

**ГАРМОНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ ЗІ
СТАНДАРТАМИ ЄС**

www.eupublicprocurement.org.ua

**ЗВІТ
ЩОДО ПІДГОТОВКИ НАВЧАЛЬНОГО ОНЛАЙН КУРСУ ДЛЯ
БІЗНЕСУ З ПИТАНЬ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ**

**Христина Гуцалова
за підтримки Олександра Шатковського**

січень 2017 року



Проект фінансується Європейським Союзом та виконується консорціумом на чолі з Crown Agents Ltd



Зміст цього звіту є виключною відповідальністю Crown Agents та її партнерів по консорціуму і в жодному разі не відображає погляди EUROPEAID, Європейського Союзу чи будь-якої пов'язаної із ним організації.

СКОРОЧЕННЯ

АМКУ	Антимонопольний комітет України
КМУ	Кабінет Міністрів України
ЄС	Європейський Союз
ДАС	Державна аудиторська служба України
МЕРТ/Уповноважений орган	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
ДКСУ	Державна казначейська служба України
ДП Prozorro	Державне підприємство “Prozorro”
Закон про публічні закупівлі/Закон	Закон України “Про публічні закупівлі”

ЗМІСТ

	<i>Сторінка</i>
<i>Короткий зміст</i>	5
1. Вступ	6
2. Зміст навчального курсу та процес роботи	7
3. Висновки, рекомендації та наступні кроки	10
<u>Додатки</u>	11
Додаток 1: Зміст модулів: тексти лекцій	12
Додаток 2: Зміст модулів: тести (окремо надані Проекту)	

Короткий зміст

Проект ЄС «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС» розпочав роботу в Києві 11 листопада 2013 року. Проект виконується консорціумом на чолі з міжнародною компанією **CROWN AGENTS Ltd** і буде працювати (відповідно до продовженого контракту) до листопада 2017 року.

Загальна мета Проекту полягає у

«сприянні розвитку сталої та узгодженої ... та ефективної інституційної інфраструктури у сфері державних закупівель, а також удосконаленню підзвітності та професійної етики органів державної влади у сфері державних закупівель ...».

Основне завдання Проекту на цей момент полягає у наданні допомоги в плануванні процесу реформування системи державних закупівель, паралельно надаючи допомогу в розробці конкретних необхідних змін до законодавства про державні закупівлі в Україні. Крім того, Проект сприяє зміцненню потенціалу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку) та Антимонопольного комітету України (АМКУ) як головних установ, відповідальних за функціонування системи державних закупівель в Україні.

Робота Проекту в рамках Компоненту 3 зосереджена на декількох пов'язаних між собою аспектах в сфері навчання та інституційної розбудови публічних закупівель. Зокрема, Компонент зосереджено на важливості підвищувати обізнаність в сфері публічних закупівель, а отже, на важливості створення єдиного підходу до навчання в цій галузі права. Відповідно до плану роботи Проекту та попередньо проведеної роботи щодо необхідності проведення широкого базового навчання в системі публічних закупівель в Україні, одним із основних пріоритетів (Компонент 3.3.В) з початку листопада 2016 року до листопада 2017 року є розроблення **онлайн курсу з питань публічних закупівель для бізнес спільноти («Публічні закупівлі для бізнесу»)** в якості необов'язкового базового навчання з питань публічних закупівель, включаючи базовий тест для оцінки успішного проходження навчального курсу.

Дане завдання було виконане автором даного Звіту у співпраці з командою Проекту. Автор Звіту також є лектором в Модулі 3 розробленого курсу.

Зміст навчального курсу включає в себе 5 навчальних модулів та один вступний модуль. Онлайн курс **«ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ДЛЯ БІЗНЕСУ»** буде доступний безкоштовно через спеціальну онлайн платформу (веб-сайт) з 14 лютого 2014 року.

Курс орієнтований на приблизно 40,000 користувачів зі сфери бізнесу за умови, що хоча б одна особа від кожного активного зареєстрованого бізнесу може мати інтерес в проходженні даного навчання.

Очікується, що новий курс з питань публічних закупівель для бізнесу буде цікавим для тих економічних операторів, на які вплинули реформи в даному секторі протягом останніх трьох років, включаючи запровадження електронної системи закупівель та інших нововведень системи Прозорро. Дані реформи було зосереджено на прозорості та цілісності системи з метою, серед іншого, підвищити конкурентність публічних тендерів та підвищення середньої кількості учасників торгів. Курс може також бути цікавим і корисним для спеціалістів в сфері закупівель від замовників, так як це допоможе їм краще зрозуміти логіку учасників торгів, що в свою чергу, призведе до кращого виконання ними своєї функції закупівельника.

При розміщенні курсу на електронному майданчику Prometheus буде важливим також проводити моніторинг відгуків користувачів та моніторинг рівня успішності тих, хто проходить

навчання.

Приймаючи до уваги, що реформування системи публічних закупівель ще не завершено (законодавство та система Прозорро постійно покращуються), відповідно, буде важливо оновлювати даний курс щорічно.

Вступ

Проект ЄС «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС» розпочав роботу в Києві 11 листопада 2013 року. Проект виконується консорціумом на чолі з міжнародною компанією **CROWN AGENTS Ltd** і буде працювати (відповідно до продовженого контракту) до листопада 2017 року.

Загальна мета Проекту полягає у

«сприянні розвитку сталої та узгодженої ... та ефективної інституційної інфраструктури у сфері державних закупівель, а також удосконаленню підзвітності та професійної етики органів державної влади у сфері державних закупівель ...».

Основне завдання Проекту на цей момент полягає у наданні допомоги в плануванні процесу реформування системи державних закупівель, паралельно надаючи допомогу в розробці конкретних необхідних змін до законодавства про державні закупівлі в Україні. Крім того, Проект сприяє зміцненню потенціалу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку) та Антимонопольного комітету України (АМКУ) як головних установ, відповідальних за функціонування системи державних закупівель в Україні.

Робота Проекту в рамках Компоненту 3 зосереджена на декількох пов'язаних між собою аспектах в сфері навчання та інституційної розбудови публічних закупівель. Зокрема, Компонент зосереджено на важливості підвищувати обізнаність в сфері публічних закупівель, а отже, на важливості створення єдиного підходу до навчання в цій галузі права. Відповідно до плану роботи Проекту та попередньо проведеної роботи щодо необхідності проведення широкого базового навчання в системі публічних закупівель в Україні, одним із основних пріоритетів (Компонент 3.3.В) з початку листопада 2016 року до листопада 2017 року є розроблення **онлайн курсу з питань публічних закупівель для бізнес спільноти («Публічні закупівлі для бізнесу»)** в якості необов'язкового базового навчання з питань публічних закупівель, включаючи базовий тест для оцінки успішного проходження навчального курсу.

Даний онлайн курс для бізнес спільноти («Публічні закупівлі для бізнесу») є необов'язковим базовим навчанням з питань публічних закупівель, по закінченню якого можна пройти тест і отримати сертифікат у випадку успішного проходження навчання.

На відміну від існуючого вже онлайн курсу (*Публічні закупівлі – Навчання для всіх – запущено в травні 2016 року для закупівельних організацій*), курс для бізнесу є коротшим, швидшим та зосереджений саме на портебах учасників торгів. Даний курс є коротшим, так як передбачається (і підтверджується практикою), що учасники торгів вже мають базові знання щодо різних аспектів закупівель. Крім того, для учасників курсу, які хочуть отримати глибші знання про різні аспекти публічних закупівель (наприклад, про антикорупційні заходи, здійснення контролю тощо) існує додаткова можливість пройти існуючий онлайн курс для закупівельних організацій.

Даний Звіт описує зміст курсу та роботу, яку потрібно провести для його підготовки.

Зміст навчального курсу та процес роботи

Навчальний курс складається з 5 модулів та одного вступного модулю. Кожен модуль включає в себе наступне.

Структура кожного модуля

- Конспектні матеріали (такі як, чинні положення Закону, коментарі до Закону або інші рекомендації та корисні посилання)
- Презентація Powerpoint, що містить основні елементи модуля (не більше 25 слайдів)
- Відео лекція, що охоплює всі теми модуля (в середньому 30 хвилин на модуль/5-7 хвилин на кожен тему модуля)
- Короткий тест для самооцінки (мінімум 2-3 на кожен тему кожного модуля), який необхідно пройти до переходу до нового модуля

Онлайн курс «ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ДЛЯ БІЗНЕСУ» буде доступний безкоштовно через спеціальну онлайн платформу (веб-сайт). Курс орієнтований на приблизно 40,000 користувачів зі сфери бізнесу за умови, що хоча б одна особа від кожного активного зареєстрованого бізнесу може мати інтерес в проходженні даного навчання.

Відповідно до змісту онлайн тренінгу для бізнес спільноти, повний процес розвитку курсу проходить в такі етапи:

- **ЕТАП 1:** Розробка змісту модулів (слайди, відео презентації, конспектні матеріали та тести (листопад/грудень 2016 року);
- **ЕТАП 2:** Запис відеолекцій (грудень/січень 2016 року);
- **ЕТАП 3:** Офіційний запуск навчального курсу “ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ДЛЯ БІЗНЕСУ” (лютий 2017 року), що супроводжується інформаційною кампанією та подальшим адмініструванням курсу, збором статистики, відгуків тощо.

Назва модуля	Зміст	Лектор
ВСТУП	<ul style="list-style-type: none"> • Реформа публічних закупівель: історія та теперішній статус • Філософія та принципи Prozorro • Що таке закупівлі, різниця між публічними та приватними закупівлями • Роль бізнесу в системі публічних закупівель • Чому система Prozorro є привабливою для бізнесу 	Максим Нефьодов (Перший заступник Міністра, МЕРТ)
Модуль 1 – правила публічних закупівель – необхідні знання для ведення бізнесу з державою	<ul style="list-style-type: none"> • Закон про публічні закупівлі: основні положення (зміст, принципи, закупівельні організації, регуляторні та контролюючі органи, процедури) • Тендерна документація, кваліфікаційні та технічні вимоги як основа для підготовки тендерної пропозиції/тендеру • Типи процедур: до- та надпорогові контракти, відкриті тендери, конкурентний діалог та 	Олександр Шатковський (Заступник Керівника Проекту ЄС, Старший експерт з питань публічних закупівель)

Назва модуля	Зміст	Лектор
	<p>переговорні процедури, рамкові угоди</p> <ul style="list-style-type: none"> • Тендерна пропозиція та її забезпечення • Відхилення тендерної пропозиції та скасування тендеру • Переговорна процедура – конкуренція не відкрита, проте можлива • Договір про закупівлю: зміст, структура, зміни. 	
Модуль 2 – Електронна система публічних закупівель	<ul style="list-style-type: none"> • Мета та структура Prozorro як національної системи електронних закупівель, як система працює та фінансується • Переваги для учасників торгів: прозорість, нові ринки та як продавати державі в один клік • Процес електронного аукціону – цінові та нецінові критерії • Практичні поради для учасників торгів • Допоміжні інформаційні ресурси (Infobox, VI) Приклад: історії успіху (короткі інтерв'ю з бізнесом) 	<i>Христина Гуцалова, короткостроковий експерт Проекту ЄС</i>
Модуль 3 – процедура оскарження	<ul style="list-style-type: none"> • Оскарження допорогових контрактів • Оскарження надпорогових контрактів • Найбільш поширені приклади 	<i>Іван Лахтіонов (ТІ Україна, експерт з публічних закупівель)</i>
Модель 4 – Як реагувати на порушення та помилки в закупівлях	<ul style="list-style-type: none"> • Здійснення контролю (державні органи, процедурні аспекти) • Відповідальність (адміністративна та кримінальна), • Громадський контроль • Інструменти моніторингу (VI Prozorro, ТІ моніторинговий портал, антикорупційний моніторинг) • Реальні приклади адекватної реакції на порушення 	<i>Артем Романюков, (Керівник НУО “Платформа громадський контроль”)</i>
Модуль 5 – Міжнародний аспект публічних закупівель та перспективи нових ринків	<ul style="list-style-type: none"> • Угода про асоціацію між Україною та ЄС та Угода про державні закупівлі СОР як одні з нових можливостей для українського бізнесу • Стратегія реформування публічних закупівель 	<p>Тетяна Лісовська (Проект USAID TAPAS, експерт з питань публічних закупівель)</p> <p>Еббі Семпл (Старший експерт з питань публічних закупівель Проекту ЄС)</p>

Під час підготовки курсу наступні матеріали було підготовлено в співпраці з командою Проекту ЄС:

- зміст кожного модулю, включаючи презентації, схеми, опис відео лекцій для кожного модулю. Фінальні тексти відео лекцій надано в Додатку 1 даного Звіту. Слайди доступні у вільному доступі для завантаження на онлайн платформі Prometheus (www.prometheus.org.ua);
- зміст тестів, включаючи питання та відповіді (50 базових питань та 150 можливих відповідей – з відповіді на кожне питання, де тільки 1 відповідь є правильною).

Розроблені тести з відповідями було надано Проекту – проте, не включено до даного Звіту з очевидних причин.

- *даний Звіт.*

На додаток до підготовки даних матеріалів, короткостроковий експерт Проекту брав участь у виробництві онлайн тренінгу та виступає в ролі лектора в модулі 3.

Висновки, рекомендації та наступні кроки

Новий навчальний курс з питань публічних закупівель повинен особливо зацікавити учасників торгів, які вирішили приймати участь в публічних закупівлях після проведення реформ протягом останніх трьох років, включаючи запровадження електронної системи закупівель та інших інновацій системи Прозорро. Дані реформи було зосереджено на прозорості та цілісності системи з метою, серед іншого, підвищити конкурентність публічних тендерів та підвищення середньої кількості учасників торгів.

Курс може також бути цікавим і корисним для спеціалістів в сфері закупівель від замовників, так як це допоможе їм краще зрозуміти логіку учасників торгів, що в свою чергу, призведе до кращого виконання ними своєї функції закупівельника.

При розміщенні курсу на електронному майданчику Prometheus буде важливим також проводити моніторинг відгуків користувачів та моніторинг рівня успішності тих, хто проходить навчання.

Приймаючи до уваги, що реформування системи публічних закупівель ще не завершено (законодавство та система Прозорро постійно покращуються), відповідно, буде важливо оновлювати даний курс щорічно.

ДОДАТКИ

Додаток 1: Зміст модулів: текст всіх лекцій

МОДУЛЬ 1. ЗАКОН ПРО ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ. ЩО НЕОБХІДНО ЗНАТИ БІЗНЕСУ.

1. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ЗАКОНУ «ПРО ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ» -- ХТО КУПУЄ, У КОГО МОЖЕ КУПУВАТИСЯ, ЩО КУПУЄТЬСЯ І ЯК.

ХТО КУПУЄ

Покупець/Клієнт в публічних закупівлях України, які регулюються окремим однойменним законом «Про публічні закупівлі» (далі – Закон) називається «Замовник».

Законом у 2014 році було запроваджено нову концепцію поняття «замовник», яка базується на законодавстві ЄС та за якою основним критерієм визначення організації як «замовник» є покладення на неї обов'язку забезпечення суспільних потреб.

