Автор: Редакція
Дата публікації матеріалу: 27 Березня 2017

Спільне навчання колективу майданчика SmartTenders і редакції журналу “Радник в сфері державних закупівель

Двадцять п’ятого лютого 2017 року редакція журналу «Радник в сфері державних закупівель» побувала в гостях у своїх партнерів з майданчика SmartTender.biz.

Навіть у вихідний день (25 лютого 2017 року припало на суботу) ми продовжуємо ділитися досвідом у сфері публічних закупівель та навчати один одного. На даній зустрічі редакція журналу «Радник в сфері публічних закупівель» спільно з майданчиком SmartTender.biz обговорили проблемні питання в сфері публічних закупівель та шляхи їх вирішення.

Ми продовжуємо навчатися самі й запрошуємо вас робити це разом з нами! Отже, нижче пропонуємо нашим читачам ознайомитися з деякими питаннями з безкінечного переліку проблемних та дискусійних ситуацій, котрі виникають у користувачів системи (та які, у тому числі, було розглянуто під час неформальної освітньої зустрічі зацікавлених сторін). Нижче детальніше розглянемо обговорювані питання.

«Якщо в допорогах визнали переможцем учасника, який не виходить на зв’язок (телефон не відповідає, на електронку ніхто не відписує), то чи може замовник його дискваліфікувати без підтвердного листа від даного учасника (лист про те, що учасник відмовляється від підписання договору)? І як тоді правильно дискваліфікувати постачальника? Чи потрібно підзавантажувати протокол про те, що з учасником не вийшло зв’язатися?»

Відповідно до пункту 9.2 наказу ДП «Зовнішторгвидав України» від 13.04.2016 № 35 «Про затвердження Порядку здійснення допорогових закупівель» (далі — Порядок) у разі дискваліфікації учасника, який запропонував найменшу ціну, за мовник публікує в системі скан-копію документа з відповідним аргументованим рішенням. При цьому виключними підставами дискваліфікації є:

> пропозиція учасника, який запропонував найменшу ціну, не відповідає умовам закупівлі;
>
> учасник, який запропонував найменшу ціну, відмовився від підписання договору. Відповідно до пункту 9.5 Порядку замовник зобов’язаний завершити закупівлю шляхом підписання договору або від міни закупівлі протягом 30 днів після закінчення строку подання пропозицій.

При повному або частковому копіюванні чи цитуванні будь-якої інформації з порталу "Радник у сфері публічних закупівель" ви зобов’язані вказувати джерело інформації (ст. 176 ККУ). Джерело:
https://radnuk.com.ua/praktyka_zakupivel/spilne-navchannia-kolektyvu-maidanchyka-smarttenders-i-redaktsii-zhurnalu-radnyk-v-sferi-derzhavnykh-zakupivel/
Контактні дані: +38 (044) 451-85-71 | radnukdz@gmail.com

Відповідно до пункту 9.5 Порядку замовник зобов’язаний завершити закупівлю шляхом підписання договору або відміни закупівлі протягом 30 днів після закінчення строку подання пропозицій.

Відповідно до пункту 11.1 Порядку скасувати закупівлю може виключно замовник із зазначенням аргументованих підстав прийняття такого рішення.

Отже, у такому випадку замовник має можливість відмінити таку закупівлю.

Аби уникнути ситуації, коли учасник-переможець допорогової закупівлі не виходить на зв’язок, тобто замовник не має можливості укласти договір та відповідно отримати товар/роботу/послугу, що є предметом такої закупівлі, доцільно в документації, яку готує замовник для здійснення допорогової закупівлі, передбачати строк для укладення договору. У разі якщо в такий строк договір не укладено з вини учасника, то замовник дискваліфікує такого учасника та визначає переможцем наступного. У такому випадку для замовника не буде необхідності відміняти допорогову закупівлю, достатнім буде дискваліфікувати «несвідомого» учасника та перейти до наступної найбільш економічно вигідної пропозиції.

Нагадуємо, що наказ ДП «Зовнішторгвидав України» від 13.04.2016 № 35 «Про затвердження Порядку здійснення допорогових закупівель» є внутрішнім розпорядчим документом зазначеного державного підприємства, а не нормативно-правовим актом. Таким чином, замовник може самостійно деталізувати положення своєї документації та/або має можливість затвердити власним внутрішнім розпорядчим документом Положення про проведення допорогових закупівель/Порядок застосування електронної системи закупівель тощо [з детальнішою інформацією із зазначеного питання ви можете ознайомитися в публікації «Логіка допорогової закупівлі: поспішаючи по досвід, не ігноруймо знання» — випуск журналу № 12 (63) за грудень 2016 року, стор. 23–27)].

