

ПРОГРАМА ЛЕКТОРІЮ:

**Як досягати успіху в тендерах в умовах нових вимог
Закону про закупівлі**

| | |
|--------------------|--|
| 09:00-10:00 | Реєстрація учасників |
| 10:00-10:10 | Вступне слово <i>Кожушко О.О., представник Всеукраїнської Спільки Автоматизаторів Бізнесу</i> <i>Хожило О.В., представник ГО "Всеукраїнський бухгалтерський клуб"</i> |
| 10:10-12:10 | Беремо участь в публічних закупівлях: як перемагати в умовах нових вимог Закону про закупівлі? <i>Засць Н.М., к.е.н., експерт з питань публічних закупівель</i> <ul style="list-style-type: none"> • Основні умови здійснення публічних закупівель, які потрібно враховувати учасникам • Принципи закупівель одні для обох сторін закупівлі • Електронна система закупівель для учасників: як стати її ефективним користувачем • Як шукати закупівлю, що буде цікава для участі • Закупівлі за процедурами та без: які є варіанти? • Prozorro-Market: нові можливості для постачальників • Хто розглядатиме та перевірятиме тендерну пропозицію учасника • Читаємо тендерну документацію правильно • Проект договору – основне на що потрібно звернути увагу учаснику • Тендерне забезпечення – витрати та ризики учасника • Права учасників щодо звернення до замовників: як змінити умови закупівлі • Готуємо та подаємо тендерну пропозицію • Законодавство про санкції та кого воно стосується • Типові помилки при підготовці тендерних пропозицій • Електронний підпис: накладаємо чи ні? • Секрети аукціону: хто перемагає і чому? • Демпінг та механізми боротьби із ним в процедурах закупівель • Оприлюднення та строки в публічних закупівлях |
| 12:10-12:50 | "BAS Комплексне управління підприємством" – нові можливості автоматизації бізнесу на заміну застарілим рішенням УТП та 7.7 <i>Абрашина О.В. методист Всеукраїнської Спільки Автоматизаторів Бізнесу</i> |
| 12:50-13:30 | Обідня перерва |
| 13:30-16:00 | Учасник закупівлі: переміг чи програв – як захистити свої права! <i>Засць Н.М., к.е.н., експерт з питань публічних закупівель</i> <ul style="list-style-type: none"> • Чого чекати в період розгляду тендерних пропозицій • Визначено переможця закупівлі: що йому робити далі? • Тендерну пропозицію відхилено: що можна вдіяти? • Dozorro, як інструмент впливу на ситуацію в процедурі закупівлі • Скарга: як сформулювати та подати щоб вона була прийнята до розгляду • Порядок та строки розгляду скарг: як стати активним учасником? • Практика розгляду скарг: навчаємось на чужих помилках • Укладаємо договір правильно! • Ситуація змінилась – як змінити договір про закупівлю? • Контроль у закупівлях: ризики учасника • Автоматичні індикатори ризиків: чого боятись учаснику • Судові рішення: ідемо до кінця! |

УВАГА! У ПРОГРАМІ МОЖЛИВІ ЗМІНИ!
Обов'язкова попередня реєстрація на сайті www.unionba.com.ua