



**CROWN
AGENTS**

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

НАСТАНОВИ ЩОДО УЧАСТІ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ

ГАРМОНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ
ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В
УКРАЇНІ ЗІ СТАНДАРТАМИ ЄС

Настанови щодо участі в публічних закупівлях

Відповідальність за зміст цього Документу несе виключно консорціум на чолі з компанією Crown Agents Ltd. Висловлені в ньому думки не повинні тлумачитись як офіційна позиція EUROPEAID, Європейського Союзу або організацій, які йому підпорядковуються або співпрацюють із ним.

Як брати участь у публічних закупівлях?

Ринок публічних закупівель в Україні у 2016 році склав близько 300 млрд. грн. (або біля 30 млрд. ЄВРО). З появою електронної системи Prozorro, яка стала обов'язковою у 2016 році згідно Закону «Про публічні закупівлі», учасникам стало значно простіше розпочати роботу на цьому ринку, знайти цікаву закупівлю, подати пропозицію та виграти торги.

Вся інформація про закупівлю доступна у вільному доступі в мережі Інтернет на офіційному веб-порталі закупівель www.prozorro.gov.ua, де можна завантажити відповідне оголошення та проаналізувати тендерну документацію. 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 також зміни до нього. А завдяки сервісу 007 (<http://www.007.org.ua/>) можна знайти всі платежі, які проходили через органи державного казначейства між певним замовником та учасником.

І. ХТО КУПУЄ (ХТО ЗОБОВ'ЯЗАНИЙ ПРОВОДИТИ ТЕНДЕРИ)

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

Всіх замовників умовно можна розділити на 3 групи:

1) «традиційні замовники-бюджетники», що напряду 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 монополічне 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;

Настанови щодо участі в публічних закупівлях

- у статутному капіталі юридичної особи державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50 відсотків.

II. ХТО МОЖЕ БРАТИ УЧАСТЬ У ТОРГАХ

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

ВАЖЛИВО! 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.

З 1 серпня 2016 року всі процедури закупівель всіх замовників в Україні відбуваються виключно через електронну систему закупівель ProZorro (www.prozorro.gov.ua). Для того, аби розпочати роботу в системі ProZorro, необхідно у ній зареєструватись.

ВАЖЛИВО! На самому сайті www.prozorro.gov.ua немає блоку реєстрації і вона не є необхідною для роботи в системі у якості спостерігача. За посиланням «Реєстрація» (кнопка у верхньому правому кутку стартової сторінки www.prozorro.gov.ua) користувач обирає, що він бажає реєструватись як Учасник, після чого переходить на сторінку, де містяться назви, логотипи та посилання на електронні майданчики, які надають доступ до системи – **власне реєстрація в системі для участі у торгах відбувається на будь-якому із цих обраних учасником майданчиків!**

Участь бізнесу у публічних торгах в Україні є платною – плата стягується не за реєстрацію, а саме за подання тендерних пропозицій, тобто лише у разі реальної участі у конкретних торгах. Тарифи для учасників встановлюються Кабінетом міністрів України (Постанова №166 від 24 лютого 2016 року, пункт 4).

ВАЖЛИВО! За подання учасником тендерної пропозиції оператором авторизованого електронного майданчика з учасника справляється плата у розмірі в залежності від вартості закупівлі, а саме:

Очікувана вартість закупівлі	Розмір плати
До 20 000 гривень	17 гривень

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.

Настанови щодо участі в публічних закупівлях

До 50 000 гривень	119 гривень
До 200 000 гривень	340 гривень
До 1 000 000 гривень	510 гривень
Від 1 000 000 гривень	1 700 гривень

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

III. 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).

Значення категорій «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 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 (так звані «допорогові закупівлі»), 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)².

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

² Прийнята в ЄС і відтепер застосована в Україні система класифікації предметів закупівель називається Єдиним закупівельним словником (Common Procurement Vocabulary, CPV), який складається з основного словника, що містить набори цифрових кодів і назв товарів, робіт і послуг, а також з допоміжного словника для більш точного опису предмета договору.