«Що робити замовникові, якщо на аукціоні учасник вийшов з остаточною ціною, наприклад 250 000 грн, а в результаті перерахунку (як часто в них буває) сума договору склала 249 999 грн і договір укладено на суму 249 999 грн? Чи не порушує замовник Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII (далі — Закон), укладаючи договір на суму, що не відповідає екранним даним?»

Відповідно до частини 2 статті 32 Закону замовник укладає договір про закупівлю з учасником, якого визнано переможцем торгів протягом строку дії його пропозиції, не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації та пропозиції учасника переможця.

Також, згідно з частиною 4 статті 36 Закону, умови поговору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції за результатами аукціону (у тому числі ціни

При повному або частковому копіюванні чи цитуванні будь-якої інформації з порталу "Радник у сфері публічних закупівель" ви зобов’язані вказувати джерело інформації (ст. 176 ККУ). Джерело:
https://radnuk.com.ua/praktyka_zakupivel/spilne-navchannia-kolektyvu-maidanchyka-smarttenders-i-redaktsii-zhurnalu-radnyk-v-sferi-derzhavnykh-zakupivel/
Контактні дані: +38 (044) 451-85-71 | radnukdz@gmail.com

за одиницю товару) переможця процедури закупівлі або ціни пропозиції учасника в разі застосування переговорної процедури. Таким чином, у випадку, якщо ціна учасника за результатами аукціону складає 250 000,00 грн, то загальна вартість договору повинна становити 250 000,00 грн.

Якщо після перерахунку остаточна сума відрізняється від суми, яка склалася за результатами аукціону і, наприклад, складає 249 999,00 грн, то для узгодження положень договору для початку укладаємо договір за ціною, що склалася на аукціоні, а потім необхідно укласти додаткову угоду до договору про закупівлю відповідно до пункту 5 частини 4 статті 36 Закону щодо узгодженої зміни ціни в бік зменшення [без зміни кількості (обсягу) та якості товарів, робіт і послуг]. У положеннях даної додаткової угоди викладаємо загальну
вартість договору в новій редакції, а саме: 249 999,00 грн.

«Що робити замовникові, якщо учасник при поданні тендерної пропозиції заповнив лише екранні дані і не додав жодного документа, а вже після аукціону завантажив документи (визначати учасника переможцем чи відхиляти його пропозицію)? Якими є законні підстави першого чи другого варіантів?»

Відповідно до пункту 30 частини 1 статті 1 Закону тендерна пропозиція — пропозиція щодо предмета закупівлі або його частини (лота), яку учасник подає замовникові відповідно до вимог тендерної документації.

Відповідно до частини 1 статті 25 Закону тендерну пропозицію подають в електронному вигляді через електронну систему закупівель. Документ з тендерною пропозицією подають в електронному вигляді шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, де зазначають інформацію про ціну, інші критерії оцінки (у разі їх встановлення замовником), інформацію від учасника про його відповідність кваліфікаційним (кваліфікаційному) критеріям, вимогам, визначеним у статті 17 цього Закону і в тендерній документації, та завантаження необхідних документів, які вимагає замовник у тендерній документації. Документи, що підтверджують відповідність учасника кваліфікаційним (кваліфікаційному) критеріям, та документи, що містять технічній опис предмета закупівлі, подають в окремому файлі.

Відповідно до частини 3 статті 25 Закону тендерні пропозиції, отримані електронною системою закупівель після закінчення строку їх подання, не приймають, вони автоматично повертаються учасникам, які їх подали.

Відповідно до частини 3 статті 21 Закону строк для подання тендерних пропозицій не може бути менше 15 днів з дня оприлюднення оголошення про проведення процедури відкритих торгів на веб-порталі Уповноваженого органу.

Відповідно до частини 4 статті 28 Закону після оцінки пропозицій замовник розглядає

При повному або частковому копіюванні чи цитуванні будь-якої інформації з порталу "Радник у сфері публічних закупівель" ви зобов’язані вказувати джерело інформації (ст. 176 ККУ). Джерело:
https://radnuk.com.ua/praktyka_zakupivel/spilne-navchannia-kolektyvu-maidanchyka-smarttenders-i-redaktsii-zhurnalu-radnyk-v-sferi-derzhavnykh-zakupivel/
Контактні дані: +38 (044) 451-85-71 | radnukdz@gmail.com

тендерні пропозиції на відповідність вимогам тендерної документації з переліку учасників, починаючи з учасника, пропозицію якого за результатом оцінки визначено найбільш економічно вигідною. У разі відхилення тендерної пропозиції, яку за результатами оцінки визначено найбільш економічно вигідною, замовник розглядає наступну тендерну пропозицію з переліку учасників, що вважається найбільш економічно вигідною.

