



Zagraniczne zamówienia publiczne w Twojej firmie



Projekt współfinansowany z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach
Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, 2014-2020

Agenda

- Kim jesteśmy?
- Zagraniczne Zamówienia Publiczne – dlaczego warto?
- Mity dotyczące rynków zewnętrznych
- O projekcie
- Dane statystyczne
- Planowane szkolenia
- Trenerzy
- Wsparcie doradcze
- Warunki finansowe i dofinansowanie
- Krótkie podsumowanie

ORGANIZATORZY

- **Wielkopolska Grupa Prawnicza Kozłowski, Maźwa, Sendrowski i Wspólnicy sp. k.**
- jedną z głównych specjalizacji kancelarii jest obsługa prawna w zakresie zamówień publicznych (zamawiających i wykonawców) oraz obsługa podmiotów otrzymujących dofinansowania z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Prawnicy naszej kancelarii komentują zagadnienia związane z zamówieniami publicznymi m.in. dla dziennika „Rzeczpospolita”. Jesteśmy twórcami programów „E-Publiczny Doradca” i „Asystent Postępowania”, służących do prowadzenia postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Obsługujemy m.in. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej oraz Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego w zakresie kontroli prowadzonych przez zamawiających postępowań o udzielenie zamówienia publicznego
- od kwietnia 2017 roku prawnicy i specjaliści kancelarii udzielają klientom Wolters Kluwer (System Informacji Prawnej LEX- dostępny w 90% sądów w Polsce) wsparcia z zakresu stosowania przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych oraz w zakresie wydatkowania środków unijnych
- swoją wiedzę dzielimy się w trakcie specjalistycznych szkoleń z zakresu zamówień publicznych, procedur wydatkowania środków unijnych, dyscypliny finansów publicznych, czy sporządzania umów w obrocie gospodarczym
- od 2018 pomagamy polskim firmom w pozyskiwaniu i obsłudze zagranicznych zamówień publicznych w ramach projektu „Zagraniczne zamówienia publiczne w Twojej firmie”

Zagraniczne Zamówienia Publiczne – dlaczego warto?

- międzynarodowe rynki zamówień publicznych to jak do tej pory niewykorzystany przez polskie przedsiębiorstwa ogromny potencjał
- co roku organizacje międzynarodowe udzielają zamówień o wartości kilkudziesięciu miliardów dolarów (tylko w **2019 roku** łączna wartość towarów, usług i robót budowlanych zamówionych przez organizacje należące do systemu ONZ wyniosła **19,9 mld USD!**)
- pomimo olbrzymiego zapotrzebowania na usługi i towary, wśród firm, które mogłyby dostarczać za granicę swoje usługi, niewiele jest takich polskich przedsiębiorstw, które biorą udział w międzynarodowych przetargach, czego powodem może być właśnie brak wiedzy o zagranicznych rynkach zamówień publicznych i zasad na nich panujących
- przedsiębiorstwa ubiegające się o udzielenie zagranicznego zamówienia mają szansę nie tylko na zdobycie atrakcyjnego i wiarygodnego klienta, lecz również na uzyskanie dostępu do nowych rynków geograficznych
- udział w międzynarodowych przetargach to dla przedsiębiorstw z jednej strony duży prestiż, a z drugiej możliwość budowania trwałej przewagi konkurencyjnej
- jeśli chodzi o rynki azjatyckie, to przetargi w **Arabii Saudyjskiej czy Malezji** są dosyć trudno dostępne, natomiast w Wietnamie od 2020 obowiązuje **Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską a Socjalistyczną Republiką Wietnamu**

Mity dotyczące rynków zewnętrznych

- międzynarodowe rynki zamówień publicznych wydają się być zamknięte i niedostępne dla polskich przedsiębiorców
- jaka jest zatem tego przyczyna i czy faktycznie ubieganie się o zamówienia na arenie międzynarodowej przerasta zdolności organizacyjne, adaptacyjne, czy finansowe rodzimych firm?
- czy rzeczywiście procedury udzielania zamówień przez organizacje międzynarodowe są aż tak skomplikowane i nieprzejrzyste?

