

Покроковий порядок проведення конкурентного діалогу з публікацією англійською мовою

Ще з 26 жовтня 2016 року в [системі публічних електронних закупівель ProZorro](#) почала діяти процедура конкурентного діалогу, але замовники не поспішають проводити таку процедуру. Проаналізувавши роботу [системи публічних електронних закупівель ProZorro](#) за останніх 5 місяців, ми на момент моніторингу з'ясували, що таку закупівлю замовники ризикнули провести 12 разів.

Станом на 30.03.2017 поки що немає повністю завершеної процедури конкурентного діалогу, є тільки одна процедура, за якою визначено переможця, але договір ще не укладено. За словами Валентини Качан, контактної особи Служби автомобільних доріг у Дніпропетровській області, при проведенні процедури конкурентного діалогу виникало чимало проблем:

майданчик, на якому було оголошено процедуру, не був підготовлений до її проведення; замовник не міг розмістити дану процедуру в річному плані закупівель, потім неможливо було перейти на другий етап конкурентного діалогу, оскільки його не до кінця було реалізовано на майданчику;

примірна тендерна документація для процедури конкурентного діалогу, затверджена наказом МЕРТУ від 13.04.2016 № 680, не містить необхідної інформації для проведення такої процедури. Більшу частину тексту замовникові потрібно самостійно прописувати, виходячи з положень Закону України «Про публічні закупівлі» (далі — Закон, Закон про публічні закупівлі) та логіки проведення процедури конкурентного діалогу;

у частині 2 статті 35 Закону зазначено, що розгляд та оцінка пропозицій учасників на другому етапі здійснюють відповідно до статті 28 Закону, але не є зрозумілим те, чи необхідно на другому етапі проводити розгляд документів, які підтверджують кваліфікаційні вимоги, та які документи повторно вимагати від учасників.

У [журналі «Радник в сфері державних закупівель»](#) № 12 (63) за грудень 2016 року на стор. 14–19 було покроково розглянуто звичайну процедуру конкурентного діалогу. У даній публікації пропонуємо розглянути **конкурентний діалог з публікацією англійською мовою (якщо очікувана вартість закупівлі перевищує 133 тис. євро для товарів та послуг і 5 150 тис. євро для робіт).**

Нагадаємо, що, згідно з частиною 1 статті 33 Закону, конкурентний діалог замовник може застосувати за таких умов:

замовник не може визначити необхідні технічні, якісні характеристики (специфікації) робіт або визначити вид послуг. Для прийняття оптимального рішення про закупівлю необхідно провести переговори з учасниками;

предметом закупівлі є консультаційні, юридичні послуги, розроблення інформаційних систем, програмних продуктів, здійснення наукових досліджень, експериментів або розробок, виконання дослідно-конструкторських, будівельних робіт, визначення вимог до виконання яких потребує переговорів.

Звертаємо увагу! При проведенні процедури конкурентного діалогу повинні подати пропозиції не менше ніж три учасники.

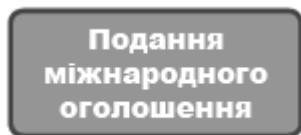
Згідно з частиною 2 статті 34 Закону, конкурентний діалог проводять у два етапи:

на першому етапі всім учасникам пропонують подати тендерну пропозицію, в якій вони мають надати інформацію про відповідність учасника кваліфікаційним критеріям, вимогам, визначеним замовником у тендерній документації, та опис рішення про закупівлю без зазначення ціни. Строк подання тендерних пропозицій не повинен бути меншим 30 календарних днів з дня оприлюднення оголошення;

на другому етапі учасники повинні подати остаточні тендерні пропозиції із зазначенням ціни. Строк подання тендерних пропозицій на другому етапі становить не менше 15 календарних днів з дня отримання запрошення взяти участь у другому етапі.

Зверніть увагу! При створенні оголошення процедури конкурентного діалогу, якщо очікувана вартість закупівлі перевищує 133 тис. євро для товарів та послуг і 5 150 тис. євро для робіт, **необхідно буде обрати конкурентний діалог з публікацією англійською мовою.**

Таку вартість закупівлі можна швидко визначити за допомогою нашого сайту radnuk.com.ua. На його головній сторінці в правому кутку знаходиться розділ «Подання міжнародного оголошення»:



За допомогою сайту <https://radnuk.com.ua> вам не потрібно перераховувати самостійно те, чи підпадає очікувана вартість закупівлі під дані пороги. У календарі ви вибираєте дату подання оголошення і отримуєте оперативну інформацію вже з перерахованими сумами в гривнях до курсу євро, який зафіксовано згідно з офіційним курсом Національного банку України.

