



Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria



Zmowa przetargowa, ryzyka i inne trudności w realizacji zamówień publicznych z uwzględnieniem analizy orzecznictwa-warsztaty praktyczne. Szkolenie w Gdańsku

Numer usługi 2024/01/17/8282/2052262

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 01.08.2024 do 02.08.2024

1 709,70 PLN brutto

1 390,00 PLN netto

106,86 PLN brutto/h

86,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Prawo i administracja / Prawo pozostałe |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych |
| Grupa docelowa usługi | Przydatne i ciekawe szkolenie specjalistyczne dla Audytorów, Kontrolujących, Zamawiających a także Wykonawców chcących sprawdzić prawidłowość działań przy udzielaniu zamówień publicznych |
| Minimalna liczba uczestników | 5 |
| Maksymalna liczba uczestników | 15 |
| Data zakończenia rekrutacji | 25-07-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 16 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Znak Jakości TGLS Quality Alliance |

Cel

Cel edukacyjny

Celem realizacji szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy oraz praktycznych wskazówek w zakresie możliwości przeciwdziałania zmomom przetargowym przy organizowaniu postępowania o udzielenie zamówieni a publicznego.

Drugi temat przewodni to omówienie najbardziej newralgicznych, trudnych czynności w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego, także w związku z elektroniczną, w sposób praktyczny z uwzględnieniem orzecznictwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|-------------------------|
| Celem realizacji szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy oraz praktycznych wskazówek w zakresie możliwości przeciwdziałania znikom przetargowym przy organizowaniu postępowania o udzielenie zamówieni a publicznego. | pozna organy i regulacje prawne służące do sankcjonowania lub zmniejszenia ryzyka znom przetargowych i innych nieprawidłowości w realizacji zamówień publicznych | Wywiad swobodny |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Otrzymane zaświadczenie po ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Nabyta wiedza poddawana jest ocenie poprzez zakończoną zajęcia dyskusję trenera z uczestnikami, bazującą na ściśle określonych kryteriach weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Świadectwo potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

Program

Dzień pierwszy

Wprowadzenie

1. Nowa Ustawa PZP i akty wykonawcze do niej a zapisy Dyrektyw, kodeksu cywilnego, ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz taryfikator naruszeń

2. Zarys ustawy – kluczowe aspekty z perspektywy kontrolującego.

3. Przepisy przejściowe a kontrola postępowań.

4. Kluczowe definicje i zasady udzielania zamówień. Uczciwa konkurencja, równe traktowanie i bezstronność – ujęcie w nowej ustawie.

Analiza porównawcza

5. Ochrona konkurencji w przetargach publicznych. Zakazane porozumienia oraz nadużywanie pozycji dominującej w świetle najnowszej praktyki orzeczniczej Prezesa UOKiK oraz Komisji Europejskiej