OCZYWIŚCIE, ŻE NIE

- największą bolączką polskich przedsiębiorców jest **brak świadomości prawnej i wiedzy**, co do tego jak wyglądają zagraniczne rynki zamówień publicznych
- najważniejsze jest zatem, żeby spróbować i osobiście zobaczyć, jakie korzyści dla firmy daje globalne spojrzenie na rynek zamówień publicznych



„Zagraniczne zamówienia publiczne w Twojej firmie”

- Działanie 2.2 - Wsparcie na rzecz zarządzania strategicznego przedsiębiorstw oraz budowy przewagi konkurencyjnej na rynku
- **Szkolenia informacyjne z zakresu możliwości udziału polskich przedsiębiorców z sektora MMSP w zagranicznych zamówieniach publicznych lub zamówieniach publicznych organizacji międzynarodowych**
- Zagadnienia tematyczne:
 1. Przepisy regulujące udzielanie zamówień publicznych
 2. Pozyskiwanie informacji o zamówieniach publicznych
 3. Warunki udziału w postępowaniu i sposób ich spełnienia
 4. Czynności prawne związane z zawarciem umowy i procedurą odwoławczą



O projekcie - CEL

Wsparcie doradcze będzie prowadzone w zakresie:

- ubiegania się o konkretne zamówienie publiczne
- przygotowania lub weryfikacji wniosku o udział w postępowaniu
- przygotowania lub weryfikacji oferty przetargowej
- lokalnych warunków związanych z realizacją konkretnego zamówienia publicznego
- wyjaśniania bieżących wątpliwości związanych z udziałem w konkretnym postępowaniu przetargowym i zapisów umowy
- udziału w procedurze odwoławczej



O projekcie – DANE STATYSTYCZNE

- Do tej pory przeszkoliliśmy **101 firm** z Polski
- Przeprowadziliśmy **607 godzin doradczych** dotyczących rynków zagranicznych
- Przeprowadziliśmy już szkolenia dotyczące **15 rynków zagranicznych**:



ONZ
FAO/UNOPS/UNICEF



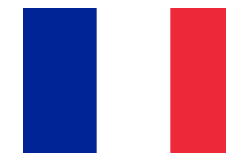
WIELKA BRYTANIA



AUSTRIA



NIEMCY



FRANCJA



BELGIA



NORWEGIA



SZWECJA



HOLANDIA



LUKSEMBURG



SZWAJCARIA



CHINY



WIETNAM

Planowane szkolenia

W 2021 roku zaplanowaliśmy szkolenia z następujących rynków:

| | | | | |
|-------------|-----------------------|---|------------------|------------------------------------|
| 2021-07-08 | Mec. Paweł Sendrowski | Szkolenie informacyjne z zakresu możliwości udziału polskich przedsiębiorców z sektora MMŚP w rynkach zamówień publicznych Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego (UNIDO), Organizacji Narodów Zjednoczonych dla Wychowania, Nauki i Kultury (UNESCO), Światowej Organizacji Zdrowia (WHO), Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP) oraz Biura Narodów Zjednoczonych ds. Usług Projektowych (UNOPS) | szkolenie online | UNIDO/UNESCO/WHO/UNDP/UNOPS |
| 2021-08-05 | Radosław Piontek | Szkolenie informacyjne z zakresu możliwości udziału polskich przedsiębiorców z sektora MMŚP w rynkach zamówień publicznych NATO | szkolenie online | NATO/Bank Światowy? |
| sierpień | Radosław Piontek | Szkolenie informacyjne z zakresu możliwości udziału polskich przedsiębiorców z sektora MMŚP w rynkach zamówień publicznych Chorwacji i Serbii | | Chorwacja/Serbia |
| 2021-09-23 | Dr Robert Siwik | Szkolenie informacyjne z zakresu możliwości udziału polskich przedsiębiorców z sektora MMŚP w rynkach zamówień publicznych Zjednoczonych Emiratów Arabskich oraz Kataru | | Zjednoczone Emiraty Arabskie/Katar |
| październik | Dr Robert Siwik | Szkolenie informacyjne z zakresu możliwości udziału polskich przedsiębiorców z sektora MMŚP w rynkach zamówień publicznych Czech | | Czechy |

Dr Robert Siwik, radca prawny

Posiada kilkanaście lat doświadczenia w doradztwie prawnym, które zdobywał współpracując z polskimi biurami międzynarodowych oraz krajowych kancelarii prawnych. Szczególnie bogate doświadczenie posiada w obsłudze polsko-niemieckiego obrotu gospodarczego, doradzał przy licznych polsko-niemieckich inwestycjach oraz prowadził szkolenia w Niemczech i Polsce dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej w tych krajach. Doradca prawny na wszystkich etapach postępowań o udzielenie zamówień publicznych. Jeden z nielicznych w Polsce biegłych sądowych z zakresu zamówień publicznych przy Sądzie Okręgowym w Warszawie, Olsztynie, Katowicach, Gdańsku, Wrocławiu, Białymstoku, Rzeszowie, Bydgoszczy, Krakowie oraz Poznaniu. Prelegent na licznych polskich i zagranicznych konferencjach naukowych, seminariach i warsztatach z zakresu prawa zamówień publicznych, przygotowania i realizacji projektów infrastrukturalnych oraz energetycznych, a także arbitrażu.



