



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

Numer usługi 2024/07/29/8282/2240934

1 709,70 PLN brutto  
1 390,00 PLN netto  
106,86 PLN brutto/h  
86,88 PLN netto/h

Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 05.09.2024 do 06.09.2024



## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Prawo i administracja / Prawo pozostałe
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Przydatne i ciekawe szkolenie specjalistyczne dla Audytorów, Kontrolujących, Zamawiających a także Wykonawców chcących sprawdzić prawidłowość działań przy udzielaniu zamówień publicznych
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	29-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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**

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
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 orzecniczej 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
<b>1 z 2</b> Zmowa przetargowa, ryzyka i inne trudności w realizacji zamówień publicznych z uwzględnieniem analizy orzecznictwa-warsztaty praktyczne.	Trener SEMPER	05-09-2024	10:00	18:00	08:00
<b>2 z 2</b> Zmowa przetargowa, ryzyka i inne trudności w realizacji zamówień publicznych z uwzględnieniem analizy orzecznictwa-warsztaty praktyczne.	Trener SEMPER	06-09-2024	09:00	17:00	08:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 709,70 PLN
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	1 390,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	106,86 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	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, przygotowywaniem 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. Oporowska 60  
53-434 Wrocław  
woj. dolnośląskie

Szkolenia we Wrocławiu najczęściej realizujemy w Hotel Śląsk\*\*\*.

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia na obiekt o tym samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

## Kontakt



**Angelika Poznańska**

**E-mail** [info@szkolenia-semper.pl](mailto:info@szkolenia-semper.pl)

**Telefon** (+48) 570 590 060