6. Praktyki ograniczające konkurencję z uwzględnieniem elementów cyfryzacji biznesu.

7. Nowe regulacje dotyczące porozumień wertykalnych (ze szczególnym uwzględnieniem relacji w sieciach dystrybucyjnych)
8. Jak ograniczyć ryzyko naruszeń przepisów antymonopolowych oraz kar
9. Kary dla przedsiębiorców i menedżerów – najnowsze orzecznictwo
10. Transakcje wymagające zgody Prezesa UOKiK - jak sprawnie przebrnąć przez proces uzyskania zgody Prezesa UOKiK w tym zakresie
11. Naruszenie obowiązku zawieszenia koncentracji (gun jumping).
12. Koncentracje podzielone lub kroczące w unijnym systemie kontroli koncentracji przedsiębiorstw.
13. Cele prewencyjnej kontroli koncentracji. Prewencyjny nadzór nad koncentracjami przedsiębiorców a wybrane operacje gospodarcze. Klauzula zakazu podejmowania działalności konkurencyjnej jako ograniczenie akcesoryjne stosowane w ramach koncentracji przedsiębiorców.
14. Obowiązki przedsiębiorców w zakresie ochrony konsumentów a działania UOKiK - praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów i niedozwolone klauzule umowne w świetle aktualnego orzecznictwa
15. Kary dla przedsiębiorców i menedżerów – obowiązujące kary (np. za gun jumping) i najnowsze orzecznictwo
16. Rodzaje postępowań i działań podejmowanych przez Prezesa UOKiK
17. Ryzyka w zamówieniach publicznych:
 - a. zjawiska systemowe,
 - b. błędna interpretacja przepisów ustawy Pzp,
 - c. czynności prawne mające na celu obejście przepisów prawa zamówień publicznych,
 - d. działania utrudniające prowadzenie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego w warunkach konkurencyjnych,
 - e. nieuzasadnione odstępstwo od trybu przetargu nieograniczonego na rzecz trybów niekonkurencyjnych,
 - f. ograniczanie konkurencji.
18. Kontrola i stwierdzane nieprawidłowości na etapie przygotowania postępowania.
 - a. Konsekwencje błędów na etapie tworzenia dokumentacji przetargowej – analiza działań i zaniechań zamawiających.
 - b. Obowiązkowe planowanie a udzielanie zamówień nieplanowanych – skutki dla prowadzonych procedur.
 - c. Definicja przedmiotu zamówienia – niewystarczająca lub nieprecyzyjna
 - d. Ograniczenie konkurencji a sztuczne zawężenie konkurencji - sztuczne zawężanie konkurencji i dozwolone ograniczanie konkurencji.
 - e. Opis niewystarczający lub niedokładny – naruszenie zasady uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców.
 - f. Brak nakazu podziału zamówienia na części a brak uzasadnienia zaniechania podziału
 - g. Nieuzasadnione preferencje krajowe, regionalne lub lokalne.
 - d. Pytań do SIWZ i treść udzielonych odpowiedzi jako podpowiedź istnienia nieprawidłowości.
 - h. Brak podziału zamówienia na części – konsekwencje.
 - i. Szacowanie wartości zamówienia – zasady szacowania wartości zamówienia; podział prowadzący do niestosowania ustawy; podział w celu uniknięcia stosowania ustawy; dokumentowanie szacowania wartości; sztuczny podział na usługi, dostawy i roboty budowlane; oferty częściowe a zamówienia udzielane w częściach; brak aktualizacji szacowania wartości zamówienia a możliwość wystąpienia nieprawidłowości.
19. Zasady formułowania kryteriów oceny ofert – ustawowy katalog kryteriów. Konsekwencje braku przedstawienia wystarczająco szczegółowego opisu kryteriów udzielenia zamówienia i ich wagi, nieopublikowanie kryteriów udzielenia zamówienia. Rozbieżności w dokumentach zamówienia i ogłoszeniu.
20. Kryteria oceny ofert niezwiązane z przedmiotem zamówienia. Konsekwencje wprowadzenia otwartych kryteriów oceny ofert na prawidłowość prowadzonej procedury.
21. Warunki udziału w postępowaniu – zasada przygotowania postępowania; dobór właściwych dokumentów potwierdzających spełnianie warunków udziału w postępowaniu.
22. Przesłanki wykluczenia – nieprawidłowości w zakresie kwalifikacji wykonawców
23. Premiowanie jednego wykonawcy i ich konsekwencje.
24. Przesłanki wykluczenia wykonawcy – obligatoryjne i fakultatywne.
25. Aktualność dokumentów w nowym stanie prawnym.
26. Niezapewnienie czasu na uzyskanie dokumentacji zamówienia. Nieuzasadnione skrócenie terminu składania ofert.
27. Termin związania ofertą

Dzień drugi

28. Nieprawidłowe stosowanie kryteriów kwalifikacji – błędy na etapie oceny ofert.
29. Badanie i ocena ofert:
 - a. Zasady wyboru oferty najkorzystniejszej.
 - b. Granice dopuszczalnych poprawek w treści oferty.
 - c. Rażąco niska cena a czyn nieuczciwej konkurencji – zasady postępowania.
 - d. Przesłanki odrzucenia ofert w nowej ustawie – prawa i obowiązki zamawiającego.
 - e. Odrzucenie oferty niezgodnie z przepisami Pzp a wybór oferty podlegającej odrzuceniu – konsekwencje.
 - f. Rażąco niska cena – nieuzasadnione odrzucenie rażąco niskiej oferty.
 - g. Konflikt interesów w procedurze wpływający na wyniki postępowania
30. Niedozwolone powiązania wykonawców i zamawiających.
31. Wykluczenie wykonawcy ze względu na: przestępstwa korupcyjne, przesłanki zmowy przetargowej, wcześniejsze zaangażowanie w przygotowanie postępowania, naruszenie obowiązków służbowych podważające jego uczciwość, konflikt interesów, bezprawny wpływ na czynności zamawiającego lub jego próbę.
32. Zmowa przetargowa – typy, symptomy, reakcja. Zmowa horyzontalna i pionowa

