
5. Brak negocjacji w ścieżce negocjacji fakultatywnych	61
6. Ograniczenie liczby wykonawców	62
7. Zaproszenie do negocjacji	62
8. Oferta dodatkowa	64
9. Cel negocjacji	66
10. Charakter i zakres negocjacji	68
Rozdział IV. Tryb podstawowy – oferty i negocjacje w ścieżce negocjacji obligatoryjnych	73
1. Ścieżka negocjacji obligatoryjnych	74
2. Opis potrzeb i wymagań	74
3. Oferta składana w odpowiedzi na ogłoszenie	75
4. Cel negocjacji	76
5. Prowadzenie negocjacji – zakres	79
6. Prowadzenie negocjacji – forma	84
7. Po negocjacjach	84

8. Oferty ostateczne	87
9. Dokumentowanie negocjacji	88
Aneks. Akty prawne	93
1. Rozporządzenie Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii z dnia 23 grudnia 2020 r. w sprawie podmiotowych środków dowodowych oraz innych dokumentów lub oświadczeń, jakich może żądać zamawiający od wykonawcy (Dz.U. z 2020 r. poz. 2415)	93
2. Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 2020 r. w sprawie sposobu sporządzania i przekazywania informacji oraz wymagań technicznych dla dokumentów elektronicznych oraz środków komunikacji elektronicznej w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego lub konkursie (Dz.U. z 2020 r. poz. 2452)	100

[Przejdź do księgarni →](#)



ksiegarnia.beck.pl