Отже, всіх замовників умовно можна розділити на 3 групи:

- 1) **«традиційні замовники-бюджетники»**, що *напряму фінансуються з державного або місцевого бюджетів* -- органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також юридичні особи-бюджетні установи, що фінансуються з державного або місцевих бюджетів (заклади охорони здоров'я, освіти, науки, культури тощо). До цієї ж групи відносяться Національний банк України, фонди державного соціального страхування, Пенсійний фонд України, Фонд гарантування вкладів населення.
- 2) **«монополісти»** -- суб'єкти господарювання (переважно державної або комунальної власності), які займають переважно монополіне становище у чітко перерахованих у Законі (пункт 4 статті 1) суспільно важливих видах діяльності (комунальні послуги, електропостачання, аеропорти і морські порти, залізничний і міський електротранспорт та деякі інші).
- 3) **«підприємства»** -- державні або комунальні підприємства та їх об'єднання як юридичні особи, які забезпечують потреби держави або територіальної громади, якщо така діяльність не здійснюється на промисловій чи комерційній основі за наявності однієї з таких ознак:
 - юридична особа є розпорядником, одержувачем бюджетних коштів;
 - органи державної влади чи органи місцевого самоврядування або інші замовники володіють більшістю голосів у вищому органі управління юридичної особи;
 - у статутному капіталі юридичної особи державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50 відсотків;

Отже всі органи державної влади та місцевого самоврядування, а також організації та установи, які утримуються за рахунок бюджетних коштів (розпорядники або одержувачі коштів), однозначно набувають статусу замовника в розумінні Закону та мають здійснювати закупівлі за процедурами, встановленими Законом. Так само зрозуміло з групою 2 «монополісти».

Більш складніше визначитися з необхідністю застосування Закону юридичним особам групи 3 «підприємства», які переважно не отримують фінансування з бюджету, але при цьому створені державними органами для забезпечення певних суспільних потреб:

- 1) Якщо контрольоване державою/місцевою владою підприємство виконує суспільно важливі функції, делеговані ним органами влади на підставі нормативно-правових актів, розпорядчих рішень, своїх статутів юридичних осіб – таке підприємство **є** Замовником,
- 2) Якщо підприємство нічим не зобов'язане перед державою крім форми власності, здійснює свою діяльність суто на комерційній основі без переваг і

*адміністративних впливів з боку держав, а прибутковість є єдиним завданням – таке підприємство **НЕ Є** Замовником.*

ХТО МОЖЕ БРАТИ УЧАСТЬ У ТОРГАХ І ВИГРАВАТИ

Потенційний продавець або бізнес-партнер держави згідно Закону називається «Учасник процедури закупівлі» -- фізична особа, у тому числі фізична особа - підприємець, юридична особа (резидент або нерезидент), яка подала тендерну пропозицію або взяла участь у переговорах у разі застосування переговорної процедури закупівлі.

В Україні дозволено приймати участь у процедурі закупівлі практично всім бажаним, які мають статус фізичної або юридичної особи. Важливо наголосити, що стосовно фізичної особи немає вимог про те, що така особа повинна бути зареєстрована приватним підприємцем¹, тобто це може бути будь-яка фізична особа (громадянин України, іноземний громадянин, особа без громадянства з правом легального перебування на території України). Натомість в частині юридичної особи важливо наголосити, що дочірні підприємства/компанії та/або філії без статусу юридичної особи не можуть від свого імені брати участь у процедурах закупівлі, а можуть це робити лише від імені «материнської» юридичної особи. Таке саме обмеження існує щодо об'єднань (консорціумів) юридичних осіб без створення нової юридичної особи.

Крім замовника і учасників як головних дійових осіб закупівель слід пам'ятати про державні органи і громадський моніторинг закупівель. Так, у здійсненні державного нагляду, контролю та координації у сфері закупівель задіяне досить велике коло **державних органів**:

- Мінекономрозвитку – уповноважений орган регулювання закупівель (законодавство, роз'яснення, веб-портал, відбір і нагляд за майданчиками, аналіз системи);
- Держказначейство (ДКСУ) – фінансовий оператор бюджетних коштів з повноваженнями операційного контролю за платежами;
- Антимонопольний комітет (АМКУ) – орган оскарження і боротьби зі змовами;
- Державна аудиторська служба України (ДАСУ) – орган фінансового контролю;
- правоохоронні органи -- такі як Національне антикорупційне бюро, органи прокуратури, Служба безпеки України, Національна поліція.

В останні роки активну участь у реформуванні системи закупівель беруть **недержавні громадські організації**, зокрема шляхом участі у робочих групах з розробки змін до законодавства у сфері закупівель, здійсненні моніторингу закупівель, проведенні навчальних та просвітницьких заходів тощо.

Найбільш відомими та активними громадськими організаціями у сфері закупівель є Центр протидії корупції (www.antac.org.ua), Transparency International Україна (www.ti-ukraine.org), Центр політичних студій та аналітики ЕЙДОС (www.eidos.org.ua), а також неможливо обминути основний медіа-ресурс розслідувань зловживань у закупівлях – Наші Гроші (www.nashigroshi.org).

Зазвичай вони та їх партнери здійснюють незалежний моніторинг закупівель через аналіз таких параметрів:

- Відповідність ціни переможця ринковим цінам

¹ Формат здійснення господарської діяльності фізичною особою залежить від виду та частоти такої діяльності та регулюється насамперед податковим законодавством. Тобто, якщо фізична особа продає одноразово власне житло, немає законодавчої вимоги такій особі реєструватися як приватний підприємець. Натомість, якщо фізична особа постійно надає певні послуги (правові, аудиторські, прибирання, оренди приміщень тощо), згідно податкового законодавства така особа повинна зареєструватися як приватний підприємець. Контроль за правомірністю ведення господарської діяльності фізичних осіб здійснюють податкові органи.

- Наявність політичних зв'язків між учасниками \ переможцями та замовниками
- Наявність прихованої монополізації певних сегментів ринку публічних закупівель

Крім того ці та інші подібні організації:

- Подають скарги у правоохоронні органи щодо виявлених порушень.
- Аналізують відповідність очікуваної вартості ринковим цінам (очікувана вартість оприлюднюється з кінця 2014 р.)
- Цікавляться, яким чином був виконаний закупівельний договір, чи була вирішена проблема, чи були задоволені інтереси соціальних груп
- Аналізують ринки закупівель з метою виявлення прихованих монополій, сталих корупційних зв'язків тощо .

ЩО КУПУЄТЬСЯ

Те, що купується згідно Закону, називається **«предмет закупівлі»** - товари, роботи чи послуги, що закуповуються замовником у межах процедури закупівлі, щодо яких учасникам дозволяється подавати тендерні пропозиції або пропозиції на переговорах (у разі застосування переговорної процедури закупівлі).

Категорії «товари», «послуги» і роботи» розкриваються у статті 1 Закону і при цьому відправною точкою є саме визначення терміну «роботи», оскільки на відміну від понять «товари» і «послуги» поняття «роботи» досить докладно описані у Законі виключним переліком видів діяльності, які є роботами та які стосуються об'єктів і споруд виробничого і невиробничого призначення. Розмежування предметів закупівель на «товари/послуги» з одного боку і «роботи» з іншого боку важливе, оскільки для цих двох категорій існують різні вартісні межі застосування Закону (для «товарів» і «послуг» -- 200 тисяч гривень та 1,5 мільйони для «робіт») та різні правила визначення предмета конкретної закупівлі.

Отже, вартісний поріг при закупівлі товарів і послуг складає 200 тисяч гривень, а робіт - 1,5 мільйонів гривень.

Для замовників-підприємств з монополізованих, але суспільно важливих сфер (електроенергетика, комунальне господарство тощо – «особливі» замовники) такі пороги при закупівлі складають:

для товарів і послуг 1 мільйон гривень

для робіт - 5 мільйонів гривень.

Крім цього, якщо вартість предмета закупівлі дорівнює або перевищує 50 тисяч гривень та є меншою від вказаних вище порогів -- замовник або проводить спрощений електронний аукціон через систему Prozorro, або укладає прямий договір з обраним на свій розсуд постачальником з обов'язковим оприлюдненням звіту про такий договори в цій же системі електронних закупівель

Згідно існуючого Порядку, затвердженого наказом Міекономрозвитку від 17.03.2016 №454, з 1 січня 2017 року предмет закупівлі товарів і послуг визначається замовником на основі Єдиного закупівельного словника (CPV).

Визначення предмета закупівлі робіт здійснюється замовником за об'єктами будівництва та з урахуванням ДСТУ Б.Д.1.1-1:2013 "Правила визначення вартості будівництва", прийнятих наказом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 05 липня 2013 року N 293, а також галузевих будівельних норм ГБН Г.1-218-182:2011 "Ремонт автомобільних доріг загального користування. Види ремонтів та перелік робіт».

Крім цього, вказаний Порядок передбачає певні особливості визначення окремих предметів закупівлі, зокрема, послуг з виконання науково-технічних робіт, а також послуг з оцінки майна під час приватизації; організації спортивних змагань тощо. У цих випадках, як правило, передбачається конкретизація предмета закупівлі за номенклатурою чи окремим об'єктом/заходом.

Виключний перелік закупівель, які можуть здійснюватися без застосування процедур закупівель, визначені частиною третьою статті 2 Закону.

В цілому зазначений перелік складений досить об'єктивно і містить товари, роботи і послуги, здійснювати закупівлю яких, з використанням встановлених Законом процедур, є практично неможливим або не доцільним з вагомих об'єктивних, причин.

При цьому, є лише 2 виключення, які носять тимчасовий характер:

- 1) закупівлі товарів і послуг, які підлягають закупівлі відповідно до угод щодо закупівлі, що укладаються Міністерством охорони здоров'я, із спеціалізованими організаціями, які здійснюють закупівлі), термін дії виключення – до 31.03.2019.
- 2) Такий самий тимчасовий термін дії до 31.03.2019 стосується винятку щодо товарів, робіт і послуг, що підлягають закупівлі відповідно до угод, що укладаються Міністерством оборони із спеціалізованими організаціями, які здійснюють військові закупівлі. Закупівля таких товарів, робіт і послуг здійснюється згідно з правилами і процедурами, установленими відповідними спеціалізованими організаціями.

Інші виключення носять **постійний** характер. Зокрема це стосується таких предметів закупівлі:

товари, роботи і послуги, закупівля яких становить державну таємницю відповідно до [Закону України "Про державну таємницю"](#);

послуги, необхідні для здійснення державних запозичень, обслуговування і погашення державного боргу;

придбання, оренда землі, будівель, іншого нерухомого майна або майнових прав на землю, будівлі, інше нерухоме майно;

послуги міжнародних третейських судів, міжнародних комерційних арбітражів для розгляду та вирішення спорів, у яких бере участь замовник;

послуги фінансових установ, в тому числі міжнародних фінансових організацій, пов'язані із залученням кредитних ресурсів та коштів до статутного капіталу замовником;

фінансові послуги, що надаються у зв'язку з емісією, купівлею, продажем, передачею цінних паперів або інших фінансових інструментів;

послуги, які надаються Національним банком України відповідно до закону.

Всі ці випадки в основному відповідають вимогам законодавства ЄС.

Окрім прямих виключень із Закону описаних вище, частина четверта статті 2 Закону визначає випадки та предмети закупівель, особливості закупівлі яких додатково регулюються окремими законами.

Наприклад, Законом України «[Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони](#)» від 12.05.2016 № 1356-VIII передбачено такі особливості=відмінності від загального порядку публічних закупівель:

1) На відміну від базового Закону (де основна процедура – це відкриті торги) основною процедурою є переговорна процедура закупівлі із застосуванням електронної системи закупівель, але на відміну від Закону (де переговорна процедура не оприлюднюється і переважно не є конкретною) замовник оприлюднює оголошення про проведення конкурсного відбору учасників переговорів через авторизовані електронні майданчики на веб-порталі Уповноваженого органу.

2) Крім цього, цим спеціальним законом встановлені додаткові підстави для відмови в участі в процедурі закупівлі протягом певного часу, зокрема внаслідок дискваліфікації учасників за систематичні порушення умов закупівель.

Закон діє виключно для вузького кола визначених органів оборони і безпеки в особливий період.

ЯК КУПУЄТЬСЯ – ПРОЦЕДУРИ ЗАКУПІВЛІ

Закон визначає три процедури закупівель (2 конкурентні процедури -- відкриті торги та конкурентний діалог, а також 1 не конкурентна - переговорна процедура).

Найпоширенішою і основною є процедура відкритих торгів.

Процедура відкритих торгів – це максимальна прозора процедура, що дозволяє брати участь у торгах будь-якому постачальнику, який зацікавився оголошенням і супровідною йому тендерною документацією на веб-порталі закупівель та подав свою пропозицію. Процедура відкритих торгів може бути застосована практично для будь-якого предмета закупівлі, крім тих ринків яких об'єктивно обмежений – через відсутність чи обмеженість конкуренції.

Конкурентний діалог застосовують у разі, якщо замовник не може точно визначити технічні та якісні характеристики товару, роботи, послуги і для цього йому потрібні переговори з ринком.

Конкурентний діалог є конкурентною процедурою, яка передбачає проведення переговорів з учасниками. Метою таких переговорів є підготовка оптимальних технічних, якісних та інших характеристик предмета закупівлі.

Найбільш оптимальною ця процедура є для закупівель, які носять складний, спеціалізований характер, зокрема будівельних робіт, комплексних послуг, виконання яких можливе з використанням різних технічних рішень.

Конкурентний діалог здійснюється у два етапи.

На першому етапі всім учасникам пропонується подати попередні пропозиції торгів без зазначення ціни. Строк подання учасниками попередніх пропозицій торгів становить не менше 30 днів з дня оприлюднення оголошення на веб-порталі. Саме на першому етапі замовник може проводити переговори з учасниками, за результатами яких вносити зміни в документацію, уточнюючи свої вимоги.

На другому етапі замовник запрошує до участі учасників, попередні пропозиції торгів яких не було відхилено на першому етапі та пропозиції яких виявилися прийнятними в цілому, але не менше ніж двох. На другому етапі учасники повинні подати остаточні пропозиції із зазначенням ціни і переговори вже не допускаються, алгоритм проведення процедури *Конкурентного діалогу* в подальшому ідентичний процедурі відкритих торгів.

Переговорна процедура як виняток

Єдиною не конкурентною процедурою є переговорна процедура закупівлі. Це процедура, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з учасником без торгів, але після проведення переговорів з одним або кількома учасниками.

Для застосування переговорної процедури закупівлі замовник повинен мати принаймні одну з підстав, визначених у Законі (стаття 35).