Основні кроки проведення процедури конкурентного діалогу, якщо очікувана вартість закупівлі перевищує 133 тис. євро для товарів та послуг і 5 150 тис. євро для робіт

Перший етап	Перший етап
1-й крок: розміщення річного плану або змін до нього протягом 5 днів з дня їх затвердження	Річний план закупівель (або зміни до нього) є найпершим тапом для планування проведення будь-якої процедури закупівлі. Процедура конкурентного діалогу не є винятком. Отже, як і кожне рішення тендерного комітету, затверджують даий документ протоколом, що містить результати поіменног голосування всіх присутніх членів тендерного комітету.Оприлюднюють річний план (або зміни до нього) на веб-порталі Уповноваженого органу з питань закупівель протягом п'яти днів з дня їх затвердження (ч. 1 ст. 4 Закону). З детальнішою інформацією про затвердження річного плану ви может ознайомитись у нашому журналі № 10 (61) за жовтень 2016 року на стор. 24-27, а також на стор. 34-37 цього номера журналу



<p>2-й крок: оголошення про проведення процедури закупівлі та тендерна документація [в окремому файлі подають усі додатки до документації: проект договору, технічні вимоги та інші (відповідно до наказу № 680)]. Строк подання не повинен бути меншим за 30 днів з дня оприлюднення оголошення. Звертаємо увагу, що, згідно з частиною 4 статті 10 Закону, оголошення про проведення процедури закупівлі у строки, установлені в частині першій цієї статті (не пізніше 30 календарних днів до дня розкриття), обов'язково додатково оприлюднюються на веб-порталі Уповноваженого органу англійською мовою, якщо очікувана вартість закупівлі перевищує суму, еквівалентну:</p> <ul style="list-style-type: none">для товарів і послуг — 133 тисячам євро;для робіт — 5 150 тисячам євро. <p>Курс євро визначають згідно з офіційним курсом Національного банку України, установлені на день надання для оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу оголошення про проведення процедури закупівлі</p>	<p>Інформацію про проведення конкурентного діалогу оприлюднюють на веб-порталі Уповноваженого органу відповідно до статті 10 цього Закону за формою, установленною Уповноваженим органом. Необхідну інформацію для участі в торгах замовник зазначає в тендерній документації. Напершому етапі всім учасникам пропонують подати тендерну пропозицію з інформацією про відповідність учасника кваліфікаційним критеріям, вимогам, визначеним замовником у тендерній документації, та опис рішення про закупівлю без зазначення ціни. Інформацію з описом рішення про закупівлю для першого етапу конкурентного діалогу подають у тендерній пропозиції окремим файлом.</p> <p>Для кожного прикріпленого файла визначають його тип. Для даного файла учасникові потрібно відзначити «Опис рішення про закупівлю», у зв'язку із цим переглянути цей файл матиме можливість тільки організатор.</p> <p>Оскільки, згідно з частиною 2 статті 34 Закону, під час розкриття тендерних пропозицій для участі в першому етапі конкурентного діалогу автоматично розкривається вся інформація, зазначена в пропозиціях учасників, крім інформації з описом рішення про закупівлю, що відкривається лише замовникові.</p> <p>У тендерній документації для першого етапу зазначають критерії оцінки, кваліфікаційні критерії до учасників відповідно до статті 16 цього Закону, вимоги, установлені статтею 17 цього Закону, та інформацію про спосіб документального підтвердження відповідності учасників установленим критеріям та вимогам згідно із законодавством, пропозиції щодо технічних, якісних та інших характеристик предмета закупівлі, умови поставки, час та місце, у якому виконуватимуть роботи чи надаватимуть послуги. Строк подання тендерних пропозицій для участі в першому етапі конкурентного діалогу не повинен бути меншим 30 днів з дня оприлюднення оголошення про проведення конкурентного діалогу на веб-порталі Уповноваженого органу відповідно до статті 10 цього Закону (ч. 2 ст. 34 Закону)</p>
<p>3-й крок: звернення фізичної/юридичної особи не пізніше ніж за 10 днів до закінчення строку подання тендерної пропозиції. Замовник повинен протягом трьох робочих днів з дня їх оприлюднення надати роз'яснення</p>	<p>Фізична/юридична особа має право не пізніше ніж за 10 днів до закінчення строку подання тендерної пропозиції звернутися через електронну систему закупівель до замовника по роз'ясненню щодо тендерної документації та/або звернутися до замовника з вимогою щодо усунення порушення під час проведення процедури закупівлі. Усі звернення по роз'яснення та звернення щодо усунення порушення електронна система закупівель автоматично оприлюднює без ідентифікації особи, яка звернулася до замовника. Замовник повинен протягом трьох робочих днів з дня їх оприлюднення надати роз'яснення на звернення та оприлюднити його на веб-порталі Уповноваженого органу відповідно до статті 10 цього Закону (ч. 1 ст. 23 Закону)</p>

