

Zamówienia publiczne

Jak stworzyć specyfikację warunków zamówienia, która umożliwi właściwe dopuszczenie do udziału w zamówieniu i klasyfikację ofert?

Jak należy aneksować umowę na roboty budowlane?

Wideoszkolenie PCC Poland przeznaczone dla pracowników urzędów zajmujących się zamówieniami publicznymi.

Ekspertka omówi przetarg nieograniczony - postępowanie unijne!

Uczestnicy szkolenia otrzymają niezbędne informacje dotyczące całej procedury zamówień publicznych.

Dowiedzą się o kluczowych zapisach, które powinny zostać uwzględnione w nowej wersji umowy w przypadku zmiany wynagrodzenia. Omówiona zostanie również tematyka związana z klasyfikowaniem oferty w postępowaniach przetargowych, czy też zarządzaniem umowami związanymi z robotami budowlanymi. Uczestnicy otrzymają również wzór pisma dotyczącego „wyjaśnienie rażąco niskiej ceny”, a także odpowiemy na pytania związane z tym aspektem.

W programie m.in.:

- Jakie zapisy powinny zostać uwzględnione w nowej wersji umowy w momencie, gdy chcemy zmienić wynagrodzenie?
- Jak należy prawidłowo porównać oferty z różnymi stawkami VAT?
- Jak powinno się prawidłowo umieszczać w aneksie informację o dodatkowych robotach budowlanych?
- PRZYKŁAD: Wykonawca błędnie wpisał kwotę w momencie składania swojej oferty- czy w takim przypadku będzie mógł skorygować tę kwotę po złożeniu oferty? Czy tej kwoty zamawiający nie może już skorygować?
- Jak należy oceniać wyjaśnienia rażąco niskiej ceny, które nie są poparte dowodami?
- Co należy wpisać do umowy z prawem opcji?
- Jakie są kluczowe różnice między umową kosztorysową a ryczałtową, i w jakich sytuacjach każda z nich jest korzystniejsza?

Wzory pism, jakie otrzymają uczestnicy:

- [Wyjaśnienie rażąco niskiej ceny](#)

Szczegółowy program szkolenia:

1. Procedura przygotowania postępowania o udzielenie zamówienia publicznego.

- Jak stworzyć specyfikację warunków zamówienia, która umożliwi właściwe dopuszczenie do udziału w zamówieniu i klasyfikację ofert?
- Jakie elementy można uwzględnić w OPZ (opisie przedmiotu zamówienia), a co niekoniecznie?

2. Oceny ofert w postępowaniach przetargowych - jak należy klasyfikować oferty?

- Jak powinna przebiegać ocena wykonawców w zakresie podmiotowych środków dowodowych?

- Jakiego należy stosować kryteria w przypadku pozacenowej ocenie ofert?
- Kiedy mamy do czynienia z oczywistą omyłką pisarską, a kiedy z oczywistą omyłką rachunkową i innymi omyłkami?
- PRZYKŁAD: Wykonawca błędnie wpisał kwotę w momencie składania swojej oferty- czy w takim przypadku będzie mógł skorygować tę kwotę po złożeniu oferty? Czy tej kwoty zamawiający nie może już skorygować?
- Czy w momencie, gdy okaże się, że oferta zawiera omyłki rachunkowe, które powinny prowadzić do jej odrzucenia, należy ją odrzucić, czy jednak zostawić?
- Czym różni się omyłka rachunkowa od omyłki pisarskiej w kontekście ocen ofert?
- Jakiego są kluczowe cechy omyłki rachunkowej, a jakiego omyłki pisarskiej?

3. Różne stawki podatku VAT w ofertach.

- PRZYKŁAD: Roboty budowlane mają obniżony VAT, który może wynosić 5% lub 8%. Jak zatem osoba zamawiająca powinna ustalać te stawki podatku VAT?
- PRZYKŁAD: Jedna oferta może mieć 23% VAT, a inna tylko 8%, co utrudnia bezpośrednie porównanie tych ofert z uwagi na różne stawki VAT. Jak należy prawidłowo porównać wtedy takie oferty?

4. Zarządzanie umowami w zamówieniach publicznych: Typy umów, waloryzacja i zmiany wynagrodzenia?

- Jakiego są kluczowe różnice między umową kosztorysową a ryczałtową, i w jakich sytuacjach każda z nich jest korzystniejsza?
- Jakiego kroki powinny zostać podjęte w celu przeprowadzenia waloryzacji umowy?
- Jakiego zapisy powinny zostać uwzględnione w nowej wersji umowy w momencie, gdy chcemy zmienić wynagrodzenie?
- W jakich sytuacjach można zmienić umowę?