Настанови щодо участі в публічних закупівлях

Г.1-218-182:2011 "Ремонт автомобільних доріг загального користування. Види ремонтів та перелік робіт».

ВАЖЛИВО! На сайті prozorro.gov.ua реалізовано пошук за ключовим словом, CPV-кодом, номером закупівлі, датою, замовником, регіоном, статусом та типом процедури.

ІУ. ЯК КУПУЄТЬСЯ – ПРОЦЕДУРИ ЗАКУПІВЛІ

Для закупівель з вартістю меншою вищевказаних порогів – закупівля може здійснюватися через спрощений аукціон за правилами, встановленими окремим наказом ДП Зовнішторгвидав №35 від 13.04.2016³.

Для закупівель з вартістю вище зазначених порогів 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 максимально прозора процедура, що дозволяє брати участь у торгах будь-якому постачальнику, який зацікався 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.

Наведена нижче таблиця описує відмінності у правилах проведення відкритих торгів і «допорогових закупівель» (добровільних аукціонів для договорів нижче порогів обов'язкового застосування Закону).

ДОПОРОГОВІ ЗАКУПІВЛІ	ВІДКРИТІ ТОРГИ
РЕГЛАМЕНТУЮТЬСЯ	
Порядком здійснення допорогових закупівель (затверджено Адміністратором Системи (наказ №35 від 13.04.2016 -- http://infobox.prozorro.org/knowledge-base/view/638?q)	Закон «Про публічні закупівлі»
МІНІМАЛЬНИЙ КРОК ПОНИЖЕННЯ ЦІНИ ДЛЯ АУКЦІОНУ	
0,5-3% від бюджету закупівлі , конкретний крок визначається замовником у цьому діапазоні	Не нормовано Законом, визначається замовником самостійно
ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ЦИФРОВОГО ПІДПИСУ	
Не обов'язково	Обов'язково
ЧАСОВІ ЛІМІТИ	

³ <http://infobox.prozorro.org/knowledge-base/view/638?q>

Настанови щодо участі в публічних закупівлях

Уточнення як перший обов'язковий етап для можливих питань учасників і відповідей замовників – мінімум 3 роб. днів з дня оприлюднення оголошення про аукціон (від 1 роб. дня, якщо вартість закупівлі менше 50 000 грн)	Період подачі пропозицій -- мінімум від 15 днів , запити на роз'яснення можуть бути надані протягом цього періоду
Етап подачі пропозицій – мінімум 2 роб. днів після закінчення етапу Уточнень (1 роб. день, якщо вартість закупівлі менше 50 000 грн)	
ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО ОГОЛОШЕННЯ/ТЕНДЕРНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ	
Не впливає на строки процедури	Впливає на строки процедури (період подачі пропозицій продовжується не менше ніж на 7 днів)
ВІДПОВІДІ НА ПИТАННЯ УЧАСНИКІВ	
У період уточнення	Протягом періоду подання пропозицій
Не нормовано (замовник може ігнорувати запити учасників)	Замовник обов'язково повинен надавати відповіді
СТРОКИ КВАЛІФІКАЦІЇ (ПІДТВЕРДЖЕННЯ ВІДПОВІДНОСТІ) УЧАСНИКА	
Не нормовано, але замовник зобов'язаний завершити закупівлю шляхом підписання договору або відміни закупівлі протягом 30 календарних днів від кінцевого строку подання пропозицій	Встановлено обмежений час для підтвердження відповідності учасника (вимогам статей 16 і 17 Закону) -- 5 Робочих днів (20 робочих днів у разі аргументованого подовження)
ОСКАРЖЕННЯ	
Рішення комісії з розгляду звернень має рекомендаційний характер (процедура не зупиняється під час розгляду скарги і немає періоду утримання від укладення договору)	Докладний процес оскарження описаний у статті 18 Закону. Рішення органу оскарження (Антимонопольний комітет) обов'язкові до виконання. Процедура закупівлі зупиняється під час розгляду скарги, а також є обов'язковий період 10 днів утримання від укладення договору для можливого оскарження торгів.
ВИЗНАННЯ ТОРГІВ ТАКИМИ, ЩО НЕ ВІДБУЛИСЬ/ВІДМІНА ТОРГІВ	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ на торги не було подано жодної пропозиції ▪ пропозиції всіх учасників було відхилено на етапі кваліфікації 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ на торги було подано менше двох пропозицій ▪ пропозиції всіх учасників було відхилено

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

Настанови щодо участі в публічних закупівлях

ринком.

