

# CERTYFIKAT

**Maria Bieg**

w dniu 17 lipca 2025 r.

brała udział w webinarze pn.

**„Jak podmioty ekonomii społecznej mogą skutecznie  
wyszukiwać i wygrywać przetargi”**

prowadzony przez

**FUNDACJĘ GOSPODARKI I ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ**

Prezes Zarządu

*Agata Machnik-Pado*  
Agata Machnik-Pado

Spotkanie odbyło się ramach projektu „Małopolski Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej – podregion krakowski”, program Fundusze Europejskie dla Małopolski 2021-2027;  
Priorytet 6: Fundusze europejskie dla rynku pracy, edukacji i włączenia społecznego;  
Działanie 6.18 Wsparcie podmiotów ekonomii społecznej oraz przedsiębiorstw społecznych;  
Typ projektu A. Wsparcie bezpośrednie podmiotów ekonomii społecznej.  
Projekt jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego Plus.

Kraków, 17.07.2025

**Program spotkania obejmował następujące zagadnienia:**

**1. Wprowadzenie i cel spotkania**

**2. Rodzaje przetargów dostępnych dla PES**

- Przetargi publiczne: PZP, zamówienia poniżej progów
- Przetargi komercyjne
- Różnice między dotacją a przetargiem

**3. Gdzie i jak szukać przetargów dla PES**

- Źródła ogłoszeń: e-Zamówienia, Baza konkurencyjności, portale branżowe, witryny JST
- Kluczowe słowa i kategorie CPV – jak ich używać z myślą o działalności NGO
- Przykład wyszukiwania ogłoszeń na żywo

**4. Ocena ogłoszenia i decyzja: czy warto startować?**

- Jak odczytywać warunki udziału (potencjał organizacji, doświadczenie, zasoby)
- Minimalizacja ryzyka i analiza wymagań
- Czy startować samodzielnie, czy w partnerstwie?

**5. Kluczowe aspekty przygotowania oferty przetargowej przez PES**

- Struktura oferty: formularze, oświadczenia, załączniki
- Najczęstsze błędy NGO w ofertach przetargowych
- Wymogi formalne – co może być barierą i jak ją ominąć (np. referencje, sytuacja finansowa)
- Dokumenty organizacyjne NGO potrzebne do oferty (statut, KRS, sprawozdania, NIP, REGON, pełnomocnictwa)

**6. Pytania i mini konsultacje indywidualne**

- Szybka analiza konkretnych przypadków uczestników
- Wskazówki branżowe (np. usługi społeczne, edukacyjne, doradcze)

**7. Podsumowanie**

# CERTYFIKAT

**Krzysztof Kokoszka**

w dniu 17 lipca 2025 r.

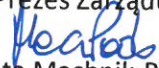
brał udział w webinarze pn.

**„Jak podmioty ekonomii społecznej mogą skutecznie  
wyszukiwać i wygrywać przetargi”**

prowadzony przez

**FUNDACJĘ GOSPODARKI I ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ**

Prezes Zarządu

  
Agata Machnik-Pado

Spotkanie odbyło się ramach projektu „Małopolski Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej –  
podregion krakowski”, program Fundusze Europejskie dla Małopolski 2021-2027;  
Priorytet 6: Fundusze europejskie dla rynku pracy, edukacji i włączenia społecznego;  
Działanie 6.18 Wsparcie podmiotów ekonomii społecznej oraz przedsiębiorstw społecznych;  
Typ projektu A. Wsparcie bezpośrednie podmiotów ekonomii społecznej.  
Projekt jest współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego Plus.

Kraków, 17.07.2025

**Program spotkania obejmował następujące zagadnienia:**

**1. Wprowadzenie i cel spotkania**

**2. Rodzaje przetargów dostępnych dla PES**

- Przetargi publiczne: PZP, zamówienia poniżej progów
- Przetargi komercyjne
- Różnice między dotacją a przetargiem

**3. Gdzie i jak szukać przetargów dla PES**

- Źródła ogłoszeń: e-Zamówienia, Baza konkurencyjności, portale branżowe, witryny JST
- Kluczowe słowa i kategorie CPV – jak ich używać z myślą o działalności NGO
- Przykład wyszukiwania ogłoszeń na żywo

**4. Ocena ogłoszenia i decyzja: czy warto startować?**

- Jak odczytywać warunki udziału (potencjał organizacji, doświadczenie, zasoby)
- Minimalizacja ryzyka i analiza wymagań
- Czy startować samodzielnie, czy w partnerstwie?

**5. Kluczowe aspekty przygotowania oferty przetargowej przez PES**

- Struktura oferty: formularze, oświadczenia, załączniki
- Najczęstsze błędy NGO w ofertach przetargowych
- Wymogi formalne – co może być barierą i jak ją ominąć (np. referencje, sytuacja finansowa)
- Dokumenty organizacyjne NGO potrzebne do oferty (statut, KRS, sprawozdania, NIP, REGON, pełnomocnictwa)

**6. Pytania i mini konsultacje indywidualne**

- Szybka analiza konkretnych przypadków uczestników
- Wskazówki branżowe (np. usługi społeczne, edukacyjne, doradcze)

**7. Podsumowanie**