5. Zarządzanie umowami i procedurami związanymi z robotami budowlanymi

- Jakiego należy przeprowadzać zamówienia związane z robotami budowlanymi?
- Jakiego są możliwości w sytuacji, gdy starostwo nie zgadza się na przedłużenie terminu wykonania umowy o prace budowlane, mimo posiadania zabezpieczenia umownego? Czy są zobowiązani do przedłużenia terminu, czy mogą podjąć inne działania?
- Jakiego aneksować umowę na roboty budowlane?
- W jaki sposób tworzy się aneks do umowy?
- Czy możliwe jest zwiększenie kwoty w umowie?
- Kiedy można zwiększyć taki zakres kwoty w umowie?
- Jakiego powinno się prawidłowo umieszczać w aneksie informację o dodatkowych robotach budowlanych?
- Klauzula waloryzacyjna - jak ją prawidłowo określić w umowie?

6. Zarządzanie dokumentami elektronicznymi w postępowaniach przetargowych:

- Jakiego dokumenty są uznawane za ważne w procedurze elektronicznej?
- Czy można używać pieczęci elektronicznej przy podpisach dokumentów?
- Jaki rodzaj podpisu elektronicznego jest uznawany za prawidłowy w postępowaniach przetargowych?
- W jaki sposób należy wносить wadium w ramach postępowania przetargowego w sposób elektroniczny?

7. Procedury i zasady postępowania w negocjacjach

- Jak należy przeprowadzić postępowania o udzielenie zamówienia w trybie podstawowym z negocjacjami?
- Jaka jest procedura postępowania w przypadku negocjacji trybu drugiego?
- Jakie są prawa i obowiązki związane z tym trybem drugim?

8. Przetarg nieograniczony - postępowanie unijne

9. Unieważnienia postępowania przetargowego

- Jak powinno przebiegać unieważnienie postępowania w przypadku, gdy cena oferty przewyższa środki, które zamawiający wpisał w dokumentacji przetargowej?
- Jak powinno się sankcjonować wykonawców, którzy są nieuczciwi i nie wywiązują się ze swoich umów?
- Jakich procedur należy przestrzegać zgodnie z przepisami w celu rozwiązania umowy?

10. Zasoby trzecie- oświadczenia, wezwania i orzecznictwo

- Kiedy składane są oświadczenia dotyczące zasobów trzecich?
- W jakich sytuacjach wzywa się podmiot trzeci do uzupełnienia wezwania oświadczeń/ podmiotowych środków dowodowych?
- Dysponowanie bezpośrednio osobami zdolnymi do wykonania zamówienia, a dysponowanie pośrednio?

11. „Rażąco niska cena oferty” w zamówieniach publicznych:

- Jak należy oceniać wyjaśnienia rażąco niskich cen, które nie są poparte dowodami?
- Czy w przepisach dotyczących rażąco niskiej ceny jest jasno określone, że dotyczy ona wszystkich oferentów, czy należy brać pod uwagę tylko jednego?

12. Prawo opcji w zamówieniach publicznych: zasady, wartości i kryteria

- Jaki jest zakres prawa opcji w zamówieniach publicznych?
- Jak należy ustalać wartość prawa opcji w kontekście zamówień publicznych?
- Jakie kryteria powinny być brane pod uwagę przy określaniu przedmiotów prawa opcji?
- Co należy wpisać do umowy z prawem opcji?

13. Tajemnica przedsiębiorstwa, co nią jest, a co nie

14. Sprawozdania

- Co powinny zawierać sprawozdania z zamówień publicznych?

Prowadzący:

Magdalena Kucharska - od 2018 roku pełni funkcję **Dyrektora Wydziału Zamówień Publicznych w Urzędzie Miasta Płocka**. Zamówieniami publicznymi zajmuje się od 2003 roku. "Pomimo, że to trudny obszar do zarządzania, niezmiennie robię to z pasją". Dwukrotna prelegentka Kongresu Zamówień Publicznych.

Terminy i szkolenia

Data: 28 lipca 2025 10:00-15:00

Miejsce: Wideoszkolenie

Data: 30 września 2025 10:00-15:00

Miejsce: Wideoszkolenie

Prawa autorskie do niniejszego programu przysługują Private Corporate Consulting Sp. z o.o. Udostępnianie, kopiowanie i przerabianie niniejszego programu bez pisemnej zgody Private Corporate Consulting Sp. z o.o., zagrożone jest odpowiedzialnością karną oraz cywilną