

PIRB KONFERENCJA ONLINE
„Bezpieczeństwo danych w placówkach medycznych”



Korekty w postępowaniach przetargowych.

Nieprzewidziane, bolesne i kosztowne.

Profilaktyka: dobre przygotowanie przetargu.

www.lpw-grupa.pl

25.04.2025 | Beata Lazarowicz



BEATA LAZAROWICZ

DYREKTOR DS. PRAWNYCH

Ekspert z wieloletnim doświadczeniem w zakresie prawa zamówień publicznych i szeroko rozumianego prawa związanego z realizacją inwestycji infrastrukturalnych.

Przeprowadziła kilkaset postępowań przetargowych zarówno dla sektora publicznego, jak i dla dużych przedsiębiorstw.

Posiada doświadczenie w doradztwie dla JST i spółek Skarbu Państwa. Ma na swoim koncie z sukcesem zrealizowane projekty inwestycyjne sięgające setek milionów złotych.

Lojalność
Profesjonalizm
Wiarygodność



LPW
Grupa

#oDotacjachWiemyWszystko

#ZamówieniaPubliczne

#ZmieniamyObliczaMiast

#ProjektujemyDlaLudzi

#JednaMarkaWieleMożliwości

Korekta

 Po co rozmawiamy o korektach?

W świecie ochrony zdrowia cyfryzacja nie kończy się na wdrożeniu systemu – równie **ważne jest to, jak realizujemy projekty i jak bezpiecznie gospodarujemy środkami unijnymi.**

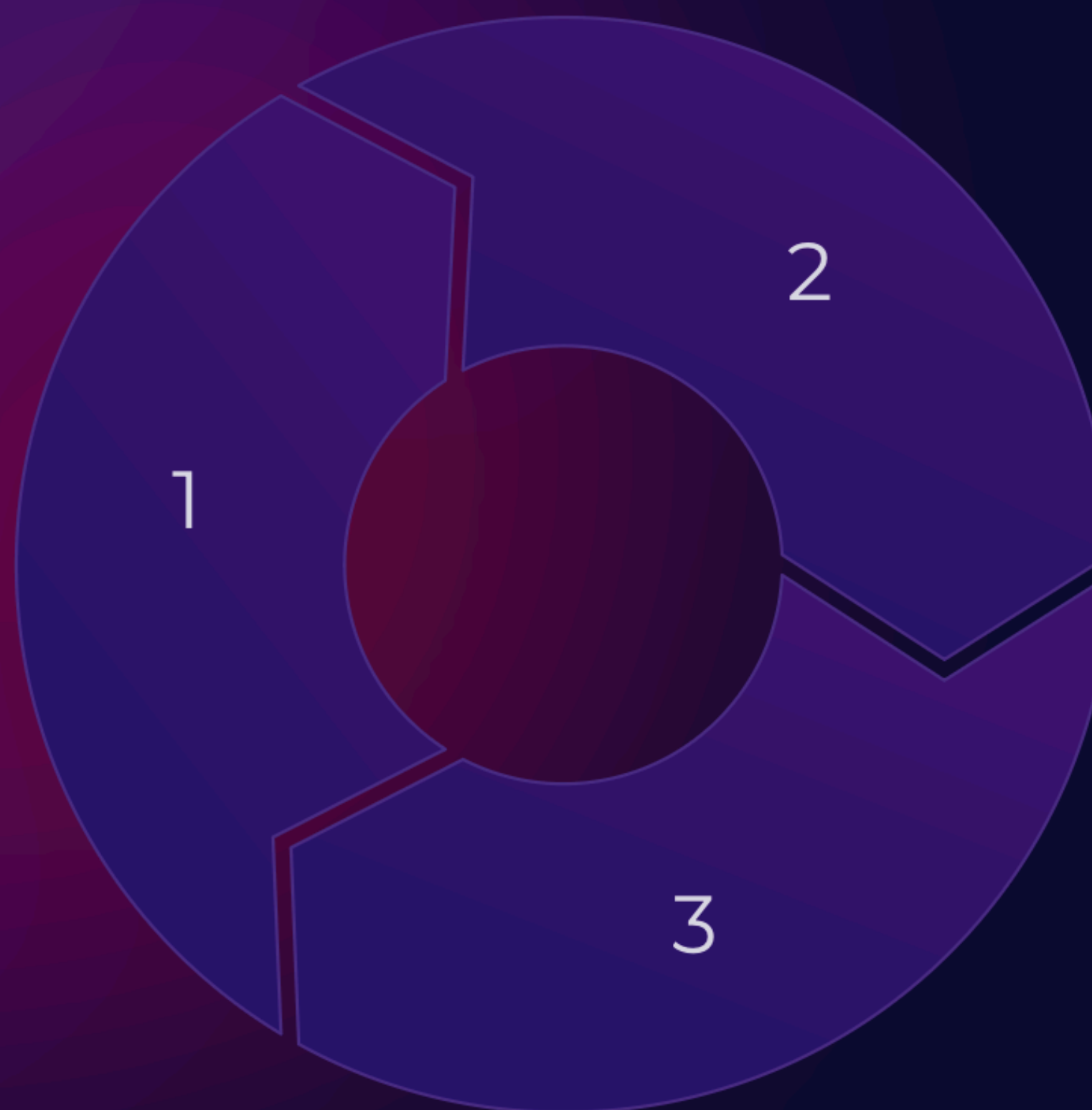
Wdrażanie rozwiązań dotyczących bezpieczeństwa danych często wiąże się z kosztownymi zakupami sprzętu, oprogramowania i usług. Wystarczy jednak drobne uchybienie w postępowaniu przetargowym, by pojawiła się **korekta – czyli konieczność zwrotu części lub całości dofinansowani.**