mec. Paweł Sendrowski, wspólnik zarządzający w Wielkopolskiej Grupie Prawniczej

W ramach działalności prawniczej specjalizuje się w kilku powiązanych ze sobą dziedzinach prawa: zamówieniach publicznych, dyscyplinie finansów publicznych oraz w zakresie prawidłowego wydatkowania środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Zamówieniami publicznymi zawodowo zajmuje się od 2006 roku. Jest autorem komentarzy „Zamówienia tego samego rodzaju. Prawidłowe szacowanie wartości zamówienia” oraz „Procedury wydatkowania środków unijnych w perspektywie finansowej na lata 2014 – 2020”. Komentuje zagadnienia związane z zamówieniami publicznymi m.in. dla Wolters Kluwer S.A.

Z ramienia Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej oraz Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego prowadzi kontrolę postępowań o udzielenie zamówienia publicznego, finansowanych ze środków zewnętrznych, w tym środków z Unii Europejskiej. Interesuje się również zamówieniami udzielanymi przez podmioty działające w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych.

Jest twórcą portalu do obsługi postępowań o udzielenie zamówienia publicznego „Asystent Postępowania”. W związku ze swoją specjalizacją prowadzi szkolenia dotyczące prawa zamówień publicznych, udzielania zamówień podprogowych oraz zasady konkurencyjności, m.in. dla Wolters Kluwer S.A., Wielkopolskiego Ośrodka Kształcenia i Studiów Samorządowych, czy Narodowej Agencji Wymiany Akademickiej. Jest współautorem bloga poświęconego tematyce prawa zamówień publicznych oraz tematyce wydatkowania środków unijnych (www.postepowania.pl lub www.pzp.wgpr.pl). Autor publikacji na temat zagranicznych zamówień publicznych.



Radosław Piontek

Posiada ogromne doświadczenie w przeprowadzaniu szkoleń z zakresu zamówień publicznych

Tematyka szkoleń dotyczy m.in.:

- międzynarodowych zamówień publicznych stosowanych przez organizacje i instytucje międzynarodowe/ONZ, UE, Bank Światowy, EBOiR/, jak i w poszczególnych krajach /Wielka Brytania, Francja, Norwegia/
- zamówień publicznych stosowanych do kontraktowania projektów współfinansowanych przez UE - dla polskich agencji rozwoju regionalnego, izb przemysłowo-handlowych, centrów wspierania biznesu, organizacji pozarządowych, policji
- zarządzania projektami finansowanymi ze środków UE /rozwój regionalny, wsparcie dla MŚP, współpraca transgraniczna, turystyka
- przygotowywania projektów i ofert do sfinansowania ze środków UE
- zasad informowania o współfinansowaniu projektów rozwojowych ze środków UE /w programach rozwoju regionalnego, w programach współpracy transgranicznej realizowanych w Polsce/
- monitoringu realizacji projektów realizowanych przez beneficjentów projektów unijnych.



W ramach wsparcia doradczego, zanim firma przystąpi do ubiegania się o zamówień na rynkach zagranicznych (np. ONZ, Francja, Belgia, Austria, Niemcy, Szwecja, Szwajcaria, Norwegia), przygotowujemy kompleksową analizę danego rynku. Analiza zawierać będzie praktyczne informacje o danym rynku zamówień publicznych, takie jak:

- podstawowe akty prawne w zakresie prawa zamówień publicznych na danym rynku
- progi stosowania prawa zamówień publicznych
- publikacja ogłoszeń o zamówieniach (czyli w jaki sposób publikowane są ogłoszenia, na jakich portalach, jakie mają elementy)
- podstawowe zasady zamówień publicznych
- dokumenty i zaświadczenie niezbędne w procedurze ubiegania się o zamówienie
- tryby udzielania zamówień
- terminy w postępowaniu o udzielenie zamówienia (w tym terminy na wniesienie odwołania)
- jakie są podstawy wykluczenia wykonawcy z postępowania

