

Поетапний організаційний процес здійснення відкритої процедури закупівлі відповідно до Директиви 2014/24/ЄС

У попередній статті [«Основні умови для участі в публічних тендерах GPA»](#) було розглянуто попередній організаційний процес участі в європейських тендерах. У цій статті розглянемо поетапний організаційний процес проведення основної закупівлі – відкритих торгів за принципами і порядком Європейського Союзу (далі ЄС) для тих українських компаній, які розглядають можливість брати участь у держзакупівлях за кордоном.

Типи процедур закупівель, які застосовують у публічних закупівлях ЄС:

Відкрита процедура закупівлі.

Обмежена процедура закупівлі.

Переговорна процедура закупівлі.

Конкурентний діалог.

Основною процедурою закупівлі є відкриті торги.

Організаційна структура здійснення відкритої процедури закупівлі

Розглянемо поетапний організаційний процес проведення закупівель:

Публікація оголошення разом з тендерною документацією.

Мінімальний термін для отримання конкурсних пропозицій складає 35 днів від дати надсилання контрактного повідомлення. У разі якщо замовник розмістив для публікації попереднє інформаційне повідомлення в період від 35 днів до 12 місяців до дати відправлення контрактного повідомлення, то термін для отримання тендерних пропозицій може бути скорочений до 15 днів. Також замовник може зменшити термін на п'ять днів для отримання конкурсних пропозицій. Таким чином, точні дату й час подання тендерних пропозицій встановлюють в оголошенні про закупівлю.

Подання учасником тендерних пропозицій в електронному вигляді.

Розгляд пропозицій, кваліфікація учасників.

Директиви ЄС про державні закупівлі визначають детальні правила виключення і відбору учасників. Замовникам заборонено застосовувати критерії, що не входять до жодної із загальних груп, представлених нижче в таблиці. Та вони (або національне законодавство) можуть конкретизувати детальні вимоги, включені до цих груп, і види прийнятних підтверджень.

Прийнятні критерії виключення і відбору учасників за директивами ЄС про державні закупівлі

Підстави для виключення учасників (ст. 57 Директиви 2014/24/ЄС)	Критерії відбору учасників (ст. 58 Директиви 2014/24/ЄС)
Наявність судимості за серйозні правопорушення	Наявність матеріально-технічної бази: обладнання і ресурси
Наявність заборгованості зі сплати податків чи соціальних внесків	Наявність досвіду виконання аналогічних договорів
Неплатоспроможність, наявність конфлікту інтересів і порушення професійної етики	Відповідність персоналу освітнім і професійним кваліфікаційним критеріям
Порушення екологічного, соціального чи трудового права	Реєстрація у професійних чи торгових реєстрах
Розірвання попередніх договорів про державні закупівлі	Оборот або інші фінансові/економічні показники
Участь у змовах, неконкурентна поведінка, чинення неналежного тиску або повідомлення неправдивих даних	Наявність системи забезпечення якості чи екологічного менеджменту

Організаційна структура здійснення відкритої процедури закупівлі зображена на рисунку



Надання підтверджень відповідності застосовним критеріям виключення/відбору регулюють такі загальні принципи:

усі вимоги повинні бути **пропорційними**, тобто забезпечувати досягнення цілей закупівлі в кожному конкретному випадку та не виходити за межі необхідного;

усі вимоги повинні бути **прозорими**, тобто зрозумілими для учасників, що є достатньо обізнаними й уважними;

під час оцінювання наданих підтверджень потрібно застосовувати принципи **рівного ставлення і недискримінації**, тобто за аналогічних умов замовники не повинні проявляти до учасників різного ставлення і за різних умов не повинні проявляти до них однакового ставлення, окрім випадків, коли для виявлення такого ставлення існують об'єктивні причини.

Пропозицію вважають прийнятною, якщо вона представлена претендентом, який не був виключений відповідно до статті 57 Директиви 2014/24/ЄС, який відповідає критеріям відбору і чия пропозиція відповідає технічним специфікаціям та не є невідповідною, непринятною або непридатною.

У складі пропозицій учасники надають усі документи, сертифікати, а також

підтвердження стандартам якості та екологічності продукції.

