

Szanowni Państwo,

Mazowiecka Jednostka Wdrażania Programów Unijnych, zwraca się z uprzejmą prośbą o przygotowanie oferty szkolenia dla pracowników z następującego zakresu tematycznego:

**„Nieprawidłowości w zamówieniach wraz z aktualnym orzecznictwem o ustawę Prawo zamówień publicznych i Zasadę konkurencyjności z uwzględnieniem analizy zapisów Taryfikatora wymierzania korekt finansowych oraz szczegółowym omówieniem pojęcia konfliktu interesów w świetle ww. ustawy i wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków”**

**Proponowany program szkolenia:**

* **Kontrola zamówień publicznych. Porównanie starej i nowej ustawy Pzp. Współpraca między organami kontroli.**
* **Zmiany w przepisach ogólnych ustawy Pzp:**
	+ zmiany w definicjach ustawowych,
	+ Podmiotowe i przedmiotowe środki dowodowe,
* Dokumentacja z postępowania o udzielenie zamówienia podlegająca kontroli,
* Dokumenty wytwarzane w postępowaniu jako podstawa kontroli zamówień,
* Forma dokumentacji z postępowania - forma tradycyjna i elektroniczna,
* Zasady przechowywania dokumentacji elektronicznej z postępowania.
* **Zmiany w procedurach przewidzianych dla zamówień o wartości powyżej i poniżej progów unijnych, w tym:**
* **Wybór trybu udzielenia zamówienia publicznego (wybrane aspekty z perspektywy nowego podejścia do udzielania zamówień i formułowania zarzutów w sposób racjonalny),**
* **Określenie warunków udziału w postępowaniu z uwzględnieniem zasady
proporcjonalności i uczciwej konkurencji,**
	+ **Zmiany dotyczące umowy o zamówienia publiczne, w tym:**
		- wprowadzenie wykazu klauzul niedozwolonych w umowie,
		- nowe klauzule waloryzacyjne,
		- zabezpieczenie należytego wykonania umowy,
		- podwykonawstwo,
		- zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego – wybrane aspekty podstaw
		zmian wartościowych i przedmiotowych.
	+ **Zmiany w zakresie odpowiedzialności za naruszenie ustawy Pzp:**
		- kary pieniężne,
		- dyscyplina finansów publicznych,
		- korekty finansowe przy wydatkowaniu środków unijnych.
* **Podobieństwa i różnice w postępowaniach prowadzonych w ramach Pzp i Zasady konkurencyjności (**według Wytycznych) **w odniesieniu do wymierzania korekt finansowych w projektach unijnych (taryfikator korekt). W tym podkategorie nieprawidłowości, proporcjonalność i precyzyjność stawek.**
	+ Najważniejsze różnice w postępowaniu kontrolnym przy udzielaniu zamówień finansowanych ze środków krajowych i unijnych;
	+ Czym jest „nieprawidłowość” – które z naruszeń przepisów prawa może stać się podstawą do nałożenia korekty finansowej?
	+ Nałożenie korekty finansowej, a wystąpienie nieprawidłowości
	+ Podmiotowy i przedmiotowy zakres stosowania korekt finansowych
	+ Zasady nakładania korekt finansowych, w tym najnowsze wytyczne.
	+ Metody ustalania wysokości korekt finansowych
	+ Warunki obniżania wartości korekt
	+ Korekta finansowa a naruszenie o charakterze formalnym
* **Najczęściej występujące nieprawidłowości w PZP oraz Zasadzie konkurencyjności (**według Wytycznych) **– analiza przykładów w oparciu o wyniki kontroli, orzecznictwo sądów powszechnych**
	+ procedury dotyczące zamówień publicznych, nieobjętych rygorami ustawy Prawo zamówień publicznych, w szczególności zasada konkurencyjności
	+ udzielenie zamówienia publicznego – zamówienia publiczne jako główny obszar nadużyć i nieprawidłowości skutkujących korektą finansową.
	+ podział zamówienia na odrębne zamówienia skutkujący ominięciem ustawy,
	+ niedopuszczenie składania ofert częściowych,
	+ niedookreślone, podmiotowe, dyskryminujące kryteria oceny ofert,