Зокрема такими підставами є:

1) закупівля творів мистецтва або закупівлі, пов'язаної із захистом прав інтелектуальної власності, або укладення договору про закупівлю з переможцем архітектурного чи мистецького конкурсу;

2) відсутність конкуренції (у тому числі з технічних причин) на відповідному ринку, внаслідок чого договір про закупівлю може бути укладено лише з одним постачальником, за відсутності при цьому альтернативи;

3) нагальна потреба у здійсненні закупівлі у зв'язку з виникненням особливих економічних чи соціальних обставин, що унеможливають дотримання замовниками строків для проведення тендеру, а саме пов'язаних з негайною ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій, а також наданням у встановленому порядку Україною гуманітарної допомоги іншим державам. Застосування переговорної процедури закупівлі в таких випадках здійснюється за рішенням замовника щодо кожної процедури;

4) якщо замовником було двічі відмінено тендер через відсутність достатньої кількості учасників, при цьому предмет закупівлі, його технічні та якісні характеристики, а також вимоги до учасника не повинні відрізнятися від вимог, що були визначені замовником у тендерній документації;

5) потреб здійснити додаткову закупівлю в того самого постачальника з метою уніфікації, стандартизації або забезпечення сумісності з наявними товарами, технологіями, роботами чи послугами, якщо заміна попереднього постачальника (виконавця робіт, надавача послуг) може призвести до несумісності або виникнення проблем технічного характеру, пов'язаних з експлуатацією та обслуговуванням;

6) необхідності проведення додаткових будівельних робіт, не зазначених у початковому проекті, але які стали через непередбачувані обставини необхідними для виконання проекту за сукупності таких умов: договір буде укладено з попереднім виконавцем цих робіт, такі роботи технічно чи економічно пов'язані з головним (первинним) договором; загальна вартість додаткових робіт не перевищує 50 відсотків вартості головного (первинного) договору;

7) закупівлі юридичних послуг, пов'язаних із захистом прав та інтересів України, у тому числі з метою захисту національної безпеки і оборони, під час врегулювання спорів, розгляду в закордонних юрисдикційних органах справ за участю іноземного суб'єкта та України, на підставі рішення Кабінету Міністрів України або введених в дію відповідно до закону рішень Ради національної безпеки і оборони України.

Замовники мають усвідомлювати, що застосування переговорної процедури закупівлі фактично є виключенням із загально прийнятих правил, а тому в будь-якому випадку замовник при підготовці обґрунтувань щодо застосування вказаної процедури має посилається на експертні, нормативні, технічні та інші документи, що підтверджують наявність підстав для її застосування.

ПЕРЕГОВОРНА ПРОЦЕДУРА Є УЛЮБЛЕНЦЕМ ДЕРЖАВНОГО І ГРОМАДСЬКОГО КОНТРОЛЮ!

ПРИНЦИПИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Стаття 3 Закону визначає наступні принципи закупівель:

- доброчесна конкуренція серед учасників;*
- максимальна економія та ефективність;*
- відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель;*
- недискримінація учасників;*
- об'єктивна та неупереджена оцінка пропозицій конкурсних торгів;*
- запобігання корупційним діям і зловживанням.*

Як і у всьому цивілізованому світі ці принципи публічних закупівель ґрунтуються на тому, що:

- закупівлі повинні бути економічними (найкраща з можливих комбінація якості та ціни);
- рішення щодо надання контрактів повинні бути справедливими та неупередженими;
- процес закупівель повинен бути гласним (інформація доступною, торги – публічними,);
- процес закупівель повинен бути ефективним (повнота правил, простота і швидкість процедур);
- важливість підзвітності (складання і зберігання звітів).

Слід зазначити, що принципи закупівель відіграють не лише політичну роль, визначаючи мету і призначення Закону, вони можуть ефективно застосуватися у судовій практиці для обґрунтування своїх дій у разі судових спорів з контрагентами та/або контролюючими і правоохоронними органами.

2. ТЕНДЕРНА ДОКУМЕНТАЦІЯ. КВАЛІФІКАЦІЙНІ ТА ТЕХНІЧНІ ВИМОГИ

Тендерна документація - документація щодо умов проведення публічних закупівель, що розробляється та затверджується замовником і оприлюднюється для вільного доступу на веб-порталі Уповноваженого органу та авторизованих електронних майданчиках. Тендерна

документація - це головне джерело інформації для потенційних учасників торгів про вимоги замовника стосовно поставки товарів, виконання робіт або надання послуг. Тому повнота тендерної документації, чітке визначення вимог, відсутність розбіжностей в окремих її пунктах та розділах, коректне викладення всебічної інформації щодо предмету закупівлі має величезне значення для підготовки учасниками якісних пропозицій, відповідних усім вимогам та умовам замовника.

Вимоги до змісту тендерної документації описані у статті 22 Закону, а певні вимоги до оформлення тендерної документації та її структури встановлені наказом Мінекономрозвитку від 13.04.2016 №680 «Про затвердження примірної тендерної документації».

Отже, поряд з інструкціями щодо підготовки та оформлення учасниками своїх пропозицій вона містить такі ключові складові, як: технічні вимоги до предмета закупівлі, кваліфікаційні вимоги до потенційних учасників разом з переліком документів на їх підтвердження, критерії і механізм оцінки поданих пропозицій, проект договору про закупівлю.

Слід зазначити, що зміст, обсяг, та рівень складності конкретної документації обумовлюються специфікою та складом предмету закупівлі.

Розглянемо основні складові тендерної документації – кваліфікаційні критерії та технічні специфікації

КВАЛІФІКАЦІЙНІ КРИТЕРІЇ ТА ПІДСТАВИ ВІДМОВИ В УЧАСТІ У ПРОЦЕДУРІ ЗАКУПІВЛІ

Тендерна документація повинна містити один або декілька кваліфікаційних критеріїв до учасників відповідно до статті 16 та вимоги, встановлені статтею 17 Закону.

ВАЖЛИВО! *Замовник не вимагає документального підтвердження інформації про відповідність вимогам статті 17 у разі, якщо така інформація міститься у відкритих єдиних державних реєстрах, доступ до яких є вільним.*

Невідповідність учасника кваліфікаційним критеріям статті 16 і вимогам статті 17 призводить до відхилення його тендерної пропозиції.

Доцільно наголосити на тому, що **встановлення кваліфікаційних критеріїв** розглядається не як право, а як обов'язок замовника, Закон не дозволяє замовнику взагалі відмовитися від їх застосування. Однак замовнику надається право самостійно обирати **один або кілька** з кваліфікаційних критеріїв, що наведені у переліку частини другої ст. 16 Закону:

наявність обладнання та матеріально-технічної бази;

ВАЖЛИВО! *Закон не встановлює вимог щодо наявності саме власного обладнання, власних виробничих потужностей або власних споруд, будівель, приміщень.*

наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід;

наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору;

ВАЖЛИВО! *Визначення аналогічних договорів залежить від предмету закупівлі, тобто відповідною ознакою аналогічності є саме однаковість або максимальна подібність за предметом закупівлі. Не можна вважати обґрунтованим встановлення аналогії клієнтами, місцем поставки тощо. Слід наголосити, що документальне підтвердження, яке вимагається замовником, має свідчити про фактичну наявність досвіду саме виконання аналогічного договору, а не про факт його укладення.*

Підстави відмови в участі у процедурі закупівлі визначені в ст. 17 Закону – і таких є 11 підстав!!! (від спроби дати хабаря до банкрутства і заборгованості по сплаті податків). **З метою полегшення участі бізнесу у торгах останні зміни у законодавстві встановлюють новий підхід до надання інформації про спосіб документального підтвердження відповідності учасників встановленим вимогам: -- Закон передбачає так**

звану «посткваліфікацію» учасників, що полягає у декларуванні ними на етапі подання пропозицій відсутності підстав для відхилення їх пропозицій через наявність підстав, передбачених статтею 17 Закону. А згодом підтвердні документи надає лише переможець торгів.

ТЕХНІЧНІ СПЕЦИФІКАЦІЇ

Найважливішою складовою частиною тендерної документації є **інформація про необхідні технічні, якісні, функціональні та кількісні характеристики предмета закупівлі – технічна специфікація**.

Технічні специфікації повинні відповідати принаймні двом основним вимогам: по-перше, надавати детальний опис товару, робіт або послуг, які необхідні замовнику з чітким викладенням вимог до предмету закупівлі, і, по-друге, – забезпечити максимальну конкуренцію при проведенні процедури закупівлі.

Важливою вимогою при складанні технічної специфікації є те, що вона не повинна містити посилання на конкретні торговельну марку чи фірму, патент, конструкцію або тип предмета закупівлі, джерело його походження або виробника. У разі якщо таке посилання є об'єктивно необхідним, воно повинно бути обґрунтованим, а специфікація повинна містити фразу **«або еквівалент»**.

Тендерна документація також має містити **інформацію про мову**, якою повинні бути складені тендерні пропозиції, **та про валюту**, в якій повинна бути розрахована і зазначена ціна пропозиції торгів, **та власне вимоги до розрахунку ціни** (стандартні умови поставки ІНКОТЕРМС, вартісні елементи робіт тощо). У разі закупівлі робіт до складу тендерної документації має бути включена **вимога про зазначення учасником у тендерній пропозиції інформації (повне найменування та місцезнаходження) про кожного суб'єкта господарювання, якого учасник планує залучати до виконання робіт як субпідрядника в обсязі не менше ніж 20 відсотків від вартості договору про закупівлю**.

3. ТЕНДЕРНЕ І ДОГОВІРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Згідно Закону (стаття 24) замовник має право вимагати від усіх учасників у складі тендерних пропозицій внесення тендерного забезпечення тендерної пропозиції, що надається лише у вигляді гарантії. Метою такого забезпечення є гарантування замовнику прийняттого захисту від “несерйозних” учасників. Наголошуємо, що це право замовника, а не обов'язок, однак якщо замовник використовує таке право у певному тендері, у такому разі це стає обов'язковою вимогою для всіх учасників торгів.

Розмір тендерного забезпечення тендерної пропозиції становить $\leq 0,5\%$ для робіт та $\leq 3,0\%$ для товарів і послуг.

- Види гарантії:
- банківська гарантія
 - страхова гарантія
 - гарантія фінансової установи.

Найбільш поширеною на практиці вважається вимога замовника про надання забезпечення у формі банківської гарантії.

Строк повернення забезпечення тендерної пропозиції становить 5 банківських днів.

Забезпечення пропозиції торгів не повертається замовником у разі:

відкликання пропозиції торгів учасником після закінчення строку її подання;
непідписання учасником, що став переможцем процедури торгів, договору про закупівлю;

ненадання переможцем процедури торгів у встановлений статтею 17 Закону строк документів, що підтверджують відсутність підстав, передбачених цією ж статтею 17 Закону;

ненадання переможцем процедури торгів забезпечення виконання договору про закупівлю, якщо надання такого забезпечення передбачено документацією торгів.

Замовник, як і у випадку забезпечення пропозиції, має право (тобто необов'язково) вимагати від учасника-переможця внесення ним не пізніше дати укладення договору про закупівлю забезпечення виконання договору, якщо внесення такого забезпечення передбачене тендерною документацією.

На відміну від забезпечення пропозиції у Законі **немає обмежень** щодо форм і видів забезпечення виконання договору, які замовник може визначити у тендерній документації та згодом у договорі.

Замовник повертає забезпечення виконання договору про закупівлю:

- 1) після виконання учасником-переможцем договору,
- 2) у разі визнання судом результатів процедури закупівлі або договору про закупівлю недійсними
- 3) у випадках нікчемності договору, передбачених [статтею 37](#) Закону,
- 4) згідно з умовами, зазначеними в договорі, але не пізніше ніж протягом п'яти банківських днів з дня настання зазначених обставин.

Розмір забезпечення виконання договору про закупівлю **не може перевищувати 5 % вартості договору.**

4. ТИПОВІ ПОМИЛКИ/ПОРУШЕННЯ ПРИ ПІДГОТОВЦІ ТЕНДЕРНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ. ЗАПОБІГАННЯ ОБМЕЖЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ДИСКРИМІНАЦІЇ УЧАСНИКІВ.

Типовими помилками/порушеннями тендерної документації, зокрема, є:

- встановлення вимог, що обмежують конкуренцію та призводять до дискримінації учасників;
- відсутність або нечітке формулювання у тендерної документації обов'язкової інформації, передбаченої частиною другою ст. 22 Закону;
- розбіжність, неузгодженість окремих умов та положень тендерної документації, у тому числі суперечність, неузгодженість проекту договору про закупівлю іншим умовам і змістовним положенням тендерної документації;
- відсутність проекту договору про закупівлю або зазначення лише переліку його статей без їх змісту;
- не зазначення вимог до складу і розрахунку ціни пропозиції, що унеможлиблює порівняння цін;
- встановлення необґрунтованих критеріїв оцінки пропозицій, не пов'язаних з предметом закупівлі.

Зупинимося детальніше на питанні дискримінаційних вимог, яке є одним з найпоширеніших порушень при підготовці тендерної документації.

Закон не містить визначення терміну «дискримінаційні вимоги». Отже встановлюючи вимоги до учасників замовник має самостійно проаналізувати, яким чином та чи інша вимога вплине на конкурентне середовище при закупівлі конкретного предмету закупівлі, наскільки вона обґрунтована, які нормативно-правові акти її регулюють та ретельно вивчити ринок можливих постачальників, надавачів послуг, виконавців. Іноді важко розмежувати об'єктивно необхідні, з точки зору замовника, вимоги до учасників та вимоги, які можуть бути розцінені як такі, що містять дискримінаційні ознаки.

Разом з тим слід зауважити, що **вимоги, які обмежують конкуренцію та призводять до дискримінації учасників**, найчастіше стосуються:

- ✓ *кваліфікаційних критеріїв* (зокрема, безпідставні вимоги щодо наявності власної виробничої бази, необґрунтованих вимог щодо кількісних показників чисельності власного персоналу, кількісних та вартісних показників щодо досвіду виконання аналогічних договорів);

- ✓ *встановлення безпідставних, необґрунтованих вимог* щодо надання учасниками документів в складі пропозиції, що обмежує коло потенційних учасників (зокрема, підтвердження наявності заявленого обсягу товару на складі учасника, необґрунтовані вимоги щодо надання підтвердження статусу учасника як виробника товарів, досвіду роботи саме з бюджетними організаціями тощо);
- ✓ *дискримінаційне визначення технічних вимог* до предмету закупівлі (зокрема, безпідставного зазначення в технічній специфікації детальних параметрів товару певного виробника, що унеможливує поставку еквівалентного товару; посилання в технічній специфікації на певні технічні умови (ТУ) без наявності в учасника можливості отримання інформації, зазначеної в таких ТУ).

5. ДОГОВІР ПРО ЗАКУПІВЛЮ -- ЗМІСТ, ВИМОГИ, ВНЕСЕННЯ ЗМІН

Договір про закупівлю - договір, що укладається між замовником і учасником за результатами проведення процедури закупівлі та передбачає надання послуг, виконання робіт або набуття права власності на товари. Договір про закупівлю укладається відповідно до положень Цивільного Кодексу України та Господарського Кодексу України з урахуванням особливостей, визначених цим Законом.

Основні вимоги та особливості до договору про закупівлю викладені у статті 36 Закону.

З даного визначення можна відразу відмітити наступні особливості договорів про публічну закупівлю:

- 1) **договір про закупівлю це той договір, який укладається за результатами процедур закупівель, а не на власний розсуд сторін;**
- 2) **визначення предмета договору**, що базується на понятті «предмет закупівлі» і який визначається за спеціальним Порядком, затвердженим наказом Мінкокономрозвитку від 17.03.2016 № 454);
- 3) **ціна договору про закупівлю** – це ціна товару, роботи чи послуги, зазначена у пропозиції учасника-переможця процедури закупівлі (ураховуючи результати електронного аукціону);
- 4) **строки укладення** – законом встановлені спеціальні граничні строки для укладення договорів про закупівлю в залежності від застосованої процедури. **У разі порушення цих строків договір є нікчемним.**

Законом встановлено наступні строки укладення договорів:

- при процедурі відкритих торгів/конкурентного діалогу договір укладається не раніше ніж через календарних 10 днів з дня опублікування повідомлення про намір укласти договір та не пізніше календарних 20 днів з дня визначення переможця.

