



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

Numer usługi 2025/07/11/8282/2873898

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

★★★★☆ 4,5 / 5  
3 022 oceny

📍 Kraków

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 09.06.2026 do 10.06.2026

## 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

### Minimalna liczba uczestników

5

### Maksymalna liczba uczestników

15

### Data zakończenia rekrutacji

08-06-2026

### 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 zóm 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?

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

### 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 - sztucznego zawężania 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. Przesłanek 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 pozycji harmonogramu: 2

Przedmiot / temat	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.	-	09-06-2026	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.	-	10-06-2026	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: 1



1 z 1

**Trener SEMPER**

Ekspert Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## 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.

**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. św. Tomasza 34/A

31-023 Kraków

woj. małopolskie

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

## Kontakt



**Angelika Poznańska**

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

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