	+ warunek udziału w postępowaniu utrudniający uczciwą konkurencję, w tym warunek nieproporcjonalny do przedmiotu zamówienia, warunek odnoszący się do źródła finansowania wcześniejszego zamówienia, warunek ograniczający możliwość wykazania doświadczenia u określonych zamawiających, warunek niejednoznaczny,
	+ Ogłoszenie o zamówieniu oraz opis przedmiotu zamówienia.
		- Nieopublikowanie ogłoszenia o zamówieniu lub nieuzasadnione bezpośrednie udzielenie zamówienia;
		- Sztuczny podział zamówień na roboty budowlane / usługi / dostawy
		- Brak uzasadnienia powodu, dla którego nie dopuszczono składania ofert częściowych lub nie udzielono zamówienia w częściach;
		- Błędy przy wyznaczaniu terminu składania ofert lub nieprzedłużeniu terminu w sytuacjach wymaganych przepisami;
		- Bezprawne stosowanie trybu negocjacji z ogłoszeniem lub dialogu konkurencyjnego;
		- Nieprzestrzeganie procedury właściwej w zakresie zamówień elektronicznych – komunikacja elektroniczna i stosowanie podpisów elektronicznych;
		- Błędy w ogłoszeniu o zamówieniu skutkujące nałożeniem korekty finansowej;
		- Zastosowanie kryteriów wykluczenia, kwalifikacji, udzielenia zamówienia ograniczający dostęp do zamówienia;
		- 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?
		- Nieuzasadnione ograniczenie podwykonawstwa.
	+ Kwalifikacja oferentów i ocena ofert.
		- Niedopuszczalne zmiany w warunkach podmiotowych i przedmiotowych lub stosowanie warunków innych po otwarciu ofert;
		- Ocena ofert na podstawie kryteriów udzielenia zamówienia różniących się od kryteriów określonych w ogłoszeniu o zamówieniu lub SWZ;
		- Niewystarczająca ścieżka audytu na potrzeby udzielenia zamówienia – zasada jawności w praktyce;
		- Negocjacje w toku postępowania o udzielenie zamówienia, w tym modyfikacja oferty zwycięskiej – poprawianie omyłek, wyjaśnienia, a zmiany treści oferty;
		- Nieprawidłowe związki wykonawców z zamawiającym – pomoc w przygotowaniu postępowania, a zakłócenie uczciwej konkurencji;
		- Nieuzasadnione odrzucenie rażąco niskich ofert – czym jest rażąco niska cena, procedura jej ustalenia, wymagane elementy złożonych wyjaśnień;
		- Konflikt interesów wpływający na wyniki postępowania o udzielenie zamówienia – obowiązek składania oświadczeń z art. 56 PZP i przypadek wykluczenia wykonawcy;
		- Zmowa przetargowa i porozumienia ograniczające konkurencję – jak je ustalać i jakie konsekwencje grożą w sytuacji ich wystąpienia;
	+ Realizacja zamówienia.
		- 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?
		- Klauzule waloryzacyjne:
			* Czy zgodnie z art. 439 ustawy Pzp zamawiający winien przejąć 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?
		- 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?
* **Konflikt interesów w świetle ustawy Pzp oraz Wytycznych**
* Unijne i krajowe przepisy regulujące tematykę konfliktu interesów.
* Zmiany dotyczące badania konfliktu interesów z wykonawcą/podwykonawcą – nowe sytuacje powodujące wyłączenie osoby prowadzącej postępowanie,
* Na czym polega konflikt interesów w sektorze publicznym? Konflikt rzeczywisty, potencjalny i postrzegany.
* Relacje wywołujące konflikt. Specyfika zamówień publicznych i relacji zamawiający – wykonawca.
* Procedury wyłączenia pracownika ze względu na konflikt interesów i przestępstwa korupcyjne.
* Jakie procedury należy zastosować już na etapie przygotowana postępowania?
* Zarządzanie konfliktem interesów przez kierownika zamawiającego. Dobre praktyki.
* Metody weryfikacji wystąpienia konfliktu interesów przez organy kontrolne.