- при переговорній процедурі - не раніше ніж через 10 календарних днів і не пізніше 35 днів з дня опублікування повідомлення про намір укласти договір.

- 5) **особливості відповідальності сторін договору і його нікчемності** -- оскільки замовники є суб'єктами господарювання, що в переважній більшості належать до державного сектора економіки, то визначаючи умови договору, які регулюють відповідальність, слід керуватися ст. 231 Господарського Кодексу України та Законом України "Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань", зокрема **мінімальним набором умов про відповідальність виконавця** є такі:

Вид порушення зобов'язання	Розмір штрафу (пені)
порушення умов щодо якості (комплектності) товарів (робіт, послуг)	штраф у розмірі 20% вартості неякісних (некомплектних) товарів (робіт, послуг)

порушення зобов'язання	строків	виконання	пеня у розмірі 0,1 % вартості товарів (робіт, послуг), з яких допущено прострочення виконання за кожний день прострочення, а за прострочення понад 30 днів додатково стягується штраф у розмірі 7 відсотків вказаної вартості
------------------------	---------	-----------	---

Нікчемність договору означає його наперед задану автоматичну недійсність у разі, коли:

- умови укладеного договору про закупівлю відрізняються від змісту тендерної пропозиції переможця процедури закупівлі
- істотні умови договору були змінені у випадках, не передбачених частиною четвертою статті 36 Закону – див. нижче.
- договір було укладено в період оскарження в Антимонопольному комітеті;
- договір було укладено з порушенням граничних строків укладення.

б) істотні умови договору про закупівлю не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов'язань сторонами в повному обсязі, **крім випадків:**

- зменшення обсягів закупівлі, зокрема з урахуванням фактичного обсягу видатків замовника;
- зміни ціни за одиницю товару не більше ніж на 10 відсотків у разі коливання ціни такого товару на ринку за умови, що зазначена зміна не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі;

Коментар: Зміна ціни за одиницю товару не більше, ніж на 10 відсотків, не повинна призвести до збільшення суми, визначеної в договорі. Тобто, йдеться про збільшення ціни (можливо і декілька раз) за одиницю без збільшення загальної вартості. У цьому випадку для того, щоб дотриматися вимоги щодо не допущення збільшення загальної суми договору, замовнику необхідно здійснити пропорційне зменшення обсягу закупівлі товару.

- покращення якості предмета закупівлі за умови, що таке покращення не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі.
- продовження строку дії договору та виконання зобов'язань щодо передання товару, виконання робіт, надання послуг у разі виникнення документально підтверджених об'єктивних обставин, що спричинили таке продовження, у тому числі непереборної сили, затримки фінансування витрат замовника за умови, що такі зміни не призведуть до збільшення суми, визначеної в договорі;
- узгодженої зміни ціни в бік зменшення (без зміни кількості (обсягу) та якості товарів, робіт і послуг);
- зміни ціни у зв'язку із зміною ставок податків і зборів пропорційно до змін таких ставок;
- зміни встановленого згідно із законодавством органами державної статистики індексу споживчих цін, зміни курсу іноземної валюти, зміни біржових котирувань або показників Platts, регульованих цін (тарифів) і нормативів, які застосовуються в договорі про закупівлю, у разі встановлення в договорі про закупівлю порядку зміни ціни;

Коментар: зміни у двох останніх випадках можуть відбуватися як в бік збільшення, так і в бік зменшення, а ціна договору про закупівлю може змінюватися в залежності від таких змін без коригування обсягу закупівлі.

Важливо обов'язково передбачити, ще в проекті договору про закупівлю, який є складовою тендерної документації, був би порядок внесення таких змін.

Проте, необхідно звернути увагу на те, що саме лише посилання в договорі про закупівлю на вказані пункти цієї статті Закону не дає підстави змінювати, наприклад, ціну договору у зв'язку зі зміною курсу іноземної валюти, оскільки для зміни ціни договору у такому випадку необхідно встановлювати в договорі про закупівлю порядок зміни ціни

залежно від зміни такого курсу. До того ж, у цьому ж прикладі, прив'язка до зміни валютного курсу справедлива лише у випадках реальної залежності вартості предмета закупівлі від зміни такого курсу (імпортний товар, імпортні комплектуючі, іноземна компанія-надавач послуг тощо).

- продовження дії договору на строк, достатній для проведення процедури закупівлі на початку наступного року, в обсязі, що не перевищує 20 відсотків суми, визначеної в договорі, укладеному в попередньому році, якщо видатки на цю мету затверджено в установленому порядку.

МОДУЛЬ 2. ЕЛЕКТРОННА СИСТЕМА

Що являє собою електронна система Prozorro. Цілі, суть, принципи. Фінансування і тарифи. Як працює система, обмін інформацією

ProZorro – це електронна система публічних закупівель, яка складається з державної центральної бази даних ЦБД, де проходять транзакції та зберігається вся інформація та приватних/державних майданчиків, що надають доступ кінцевим користувачам. Адміністратором системи ProZorro є Державне підприємство «Прозорро».

В системі реалізовано так званий крос-доступ: вся інформація, яка з'являється на одному із майданчиків система, автоматично через ЦБД транслюється на інші майданчики. Таким чином, можна обирати будь-який із акредитованих і підключених до системи майданчиків, працювати на ньому і бути впевненим, що ви не пропустите жодні торги, що оголошуються в системі.

Основними принципами ProZorro, які були закладені під час її створення та зберігаються до цього часу, є:

1. Прозорість (всі бачать все)
2. Максимальне залучення учасників торгів
3. Конкуренція між майданчиками
4. Обов'язковий аукціон для зменшення ціни
5. Відкритий код, доступний для аудиту
6. Командна робота

В системі ProZorro існує **3 види розрахунків**:

1. Плата від постачальника електронному майданчику за кожну подану на торги пропозицію
2. Плата електронного майданчика адміністратору системи ProZorro на підтримку ЦБД
3. Плата адміністратора системи ProZorro електронному майданчику за успішно проведену замовником закупівлю.

Внаслідок впровадження такої фінансової моделі не створюється додаткове навантаження на бюджет, адже для державних замовників використання системи є безкоштовним, а сама система з часом має вийти на самоокупність.

Тарифи для учасників встановлюються Кабінетом міністрів України (Постанова №166 від 24 лютого 2016 року).

Довідково:

Пункт 4 Постанови КМУ №166 від 24 лютого 2016 року:

За подання учасником тендерної пропозиції та/або пропозиції учасника процедури закупівлі, що була розкрита електронною системою закупівель, оператором авторизованого електронного майданчика з учасника справляється плата у розмірі:

1) у разі, коли вартість закупівлі становить не більш як 20 тис. гривень, - один неоподатковуваний мінімум доходів громадян;

2) у разі, коли вартість закупівлі становить не більш як 50 тис. гривень, - сім неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

3) у разі, коли вартість закупівлі становить не більш як 200 тис. гривень, - двадцять неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

4) у разі, коли вартість закупівлі становить не більш як 1 млн. гривень, - тридцять неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

5) у разі, коли вартість закупівлі становить більш як 1 млн. гривень, - сто неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

У разі відміни торгів або визнання їх такими, що не відбулися до моменту розкриття тендерних пропозицій та/або пропозицій учасника процедури закупівлі, оператором авторизованого електронного майданчика повертається плата учаснику.

Переваги роботи в системі: прозорий вибір переможця, новий ринок збуту, можливість збільшити власний прибуток

Ринок публічних закупівель в Україні у 2016 році склав близько 300 млрд грн. З появою електронної системи учасникам стало значно простіше розпочати роботу на цьому ринку, знайти цікаву закупівлю, подати пропозицію та виграти торги.

Вся інформація про закупівлю доступна на сторінці закупівлі, де можна завантажити та проаналізувати тендерну документацію і навіть знайти контакти замовника. У випадку, якщо замовник вносить зміни до тендерної документації, у системі все-одно залишаються всі попередні редакції документів – їх також можна завантажити та переглянути.

Крім того, відкритими є всі документи, які учасники додають до своїх пропозицій на торги, а також фінальна ціна переможця та укладений з ним договір. А завдяки сервісу 007 можна знайти всі платежі, які проходили через казначейство між певним замовником та учасником.

Аукціон. Як відбувається понижуючий аукціон. Нецінові критерії

Модуль аукціону є загальнодоступним: будь-хто може відкрити посилання auction.openprocurement.org і в режимі реального часу (в робочий день та час) спостерігати за ходом всіх аукціонів у системі ProZorro.

Учасники аукціону отримують від свого майданчика посилання на участь в аукціоні електронною поштою. При переході за цим посиланням можна побачити, скільки часу залишилось до початку аукціону.

Коли починається аукціон система бере 5 хвилин перерви до початку раунду. В цей час можна побачити кількість учасників аукціону та їхні початкові ставки. Ставки є анонімними та чергуються від мінімальної до максимальної за критерієм «ціна».

Торги проходять в 3 раунди.

Першим змінює ставку учасник з найбільшою ставкою.

Він може зменшити свою пропозицію (не менше, ніж на крок, який був вказаний в оголошенні про проведення торгів) або залишити її без змін.

В учасника є 2 хвилини для того, щоб змінити пропозицію, потім черга переходить до наступного учасника (йому також надається 2 хвилини для внесення змін). Потім система бере перерву 2 хвилини, почерговість пропозицій змінюється (від найбільшої до найменшої), і процес повторюється.

По завершенню третього раунду відображаються результати аукціону. В цей момент розкриваються назви компаній-учасників та їх ставки на всіх раундах торгів.

Аукціон з неціновими критеріями відбувається так само, лише з тією різницею, що учасник бачить свою повну та приведену ціну.

Лайф хаки для постачальників

- 1) **Відповідально ставимося до участі в електронних закупівлях.** Неодноразово трапляються випадки коли учасники подають пропозиції в електронних допорогових закупівлях лише заради можливості протестувати систему, без наміру подальшого укладення договору, а тим паче його виконання. У такому випадку, у разі невідповідності пропозиції учасника (або неукладення договору) вимогам замовника, замовник змушений відхилити таку пропозицію.
- 2) **Призначаємо не менше двох осіб для роботи у системі.** Якщо заплановано участь у великій кількості закупівель, то один співробітник може брати участь у закупівлях та готувати документи, інший же може займатися аналітикою (проводити аналіз попередніх закупівель, визначити, хто є конкурентами, за якими цінами вони виграють, у яких процедурах беруть участь), а після цього аналізу попередньо розробити для себе стратегію участі в допорогових закупівлях.
- 3) **Ретельно розглядаємо партнерів.** Дана рекомендація стосується не лише вибору електронного торговельного майданчика, але й перевірки сумлінного виконання замовниками всіх умов договорів, укладених за результатами проведених процедур закупівель (наприклад, оплат за тендерними договорами). Також варто проаналізувати, чи траплялись у замовника випадки безпідставної дискваліфікації учасників, чи скасовував він закупівлі вже після аукціону тощо.
- 4) **Спілкуємося із замовником.** У разі якщо якась інформація щодо закупівлі є незрозумілою, то рекомендуємо звернутися до замовника по роз'яснення. Але звертаємо увагу на те, що учасник може ставити питання замовникові саме в період уточнень. Після оголошення закупівлі починається період уточнень. У період уточнень користувачі системи мають можливість звернутися до замовника з питаннями щодо встановлених вимог. Усі питання/відповіді зберігаються в системі та є доступними для всіх користувачів системи задля перегляду незалежно від статусу закупівлі.

Довідково: Питання учасників є анонімними до закінчення аукціону. З метою збереження анонімності система не надає можливості приєднання файлів до питання. Питання має бути сформульовано лише в текстовому вигляді. Замовник відповідає на питання, за потреби завантажує додаткові файли в такому ж порядку, як у випадку розміщення/зміни оголошення закупівлі (підпункт 6.5 Наказу № 35).

- 5) **Зважаємо на територіальне розташування.** Якщо ви тільки починаєте брати участь в допорогових торгах, то не рекомендуємо одразу розгалужуватися по всій Україні. Для початку можна охопити свій регіон, а потім переходити на іншу територію.
- 6) **Не відкладайте подання пропозиції до останнього моменту.** Якщо ціни пропозицій учасників збігаються, то останнім право ходу в аукціоні матиме той, хто найраніше подав пропозицію.
- 7) **Найнижча ціна — запорука виграшного положення.** Останній хід кожного раунду робить той учасник, який подав пропозицію з найнижчою ціною. Спробуйте під час прийому пропозицій одразу подати пропозицію не за плановою ціною закупівлі, визначеною замовником, а за нижчою.
Також рекомендуємо для участі в електронних закупівлях перед поданням пропозиції визначити для себе дві ціни: першу — заплановану, незавищену ціну пропозиції, другу — найнижчу цінову межу, яку ви не зможете перейти. Учасник, ціна якого вища за очікувану вартість замовника, не зможе взяти участь у закупівлі.

***Довідково:** Учасник може протягом одного раунду аукціону один раз понизити ціну/приведену ціну своєї пропозиції не менше ніж на один крок від своєї попередньої ціни/приведеної ціни (підпункт 8.1 Наказу № 35). У кожному раунді учасники в порядку, що визначається від пропозиції з найвищої до найнижчої ціни/приведеної ціни, а для пропозицій з однаковими цінами/приведеними цінами — першою наданою пропозицією, протягом двох хвилин мають право зробити ставку на пониження своєї попередньої ставки на суму, не меншу за крок аукціону, визначений замовником (підпункт 8.6 Наказу № 35).*

Отже, якщо учасник знизив ціну своєї пропозиції, то в наступному раунді підвищити її вже буде неможливо, адже система приймає тільки пониження попередньої ставки на суму, не меншу за крок аукціону, визначений замовником.

- 8) **Переконайтесь, що ви зайшли на сторінку аукціону в режимі учасника, а не спостерігача.** Усі ваші конкуренти будуть називатись «Учасник 1», «Учасник 2» і т. д., а ваш рядок повинен називатись «Ви».
- 9) **Перевірте час початку аукціону.** Зробіть так, щоб у вас у цей період був стабільний Інтернет. Або підключіть двох різних провайдерів Інтернету. Також ви можете брати участь у закупівлі зі свого мобільного телефону.
- 10) **Не звертаємо увагу на конкурентів.** Якщо конкурент ставить нереально низьку ціну, то не покидайте аукціон. Під час розгляду пропозицій замовник може відхилити (дискваліфікувати) пропозицію конкурента, якщо вона не відповідатиме умовам закупівлі. Тоді замовник розглядатиме наступну за ціною пропозицію. Можливо, це буде саме ваша пропозиція.

Практика роботи із сайтом Prozorro: де що шукати. Показати та розказати про корисні ресурси: Infobox, BI, сайт роз'яснень

1) На сайті prozorro.gov.ua реалізовано пошук за ключовим словом, CPV-кодом або ДКПП, номером закупівлі, датою, замовником, регіоном, статусом та типом процедури. Спочатку слід обрати, за яким критерієм відбуватиметься пошук, а потім ввести у рядку пошуку слово або його частину.

Також на сайті є первинна інформація про функціонал електронної системи для Замовника та Учасника: вона викладена у відповідних розділах.

