

Praktyka udzielania zamówień publicznych finansowanych ze środków UE - jak przeprowadzić postępowanie bez ryzyka korekt finansowych?

Dlaczego warto

Celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z zasadami ustalania korekt finansowych. Ekspert poruszy także najważniejsze różnice w postępowaniu kontrolnym przy udzielaniu zamówień finansowanych ze środków krajowych i unijnych.

Co ważne na szkoleniu dowiesz się o **naruszeniach, które mają wpływ na wynik postępowania** w zamówieniach. Omówione zostaną na podstawie trzech kategorii nieprawidłowości zawartych w „taryfikatorze korekt finansowych”.

Szczegóły organizacyjne

TERMIN: 19-20 listopada g. 09:30 - 15:30

MIEJSCE: Platforma szkoleń online

TRENER: ŁUKASZ CZABAN

- Trener zamówień publicznych od 2004 roku,
- na koncie: setki szkoleń, tysiące godzin wykładowych z zamówień publicznych.
- W latach 2008-2009 uczestnik obrad Komisji Gospodarki nad nowelizacją ustawy – autor poprawki.
- Prowadził autorskie wykłady na Podyplomowych Studiach Zamówień Publicznych w Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach, Studium Zamówień Publicznych.

OFERTA SPECJALNA

W ramach oferty specjalnej otrzymujesz szkolenie ONLINE lub STACJONARNE + drugie szkolenie w formie WIDEO za 50% ceny.

Aktualna oferta szkoleń wideo znajduje się [TUTAJ](#)

Standardowa cena ~~2149 zł~~, a w ofercie specjalnej 1649 zł i zawiera:

CENA ZAWIERA



Roczny dostęp do **EduStrefy**



Szkolenie on-line na żywo



EduBox, czyli paczkę materiałów wysłaną pocztą



30 dni dostępu do nagrania szkolenia



Aplikację mobilną z nową ustawą Pzp na system Android i iOS



Certyfikat ukończenia szkolenia



Szkolenie w godzinach 9:30-15:30



Spotkania z ekspertami po godzinach



Nagrania z webinarów ApexNet



Paczkę wzorów dokumentów

PROGRAM

I. Kontrola postępowań o udzielenie zamówienia publicznego.

1. Najważniejsze różnice w postępowaniu kontrolnym przy udzielaniu zamówień finansowanych ze środków krajowych i unijnych;
2. Czym jest „nieprawidłowość” – które z naruszeń przepisów prawa może stać się podstawą do nałożenia korekty finansowej?
3. Metody ustalania wysokości korekt finansowych:
 - a) metoda dyferencyjna;
 - b) metoda wskaźnikowa.
4. Warunki obniżania wartości:
 - a) korekt finansowych;
 - b) wydatków poniesionych nieprawidłowo.

II. Naruszenia, które mają wpływ na wynik postępowania - czyli obszary „szczególnej troski” w zamówieniach omówione na podstawie trzech kategorii nieprawidłowości zawartych w „taryfikatorze korekt finansowych”.

1. Kategoria 1 - Ogłoszenie o zamówieniu oraz opis przedmiotu zamówienia.
 - a) Nieopublikowanie ogłoszenia o zamówieniu lub nieuzasadnione bezpośrednio udzielenie zamówienia;
 - b) Sztuczny podział zamówień na roboty budowlane / usługi / dostawy
 - c) Brak uzasadnienia powodu, dla którego nie dopuszczono składania ofert częściowych lub nie udzielono zamówienia w częściach;
 - d) Błędy przy wyznaczaniu terminu składania ofert lub nieprzedłużeniu terminu w sytuacjach wymaganych przepisami;
 - e) Bezprawne stosowanie trybu negocjacji z ogłoszeniem lub dialogu konkurencyjnego;
 - f) Nieprzestrzeganie procedury właściwej w zakresie zamówień elektronicznych – komunikacja elektroniczna i stosowanie podpisów elektronicznych;
 - g) Błędy w ogłoszeniu o zamówieniu skutkujące nałożeniem korekty finansowej;
 - h) Zastosowanie kryteriów wykluczenia, kwalifikacji, udzielenia zamówienia ograniczający dostęp do zamówienia;
 - i) Błędy przy opisywaniu przedmiotu zamówienia:
- Czy wystarczający jest opis gwarantujący udział chociaż dwóm wykonawcom?
- Czy niejasność lub nieprecyzyjność opisu przedmiotu zamówienia może stanowić podstawę unieważnienia postępowania?
- Użycie znaku towarowego, patentu lub pochodzenia – kiedy jest dopuszczalne bez zastrzeżeń, a kiedy po spełnieniu określonych warunków?
- Udowodnienie równoważności – czym jest równoważność, jakie środki jej dowodzą, na jakim etapie postępowania muszą być złożone i czy wykonawca może powołać się na rozwiązania równoważne realizując umowę?
- Obowiązek powierzania wykonania zamówienia osobom zatrudnionym w oparciu o umowę o pracę – przypadki oraz sposób jego weryfikacji?
- j) Nieuzasadnione ograniczenie podwykonawstwa.