Відповідно до пункту 15 частини 1 статті 1 Закону переможець процедури закупівлі — учасник, тендерна пропозиція якого відповідає всім критеріям та умовам, що визначені в тендерній документації (і визнана найбільш економічно вигідною), та якому замовник повідомив про намір укласти договір, або учасник, якому замовник повідомив про намір укласти договір за результатами застосування переговорної процедури закупівлі.

Виходячи з вищевикладеного, таку тендерну пропозицію учасника доцільно відхилити: відповідно до статті 30 Закону замовник відхиляє тендерну пропозицію, зокрема в разі якщо тендерна пропозиція не відповідає умовам тендерної документації. Детальнішу інформацію щодо даного питання було розглянуто в журналі «Радник в сфері державних закупівель» № 10 (61) за жовтень 2016 року на стор. 18–23.

«Чи можливе здійснення оцінки тендерної пропозиції без урахування ПДВ?»

Відповідно до пункту 9 частини 2 статті 2 Закону тендерна документація повинна містити, зокрема, перелік критеріїв та методику оцінки тендерних пропозицій із зазначенням питомої ваги критеріїв. Опис методики оцінки за критерієм «ціна» повинен містити інформацію про врахування податку на додану вартість (ПДВ). З даного приводу є рішення Постійно діючої адміністративної колегії АМКУ. Для прикладу розглянемо рішення АМКУ № 40-р/пк-пз від 10.06.2016.

Потенційний учасник процедури закупівлі оскаржив вимогу тендерної документації замовника. Так, пунктом 1 розділу IV тендерної документації замовника визначено, що оцінку тендерних пропозицій електронна система закупівель проводить автоматично шляхом застосування електронного аукціону.

Проводить оцінку лише тих пропозицій, що не були відхилені замовником (згідно з вимогами цієї документації) при перевірці кваліфікації учасників після розкриття їхніх тендерних пропозицій. Критерієм оцінки є ціна. У разі якщо учасник торгів, який надав найменшу цінову пропозицію, не є платником ПДВ, то тендерний комітет приймає до оцінки цінові пропозиції наступних учасників без урахування ПДВ.

Скаржник стверджує: «Оцінка тендерних пропозицій за наведеною вище методикою може призвести до того, що переможцем може бути обраний учасник (платник ПДВ), цінова пропозиція якого (з урахуванням усіх витрат, у тому числі ПДВ) може бути вищою за цінову пропозицію учасника, який не є платником ПДВ. Такі дії замовника є

При повному або частковому копіюванні чи цитуванні будь-якої інформації з порталу "Радник у сфері публічних закупівель" ви зобов'язані вказувати джерело інформації (ст. 176 ККУ). Джерело:
https://radnuk.com.ua/praktyka_zakupivel/spilne-navchannia-kolektyvu-maidanchyka-smarttenders-i-redaktsii-zhurnalu-radnyk-v-sferi-derzhavnykh-zakupivel/
Контактні дані: +38 (044) 451-85-71 | radnukdz@gmail.com

Автор: Редакція
Дата публікації матеріалу: 27 Березня 2017

дискримінаційними по відношенню до учасників, які не є платниками ПДВ, та порушують принципи здійснення закупівель, визначені у статті 3 Закону».

Розглянувши наведені вище обставини, АМКУ прийняв рішення на користь скаржника та зобов’язав замовника для усунення порушень внести зміни до тендерної документації.

Також звертаємо увагу, що, згідно з частиною 4 статті 36 Закону, умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції за результатами аукціону (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі або ціни пропозиції учасника в разі застосування переговорної процедури. Детальнішу інформацію щодо даного питання наведено у випуску журналу № 10 (61) за жовтень 2016 року на стор. 15–17 та у випуску журналу № 11 (62) за листопад 2016 року на стор. 40.

При повному або частковому копіюванні чи цитуванні будь-якої інформації з порталу "Радник у сфері публічних закупівель" ви зобов’язані вказувати джерело інформації (ст. 176 ККУ). Джерело:
https://radnuk.com.ua/praktyka_zakupivel/spilne-navchannia-kolektyvu-maidanchyka-smarttenders-i-redaktsii-zhurnalu-radnyk-v-sferi-derzhavnykh-zakupivel/
Контактні дані: +38 (044) 451-85-71 | radnukdz@gmail.com