Для того, аби розпочати роботу в системі ProZorro, необхідно зареєструватись.

Важливо! На самому сайті немає блоку реєстрації і вона не є необхідною для роботи в системі.

За посиланням «Реєстрація» (кнопка у верхньому правому кутку) користувач обирає бажане він реєструватись як Замовник або Учасник, після чого переходить на сторінку, де містяться назви, логотипи та посилання на електронні майданчики, які надають доступ до системи – реєстрація відбувається на будь-якому із цих майданчиків.

2) Модуль бізнес-аналітики знаходиться за адресою bi.prozorro.org. На стартовій сторінці можна побачити основні показники, які відстежуються у ProZorro: кількість та оголошену вартість заведених у систему процедур, кількість організаторів та учасників торгів, середню кількість поданих на торги пропозицій, очікувану економію тощо. Дані автоматично оновлюються через центральну базу даних (ЦБД) електронної системи публічних закупівель.

Для того, аби отримати більше інформації, необхідно на вкладці правому верхньому кутку обрати відповідний лист із показниками. Для прикладу, це можуть бути листи «Географія», «Учасники», «Організатори», «Тендери», «Неконкурентні процедури» тощо. На кожному із цих листів можна здійснювати пошук по представлених даних.

Якщо ви бажаєте проаналізувати конкретну процедуру, знайшовши її в модулі бізнес-аналітики, слід знайти її ідентифікатор, який має вигляд UA-XXXX-XX-XX-XXXXXX. Після переходу за цим ідентифікатором, відкриється сторінка цієї закупівлі на сайті ProZorro. Саме там ви можете завантажити тендерну документацію, продивитись як відбувався аукціон, проаналізувати отримані пропозиції та процес вибору переможця.

3) Моніторинговий портал DoZorro – це платформа, де кожен учасник системи (постачальник, замовник, контролюючий орган, громадянин) може дати зворотній зв'язок державному замовнику чи постачальнику, обговорити та оцінити умови конкретної закупівлі, проаналізувати закупівлі окремого державного органу чи установи, підготувати та подати офіційне звернення до контролюючих органів та багато іншого.

На порталі реалізовано такий самий пошук, як і на сайті ProZorro. Перейшовши на сторінку конкретної закупівлі можна оцінити різні її стадії, вказавши, на якому етапі та які проблеми виникли (некоректні формулювання в тендерній документації, безпідставна дискваліфікація тощо).

У розділі «Оскарження» можна знайти зразки документів для подання скарг та звернень до АМКУ та інших органів контролю.

МОДУЛЬ 3. ОСКАРЖЕННЯ В ЕЛЕКТРОННІЙ СИСТЕМІ ЗАКУПІВЕЛЬ

Сьогодні електронна система закупівель дає колосальні можливості кожному з нас! Для держави або замовника - це можливість придбати необхідний товар, отримати певну роботу чи послугу. Для будь-якого громадянина - це можливість пересвідчитися на власні очі в здійсненні тієї чи іншої закупівлі, скільки було на це витрачено коштів тощо. Для бізнесу - це можливість продати замовнику свій товар, виконати роботи чи послуги і отримати за це кошти.

Приймаючи участь у електронних закупівлях, учасники можуть стикатися з проблемами, які потребують захисту їх прав та законних інтересів. Часто замовники незаконно відхиляють пропозиції учасників або визначають переможцями конкурентів, пропозиції яких не відповідають умовам закупівлі. Що ж робити в таких випадках??? Звичайно не потрібно сидіти “склавши руки”, потрібно активно добиватися справедливості та оскаржувати незаконні на Вашу думку рішення замовників. На сьогоднішній день це можливо завдяки новій електронній системі закупівель, яка змінює підходи не лише до проведення закупівель, а й до їх оскарження. Але перед тим, як перейти до можливих шляхів оскарження, потрібно розібратися в самих закупівлях та законодавчих підставах їх проведення. Отож коротко.

Умовно, всі закупівлі в електронній системі можна поділити на дві великі групи.

Перша група - “Допорогові закупівлі”. Очікувана вартість яких менше 200 000,00 грн. для товарів або послуг, та нижче 1,5 млн. грн - для робіт. Для монополістів ці межі значно вище - для товарів та послуг це до 1млн. грн., а робіт - до 5 млн. грн.

Друга група - “Надпорогові закупівлі”. Це закупівлі, які регламентовані Законом України “Про публічні закупівлі” та очікувана вартість яких є вище 200 000,00 грн. для товарів та послуг та вище 1,5 млн. грн - для робіт. Для монополістів такі пороги починаються з 1 млн. грн. для товарів і послуг та від 5 млн. грн для робіт.

Відповідно і оскарження закупівель теж організовано на цих двох рівнях за різними механізмами.

Допорогове оскарження

Сьогодні, електронна система Прозорро, дозволяє бізнесу прийняти участь у “Допорогових закупівлях”, які ще до недавнього часу були “позбавлені публічності”. Порядок проведення таких закупівель регламентований наказом ДП «Зовнішторгвидав України» від 13.04.2016 року № 35, який передбачає можливість для бізнесу захищати свої права шляхом подання Звернення до Комісії з розгляду звернень на можливі порушення при здійсненні допорогових закупівель.

На сьогоднішній день, Комісія сформована при Трансперенсі Інтернешнл Україна і складається з 5 осіб.

За подання звернення платити нічого не потрібно.

Оскарження в допорогових закупівлях розпочинається з Вимоги до Замовника. Протягом 3 – х днів Замовник повинен відповісти на вимогу Скаржника. Потім, надається право Скаржнику оцінити відповідь Замовника. До Комісії з розгляду звернень Вимога ескалюється у Звернення лише у двох випадках:

- 1) Якщо Замовник не відреагував на Вимогу скаржника;
- 2) Якщо Скаржник не задоволений тим як Замовник розглянув його Вимогу

За результатами розгляду Звернення Комісія може:

- 1) Задовольнити звернення, тобто підтвердити твердження Скаржника про наявність порушення.
- 2) Відхилити звернення - тобто порушення в закупівлі не виявлено.
- 3) Залишити звернення без розгляду - якщо воно подано не у відповідності до Порядку проведення допорогових закупівель або якщо станом на дату розгляду звернення вже укладено Договір.

За результатами розглянутих звернень Комісією, протягом 14 днів оприлюднюються рішення, які носять рекомендаційний характер.

В разі, якщо замовник не реагує на рекомендації Комісії, то на його адресу та на адресу його керівного органу надсилаються листи з повідомленнями стосовно допущених порушень.

За результатами рішень Комісії, наприклад, Управлінням освіти Дніпровської районної в місті Києві державної адміністрації було скасовано закупівлю на [Рулонні штори](#), де замовником було суттєво змінено умови за 1 годину до закінчення етапу уточнень. Як наслідок, скаржник не зміг подати свою пропозицію.

Також, на підставі рекомендацій Управлінням будівництва та архітектури Голосіївської районної в місті Києві державної адміністрації було скасовано закупівлю на [заміну вікон](#). Серед вимог замовника була наявність складів або виробничої бази для підготовки виробництва та зберігання матеріалів лише в м. Києві або 50 км зоні від Києва.

Іншому Скаржнику, ФОП Перемітько Сергію Григоровичу вдалося довести, що пропозиція конкурента не відповідає умовам закупівлі і Костянтинівський міський відділ культури переглянув рішення про визначення переможця та уклав зі Скаржником договір на постачання [інтерактивної дошки](#) в сумі 14 480,00 грн.

Оскарження процедур вище порогів

Якщо ви вже приймали або лише збираєтесь приймати участь у “надпорогових закупівлях”, то оскаржити дії замовника можна в Антимонопольному комітеті України, а саме подавши скаргу до постійно діючої адміністративної колегії з розгляду скарг, оскільки законом «Про Публічні закупівлі», органом оскарження визначений саме АМКУ. Скарга до нього подається у формі електронного документу через електронну систему. Постановою КМУ встановлено розмір плати за подання таких Скарг. Якщо предметом закупівлі незалежно від їх вартості є товари або послуги - необхідно заплатити 5 000.00 грн; якщо роботи то 15 000.00 грн. Подані Скарги до органу оскарження, автоматично реєструються і оприлюднюються в електронній Системі.

Орган оскарження протягом трьох робочих днів з дня внесення скарги до відповідного реєстру, зобов'язаний розмістити в системі електронних закупівель рішення про прийняття скарги до розгляду; обґрунтоване рішення про залишення скарги без розгляду, або рішення про припинення розгляду скарги.

Скарги можна подати на зміст тендерної документації або на рішення Замовника.

Скарги, що стосуються тендерної документації або дій замовника, що відбулися до кінцевого строку подання тендерних пропозицій, можуть подаватися не пізніше ніж за чотири дні до дати, установлені для подання тендерних пропозицій. Тому, якщо Ви вирішили оскаржити тендерну документацію замовника, потрібно подавати Скаргу враховуючи це обмеження.

Хочу звернути вашу увагу, що розповсюдженою підставою для залишення органом оскарження скарги без розгляду є відсутність оплати, яка має підтверджуватися документально та додаватися до Скарги. Таким документом, може бути платіжне доручення.

Система електронних закупівель автоматично оприлюднює прийняті органом оскарження рішення в електронній системі та розсилає повідомлення Скаржнику та замовнику.

Строк розгляду скарги АМКУ становить 15 робочих днів з дати початку розгляду скарги. Рішення набирають чинності з дня їх прийняття та є обов'язковими для виконання замовниками та особами, яких вони стосуються.

Так, Департамент гуманітарної політики Дніпропетровської міської ради було зобов'язано відмінити рішення про відхилення скаржника ТОВ “Продкейтерінг”. Перед цим, його найдешевшу пропозицію на поставку [яблук](#) було відхилено.

Шляхом оскарження дій КП “Маріупольтепломережа”, ТОВ “СПЕЦІНФОРМ БЕЗПЕКА” вдалося домогтися визначення його переможцем закупівлі на [охорону об'єктів](#). Замовником було визначено переможцем закупівлі конкурента, пропозиція якого не відповідала умовам закупівлі. Скаржник подав Скаргу з обґрунтуванням своїх тверджень і АМКУ зобов'язав замовника переглянути переможця закупівлі. Скаржнику вдалося укласти договір на майже 2 млн. грн.

Рішення які виносяться АМКУ можуть бути оскаржені у судовому порядку протягом 30 днів з дня їх оприлюднення в електронній системі закупівель. Перша інстанція у всіх випадках - Окружний адміністративний суд міста Києва. Більш детально з оскарженням можна ознайомитися в ст. 18 Закону України “Про публічні закупівлі”.

Інші методи захисту прав

Учасники закупівель повинні розуміти, що питання оскарження закупівель не обмежується можливістю подання Скарги до АМКУ або до Комісії з розгляду звернень.

Зазвичай, ми рекомендуємо учасникам задіювати всі можливі варіанти оскарження на шляху до справедливого рішення замовника. Не варто забувати і про захист інтересів у судовому порядку.

Але на початковому етапі необхідно звернутися до самого замовника та органу управління, до якого він належить з обґрунтуваннями вашого звернення стосовно того чи іншого порушення, наприклад, незаконного відхилення Вашої пропозиції. Інколи такий варіант допомагає вирішити питання.

Досить дієвим, але тривалим буде звернення до Державної аудиторської служби України, яка контролює цільове, законне та ефективне використання коштів. Державна аудиторська служба, у випадку виявлення порушення вживає заходів для їх усунення та притягнення до відповідальності винних осіб. Крім того, ДАСУ можете звертатися до суду в інтересах держави та передавати в установленому порядку правоохоронним органам матеріали у разі встановлення порушень, які передбачають кримінальну відповідальність або які містять ознаки корупційних діянь.

Якщо закупівлею передбачено витрачання коштів державного бюджету, звертатись можна і до Рахункової палати України.

Також, рекомендуємо звертатися до Департаменту захисту економіки Національної поліції України, основним завданням якого є виявлення, запобігання та припинення злочинів у сфері економіки. На Департамент покладено функцію вживати заходів щодо захисту бюджетних коштів від злочинних посягань, забезпечення правомірності застосування процедур

закупівель, цільове використання бюджетних коштів, а також забезпечення відшкодування завданих злочинами збитків. Саме до Департаменту захисту економіки ми, як Трансперенсі Інтернешнл Україна, звернулися щодо [скандальної закупівлі](#) Луцьким підприємством електротранспорту. Там, замовник видав послуги по встановленню обладнання за роботи та провів допорогову закупівлю, уникнувши відкритих торгів відповідно до Закону України “Про публічні закупівлі”. До перевірки даної закупівлі департаментом було залучено державну аудиторську службу та повідомлено прокуратуру з метою розірвання договору у судовому порядку. Адже договір всетаки було укладено за допороговою закупівлею. На даний момент процес розгляду справи триває.

У випадку, якщо ви виявили змову учасників в системі закупівель, рекомендуємо звертатися до територіальних відділень антимонопольного комітету України із заявою про виявлення змови учасників. Тут варто подавати звернення саме учаснику закупівлі, адже антимонопольний комітет не буде розглядати таке звернення від заявника, права якого не порушені.

Крім того, для допомоги як бізнесу так і громадським активістам на сьогоднішній день запущено веб-портал dozorro.org. Одним із ключових завдань якого є надання бізнесу допомоги в оскарженні закупівель у випадку ідентифікації порушень. В розділі “Оскарження” є вже розроблені типові листи до контролюючих та правоохоронних органів, які можна використовувати в захисті Ваших інтересів.

Крім того, на даному порталі є можливість залишити структурований відгук щодо закупівель, в яких вами виявлено порушення. Дані відгуки зможуть бачити не лише громадяни, учасники закупівель, а й організації, що працюють у сфері моніторингу закупівель. Для них вже створюється функціонал, завдяки якому вони зможуть вести облік закупівель, які ними перевіряються; типізувати такі тендери за видами порушень та передавати закупівлі з порушеннями в роботу контролюючим органам. Дозорро - це портал, завдяки якому всі знахідки щодо порушень у сфері закупівель будуть зафіксовані в одному місці та в майбутньому збережені як для систем ризиків-індикаторів, так і для репутаційних рейтингів.

Ото ж не залишайтеся байдужими та долучайтесь до виявлення порушень закупівель. Контролюйте та впливайте! Захищайте свої права, бо ви того варті! Бажаю Вам успіхів у закупівлях!

МОДУЛЬ 4. ЯК РЕАГУВАТИ НА ПОРУШЕННЯ ТА ВІДСТОЯТИ СВОЇ ПРАВА

Органи контролю. Адміністративна та кримінальна відповідальність, приклади присудження відповідальності

Вступ

Для бізнесу, який хоче торгувати з державою, важливі правила гри. Невід'ємною частиною цих правил мають бути контроль за їх дотриманням та відповідальність за недотримання або порушення.

У нашому випадку, коли йдеться про публічні закупівлі, ця відповідальність (найчастіше - адміністративна або дисциплінарна) поширюється на уповноважених осіб та членів тендерного комітету. Яка ж саме відповідальність за порушення ЗУ "Про публічні закупівлі", хто призначає штрафи та саджає у тюрми — такі питання ми розглянемо на цьому модулі.

Органи контролю

Частиною 3 ст. 7 ЗУ "Про публічні закупівлі" контроль у сфері публічних закупівель покладено на Антимонопольний комітет України, Рахункову палату та Державну аудиторську службу.

