

## Program szkolenia w ramach projektu „Otwórz się na zamówienia publiczne”

Szkolenie z zakresu prawnych aspektów prowadzenia działalności w związku z funkcjonowaniem na rynku zamówień publicznych

**Prowadzący: Andrzej Łukaszewicz**

**Czas trwania szkolenia: 8 godzin (1 dzień)**

Grupa docelowa i jej poziom wiedzy oraz umiejętności	Przedsiębiorcy, którzy nie posiadają doświadczenia w ubieganiu się o uzyskanie zamówienia publicznego jak i ci którzy uczestniczyli już w procedurach zakupowych
Cele szkolenia	Wskazanie podstawowych zasad funkcjonowania systemu zamówień publicznych oraz narzędzi umożliwiających skuteczne uczestnictwo w postępowaniach prowadzonych przez zamawiających publicznych
Metody pracy szkoleniowej	Analiza przepisów wsparta orzecznictwem, ćwiczenia, analiza przykładów
Określenie materiałów szkoleniowych przeznaczonych do wykorzystania w trakcie szkolenia, ich przeznaczenia i sposobu pracy z nimi	Prezentacja – materiał podstawowy Przykłady, ćwiczenia Test początkowy i końcowy

- I. Zamówienia do 130 000 zł w systemie zamówień publicznych (2 godziny szkoleniowej)**
  1. Ogólne zasady udzielania zamówień publicznych o wartości do 130 000 zł
  2. Opis przedmiotu zamówienia i warunki w zamówieniach podprogowych
  3. Pojęcie oferty i jej formy w zamówieniach o wartości poniżej wartości progowej
  4. Zasady udzielania zamówień podprogowych współfinansowanych ze środków UE
  5. Co to jest „baza konkurencyjności” i inne platformy zamówień podprogowych współfinansowanych ze środków UE
  6. Dostęp do informacji o zamówieniach podprogowych
  
- II. Spełnianie przez wykonawców warunków udziału w postępowaniu (1 godzina szkoleniowa)**
  1. Warunki udziału i przesłanki wykluczenia - podmiotowe środki dowodowe w postępowaniu
  2. Uzupełnienie/ wyjaśnienia treści dokumentów w przypadku ich braku lub błędów
  3. Tworzenie konsorcjów, reprezentacja konsorcjum oraz odpowiedzialność członków konsorcjum – (warsztat)
  
- III. Przygotowanie oferty (1 godzina szkoleniowa)**
  1. Oferta, jej forma i weryfikacja formalna
  2. Wadium (czyli co to jest i w jakiej formie może być składane) – kiedy zamawiający zatrzyma wadium i jak skutecznie bronić się przed jego zatrzymaniem
  3. Przygotowanie oferty zgodnie z wymogami Specyfikacji Warunków Zamówienia w postępowaniu na dostawę, usługi, roboty budowlane – (warsztat)
  
- IV. Omyłki i błędy w ofertach – zasady poprawiania, odrzucenie ofert (1 godzina szkoleniowa)**
  1. Zasady poprawiania omyłek oczywistych
  2. Zasady poprawiania innej omyłki
  3. Błąd w obliczeniu ceny
  4. Przesłanki odrzucenia oferty
  
- V. Umowy w sprawie zamówienia publicznego (3 godziny szkoleniowe)**
  1. Ogólne ustawowe zasady zawierania umów w sprawie zamówienia publicznego
  2. Pełnomocnictwa i zasady reprezentacji
  3. Wymagane przepisami Pzp postanowienia umowy
  4. Klauzule abuzywne w umowach o zamówienie publiczne
  5. Zasady powoływania podwykonawstwa, zakres zamówienia powierzony podwykonawcom
  6. Podwykonawca a podmiot trzeci – wzajemne relacje ich zmiany w trakcie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego oraz obowiązywania umowy
  7. Roszczenia podwykonawców – zasady płatności na rzecz podwykonawców
  8. Umowa na roboty budowlane a podwykonawstwo
  9. Zaliczka i płatności częściowe dla umów długoterminowych
  10. Zabezpieczenie należytego wykonania umowy (co to jest i w jakiej formie może być wniesione)
  11. Kary umowne
  12. Zmiana umowy o udzielenie zamówienia
  13. Wynagrodzenie ryczałtowe i zmiana wynagrodzenia umownego
  14. Wynagrodzenie kosztorysowe: zasad obliczania i zmiana wynagrodzenia kosztorysowego
  15. Odstąpienie od umowy o zamówienie publiczne