Конкурентний діалог є двоетапною конкурентною процедурою, яка передбачає проведення переговорів з учасниками на першому етапі. 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.

Переговорна процедура – лише як виняток

Найменш 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 одну з підстав, визначених виключно у Законі (стаття 35).

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;

Настанови щодо участі в публічних закупівлях

- 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.

ВАЖЛИВО! Переговорна процедура є улюбленцем державного і громадського контролю!

Процес електронного аукціону

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

Фірми/підприємці-учасники аукціону отримують електронною поштою від свого майданчика (на якому учасник зареєстрований) гіпер-посилання на участь в аукціоні. При переході за цим посиланням можна побачити скільки часу залишилось до початку аукціону та взяти в ньому участь.

Коли починається аукціон система бере 5 хвилин перерви до початку раунду. В цей час можна побачити кількість учасників аукціону та їхні початкові ставки проте без назви учасників. Відповідно цінові пропозиції є анонімними та чергуються від мінімальної до максимальної.

Аукціон проходить в 3 раунди. Першим змінює ціну учасник з найвищою ціною. Він може зменшити свою пропозицію (не менше, ніж на крок, який був вказаний в оголошенні про проведення торгів) або залишити її без змін.

У кожного 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 -- у цей момент розкриваються назви компаній-учасників та їх пропозиції на всіх раундах торгів.

ВАЖЛИВО! Якщо окрім ціни використовуються інші вимірювані критерії (строк поставки, гарантійний період тощо) в аукціоні використовується так звана «приведена» ціна. Така ціна розраховується системою автоматично на основі формули і ваги заданих замовником критеріїв (що встановлюється замовником у кожному тендері, але завжди ціна не може важити менше 70%).

V. ТЕНДЕРНА ДОКУМЕНТАЦІЯ

Настанови щодо участі в публічних закупівлях

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.

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.

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 щодо участі, 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.

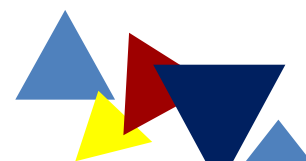
Доцільно наголосити на тому, що **встановлення кваліфікаційних критеріїв** розглядається не як право, а як обов'язок замовника, Закон не дозволяє замовнику відмовитися взагалі від їх застосування. Однак замовнику надається право самостійно обирати **один або кілька** з кваліфікаційних критеріїв, що наведені 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 відправною ознакою аналогічності є саме однаковість або максимальна подібність за предметом закупівлі. Не можна вважати обґрунтованим встановлення аналогії з клієнтами, місцем поставки тощо. Слід наголосити, що документальне підтвердження, яке вимагається замовником, має свідчити про*



Настанови щодо участі в публічних закупівлях

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 хабара до банкрутства і заборгованості по сплаті податків). **З метою полегшення участі бізнесу у торгах 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

Мабуть, 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, – не мати дискримінаційний характер.

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»**.

Типові помилки/порушення тендерної документації

- 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, зокрема проекту договору про закупівлю;
- розбіжність, неузгодженість окремих умов та положень тендерної документації, у тому числі суперечність, неузгодженість проекту договору про закупівлю з іншими умовами і змістовними положеннями тендерної документації;
- не зазначення вимог до складу і розрахунку ціни пропозиції, що унеможлиблює порівняння цін;
- встановлення необґрунтованих критеріїв оцінки пропозицій, не пов'язаних з предметом закупівлі.