Антимонопольний комітет України (АМКУ) — це орган оскарження для надпорогових закупівель. Порядок оскарження регламентується ст. 18 ЗУ "Про публічні закупівлі". Скарга до органу оскарження подається у формі електронного документа через електронну систему закупівель. Якщо АМКУ прийняв скаргу учасника закупівлі до розгляду, електронна система закупівель автоматично: призупиняє початок електронного аукціону; не оприлюднює договір про закупівлю і звіт про результати проведення процедури закупівлі. А замовнику забороняється вчиняти будь-які дії та приймати будь-які рішення щодо закупівлі, крім дій, спрямованих на усунення порушень, зазначених у скарзі.

Слід зазначити, що за подання скарги до органу оскарження справляється плата, яка зараховується до спеціального фонду державного бюджету.

Довідково:

*Згідно із постановою Кабінету Міністрів України від 28. 07. 2010 № 773, така плата становитиме **5 тис. грн.** у разі оскарження процедури державної закупівлі товарів або послуг, та **15 тис. грн.** у разі оскарження процедури державної закупівлі робіт.*

Також, АМКУ є органом виявлення і боротьби зі змовами у тендерах. Поняття «змова» є частиною більш широкого поняття «антиконкурентних узгоджених дій» та стосується спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів. Таке формулювання чітко виокремлює ринок закупівель з-поміж інших ринків. Дії учасників торгів можуть визначатись як антиконкурентні узгоджені дії, якщо вони «призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції».

Відповідальність за вчинення таких антиконкурентних узгоджених дій передбачає стягнення штрафу у розмірі до десяти відсотків доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф.

Крім цього, Законом про закупівлі встановлена спеціальна додаткова відповідальність згідно Закону про закупівлі — відповідно до пункту частини першої статті 17 Закону суб'єкту господарювання заборонено брати участь у тендерних процедурах, якщо такий суб'єкт

господарювання протягом останніх трьох років притягувався до відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій, які стосуються спотворення результатів торгів (тендерів). На веб-сайті АМКУ (<http://www.amc.gov.ua>, рубрика «Діяльність в сфері державних закупівель») розміщено перелік юридичних осіб, які брали участь у змовах і яким заборонено брати участь у торгах протягом 3 років.

Державна аудиторська служба України (ДАСУ).

Відповідно до Положення про Державну аудиторську службу України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2016 року №43, ДАСУ є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України та який забезпечує формування і реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю.

ДАСУ здійснює контроль у:

- міністерствах, інших органах виконавчої влади, державних фондах, фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетних установах, суб'єктах господарювання державного сектору економіки, а також на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують (отримували у періоді, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або використовують (використовували у періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно (далі - підконтрольні установи);
- суб'єктах господарської діяльності незалежно від форми власності, які не віднесені законодавством до підконтрольних установ, за судовим рішенням, ухваленим у кримінальному провадженні.

ДАСУ реалізує державний фінансовий контроль через здійснення:

- державного фінансового аудиту;
- перевірки державних закупівель;
- інспектування (ревізії);
- моніторингу закупівель;
- контролю за станом внутрішнього аудиту.

Порядок проведення перевірок державних закупівель ДАСУ та її територіальними органами, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 року. № 631.

Довідково:

За інформацією ДАСУ, упродовж 2016 року органами ДАСУ було проведено аналіз 1290 процедур закупівель на загальну суму майже 22,7 млрд грн, що в три рази більше від суми охоплених аналізом процедур закупівель у минулому році.

За результатами аналізу процедур закупівель проведеного упродовж 2016 року попереджено порушень у сфері закупівель на загальну суму майже 4,7 млрд грн (20,6 % від охоплених аналізом), що на 2,0 млрд грн більше, ніж у 2015 році, а саме:

- відмінено 474 торгів очікуваною вартістю 3,8 млрд грн;
- розірвано договорів на загальну суму 0,9 млрд грн за результатами проведених 89 торгів.

Рахункова палата (РП). Діяльність Рахункової палати та її повноваження регулює Закон України «Про Рахункову палату» від 02.07.2015. Рахункова палата здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності використання публічних коштів. Може впливати на ДАСУ. На практиці відсоток протоколів про порушення, що складено РП незначний порівняно з кількістю протоколів, що складає ДАСУ.

Наприклад, у випадку неправомірної дискваліфікації переможця торгів, або помилки у документах, або навпаки недискваліфікації пов'язаних осіб (якщо термін розгляду АМКУ вже сплив), ви можете звернутися до ДАСУ, яка має розглянути ваше звернення. Результатом такого звернення може бути штраф, який присуджується виключно за рішенням суду.

Під час проведення перевірок ДАС та Рахункова палата можуть вимагати:

- письмові пояснення від службових/посадових осіб організацій, які перевіряються
- копії документів/документи стосовно перевірки

Також певне відношення до контролю публічних закупівель має **Державна казначейська служба України (ДКСУ)**. А саме: перш ніж здійснити оплату, ДКСУ перевіряє через електронну систему наявність:

- договору про закупівлю;
- річного плану закупівель;
- звіту про результати проведення процедури закупівлі.

Адміністративна та кримінальна відповідальність

Хто персонально відповідає за порушення під час закупівель перед законом?

Згідно ст. 38 ЗУ “Про публічні закупівлі”, **особами, які несуть персональну відповідальність як за перебіг торгів, так і за обрання самої процедури торгів, є члени тендерного комітету замовника, уповноважена особа (особи).**

Також відповідальність з ними розділяють і органи контролю: “члени органу оскарження, службові (посадові) особи Уповноваженого органу, службові (посадові) особи органів, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів (обслуговуючого банку”.

Можливі порушення:

- 1) здійснення закупівлі без застосування процедур закупівель;
оцінка пропозицій конкурсних торгів (кваліфікаційних пропозицій), тендерних пропозицій не за критеріями та методикою оцінки;
- 2) укладення з переможцем договору про закупівлю за цінами і обсягами, що не відповідають вимогам документації конкурсних торгів (кваліфікаційної документації), тендерної документації;
- 3) неоприлюднення або порушення порядку оприлюднення інформації про закупівлі; ненадання інформації, документів та матеріалів у випадках, передбачених законом.

За порушення законодавства у сфері публічних закупівель не передбачено кримінальної відповідальності, однак якщо ви зможете довести, що відбулася підробка документів, або чиновник отримав чи вимагав хабаря, зловживав службовим становищем, припустився

службової недбалості, що потягла за собою значні втрати, то в цьому випадку можна говорити і про кримінальну відповідальність.

В такому випадку відповідно до підслідності можна звертатися одразу до Національної поліції або НАБУ.

Довідково: *Стаття 164-14 Кодексу України про адміністративні правопорушення визначає види порушень та розмір штрафних санкцій які можуть бути стягнуті судом з члену тендерного комітету: від 700 до 1000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 11 900 грн до 25 500 грн) у розрахунку на 1 члена комітету чи 1 уповноважену особу.*

Судова практика. Існує чимала судова практика щодо застосування статті 164-14. Так, наприклад, по [справі](#) №721/1275/15-п суд постановив визнати посадову особу винною, але одночасно зазначив: “на підставі ст.22 КпАП України звільнити ОСОБА_1 від адміністративної відповідальності і обмежитись усним зауваженням”. Тобто звільнив винну особу від сплати штрафу.

В той же час [постановою](#) №46918182 суд визнає особу винною у скоєнні адміністративного правопорушення та обирає покарання у вигляді штрафу у розмірі 11900 грн.

На жаль, поки що немає судової практики застосування статті 164-14 при діючому новому законі “Про публічні закупівлі”, що вступив в дію з 1 серпня 2016 року, однак немає підстав вважати, що практика її застосування зазнає суттєвих змін.

Як захистити свої права. Роль публічності. Громадський контроль. Реальні кейси

Вступ

Як ви вже напевно зрозуміли з попередніх модулів, ProZorro — це не просто чергова система державних закупівель. ProZorro — це повне переосмислення самого підходу до закупівель із боку держави. Причому переосмислення відбувається як на системному рівні (прозорість, підзвітність, доступність), так і на рівні свідомості, адже ми з вами переосмислюємо і змінюємо на законодавчому рівні навіть терміни. Наприклад державні закупівлі більше не державні, а публічні, державне підприємство “Зовнішторгвидав”, що адмініструє систему тепер називається ДП “Прозорро”, та і сама назва системи — ProZorro — несе в собі чіткий сигнал суспільству, що все це більше не совкова бюрократія, а нова, молода, прогресивна структура, яка не боїться бути нестандартною, а іноді і дещо ризикованою та навіть іронічною.

Якщо ж говорити більш прагматичною мовою, то ProZorro — це вільний доступ до величезного ринку, який раніше був поділений між “обраними” гравцями, а тепер відкритий для всіх бажаючих, адже ніхто не може завадити бізнесу бачити оголошення та брати участь у торгах, якщо для цього потрібно мати лише комп’ютер та інтернет. Тим не менше, як і будь-яка успішна реформа у наскрізь корумпованій країні, ProZorro піддається постійним атакам з боку тих, кому вкрай не вигідні чесні правила гри. Будь-яка система не може замінити людської самосвідомості. Закони можуть бути ідеальними, але якщо у чиновників є бажання їх обходити, а у суспільства — їх у цьому толерувати, то завжди знайдеться спосіб обійти систему. Саме про це ми сьогодні і поговоримо — маніпуляції в системі та способи протидії.

Кейс №1. Вечірка з алкоголем для комунального підприємства

Почнемо з комічного [випадку](#), який трапився цієї зими у Дніпрі. Комунальне підприємство “Дніпропетровський електротранспорт” оголосило закупівлю на 700 000 грн., у якій серед іншого намагалося придбати більше 1000 літрів алкоголю та понад 1500 пачок сигарет.

Першими таку нестандартну закупівлю побачили місцеві активісти і зробили очевидну, але дієву річ — написали про це у власному Фейсбуку. Вже за кілька годин новина розійшлася по інтернеті. А після того, як на своїй сторінці про це [написав](#) заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України Максим Нефьодов, інформація про закупівлю потрапила ще й у ЗМІ.

Представники КП вже наступного дня змушені були вийти на спеціальну прес-конференцію. Спочатку вони намагалися [пояснити](#), що це закупівля продуктів харчування для трьох їдальнь підприємства, а алкоголь та цигарки підуть на продаж до турбаз. Потім директор підприємства заявив, що у закупівлі сталася помилка і обсяг алкоголю завищено принаймні у 8 разів від потрібного. Ну а дещо згодом тютюн та алкоголь зовсім зникли з тендерної документації. Завдяки такій увазі громадськості закупівля врешті успішно відбулася, а її переможцем (хоч і без конкуренції) стала всесвітньо відома торговельна мережа “Метро Кеш енд Керрі”.

Кейс №2. Чи законне використання торгів для допорогових закупівель?

Як ви напевно знаєте з попередніх модулів, право застосовувати або не застосовувати процедуру конкурентних торгів для так званих допорогових закупівель згідно новому закону віддано органам місцевого самоврядування. Наприклад, у Дніпрі силами активістів було запроваджено обов'язкове проходження процедури торгів через систему для всіх закупівель починаючи від 3000 грн. Саме завдяки цій практиці місто постійно посідає перші сходинки у рейтингах аналітики ProZorro. Однак комусь такий стан речей не сподобався, тому через підставну фірму ТОВ “ЖИЛКОМСЕРВІСДНІПРО” було подано [позов](#) до Дніпровської міської ради з вимогою скасувати відповідне рішення. Зазвичай, коли місцева влада не хоче виводити на світло допорогові закупівлі, то в хід іде аргумент, що використання ProZorro в цьому випадку суперечить закону “Про публічні закупівлі”. Наприклад, до такої логіки неодноразово [апелювали](#) юристи міської ради Павлограда. Таке саме обґрунтування використав і наш “позивач”.

За задумом авторів це мав би бути тихий процес без розголосу, тому постанову у першій інстанції, яка дійсно визнала протизаконним використання системи для допорогів, було прийнято відносно швидко і відносно тихо 17 жовтня 2016 року. Звісно, що така #зрада не могла залишитися поза увагою громадськості, тому ми активно комунікували її через всі доступні джерела. В результаті цього міська рада, а також громадська організація “Платформа Громадський Контроль” подали апеляційні скарги на дане рішення суду, і процес став публічним. Таким чином, програш апеляції фактично став би серйозним ударом не тільки по свободі доступу до державних тендерів, а і по іміджу та репутації міської влади. Тому вже 13 грудня 2016 року апеляційний суд [задовольнив](#) скаргу, відмінивши рішення суду нижчої інстанції. Таким чином, існує судова практика визнання законним використання ProZorro для допорогових закупівель.

Кейс №3. Липневе “пожвавлення” закупівельної діяльності у Кривому Розі

Цікавий випадок стався у липні 2016 року у Кривому Розі. Тут напередодні вступу в дію закону “Про публічні закупівлі” місцева влада вирішила закупити все і одразу. Як в останній раз. Тому буквально в останній робочий день липня було [оголошено](#) конкурси за старою процедурою на закупівлі загальною сумою майже 215 мільйонів гривень. Найцікавіше було те, що місцеві чиновники так хотіли встигнути провести всі закупівлі 2016 року поза ProZorro, що навіть оголосили [закупівлю](#) новорічних прикрас.

Вже 31 липня завдяки [активності](#) місцевих журналістів на своїй сторінці у фейсбуку про це [написав](#) заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України Максим Нефьодов. Новина стала набувати широкого резонансу, і врешті справою зайнялися колеги з Центру протидії корупції. Вони звернулися до Державної аудиторської служби України та безпосередньо до криворізької міської влади з вимогами, провести перевірку зазначених закупівель. В результаті цього вже 23 вересня стало відомо, що замовники [відмінили](#) закупівлі на всі 215 мільйонів, а значить тепер, згідно закону, вони вимушені будуть провести їх через систему по процедурі відкритих торгів.

Тож, як ви вже здогадалися, найдієвішим засобом протидії корупції у публічних закупівлях в умовах, коли вся інформація про них є відкритою, є **публічне викриття**. Якщо ви не маєте власних каналів розповсюдження інформації, то ви завжди можете звернутися до журналістів, громадських організацій або навіть до політиків. Повірте, журналіст, політик або громадський діяч не втратить можливість зайвий раз привернути увагу публіки цікавим викриттям. Для них це робота або безкоштовний піар, для вас — можливість відстояти свою правоту.

Інструменти пошуку: Ві-модуль bi.prozorro.org, портал платежів E-DATA, моніторинговий портал dozorro.org , Антикорупційний монітор переможців торгів asm-ua.org, портал тендерних розслідувань [Наші гроші](#)

В цьому модулі ми поговоримо про інструменти онлайн-моніторингу публічних закупівель. Ми навчимося, як аналізувати закупівлі конкретного замовника або регіону, як знаходити вигідні ніші для вашого бізнесу, як перевіряти, чи здійснив замовник своєчасну оплату згідного укладеному договору, як залишити відгук на закупівлю та її замовника, а також де можна почитати про найбільш кричущі випадки корупції у закупівлях.

Модуль Ві

[Модуль](#) бізнес-аналітики ProZorro знаходиться за адресою bi.prozorro.org. Цей інструмент призначено для швидкого моніторингу закупівель. Простіше за все розглядати його функціонал на конкретних прикладах, і зараз ми розглянемо декілька з них.