Czym jest korekta?

Korekta finansowa to zmniejszenie wydatków kwalifikowalnych lub odzyskanie środków w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości. Celem nie jest kara, lecz ochrona budżetu UE.

3 Przestanki nieprawidłowości

Naruszenie prawa
unijnego lub krajowego



Działanie beneficjenta
lub zaniechanie

Wpływ na budżet UE
rzeczywisty lub potencjalny

Rodzaje korekt

1

Przed umową
wydatki stają się niekwalifikowane

2

Przed płatnością
pomniejszenie we wniosku o płatność

3

Po płatności
korekta i procedura odzyskiwania środków

Modele działania instytucji

Korekta finansowa

stosowana do poniesionych już wydatków

Pomniejszenie

stosowane do przyszłych wydatków



Ustalanie wartości korekty

$$\text{Wzór: } WK = WKW \times WS \times W\%$$

WK

Wartość korekty

WKW

Wydatki kwalifikowalne

WS

Stopa dofinansowania UE

W%

Stawka korekty z załącznika

Kto może wykryć nieprawidłowości



Instytucje
zarządzające



Instytucje
kontroli



Audytorzy
zewnętrzni



Komisja
Europejska,
OLAF

Gdzie zaczyna się problem?

Brak przygotowania
niejasny opis, niedoszacowany
harmonogram

Pośpiech
presja terminów realizacji



Brak współpracy
między działami projektów i zamówień

Nieaktualna wiedza
o procedurach i przepisach

Co można zrobić, zanim będzie za późno?



Szkolenia

aktualizacja wiedzy zespołu



Wewnętrzne checklisty

standardowe procedury weryfikacji



Procedury zgodności

kontrola dokumentów, trybu, kryteriów, terminów



Konsultacje

z kancelarią lub działem zamówień

Czy warto "dmuchać na zimne"?

Tak!

Korekta może wynieść nawet
100% wartości zamówienia

Profilaktyka

Lepiej zapobiec problemom

Konsekwencje

Unikniesz tłumaczenia i zwrotu środków

Najwyższe korekty finansowe



Możliwość obniżenia korekty do 25%, jeśli zamówienie było częściowo upublicznione.



Nieuzasadniony brak podziału zamówienia

Zamawiający nie dokonał podziału zamówienia na części i nie podał uzasadnienia, co mogło ograniczyć dostęp mniejszych wykonawców do rynku.