 **Co nas interesuje w ramach szkolenia:**

1. przygotowanie i przeprowadzenie szkolenia  przez eksperta (praktyka) spełniającego poniższe warunki:
* wykształcenie wyższe
* minimum 3 -  letnie, udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu zamówień publicznych , tj. prowadzenie osobiście jako trener w ciągu ostatnich 3 lat przed upływem terminu składania ofert, co najmniej 20 szkoleń z zakresu zamówień publicznych dla co najmniej 10 osobowych grup uczestników.

Zamawiający zastrzega możliwość spotkania on-line z trenerem przed szkoleniem, w celu omówienia programu szkolenia

1. opracowanie i przygotowanie materiału dydaktycznego dla wszystkich uczestników szkolenia + 1 egzemplarz archiwalny dla Zamawiającego.
2. przygotowania i wręczenia uczestnikom ankiet oceniających szkolenie, przekazania oryginałów ankiet Zamawiającemu.
3. przygotowanie i wręczenie pracownikom dyplomów ukończenia szkolenia (certyfikatów) w formie papierowej oraz przesłanie kopii Zamawiającemu.
4. przygotowanie raportu ewaluacyjnego ze szkolenia dla Zamawiającego.
5. oznakowania wszystkich dokumentów odpowiednimi logotypami tj. strony tytułowej materiałów szkoleniowych, list obecności, zaświadczeń o uczestnictwie w szkoleniu (certyfikatów), raportów z ewaluacji szkoleń, ankiet, protokołu odbioru zgodnie z wymaganiami wskazanymi przez Zamawiającego.
6. przygotowanie protokołu odbioru w formie papierowej zgodnie z wymaganiami Zamawiającego.
7. możliwość zadawania pytań/kontaktu mailowego z trenerem po szkoleniu przez 30 dni roboczych.
8. Sala szkoleniowa w granicach m.st. Warszawy, ale nie dalej niż 10 km od Dworca Centralnego (licząc od Alei Jerozolimskich 54, 00-024 Warszawa  za pomocą portali umożliwiających pomiar odległości, tj. [www.google.pl](http://www.google.pl), [www.targeo.pl](http://www.targeo.pl) lub podobnych) dostosowana do prowadzenia szkolenia dla zaplanowanej grupy osób, tj.:
* z wyposażeniem (w tym rzutnik multimedialny, laptop, flipchart, ekran, itp.)
* serwis konferencyjny, kawowy, lunch (lunch dwudaniowy podany w sali restauracyjnej- poza salą szkoleniową).
* posiadająca oświetlenie naturalne (okna) oraz sztuczne
* posiadającej klimatyzację i ogrzewanie, nie dopuszcza się klimatyzatorów przenośnych;

**Przy ocenie ofert Zamawiający będzie brał pod uwagę kryteria takie jak:**

1. **cena** **przeprowadzenia szkolenia** (wyliczona zgodnie ze wskazaniem Zamawiającego, tj. stawka za 1 osobę x liczba osób)-**waga 55% (max** **55 pkt);**

W kryterium cena maksymalna liczba punktów może wynosić 55, a liczba punktów przyznana danej ofercie zostanie obliczona według podanego poniżej wzoru i zaokrąglona do dwóch miejsc po przecinku.

