



Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

★★★★★ 4,5 / 5

2 484 oceny

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

Numer usługi 2025/02/19/8282/2568412

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

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.02.2026 do 03.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Prawo i administracja / Zamówienia publiczne

Grupa docelowa usługi

Przydatne i ciekawe szkolenie specjalistyczne dla:

- Audytorów,
- Kontrolujących,
- Zamawiających a także Wykonawców chcących sprawdzić prawidłowość działań przy udzielaniu zamówień publicznych

Należy posiadać podstawową wiedzę w zakresie zamówień publicznych

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

01-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników w obszarze nowych regulacji dotyczących zamówień publicznych oraz ochrony konkurencji, poprzez dostarczenie im zarówno wiedzy teoretycznej, jak i praktycznych umiejętności potrzebnych do skutecznego zarządzania procesami przetargowymi i minimalizowania ryzyk prawnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: - określa kluczowe definicje, zasady udzielania zamówień oraz zasady uczciwej konkurencji. - kontroluje ryzyka w zamówieniach publicznych, w tym błędne interpretacje przepisów oraz działań utrudniających postępowania. - omawia zasady oceny ofert oraz przesłanek odrzucenia ofert zgodnie z nową ustawą.	- Uczestnik definiuje podstawowe pojęcia związane z ustawą PZP, takie jak „zamówienie publiczne”, „uczciwa konkurencja”, „równie traktowanie” oraz „bezzstronność”.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Przydatne i ciekawe szkolenie specjalistyczne dla:

- Audytorów,
- Kontrolujących,
- Zamawiających a także Wykonawców chcących sprawdzić prawidłowość działań przy udzielaniu zamówień publicznych

Należy posiadać podstawową wiedzę w zakresie zamówień publicznych

- szkolenie trwa 2 dni (16h)
- ze względu na warsztatową formę szkolenia maksymalna liczba uczestników to 15 osób

- w programie szkolenia przewidziane są przerwy, które wliczają się w czas szkolenia
- zajęcia odbywają się w godzinach 10.00-18.00 pierwszego dnia oraz 09.00- 17.00 drugiego dnia, według harmonogramu:

Dzień pierwszy

10:00 – 10:10 – PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem

10:10 – 12:00 – szkolenie

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

12:00 – 12:15 – przerwa

12:15 – 14:00 - szkolenie

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.

14:00 – 14:30 – przerwa

14:30 – 16:00 - szkolenie

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.

16:00 – 16:15 – przerwa

16:15 – 18:00 - szkolenie

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. Przestąnek wykluczenia – nieprawidłowości w zakresie kwalifikacji wykonawców
23. Premiowanie jednego wykonawcy i ich konsekwencje.
24. Przestanki 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

09:00 – 11:00 – szkolenie

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. Przestanki 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

11:00 – 11:15 – przerwa

11:15 – 13:00 - szkolenie

30. Niedozwolone powiązania wykonawców i zamawiających.
31. Wykluczenie wykonawcy ze względu na: przestępstwa korupcyjne, przesłanki z umowy 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.

13:00 – 13:30 – przerwa

13:30 – 15:00 - szkolenie

34. Procedura samooczcyszczenia 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 umowy przetargowej przez kierownika zamawiającego.
37. Identyfikacja oszustów i nieprawidłowości.

15:00 – 15:15 – przerwa

15:15 – 16:40 - szkolenie

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 zmwami w przetargach? Jak wykryć zmwę przetargową? Co robić w sytuacji podejrzenia, że uczestnicy przetargu działali w zmwie?
41. Case study

16:40 – 16:50 – POST TEST walidacja po szkoleniu

16:50 – 17:00 – podsumowanie i zakończenie szkolenia

Zajęcia teoretyczne trwają 10 godzin.
Zajęcia praktyczne - warsztatowe trwają 6 godzin.

Szkolenie będzie realizowane w wymiarze 16-godzinnym, gdzie 1 godzina odpowiada godzinie zegarowej (60min.)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Zmowa przetargowa, ryzyka i inne trudności w realizacji zamówień publicznych z uwzględnieniem analizy orzecznictwa	-	02-02-2026	10:00	18:00	08:00
2 z 2 Zmowa przetargowa, ryzyka i inne trudności w realizacji zamówień publicznych z uwzględnieniem analizy orzecznictwa	-	03-02-2026	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: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne

[autorski podręcznik Uczestnika szkolenia przygotowany przez eksperta Semper, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

Materiały piśmiennicze

[notatnik, długopis]

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Dla uczestników finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych następuje zwolnienie z obowiązku opłaty podatku VAT. Zwolnienie przyznane jest zgodnie z treścią rozporządzenia ministra finansów art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004 r.

Informacje dodatkowe

- Walidacja usługi odbędzie się poprzez PRE i POST TESTY przekazane dla uczestników na początku szkolenia oraz ponownie weryfikowane przed jego zakończeniem.

Adres

ul. Oporowska 60/A

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.

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

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060