

04.02.2014

obowiązuje od

Oferta szkoleń firmy BOMIS

SPORY W KONTRAKTACH NA INWESTYCJE BUDOWLANE REALIZOWANE W OPARCIU O ZAMÓWIENIA PUBLICZNE

Poznań, BOMIS, 17 lutego 2014 r.

Jak przygotować ogłoszenie o zamówieniu, SIWZ oraz innych dokumentów, by optymalizować ryzyko wystąpienia kwestii spornych między Zamawiającym a Wykonawcą?

Jak Wykonawca powinien przygotować ofertę, by zwiększyć swe szanse w przetargu, a jednocześnie, by jego wygrana nie okazała się na etapie realizacji porażką? Jakie bezsporne zmiany może wprowadzać Zamawiający jak i Wykonawca po przystąpieniu do realizacji umowy? Jakie okoliczności upoważniają do odstąpienia od umowy po przystąpieniu do jej realizacji? Jakie mogą być konsekwencje prawne „zejścia z placu budowy”? Jak można umownie waloryzować wynagrodzenie Wykonawcy? Kiedy sąd może dokonać waloryzacji wynagrodzenia Wykonawcy? Kiedy Zamawiający może dochodzić kar umownych, odszkodowań, zgłaszać roszczenia tytułem gwarancji i nieprawidłowego wykonania umowy? Możliwość potrącania wzajemnych wierzytelności zamawiającego i wykonawcy (wynagrodzenie, kary umowne) w kontekście cywilnoprawnym, księgowym, podatkowym oraz dotacji europejskich? Jakie możliwości optymalizacji swoich ryzyk ma Podwykonawca wobec Wykonawcy i Zamawiającego? Co jest istotą zmian w relacjach Zamawiający – Wykonawca, Podwykonawca na okoliczność upadłości Wykonawcy? Jakie wnioski można wyciągnąć na podstawie analizy konkretnych przypadków z polskiej praktyki gospodarczej?

OPTIMALIZACJA RYZYK NA ETAPIE ZAWIERANIA UMOWY I REALIZACJI KONTRAKTU W INWESTYCJACH BUDOWLANYCH

Poznań, BOMIS, 27 lutego 2014 r.

Celem szkolenia jest wsparcie stron kontraktu [zamawiający prywatny i publiczny, projektant, wykonawca, podwykonawca, a także inżynier kontraktu] w procesie podejmowania decyzji o wprowadzanych do umowy zapisach oraz o sposobach egzekwowania zaakceptowanych już zapisów; wskazanie bezpiecznych klauzul umownych, optymalizujących ryzyko podczas całego procesu inwestycyjnego; dostarczenie precyzyjnej wiedzy na temat skutków prawnych wyboru określonej procedury zawierania umowy o roboty budowlane; zilustrowanie przykładami z polskiego rynku konsekwencji nierównego podziału ryzyk pomiędzy strony kontraktu.

SPÓŁKA CELOWA - PROJECT FINANCE - SPOSÓB FINANSOWANIA INWESTYCJI

Poznań, BOMIS, 20 marca 2014 r.

To formuła coraz częściej stosowana przy realizacji projektów infrastrukturalnych, budowie obiektów użyteczności publicznej, wodociągów i kanalizacji, wykorzystaniu odnawialnych źródeł energii, a także na rynku nieruchomości. W odróżnieniu od konwencjonalnego finansowania inwestycji, opartego o bilans, *project finance* zakłada spłatę długu i zwrot zainwestowanego kapitału z przepływów pieniężnych, jakie projekt generuje. W celu realizacji wieloletnich inwestycji, zainteresowane strony [wykonawca, inwestor, bank, sponsorzy] tworzą spółkę celową, która staje się niezależnym podmiotem prawa handlowego. Zapraszam zatem na szkolenie, które przybliży ten sposób finansowania inwestycji.

Realizujemy także w formule zamkniętej szkolenia

WARUNKI KONTRAKTOWE FIDIC A POLSKIE PRAWO

FIDIC - DOCHODZENIE ROSZCZEŃ I ROZSTRZYGANIE SPORÓW W OPRACIU O WARUNKI KONTRAKTOWE FIDIC

Opisy szkoleń [zakres tematyczny, uwarunkowania organizacyjne] dostępne są dla Państwa na stronie www.bomis.pl w zakładce [terminy szkoleń](#). Jesteśmy również do Państwa dyspozycji pod numerami telefonów: 61/671 29 24 lub kom. 665 484 888, a także adresem e-mail:

bomis@bomis.pl.

Każdy z powyższych tematów może być zrealizowany również w dogodnym dla Państwa miejscu i czasie w zakresie dostosowanym do potrzeb konkretnej instytucji.



Z poważaniem

Marzena Raźniewska-Półkoszek
dyrektor generalny