Приклад 1. Аналізуємо ринок картоплі.

Всі предмети закупівлі у системі мають класифікуватися за кодами CPV. Це спеціальний міжнародний класифікатор, в якому кожний товар, послуга або робота позначаються відповідним номером. Предмети закупівлі класифікуються за 3-5 знаком. Чим більша глибина класифікації (кількість знаків), тим чіткіше визначається предмет закупівлі. Наприклад, ми збираємося подивитися де, скільки і за якою ціною держава купує картоплю. Для цього слід зайти на лист “відбори” та обрати в стовпчику “Класифікація CPV” відповідний код з закупівельного словника. Якщо ви не знаєте коду, то можна скористатися пошуком за ключовим словом. Обравши код 03212100-1, тобто сиру картоплю, ми можемо перейти до листа “Показники”. На ньому містяться загальнодержавні показники щодо обраного нами предмету закупівлі. Тут можна побачити, наприклад, який з головних органів в Країні закуповує найбільше картоплі та динаміку закупівель протягом року, а також розріз по статусах процедур та багато іншого.

Для того аби побачити, якою саме процедурою держава користується найбільше при купівлі картоплі, перейдемо до листа “Типи процедур”. Звідси можна дізнатися, якими партіями закуповується товар. Якщо партії малі, то переважно це будуть допорогові закупівлі, якщо великі — то надпорогові.

На листі “Організатори” ми знайдемо всіх організаторів торгів, які закуповували картоплю, а

також багато параметрів, по яких їх можна відсортувати. Починаючи від кількості торгів і закінчуючи їх очікуваною вартістю або сумою підписаних контрактів. Якщо відсортувати їх за очікуваною вартістю, то отримуємо своєрідний рейтинг замовників, що замовляють найбільше картоплі в Україні.

На листі “Тендери” можна побачити інформацію про всі тендери, в яких закуповувалася картопля та за бажанням перейти безпосередньо на сторінку тендеру у ProZorro. Через це лист можна також подивитися, у яких замовників наразі найнижча конкуренція, відсортувавши таблицю за кількістю учасників.

Моніторинг казначейських трансакцій

Головна проблема, що турбує бізнес — чи вчасно держава здійснює оплату за поставлені товари та послуги. Для того, аби всі бажаючі могли перевірити оплату за конкретним тендером, відбулась інтеграція ProZorro із порталом E-DATA. Відтепер через сервіс 007 можна побачити всі оплати, що проходили через казначейство, між певним замовником та постачальником.

Dozorro.org

Моніторинговий портал DoZorro – це платформа, де кожен учасник системи (постачальник, замовник, контролюючий орган, громадянин) може дати зворотній зв'язок державному замовнику чи постачальнику, обговорити та оцінити умови конкретної закупівлі, проаналізувати закупівлі окремого державного органу чи установи, підготувати та подати офіційне звернення до контролюючих органів та багато іншого.

Для громадських активістів та ЗМІ портал надає можливість обговорити конкретний тендер із потенційними та наявними постачальниками, дізнатись їхню експертну думку про правильність формулювань у тендерній документації, отримати професійну експертизу тощо.

Державні замовники можуть не лише дати оцінку конкретному постачальнику, але й проаналізувати зворотній зв'язок від бізнесу та внести відповідні зміни до закупівельного процесу і створити власну систему ризик-менеджменту.

Для того аби залишити відгук на закупівлю, необхідно зареєструватися та натиснути кнопку “Залишити відгук”. Далі система запропонує на вибір декілька форм для оцінки різних стадій торгів. По кожній із них система надасть можливість залишити структурований відгук у вигляді анкети. За результатами зібраних відгуків надалі будуватимуться рейтинги, за якими можна буде оцінити відповідного замовника або учасника. Тобто ціль проекту — зібрати в одному місці та рейтингувати всіх замовників та учасників публічних закупівель, для того аби потім цю інформацію можна було використовувати для оцінки репутації контрагентів.

Антикорупційний монітор

Платформа дозволяє провести аудит усіх переможців державних тендерів методами кредитного скорингу. Простіше кажучи, портал автоматично збирає певний масив публічної інформації про переможців торгів та замовників та за власною методикою, що називається **“Формальні ознаки корупційної складової” (ФОКС)** дає оцінку корупційного ризику угоди з тим чи іншим контрагентом. Методика ФОКС базується на аналізі десятків параметрів, серед яких:

- Валідність коду ЄДРПОУ
- Наявні рішення АМКУ по порушенням
- Перебування у процесі припинення

- Адреса реєстрації
- Борги по податках тощо.

Слід зазначити, що розрахунок індексу відрізняється для юридичних осіб та фізичних осіб підприємців, а також для суб'єктів, що засновано менше року тому.

За результатами розрахунку переможець торгів може отримати одну з наступних оцінок:

0% *Ознаки корупційної складової відсутні*

1 - 20% *Ознаки корупційної складової незначні*

21 - 40% *Ознаки корупційної складової значні*

Понад 40% *Ознаки корупційної складової суттєві*

Таким чином, використовуючи сервіс, можна оцінити потенційні корупційні ризики, пов'язані з переможцями торгів та відслідкувати їхню подальшу діяльність, наприклад, використовуючи вже розглянутий нами модуль BI.

Портал тендерних розслідувань Наші гроші

Портал [“Наші Гроші”](#) — це сайт, що повністю присвячений розслідуванням у сфері публічних закупівель. На його сторінках журналісти викривають корупційні схеми у закупівлях. Зазвичай розслідування викладено у такій формі, що дозволяє швидко провести подальший аналіз та скласти заяву у відповідні органи, які, в свою чергу, мають перевірити факти та вжити певних дій. Саме так працює громадська організація [“Центр протидії корупції”](#) (ЦПК). У тісній взаємодії з журналістами “Наших Грошей” активісти беруть найцікавіші кейси та доводять їх до логічного завершення — звертаються до правоохоронних органів та домагаються призупинення закупівель та покарання винних. Усі кейси викладаються на окремому [сайті](#), де вони структуровані за викривачами (журналістами), що надали інформацію, а також за станом звернення та особами, що відповідали за корупційний тендер або покривали цю схему.

МОДУЛЬ 5. МІЖНАРОДНІ ЗАКУПІВЛІ. ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

1. Міжнародні закупівлі. Як виходити на міжнародний ринок.

Наразі в сфері публічних закупівель Україна підписала та ратифікувала декілька важливих міжнародних угод, що відкривають ринки публічних закупівель інших країн світу українським компаніям, а саме:

- Угода про зону вільної торгівлі з країнами-членами ЄАВТ - Європейською асоціацією вільної торгівлі (Швейцарія, Ісландія, Ліхтенштейн та Норвегія);
Довідково: Угода набрала чинності з 01.06.2012 року, з текстом Угоди та ринком публічних закупівель, який відкрився в Ісландії, Ліхтенштейні, Швейцарії та Норвегії можна ознайомитися за посиланням:
<http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=8d168042-83184c62a070a585f9467bd6&title=InformatsiiniListMinekonomroztvikuSchodoNabranniaChinnostiUgodoiuProVilnuTorgivliuMizhUkrainoiuTaDerzhavamiYeaft>
- Угода про зону вільної торгівлі з Канадою;
- Угода про державні закупівлі Світової організації торгівлі (далі – Угода СОТ);
Довідково: Україна набула членства в Угоді СОТ 18 травня 2016 року, з текстом Угоди та ринком публічних закупівель можна ознайомитися за посиланням:
<http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=f4027494-8fb3-422d-898c-5e03b7bd8785&tag=OfitsiiniDokument>
- Угода про асоціацію з Європейським Союзом (набрала чинності з 01.01.2016).

Усі вищезазначені міжнародні відкривають великі за обсягом нові ринки публічних закупівель різних країн світу для українського бізнесу.

Зокрема ринок публічних закупівель, що відкривався після приєднання України до Угоди СОТ становить 1.7 трлн. дол. на рік та відкриває ринки 45 різних країн світу в тому числі таких як ЄС, США, Канади, Японії тощо. Ринок публічних закупівель ЄС за даними 2015 року становив 1931,5 млрд. євро. Отже об'єми ринків публічних закупівель, що вже відкрилися є значними та цікавими для українських компаній з точки зору нових можливостей. Окрім цифр варто звернути увагу і на інші фактори, що можуть спонукати бізнес шукати нові контракти за кордоном, зокрема такі як:

- 1) **закриття російського ринку**, експортери повинні відкрити нові ринки. Угода СОТ може бути потужним інструментом, щоб зробити це;
- 2) **міжнародні тендери на сьогодні є найпростішим доступом до іноземних ринків з огляду на те, що:**
 - не потрібно відкривати місцевий офіс;
 - не потрібно витратитися на рекламу;
 - не потрібно відкривати об'єкти для роздрібно торгівлі;
- 3) **так, як основним критерієм оцінки є ціна**, українські компанії мають конкурентну перевагу та можуть вигравати контракти на поставку товарів, виконання робіт чи надання послуг за кордоном.

Наступним важливим елементом усіх міжнародних угод, що містять положення про публічні закупівлі є принципи, правила та процедури відповідно до яких оголошуються та проводяться тендери в різних країнах світу.

Так, основними принципами міжнародних публічних закупівель є відсутність дискримінації та встановлення рівних прав участі для учасників з іноземних країн, що означає:

- **відсутність можливості** відмовляти компанії брати участь у міжнародному тендері лише з тієї причини, що вона, наприклад з України;
- **заборона вимагати** для участі в тендері підтвердження від учасника обов'язкової наявності раніше виконуваних контрактів у тій самій країні. При цьому, можна вимагати наявності попереднього досвіду поставки товарів, надання послуг чи виконання робіт не лише державним установам.

Щодо правил участі та процедур відповідно до яких проводяться закупівлі, міжнародні угоди містять положення, які визначають види процедур, що можуть застосовуватися, загальний порядок проведення таких процедур, кваліфікаційні критерії та критерії відповідності учасника, правила щодо розміщення інформації про закупівлю, здійснення розгляду та оцінки пропозицій та визначення переможця і присудження контракту. Ці положення є загальними та уточнюються на рівні національного законодавства про публічні закупівлі кожної країни.

Основною процедурою закупівлі, як і в Україні є відкритий тендер, що передбачає оголошення про закупівлю з усіма вимогами щодо участі та технічними і якісними критеріями до предмету закупівлі, достатній строк для підготовки і подачі пропозицій учасників, розкриття, розгляд та оцінку пропозицій учасників, визначення переможця та присудження контракту. У разі порушення прав учасника чи встановлення дискримінаційних вимог, наявна можливість поскаржитися до компетентного органу чи звернутися до замовника з проханням усунути порушення.

Від загальних положень, правил та принципів міжнародних публічних закупівель перейдемо до розгляду конкретних кроків, які допоможуть знайти інформацію про можливі тендери та взяти участь у тендері за кордоном.

Умовно можна виділити 8 перших кроків, з яких починається шлях на міжнародні ринки публічних закупівель:

Крок 1: Визначення країни експорту (наразі обирати можна серед таких країн як ЄС, Канада, Швейцарія, Ісландія, Ліхтенштейн та Норвегія, Японія, Сінгапур, Ізраїль, Вірменія, Болгарія, Румунія, Хорватія, Гонконг, Респ. Корея, Ліхтенштейн, Чорногорія, Аруба, Нова Зеландія, Норвегія, Сінгапуру, Швейцарія, Тайбей)

Під час вибору країни експорту варто враховувати:

- логістику (доставка);
- мову (оскільки зазвичай лише оголошення про закупівлю оприлюднюється англійською мовою, всі інші вимоги (тендерна документація) заповнюється на мові країни проведення тендеру);
- наявність попереднього досвіду і / або партнерів цільової країні –також може бути перевагою.

Крок 2: Пошук інформації про заплановані закупівлі.

Щоб знайти інформацію про тендери різних країн світу необхідно зареєструватися на сайті публічних закупівель обраної країни або декількох країн.

Єдиного сайту міжнародних публічних закупівель, де можна знайти інформацію про тендери усіх країн Угоди СОТ наразі не має.

По антології з Україною в країнах-членах Угоди СОТ, ЄС, ЄАВТ є окремі інформаційні ресурси на яких замовники на центральному, регіональному рівнях та державні підприємства, заздалегідь обов'язково безоплатно публікують оголошення про заплановані тендери.

Така інформація знаходиться у відкритому доступі, є безкоштовною. Реєстрація на таких ресурсах також є безкоштовною.

Наприклад інформацію про закупівлі країн ЄС ви можете знайти на сайті TED - єдиний офіційний безкоштовний агрегат тендерних оголошень для країн ЄС www.ted.europa.eu. Оголошення про публічні закупівлі США оприлюднюються на сайті www.fbo.gov, закупівлі, що проводять в Канаді наявні за посиланням www.buyandsell.gc.ca, оголошення про публічні закупівлі в Японії оприлюднюються на сайті www.jetro.go.jp.

З повним переліком сайтів публічних закупівель можна познайомитися перейшовши за

посиланням: <https://goo.gl/etTszP>.

Для реєстрації на зазначених сайтах необхідно створити акаунт подібно до того, що створюється для реєстрації електронної адреси. Крім того, на більшості сайтах можна налаштувати розсилку по кодам продукції на **електронну пошту, особистий профіль** або **RSS**.

Довідково: Під час пошуку інформації про потенційні закупівлі, в яких українські компанії можуть брати участь варто пам'ятати також про вартісні межі (пороги) закупівель, які визначаються кожною країною в рамках визначення ринку доступу. Так, **рівний доступ для участі українським компаніям у міжнародних тендерах забезпечується у разі, якщо вартість товарів та послуг, що закуповуються становить чи перевищує 135,000 тис.євро, а робіт – 5 250 тис.євро.**

Крок 3: Визначення коду товару, роботи та послуги відповідно до класифікатора, що використовується в сфері публічних закупівель.

На ринку міжнародних закупівель, як і в Україні існують окремі класифікатори товарів, робіт і послуг, що використовуються саме для публічних закупівель. Найбільш поширеним класифікатором є **CPV (Common Procurement Vocablurary)**, який вже використовується в PROZORRO.

Завантажити та ознайомитися з класифікаторами, що використовуються для проведення міжнародних публічних закупівель можна за посиланнями:

- **CPV / CPS:** simap.ted.europa.eu/cpv
- **NAICS:** naics.com/search/
- **CPC:** unstats.un.org/unsd/cr/registry/cpc-2.asp

Крок 4: Пошук конкретного тендеру, в якому компанія може взяти участь, тобто пошук оголошення про закупівлю товару, роботи чи послуги та ознайомлення з інформацією стосовно замовника, об'ємів закупівлі, основних умов щодо участі та очікуваної вартості. Також в оголошенні зазначається інформація про контакту особу, яка відповідає на питання по тендеру та посилання на сайт чи інструкцію стосовно того, як отримати тендерну документацію з усіма вимогами щодо предмета закупівлі та пакету документів необхідних для участі в тендері.

Крок 5: Отримання тендерної документації

Основний перелік вимог до предмету закупівлі, кваліфікаційні критерії, методика оцінки пропозицій зазначається зазвичай замовником саме в тендерній документації. В залежності від країни проведення тендеру отримати тендерну документацію можна у замовника надіславши запит на електронну адресу або завантажити її за прямим посиланням.