Korekta: **5%**

Skrócenie terminów składania ofert i wniosków

5%

skrócenie poniżej wymaganego terminu <30%

10%

skrócenie o 30-50%

25%

skrócenie o 50-85%

100%

skrócenie o ponad 85% lub tylko 5 dni

Skrócenie terminów bez spełnienia warunków uzasadniających, np. pilnej potrzeby, oraz brak odpowiedniego uzasadnienia.



Nieopublikowanie lub brak przedłużenia terminu składania ofert

1

Korekta: **5 - 10%**

2

Zamawiający nie opublikował informacji o przedłużeniu terminu lub nie przedłużył terminu mimo zmian w dokumentacji postępowania.

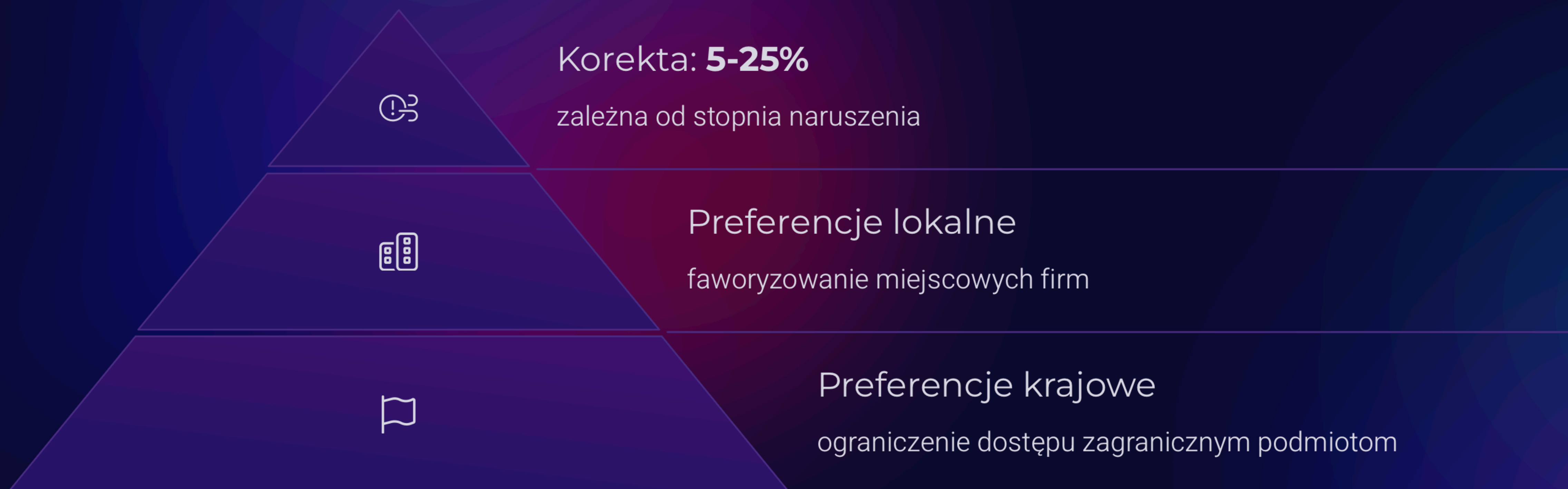
Nieopublikowanie kryteriów zamówienia

Brak informacji o kryteriach oceny ofert lub warunkach realizacji zamówienia – naruszenie zasady przejrzystości i równego traktowania.

25%

Korekta

Kryteria dyskryminujące wykonawców



Nieprawidłowości w opisie i kryteriach

Niewystarczająca definicja przedmiotu zamówienia

Korekta: 10%

Nieprecyzyjny, ogólny niedokładny opis przedmiotu zamówienia, który mógł zniechęcać wykonawców do udziału w postępowaniu.