Цікаво, що Закон не містить визначення терміну «дискримінаційні вимоги», оскільки це у кожному конкретному випадку суттєво залежить від предмета закупівлі і відповідного ринку. 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 (наприклад, ліцензування або технічне регулювання) та ретельно вивчити ринок можливих постачальників, надавачів послуг, виконавців. Іноді важко розмежувати об'єктивно необхідні,

Настанови щодо участі в публічних закупівлях

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 додаткових 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 на технічні стандарти, які не використовуються в Україні або які не стосуються предмета закупівлі).

VI. 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 прийнятного захисту від “несерйозних” учасників.

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

Види гарантії, у якій може бути подано забезпечення:

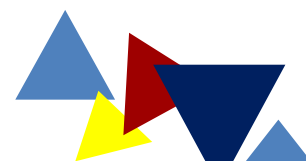
- банківська гарантія
- страхова гарантія
- гарантія фінансової установи.

Найбільш поширеною на практиці вважається вимога 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.



Настанови щодо участі в публічних закупівлях

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:

- після виконання учасником-переможцем договору,
- у разі визнання судом результатів процедури закупівлі або договору про закупівлю недійсними
- у випадках нікчемності договору, передбачених [статтею 37](#) Закону,
- 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**.

VII. ДЕЯКІ ПОРАДИ ДЛЯ УЧАСТІ У ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ

- 1) **Рекомендується визначити не менше двох осіб для роботи у системі**, якщо заплановано участь у великій кількості закупівель. Це дозволить одному працівнику готувати і надсилати документи для участі у торгах, а інший же може займатися аналітикою (проводити аналіз попередніх закупівель, визначити, хто є конкурентами, за якими цінами вони виграють, у яких процедурах беруть участь) та розробляти стратегію участі у тендерах.
- 2) **Вивчення партнерів.** Дана рекомендація стосується і вдумливого вибору електронного торговельного майданчика (з урахуванням зручності інтерфейсу, доступних послуг тощо), та перевірки сумлінного виконання відповідними замовниками всіх умов договорів, особливо оплат за тендерними договорами. Також варто проаналізувати, як часто і чому замовник скасовує закупівлі вже після аукціону тощо.
- 3) **Комунікації з замовниками.** Не варто соромитися задавати питання -- усі питання/відповіді зберігаються в системі та є доступними для всіх користувачів системи для перегляду у будь-який час.

ВАЖЛИВО! Питання учасників є анонімними до закінчення аукціону та лише у вигляді тексту (додаткові файли не можуть підвантажуватися). Натомість замовник відповідає на всі питання у системі та за потреби завантажує додаткові файли (наприклад додаткову технічну інформацію, фото).

- 4) **Не варто відкладати подання пропозиції до останнього моменту.** Система налаштована таким чином, що якщо ціни пропозицій учасників збігаються, то останнім право ходу в аукціоні матиме той, хто найраніше подав пропозицію.

Настанови щодо участі в публічних закупівлях

- 5) **Найнижча ціна — запорука виграного положення.** Аукціон побудований на такій логіці, що останній хід кожного раунду робить той учасник, який подав пропозицію з найнижчою ціною. При цьому, система приймає або залишення без змін або пониження попередньої ціни на суму кроку аукціону, визначеного замовником.
- 6) **Для того, щоб реально змагатися в аукціоні, переконайтесь у вашій реєстрації саме як учасника, а не спостерігача.**
- 7) **Перевірити час початку аукціону.** Варто забезпечити стабільний доступ до мережі Інтернет на час аукціону (зараз також можливо брати участь в аукціоні через смартфони).
- 8) **Не панікувати,** якщо конкурент ставить нереально низьку ціну. Це не повинно зумовлювати негайну втечу з аукціону, оскільки досить ймовірно, що під час розгляду пропозиції такого «демпінг-учасника» замовник може відхилити його пропозицію як таку, що не відповідає умовам закупівлі. Тоді замовник розглядатиме наступну кращу за ціною пропозицію і це може бути саме ваша пропозиція.