<p>4-й крок: зміни до тендерної документації. Строк для подання тендерних пропозицій продовжується в електронній системі закупівель, щоб з моменту внесення змін до тендерної документації до закінчення строку подання тендерних пропозицій залишалось не менше ніж 7 днів</p>	<p>Замовник має право з власної ініціативи чи за результатами звернень або на підставі рішення органу оскарження внести зміни до тендерної документації. У разі внесення змін до тендерної документації строк для подання тендерних пропозицій продовжується в електронній системі закупівель таким чином, щоб з моменту внесення змін до тендерної документації до закінчення строку подання тендерних пропозицій залишалось не менше ніж сім днів.</p> <p>Зміни, які вносить замовник до тендерної документації, розміщують та відображають в електронній системі закупівель у вигляді нової редакції тендерної документації додатково до початкової редакції тендерної документації. Замовник разом зі змінами до тендерної документації в окремому документі оприлюднює перелік змін, які вносить. Положення тендерної документації, до яких вносять зміни, відображаються у вигляді закреслених даних та повинні бути доступними для перегляду після внесення змін до тендерної документації (ч. 2 ст. 23 Закону). З детальнішою інформацією про внесення змін ви можете ознайомитись у випуску журналу № 12 (63) за грудень 2016 року на стор. 28-31</p>
<p>5-й крок: відміна процедури закупівлі</p>	<p>Якщо в момент закінчення приймання пропозицій зареєстровано менше трьох пропозицій, то процедура автоматично переходить у стан «Закупівля не відбулась». Якщо подано три та більше пропозицій, то процедура переходить на стадію «Прекваліфікація» (розгляд пропозицій учасників на відповідність вимогам, установленим у тендерній документації для першого етапу).</p> <p>Також звертаємо увагу, що процедура конкурентного діалогу може бути відмінена або визнана такою, що не відбулася (згідно зі статтею 31 Закону про публічні закупівлі)</p>
<p>6-й крок: розкриття тендерних пропозицій для участі в першому етапі</p>	<p>Під час розкриття тендерних пропозицій для участі в першому етапі конкурентного діалогу автоматично розкривається вся інформація, зазначена в пропозиціях учасників, крім інформації з описом рішення про закупівлю, що відкривається лише замовникові (ч. 2 ст. 34 Закону)</p>

<p>7-й крок: розгляд пропозицій учасників на відповідність вимогам, установленому тендерній документації для першого етапу. Звертаємо увагу, що Законом для даного періоду строку не передбачено, у такому випадку замовник самостійно встановлює такий строк розгляду</p>	<p>Після розкриття тендерних пропозицій замовник розглядає пропозиції учасників на відповідність вимогам, установленим у тендерній документації для першого етапу. У даний момент рекомендуємо скласти протокол засідання тендерного комітету про розгляд тендерної пропозиції певного учасника (і в разі його відповідності — про прийняття рішення про запрошення до переговорів). Зверніть увагу! Протягом 5 днів після формування та публікації протоколу розгляду пропозицій не можна оголосити початок другого етапу конкурентного діалогу. Цей час дано на оскарження рішення про допуск/недопуск до другого етапу конкурентного діалогу. На цій стадії замовник бачить перелік пропозицій та для кожної з них обирає одну з двох опцій: «Допустити до аукціону» або «Відхилити пропозицію»</p>
<p>8-й крок: відхилення тендерної пропозиції. Інформацію про відхилення протягом одного дня з дня прийняття рішення оприлюднюють в електронній системі закупівель</p>	<p>У разі якщо тендерна позиція не відповідає вимогам тендерної документації, рекомендуємо скласти протокол розгляду тендерної пропозиції учасника та прийняття рішення про відхилення його тендерної пропозиції на підставі частини 1 статті 30 Закону. Згідно з частиною 2 статті 30 Закону, інформацію про відхилення тендерної пропозиції протягом одного дня з дня прийняття рішення оприлюднюють в електронній системі закупівель, її автоматично отримує учасник/переможець, тендерна пропозиція якого відхилена через електронну систему закупівель. Після розгляду всіх пропозицій процедура переходить на стадію «Прекваліфікація» (Stand-Still) та починається період оскаржень (5 календарних днів), до завершення якого замовник не може оголосити початок другого етапу конкурентного діалогу. Змінити рішення щодо відхилення пропозицій або допуску до переговорів замовник може лише у випадку оскарження, яке було задоволено органом оскарження</p>
<p>9-й крок: запрошення на переговори</p>	<p>Усіх учасників, пропозиції яких не було відхилено, замовник запрошує до переговорів, але не менше ніж трьох учасників (ч. 2 ст. 34 Закону)</p>
<p>10-й крок: переговори</p>	<p>Замовник проводить переговори з кожним окремо, а також додатково може проводити спільні зустрічі з усіма учасниками. Під час переговорів можуть бути обговорені всі аспекти закупівлі з метою визначення засобів та рішення щодо робіт чи послуг, які планують закупити. Замовник під час переговорів не має права застосовувати дискримінаційний підхід до різних учасників та розкривати іншим учасникам запропоновані рішення або іншу конфіденційну інформацію, отриману від учасника, який бере участь у переговорах, без згоди учасника (ч. 2 ст. 34 Закону). Переговори проводять поза системою</p>