Zmiana, nieopublikowanie kryteriów kwalifikacji, oceny ofert, niewłaściwe ich stosowanie

Korekta: 10% lub 25%

Kryteria oceny lub kryteria kwalifikacji wykonawców zostały zmienione po ich otwarciu lub nie były opublikowane w ogłoszeniu lub specyfikacji, albo były prawidłowo publikowane, ale doszło do nieprawidłowej oceny



Niewystarczająca ścieżka audytu

Brak przejrzystości

- zamawiający nie posiada dokumentów potwierdzających przebieg postępowania lub nie zapewnił dostępu do dokumentacji.

Korekta 25%

- dokumentacja nie zapewnia przejrzystości postępowania

Korekta 100%

- odmowa udostępnienia dokumentacji

Niedozwolone negocjacje



Rozmowy po złożeniu ofert
kontakt z wybranymi wykonawcami

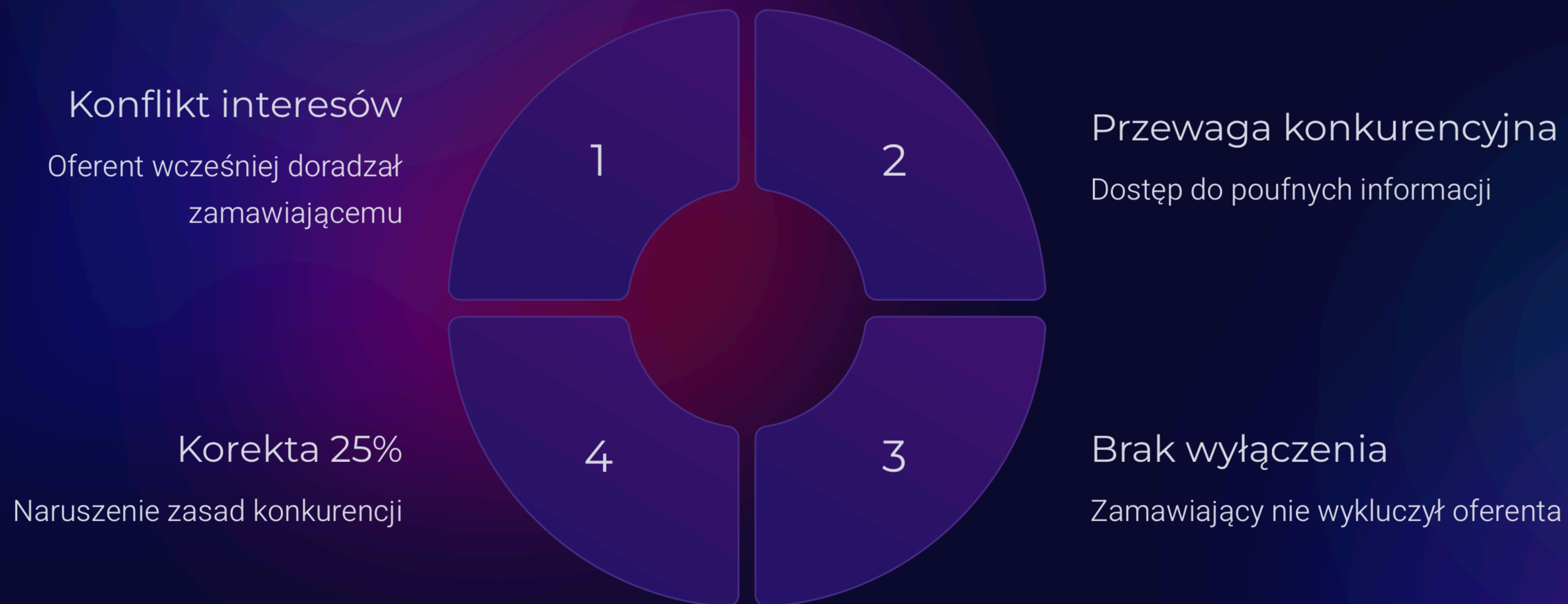


Naruszenie równego traktowania
faworyzowanie wybranych oferentów



Korekta finansowa
25% wartości zamówienia

Doradzający oferent





Zmowa przetargowa i konflikt interesów