Замовники повинні, якщо вони вимагають пред'явлення сертифікатів, складених незалежними органами, які засвідчують, що суб'єкт господарювання відповідає стандартам забезпечення певної якості, у тому числі щодо доступності для інвалідів, посилатися на системи забезпечення якості на основі відповідних серій європейських стандартів, підтверджених акредитованими органами. Учасники надають еквівалентні сертифікати від органів, створених в інших державах-членах, також мають надати еквівалентні докази заходів щодо забезпечення якості, якщо господарюючий суб'єкт не має можливості отримати такі сертифікати в рамках відповідних термінів через причини, які не стосуються цього суб'єкта господарювання, за умови, що суб'єкт господарювання доведе, що пропонувані заходи із забезпечення якості відповідають необхідним стандартам забезпечення якості.

Якщо замовники вимагають пред'явити сертифікати, складені незалежними органами, які засвідчують, що суб'єкт господарювання відповідає певним системам або стандартам екологічного менеджменту, то вони повинні звертатися до Схеми природокористування та аудита навколишнього середовища (EMAS — Eco-Management and Audit Scheme) Євросоюзу або інших екологічних систем управління, як це визнано відповідно до статті 45 Регламенту (ЄС) № 1221/2009, або інших норм екологічного менеджменту на основі відповідних європейських чи міжнародних стандартів акредитованих органів. Або надати еквівалентні сертифікати від органів, створених в інших державах-членах.

Якщо господарюючий суб'єкт явно не мав доступу до таких сертифікатів чи не мав можливості отримати їх у межах відповідних термінів через причини, які не відносяться до цього суб'єкта господарювання, то замовник повинен також приймати інші докази заходів екологічного менеджменту за умови, що господарюючий суб'єкт доведе, що ці заходи еквівалентні тим, які потрібні відповідно до застосовуваної системи або стандарту екологічного менеджменту.

У разі відсутності будь-якого документа, який не передбачено вітчизняним законодавством, необхідно надавати довідки з поясненням відсутності документа.

Замовник перевіряє на відповідність установленим у статтях 57, 58 Директиви 2014/24/ЄС та іншим вимогам, установленим Директивою та відповідно до форми Єдиного європейського документа закупівель (ESPD).

Усі учасники торгів, які представили прийнятні пропозиції, мають бути одночасно запрошені взяти участь в електронних торгах з використанням методу зв'язку, вказаного у запрошенні, станом на зазначені дату і час. Електронний аукціон може відбуватися як низка послідовних етапів. Електронний аукціон не розпочинається раніше ніж два робочих дні після дати відправлення запрошення.

Запрошення на аукціон супроводжується результатом повної оцінки відповідної пропозиції, проведеної відповідно до питомої ваги.

Аукціон.

Аукціон відбувається автоматично у вигляді повторюваного електронного процесу, який відбувається після повної первинної оцінки пропозицій, що дає можливість упорядкувати їх за допомогою автоматичних методів оцінки.

Після закриття електронного аукціону замовники присуджують контракт відповідно до статті 67 Директиви на основі результатів електронного аукціону.

Присудження контракту.

Укладення контрактів із субпідрядниками.

У документах із закупівель замовник може сам або на вимогу держави-члена попросити учасника торгів вказати у своїй конкурсній пропозиції частку контракту, яку він має намір віддати на субпідряд третім особам, а також будь-яких запропонованих субпідрядників.

Відкриття світового ринку державних закупівель для українських компаній є одним з напрямків реформи держзакупівель Це — найпростіший шлях для експорту українських товарів. З 19 квітня набувають чинності зміни до Закону України «Про публічні закупівлі», спрямовані на узгодження українського законодавства із законодавством Європейського Союзу. Принципи, терміни, процедури та організаційний процес проведення тендерів буде наближено до європейських стандартів. Таким чином українські учасники, які мають досвід участі в тендерах ProZorro, зможуть випробувувати свої сили в тендерах ЄС для розширення ринку збуту своєї продукції та налагодження ефективної роботи з експорту продукції. У наступній публікації розглянемо що треба робити учасникам для остаточної перемоги в тендерах, розглянемо вимоги та зважимо на всі підходи, які замовники мають право застосовувати при відмові кандидатам або учасникам торгів (статті 57, 58 Директиви 2014/24/ЄС).