Wsparcie doradcze

- jak wygląda tworzenie konsorcjum oraz udostępnianie potencjału przez podmiot trzeci
- jak wygląda udział podwykonawców w realizacji zamówienia
- jak wyjaśniać rażąco niską cenę
- sposób komunikowania się z zamawiającym (wymogi wynikające z elektroniczności)
- warunki zmiany umowy o udzielenie zamówienia
- pytania wykonawców do dokumentacji przetargowej
- jak wyglądają kryteria wyboru oferty
- pomoc w wyszukiwaniu (w zależności od potrzeb klienta) postępowań prowadzonych przez organizacje międzynarodowe (m.in. ONZ, NATO, UNIDO, OECD, WTO) lub poszczególne kraje Unii Europejskiej
- doradztwo prawne w związku z udziałem klienta w zagranicznym postępowaniu o udzielenie zamówienia (doradztwo obejmuje m.in.: analizę dokumentacji przetargowej, komunikację z jednostką zamawiającą, pomoc w przygotowaniu oferty, analizę warunków realizacji zamówienia)
- pomoc w poszukiwaniu partnerów biznesowych w celu realizacji zamówienia na zagranicznym rynku

O projekcie – DLACZEGO WARTO?

- jedyny tego typu projekt w Polsce, dzięki któremu firma otrzyma wsparcie szkoleniowe i przede wszystkim doradczę w zakresie możliwości skorzystania z zamówień na zagranicznych rynkach
- w ramach naszego projektu wsparcie dotyczyć będzie aż 40 rynków na całym świecie (w tym wszystkie rynki UE)
- pomagamy w przygotowaniu oferty, sprawdzeniu wymagań na danym rynku, robimy analizy prawne
- większość dokumentów jest dostępna w języku angielskim, w ramach naszego doradztwa pracujemy na oryginalnych tekstach (dlatego klient nie musi robić tłumaczeń)
- pozyskanie zamówienia np. w ONZ, czy NATO jest bardzo trudne, na pewno trzeba zrobić kilka podejść, ale wszystkie firmy które już przeszły tą drogę i realizują jakieś zamówienia zagraniczne widzą olbrzymie korzyści – większe wynagrodzenie, doświadczenie, świetne portfolio, przewaga konkurencyjna
- zamówienia zagraniczne to duży prestiż dla firmy
- w ramach naszego wsparcia pomagamy również w uzyskaniu odpowiednich gwarancji finansowych, gwarancje wadialne itp. (są wyspecjalizowane agencje rządowe, które pomagają polskim firmom – będziemy z nimi w kontakcie w imieniu klienta)
- na bieżąco monitorujemy zagraniczne rynki zamówień pod kątem działalności naszych klientów i interesujących ich postępowań. W tym celu opracowaliśmy własną wyszukiwarkę zagranicznych zamówień

Warunki finansowe i dofinansowanie

| Rodzaj usługi | cena |
|-------------------------------|---|
| Jednodniowe szkolenie (6 h) | 102,60 zł netto (pomoc de minimis – 239,40 zł) |
| Wsparcie doradcze (np. 50 h) | 4400,00 zł netto (pomoc de minimis – 1 h wsparcia doradczego 352,00 zł) |
| Wsparcie doradcze (np..10 h) | 880,00 zł netto (pomoc de minimis – 1 h wsparcia doradczego 352,00 zł) |

- szkolenia odbywają się trybie online
- dofinansowanie wynosi do 90% w formie pomocy de minimis

- przewaga konkurencyjna zdobywana jest dzięki kluczowym kompetencjom, wykorzystaniu wiedzy pracowników, kreowaniu kapitału intelektualnego, kreowaniu kultury organizacyjnej (...)
- istotne znaczenie ma wykorzystanie wiedzy i kompetencji pracowników w celu otrzymania nowego kontraktu!
- przedsiębiorstwa mogą liczyć na znaczne dochody właśnie dzięki zagranicznym zamówieniom publicznym, ponieważ w rzeczywistości wiele firm zyskuje bardzo lukratywne zlecenia i tym samym poprawia w znaczący sposób swoją pozycję na rynku!

**OTWÓRZ SWOJĄ FIRMĘ NA ŚWIAT
I SKORZYSTAJ Z NOWYCH MOŻLIWOŚCI BIZNESOWYCH
BIORĄC UDZIAŁ W PROJEKCIE**

ZAGRANICZNE
ZAMÓWIENIA PUBLICZNE
W TWOJEJ FIRMIE!





Dziękuję za uwagę!



Konrad Jaškowiak
kierownik działu sprzedaży i marketingu

T: +48 506 965 310

E: k.jaskowiak@wgpr.pl