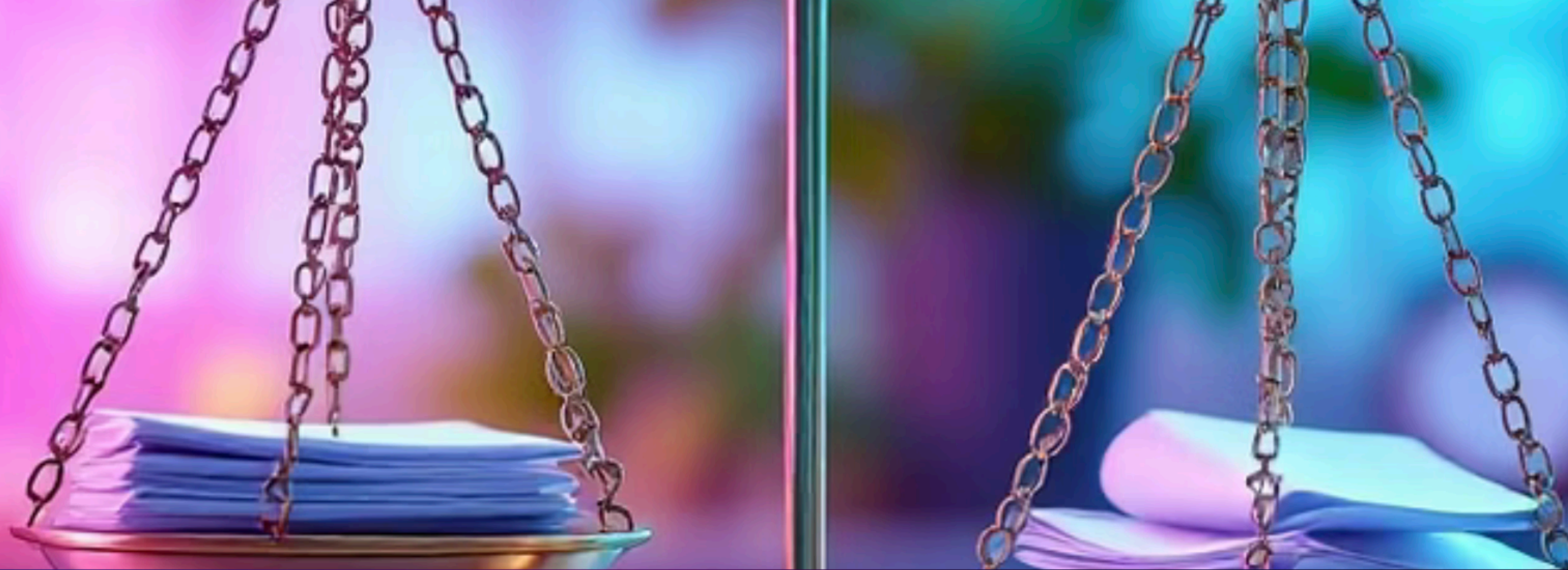
Zmowa pomiędzy wykonawcami, bez udziału zamawiającego

Korekta: **10%**



Zmowa z udziałem zamawiającego lub wpływający konflikt interesów

Korekta: **100%**



Czym jest "zdrowe zamówienie"?



Zrozumiałe

Jasne dla wszystkich uczestników



Przejrzyste

Transparentne procedury i kryteria



Niedyskryminujące

Równe szanse dla wszystkich wykonawców



Zgodne z przepisami

Przestrzegające wszystkich wymogów prawnych

5 rzeczy, które warto zapamiętać

Korekta to nie wyjątek, lecz procedura
Standardowy element kontroli.

Ryzyko istnieje przy każdym zamówieniu
Niezależnie od wartości i zakresu.

Profilaktyka to klucz
Zapobieganie zamiast naprawiania.

Warto szkolić, warto pytać
Inwestuj w wiedzę zespołu.

Dokumentacja to Twoje zabezpieczenie
Kompletna i przejrzysta.



LPW
Grupa

Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do współpracy!

@ kontakt@lpw-grupa.pl



@lpwgrupa