2. Kategoria 2 - Kwalifikacja oferentów i ocena ofert.

- a) Niedopuszczalne zmiany w warunkach podmiotowych i przedmiotowych lub stosowanie warunków innych po otwarciu ofert;
- a) Ocena ofert na podstawie kryteriów udzielenia zamówienia różniących się od kryteriów określonych w ogłoszeniu o zamówieniu lub SWZ;
- b) Niewystarczająca ścieżka audytu na potrzeby udzielenia zamówienia – zasada jawności w praktyce;
- c) Negocjacje w toku postępowania o udzielenie zamówienia, w tym modyfikacja oferty zwycięskiej – poprawianie omyłek, wyjaśnienia, a zmiany treści oferty;
- d) Nieprawidłowe związki wykonawców z zamawiającym – pomoc w przygotowaniu postępowania, a zakłócenie uczciwej konkurencji;
- e) Nieuzasadnione odrzucenie rażąco niskich ofert – czym jest rażąco niska cena, procedura jej ustalenia, wymagane elementy złożonych wyjaśnień;
- f) Konflikt interesów wpływający na wyniki postępowania o udzielenie zamówienia – obowiązek składania oświadczeń z art. 56 PZP i przypadek wykluczenia wykonawcy;
- g) Zmowa przetargowa i porozumienia ograniczające konkurencję – jak je ustalać i jakie konsekwencje grożą w sytuacji ich wystąpienia;
3. Kategoria 3 - Realizacja zamówienia
 - a) Przesłanki dopuszczające zmianę umowy:
 - Zmiany nieistotne;
 - Zmiany istotne nieobjęte zakazem zmiany;
 - Czy zamawiający może podnieść wynagrodzenie wykonawcy domagającego się zmiany umowy ze względu na występującą inflację czy też agresję Federacji Rosyjskiej na Ukrainę?

b) Klauzule waloryzacyjne:

- Czy zgodnie z art. 439 ustawy Pzp zamawiający winien przejść pełne ryzyko związane ze zmianą cen lub materiałów;
- Czy określając maksymalną wartość zmiany wynagrodzenia, jaką dopuszcza zamawiający w efekcie zastosowania postanowień o zasadach wprowadzania zmian wysokości wynagrodzenia można wpisać rażąco niską kwotę?
- Kiedy zamawiający musi przewidywać klauzule waloryzacyjne?

c) Klauzule abuzywne (niedozwolone) w umowach:

- Czym jest „opóźnienie” i jak należy rozumieć frazę „chyba że jest to uzasadnione okolicznościami lub zakresem zamówienia”?
- Jakie zachowania są niezwiązane z przedmiotem umowy lub jej prawidłowym wykonaniem?
- Minimalna wartość lub wielkość świadczenia stron w orzecznictwie – czy określenie „Zamawiający gwarantuje realizację minimum 1% zakresu zawartego w opisie przedmiotu zamówienia” jest wystarczające?

Dlaczego ApexNet?

Certyfikaty jakości



Po szczegółowym audycie uzyskaliśmy **certyfikat jakości TQLS Quality Alliance** dla instytucji szkoleniowych uznawany przez PARP.

Korzyści dla Ciebie:

- największe (ponad 21-letnie) doświadczenie w organizacji szkoleń z zamówień publicznych w Polsce,
- zewnętrznie potwierdzona najwyższa jakość organizacji szkoleń



Otrzymaliśmy **I miejsce** i tytuł "Lidera w organizacji szkoleń z zakresu zamówień publicznych".

Zgodnie z przeprowadzonymi badaniami rynku, na grupie 815 osób, jesteśmy także **najchętniej wybieraną firmą** szkoleniową z zakresu zamówień publicznych w Polsce!

Ponad 6000 opinii ★★★★★

Na naszej stronie internetowej znajdziesz ponad 6000 opinii zadowolonych klientów!

Korzyści dla Ciebie:

- wiarygodność potwierdzona opiniami klientów,
- przetestowana i zweryfikowana jakość merytoryki i organizacji szkoleń

EduStrefa

EduStrefa, to największy na rynku portal - społeczność, zrzeszający specjalistów. Roczny dostęp do EduStrefy przyznawany jest wyłącznie uczestnikom naszych szkoleń, którzy znajdą tam poszkoleniowe wsparcie w dalszej edukacji. Dostęp do EduStrefy ma już ponad **30 000** specjalistów!

Korzyści dla Ciebie:

- będziesz częścią **zamkniętej społeczności specjalistów**,
- zyskasz **setki** materiałów wspierających dalszy rozwój



Chcesz dowiedzieć się więcej?
skontaktuj się z opiekunem, który przesłał Ci tę ofertę

lub **zapisz się bezpośrednio na szkolenie**
www.apexnet.pl/szkolenia-otwarte