**C=(Cmin/Cx) x 55**

gdzie :

C- liczba punktów przyznana badanej ofercie

Cmin - najniższa cena spośród ważnych ofert

Cx – cena badanej oferty wyliczona zgodnie ze wskazaniem Zamawiającego, tj. stawka za 1 osobę x liczba osób

1. **Doświadczenie trenera -** minimum 3 -  letnie, udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu zamówień publicznych , tj. prowadzenie osobiście jako trener w ciągu ostatnich 3 lat przed upływem terminu składania ofert, co najmniej 20 szkoleń z zakresu zamówień publicznych dla co najmniej 10 osobowych grup uczestników.- **waga 45% (max 45 pkt)**

W kryterium doświadczenie trenera maksymalna liczba punktów może wynosić 45, a liczba punktów przyznana danej ofercie zostanie obliczona według podanego poniżej wzoru i zaokrąglona do dwóch miejsc po przecinku:

**D = (Dx/Dmax) x 45**

gdzie:

D – liczba punktów przyznana badanej ofercie

D max – najwyższa liczba punktów przyznana trenerowi spośród ważnych ofert

Dx - liczba punktów przyznana trenerowi wykazanemu w badanej ofercie

**Wykonawca może otrzymać maksymalnie 100 punktów liczonych jako suma punktów przyznanych w kryterium:**

**1) cena przeprowadzenia szkolenia i 2) doświadczenie trenera.**

**Za najwyżej ocenioną zostanie uznana oferta, która uzyskała najwyższą liczbę punktów – sumę punktów przyznanych w kryterium 1) i 2) w oparciu o podane w niniejszym zapytaniu ofertowym kryteria oceny ofert.**

Jeżeli dwie lub więcej ofert uzyska taką samą liczbę punktów Zamawiający za najwyżej ocenioną uzna ofertę, która zawiera najniższą cenę (która uzyskała najwięcej punktów w kryterium 1) cena przeprowadzenia szkolenia.

**Planowana liczba osób:  30 osób. Minimalna liczba uczestników zagwarantowana przez Zamawiającego wynosi 27 osób.**

**Czas trwania szkolenia: 1 grupa szkoleniowa x 3 dni (Program szkolenia powinien obejmować co najmniej 24 godziny szkoleniowe; godzina szkoleniowa = 45 minut), czyli łącznie 3 dni szkoleniowe**

Terminy szkoleń: **listopad 2022 r.**

Proszę o przesłanie oferty mailem na adres: **wkrszkolenia@mazowia.eu** do dnia **04 listopada 2022 r. do godziny 24.00 z dopiskiem w tytule wiadomości: „Nieprawidłowości w zamówieniach”.**

**Proszę o określenie w ofercie jednostkowego kosztu udziału w szkoleniu** (na 1 uczestnika) oraz **łącznego kosztu szkolenia**. Ostateczna kwota wynagrodzenia Wykonawcy będzie zależeć od rzeczywistej liczby uczestników szkolenia, przez co należy rozumieć liczbę uczestników przesłanych mailem w formie listy na 3 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia.

Cena powinna obejmować wykonanie wszystkich czynności związanych z realizacją przedmiotu umowy, a w szczególności: wynagrodzenia, koszty użytkowania własnego sprzętu oraz inne opłaty nie wymienione, a które mogą wystąpić przy realizacji przedmiotu umowy, zysk, narzuty, ewentualne upusty, podatki oraz pozostałe składniki cenotwórcze.

Uwaga: z tytułu udzielenia odpowiedzi na zadane w niniejszym dokumencie pytania, Wykonawcy nie przysługuje żadne wynagrodzenie. Przesłanie oferty (wraz z załącznikami) nie jest jednoznaczne z otrzymaniem zamówienia na przeprowadzenie szkolenia. Zamawiający zastrzega sobie prawo do odpowiedzi tylko na wybraną ofertę, do negocjacji warunków oferty, a także rezygnacji z zamówienia bez podania przyczyny.

**Szkolenie jest finansowane w całości ze środków publicznych, stanowi element kształcenia zawodowego.**