33. Symptomy zjawisk korupcyjnych i bezprawnego wpływu. Właściwa reakcja zamawiającego zgodnie z PZP i innymi przepisami. Przykłady form korupcji.
34. Procedura samooczyszczenia wykonawcy i jej ocena przez zamawiającego.
35. Prawidłowa komunikacja i przejrzyste relacje przedstawicieli zamawiającego i wykonawców, które pozwalają na skuteczne. Aspekty prawne PZP i praktyczne.
36. Zarządzanie ryzykiem korupcji i zmowy przetargowej przez kierownika zamawiającego.
37. Identyfikacja oszustów i nieprawidłowości.
38. Tryby niekonkurencyjne – zasady weryfikacji. Pilna potrzeba udzielenia zamówienia a natychmiastowe wykonanie – zasady doboru trybu.
39. Umowy w zamówieniach publicznych: elementy obligatoryjne i fakultatywne (błędy w umowie a prawidłowość procedur i ważność umowy); granice dopuszczalnych zmian umowy, waloryzacja wynagrodzenia wykonawcy; odstąpienie od umowy.
40. Nieprawidłowości i oszustwa w praktyce. Jak walczyć ze znowami w przetargach? Jak wykryć znowę przetargową? Co robić w sytuacji podejrzenia, że uczestnicy przetargu działali w znowie?
41. Case study

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; margin-bottom: 5px;">1 z 2</div> Zmowa przetargowa, ryzyka i inne trudności w realizacji zamówień publicznych z uwzględnieniem analizy orzecznictwa-warsztaty praktyczne. Szkolenie w Gdańsku | Trener SEMPER | 01-08-2024 | 10:00 | 18:00 | 08:00 |
| <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; margin-bottom: 5px;">2 z 2</div> Zmowa przetargowa, ryzyka i inne trudności w realizacji zamówień publicznych z uwzględnieniem analizy orzecznictwa-warsztaty praktyczne. Szkolenie w Gdańsku | Trener SEMPER | 02-08-2024 | 09:00 | 17:00 | 08:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 709,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 390,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 106,86 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 86,88 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener SEMPER

Trener-praktyk, od 1991 roku zajmuje się zagadnieniami związanymi z ochroną środowiska. Specjalizuje się w nadzorze firm w zakresie gospodarki odpadami, emisją zanieczyszczeń do środowiska, transgranicznym przemieszczaniem odpadów. Obecnie jest dyrektorem zespołu doradców środowiskowych, który zajmuje się doradztwem i opracowaniem dokumentacji w zakresie ochrony środowiska w tym m.in. gospodarki odpadami, gospodarki wodno-ściekowej, recyklingu oraz odzysku opakowań i produktów, przygotowaniem raportów oddziaływania na środowisko, doradztwem w zakresie ochrony środowiska. Powadzi wysoko oceniane szkolenia dla wielu instytucji publicznych, firm oraz przedsiębiorstw produkcyjnych. W ostatnich latach uczestniczyła w realizacji wielu projektów doradczo-szkoleniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

Materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Inwestycja:

1390,00 netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Informacje dodatkowe

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu,
- materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER
- oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).

Adres

ul. Powstańców Warszawskich 45
80-165 Gdańsk
woj. pomorskie

Najczęściej szkolenia w Gdańsku odbywają się w Hotelu Amber***.

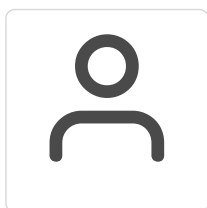
W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się szkolenie, na hotel o takim samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

Wszelkie szczegóły organizacyjne przekazujemy Uczestnikom na 7 dni przed terminem szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060