Крок 6: Ознайомлення з усіма положеннями тендерної документації

Під час вивчення умов тендерної документації окрему увагу варто звернути на:

- терміни подачі документів (зазвичай такий термін повинен бути **не менше ніж 40 календарних днів**);
- терміни звернення за роз'ясненнями до замовника (**протягом 6 днів** до дати закінчення терміну подачі тендерних пропозицій);
- вимоги до постачальника. Для участі у тендері постачальник має задовольняти декільком умовам:
 - 1) мати дозволи на виконання конкретної діяльності або дій, якщо такі дозволи є обов'язковими за законом (наприклад ліцензію);
 - 2) мати відповідні знання та досвід;
 - 3) мати відповідний технічний потенціал та персонал для того, щоб виконати контракт;
 - 4) мати задовільний економічний та фінансовий стан.
- вимоги до предмету закупівлі, а саме технічні та якісні характеристики;
- вимоги до постачання, зокрема строки та місце поставки товарів, надання послуг чи виконання робіт;

- вимоги щодо надання сертифікатів.

Мінімальний перелік документів, який може знадобитися такий :

- підтвердження відсутності судимості для фізичних та юридичних осіб;
- підтвердження відсутності банкрутства та документи про фінансовий стан;
- підтвердження виконання податкових зобов'язань;
- підтвердження виконання зобов'язань із соціального забезпечення;
- підтвердження особи-учасника тендера;
- підтвердження економічного та фінансового становища;
- підтвердження технічної та/або професійної спроможності;
- підтвердження забезпечення якості.

Крок 7: Визначення переліку питань до замовника (у разі необхідності)

Під час формування питань стосовно участі у тендері варто пам'ятати про те, що такі питання повинні бути максимально конкретними та містити посилання на положення, пункти тендерної документації.

Крок 8. Підготовка пропозиції учасника та надання її замовнику

Пропозиція для участі у тендері повинна містити всю необхідну інформацію та документи, які вимагаються у тендерній документації. Зазвичай тендерну пропозицію учасник може надіслати електронною поштою або надіслати звичайною поштою в залежності від країни та умов тендеру.

Після закінчення строку подання пропозицій учасника відбувається їх розгляд та оцінка. Такий розгляд та оцінка у більшості країн світу відбувається на засіданні комісії, яка уповноважена проводити закупівлю та присуджувати контракт. Усім учасникам за результатами здійснення оцінки замовник обов'язково повинен надіслати повідомлення з інформацією про переможця, його пропозицію, та причини відхилення або результат розгляду пропозиції кожного учасника конкретного тендеру.

Причинами відхилення тендерної пропозиції учасника можуть бути:

- 1) Не відповідність тендерної пропозиції **положенням Закону про державні/публічні закупівлі**;
- 2) Не відповідність тендерної пропозиції **вимогам тендерної документації**;
- 3) Визначення у тендерній пропозиції з **надто низької (аномально низької) ціни** по відношенню до предмету закупівлі;
- 4) Подання тендерної пропозиції **постачальником, виключеним з тендерної процедури** або незапрошеним до участі у тендері;
- 5) Відмова учасника від виправлення **арифметичної помилки при розрахунку ціни** протягом 3 днів з дати відправки повідомлення.

2. Угода про Асоціацію з ЄС та Угода про державні закупівлі СОТ.

У сфері публічних закупівель Україна має декілька міжнародних угод та договорів, які з одного боку впливають на визначення правил проведення та організації публічних закупівель на національному рівні з іншого відкривають нові ринки та можливості для українського бізнесу.

Найбільш комплексною угодою є Угода про асоціацію України з ЄС, основним елементом якої є положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ). Ці

положення передбачають суттєву лібералізацію торгівлі (усунення тарифів чи квот) між сторонами, гармонізацію законодавства і нормативно-правової бази.

Створення ЗВТ, полягатиме зокрема у:

- 1) скасуванні Україною та ЄС ввізних мит на більшість товарів, що імпортуються на ринки один одного;
- 2) запровадженні правил визначення походження товарів, які є одним із елементів застосування торговельних преференцій;
- 3) приведенні Україною своїх технічних регламентів, процедур, санітарних та фітосанітарних заходів та заходів щодо безпеки харчових продуктів у відповідність з європейськими, завдяки чому українські промислові товари, сільськогосподарська та харчова продукція не потребуватимуть додаткової сертифікації в ЄС;
- 4) встановленні сторонами найбільш сприятливих умов доступу до своїх ринків послуг;
- 5) запровадженні Україною правил ЄС у сфері публічних закупівель, що дозволить поступово відкрити для України ринок публічних закупівель ЄС;
- 6) спрощенні митних процедур та попередженні шахрайства, контрабанди, інших правопорушень у сфері транскордонного переміщення вантажів.

Створення ЗВТ між Україною та ЄС відбуватиметься поступово, а саме протягом 10 років.

Угода про асоціацію України з ЄС містить окрему главу (8 розділу IV Угоди, статті 148–156 та відповідний Додаток XXI) в якій саме визначені положення стосовно умов для відкриття ринків публічних закупівель України та ЄС.

Так, в Угоді про асоціацію визначається, що взаємний доступ до ринків публічних закупівель ЄС та України відбуватиметься на основі планованого, послідовного та контрольованого наближення законодавства України у сфері публічних закупівель до *acquis* ЄС (Директив ЄС у сфері публічних закупівель), що супроводжуватиметься інституційною реформою та створенням ефективної системи публічних закупівель відповідно до принципів, якими регулюють публічні закупівлі Сторони ЄС.

Згідно зі статтею 152 Угоди про асоціацію Україна зобов'язана розробити комплексну “дорожню карту” для імплементації положень глави 8 розділу IV Угоди про асоціацію, яка передбачатиме кілька етапів реформи згідно з графіками, закріпленими в Додатку XXI-A, а саме:

- **етап 1** повинен бути завершеним протягом 6 місяців з дати набрання чинності Угодою про асоціацію. Реалізація завдань на цьому етапі відбуватиметься шляхом імплементації найбільш суттєвих принципів здійснення закупівель, зокрема щодо публікації інформації про умови, порядок та критерії вибору виконавців договорів про закупівлю, а також стандартів судового захисту прав учасників, інтересам яких завдано шкоди неправомірними рішеннями замовників та основу інституційної структури згідно із стандартами ЄС;
- **етап 2** повинен завершитися протягом 3 років з дати набрання чинності Угодою про асоціацію. Цей етап спрямований на внесення до законодавства України низки змін до термінології, стандартних процедур та вимагає приведення законодавства України у концептуальну відповідність із вимогами Директив ЄС у сфері держаних закупівель 2014/24/ЄС і 89/665/ЄЕС. **Передбачається, що виконання завдань цього етапу сприятиме відкриттю ринків держаних контрактів про закупівлю товарів для замовників усіх рівнів державної влади та місцевого самоврядування;**
- **етап 3** повинен бути завершеним протягом 4 років з дати набрання чинності Угодою про асоціацію, а його наслідком переважно має бути гармонізація правил укладення договорів про закупівлі товарів, робіт чи послуг суб'єктами господарювання, яким надані спеціальні або виключні права для надання послуг економічної інфраструктури, комунальних послуг населенню і які зазвичай займають монопольне становище на ринку. **За результатами виконання завдань реформи на цьому етапі буде забезпечено відкриття взаємного доступу до ринків держаних контрактів на поставку товарів**

підприємств-замовників, які діють у певних галузях (газопостачання, електроенергетики, водопостачання, поштових послуг та транспорту);

- **етап 4** повинен завершитися протягом 6 років з дати набрання чинності Угодою про асоціацію і в результаті виконання завдань поглибленої адаптації законодавства та запровадження сучасних інституційних механізмів на цьому етапі буде забезпечено можливість для функціонування моделі централізованої закупівлі, широкого застосування рамкових угод та електронних засобів закупівлі. Це надасть можливість відкрити взаємний доступ до ринків державних контрактів на закупівлю робіт та послуг, а також забезпечить можливість участі суб'єктів господарювання у процедурах укладення концесійних договорів на всіх рівнях державної влади в ЄС та в Україні;
- **етап 5** планується завершити протягом 8 років з дати набрання чинності Угодою про асоціацію. Основним результатом етапу реформи стане забезпечення доступу до ринків товарів, робіт і послуг, що закуповуються, не лише для потреб державних замовників, але і підприємств, що забезпечують функціонування економічної інфраструктури на підставі спеціальних та виключних прав у галузях енергетики, водопостачання, транспорту, поштових послуг тощо.

З метою виконання положень Угоди про асоціацію України та ЄС в сфері публічних закупівель Уряд затвердив розпорядження Про Стратегію реформування системи державних закупівель ("дорожня карта") від 24.02.2016 № 175.

Угода про державні закупівлі Світової Організації Торгівлі.

Угода СОТ є однією з найбільш вагомих міжнародних угод у сфері публічних закупівель, багатостороння угода в рамках Світової Організації Торгівлі. Угода визначає рамкові вимоги стосовно процедур, принципів і правил здійснення публічних закупівель країнами, що є Сторонами Угоди та передбачає взаємовигідне відкриття ринків публічних закупівель серед її учасників.

На сьогодні учасниками Угоди є 46 країн-членів Світової Організації Торгівлі, серед яких ЄС і 28 його держав-членів, США, Канада, Японія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія, плюс Гонконг, Китай, Ісландія, Ізраїль, Корея, Сінгапур, Тайвань, Аруба і Вірменія, Нова Зеландія, Чорногорія та Україна. Україна стала повноправною Стороною Угоди СОТ 18 травня 2016 року.

Під час приєднання до Угоди СОТ кожна країна визначає мінімальні пороги для товарів, робіт і послуг, перелік таких товарів, робіт і послуг та державні муніципальні органи, установи, організації та підприємства (замовники) на які буде поширюватися дія Угоди.

Угода СОТ встановлює рамкові правила проведення закупівель та визначає основоположні принципи закупівель, які повинні бути враховані кожною країною-членом на рівні свого національного законодавства про публічні закупівлі.

Основними принципами Угоди СОТ є :

- **Відсутність дискримінації**, що передбачає заборону використовувати технічні специфікації для створення зайвих перешкод міжнародній торгівлі;
- **Процедурна справедливість**, що означає необхідність визначення усіх умов участі у тендері, зокрема таких, як:
 - строки поставки товару/ надання послуг/виконання робіт;
 - критерії оцінки, які можуть включати: ціну та інші критерії (якість, технічні характеристики, екологічні характеристики, строки поставки);
- **Оприлюднення повідомлення про тендер завчасно** та наявність його в публічному доступі;
- **Справедливе та об'єктивне присудження контракту** учаснику, який:
 - був визначений таким, що повністю відповідає встановленим тендерною документацією вимогам та спроможний виконати контракт;
 - має найбільші переваги згідно із визначеними у тендерній документації критеріями оцінки або запропонував найнижчу ціну (якщо єдиним критерієм оцінки є ціна);

- **Оприлюднення інформації про результати закупівлі:**
 - протягом 72 днів публікують повідомлення про присудження контракту;
 - надають решті постачальників можливість ознайомитися зі звітом;
- **Визначення механізму захисту порушених прав чи інтересів учасника** та компетентного органу до якого можна звернутися за захистом порушених прав та інтересів під час участі в процедурі закупівлі.

Отже, Угода СОТ передбачає відкриття міжнародних ринків публічних закупівель та сприяє конкуренції, гарантує недискримінаційне ставлення до постачальників і реалізує на практиці зобов'язання щодо доступу до ринків, взяті на себе країнами-учасницями Угоди.

3. Стратегія реформування системи державних закупівель: заходи та кроки, які планується запровадити в сфері публічних закупівель до 2020 року.

Статтею 152 Угоди про асоціацію передбачено розроблення “дорожньої карти”, яка повинна охоплювати всі аспекти реформування та загальні правові засади для імплементації у сфері державних закупівель у відповідності із часовими графіками, закріпленими в Додатку XXI-А.

Така “дорожня карта” була затверджена розпорядженням Уряду “Про Стратегію реформування системи державних закупівель (“дорожня карта”)

Основними напрямками реформування та подальшого розвитку сфери закупівель в Україні відповідно до Стратегії є:

- **Гармонізація законодавства України** (перегляд чинного закону про закупівлі (орієнтовно у 2016, 2018, 2020, 2022 – процедури закупівлі, е-закупівлі, централізовані закупівлі, скасування (звуження ролі) тендерних комітетів))

- **Інституційний розвиток, що включає в себе :**

- 1) посилення ролі:

Уповноваженого органу (Мінекономрозвитку) – зосередження на визначенні політики в публічних сфері закупівель, наданні методологічної допомоги та роз'яснень і правовому забезпеченні;

Органу оскарження (Антимонопольний Комітет України) – посилення незалежності, електронне оскарження, оприлюднення скарг, питання оцінки збитків;

- 2) створення Централізована(і) закупівельна(і) організація(ї) – пілотний режим, подальші ініціативи (у т.ч. на місцевому рівні);

- 3) перегляд функцій контролюючих органів – зменшення кількості контрольних заходів, підвищення їх якості, уніфікація застосування норм законодавства, якісна взаємодія з громадськими активістами

- **Створення та розвиток системи електронних закупівель.**

- **Професіоналізація в сфері публічних закупівель:** безкоштовне доступне е-навчання, посилення правового професіонального статусу і кваліфікаційних вимог, розгляд питання сертифікації професіональних закупівельників.

- **Міжнародне співробітництво**

В рамках виконання та впровадження Плану заходів “дорожньої карти” найближчим часом передбачається:

- 1) **Створення та пілотування Центральної закупівельної організації** - юридична особа, яка організовує і проводить процедури закупівель та закупівлі за рамковими угодами в інтересах замовників відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі». Метою створення

є : впровадження в Україні ефективного, ринкового і професійного інструменту публічних закупівель через їх розумну централізацію.

Для бізнесу це означає:

- менше процедур де треба брати участь
 - «Смачніші» обсяги закупівель
 - більш професійний покупець, що розмовляє однією мовою з ринком (2017 рік)
- 2) **Запровадження нових електронних можливостей** під час участі в тендері, а саме електронне підписання контракту, електронне повідомлення про виконання та виставлення рахунку;
 - 3) **Запровадження електронних каталогів** (2017-2018);
 - 4) **Розвиток інституту приватно-публічного партнерства** та концесійних договорів, а саме планується уніфікувати законодавство в цій сфері, та об'єднати 6 діючих законів в один, передбачити зрозумілі усім правила участі, відкриті та прозорі конкурси тощо (2018-2019).

Імплементация положень “дорожньої карти” забезпечить:

- 1) доступ до ринку державних закупівель країн ЄС;
- 2) наявність сталої нормативно-правової бази гармонізованої зі стандартами ЄС;
- 3) підвищення рівня конкуренції, прозорості, відкритості та ефективності проведення державних закупівель;
- 4) підвищення керованості процесу державних закупівель, його підзвітності, отримання можливості аналізу державних закупівель за допомогою технічних засобів масової обробки даних;
- 5) удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів у сфері державних закупівель, підвищення рівня відповідальності фахівців.

Annex 2: Modular content: tests and answers

THIS MATERIAL HAS BEEN SEPARATELY SUPPLIED TO THE PROJECT