11-й крок: визначення рішення щодо закупівлі	Замовник проводить діалог до визначення рішення щодо закупівлі (ч. 2 ст. 34 Закону). Замовникові потрібно визначитися з рішеннями, запропонованими учасниками, та внести зміни до тендерної документації
12-й крок: зміни до документації	Після завершення діалогу замовник вносить зміни до тендерної документації щодо технічних вимог та вимог до якості предмета закупівлі чи визначає нові характеристики предмета закупівлі згідно із цим Законом та запрошує всіх учасників, які брали участь у діалозі, взяти участь у другому етапі (ч. 2 ст. 34 Закону). Детальнішу інформацію про внесення змін ви можете прочитати у випуску журналу № 12 (63) за грудень 2016 року на стор. 28-31
13-й крок: запрошення учасників до другого етапу	Замовник запрошує всіх учасників, які брали участь у діалозі, взяти участь у другому етапі (ч. 2 ст. 34 Закону). Фактично на другий етап будуть запрошені всі учасники, які пройшли прекваліфікацію на першому етапі та які брали участь у діалозі
Другий етап	Другий етап



Особливості другого етапу: подавати вимоги/скарги, пропозиції, ставити питання можуть тільки ті, що пройшли етап прекваліфікації в 1-му етапі. Також учасники можуть подавати пропозиції виключно щодо тих лотів, за якими їх допустили до участі під час першого етапу; тривалість періоду подання пропозицій не може бути меншою за 15 календарних днів; на стадії «Обговорення та подання пропозицій» можна тільки завантажувати документацію та редагувати поля «Прийом пропозицій по», «Дата поставки з/по»; при поданні пропозиції на 2-му етапі учасник зазначає цінову пропозицію, подає оновлений пакет документів; також на 2-му етапі учасник обирає опцію нецінових показників, якщо їх встановив замовник. Для цієї процедури організатор (замовник) описує якісні показники на першому етапі, а постачальники мають можливість їх побачити на другому етапі. Особливість цієї процедури — загальна вага таких критеріїв не повинна перевищувати 99 %. Детальніше про особливості оцінки при проведенні конкурентного діалогу можна прочитати в журналі «Радник в сфері державних закупівель» № 12 (63) за грудень 2016 року на стор. 15

Особливості другого етапу: подавати вимоги/скарги, пропозиції, ставити питання можуть тільки ті, що пройшли етап прекваліфікації в 1-му етапі. Також учасники можуть подавати пропозиції виключно щодо тих лотів, за якими їх допустили до участі під час першого етапу; тривалість періоду подання пропозицій не може бути меншою за 15 календарних днів; на стадії «Обговорення та подання пропозицій» можна тільки завантажувати документацію та редагувати поля «Прийом пропозицій по», «Дата поставки з/по»; при поданні пропозиції на 2-му етапі учасник зазначає цінову пропозицію, подає оновлений пакет документів; також на 2-му етапі учасник обирає опцію нецінових показників, якщо їх встановив замовник. Для цієї процедури організатор (замовник) описує якісні показники на першому етапі, а постачальники мають можливість їх побачити на другому етапі. Особливість цієї процедури — загальна вага таких критеріїв не повинна перевищувати 99 %. Детальніше про особливості оцінки при проведенні конкурентного діалогу можна прочитати в журналі «Радник в сфері державних закупівель» № 12 (63) за грудень 2016 року на стор. 15

<p>14-й крок: подання учасниками остаточних тендерних пропозицій із зазначенням ціни. Строк подання тендерних пропозицій на другому етапі становить не менше 15 днів з дня отримання запрошення взяти участь у другому етапі</p>	<p>На другому етапі учасники повинні подати остаточні тендерні пропозиції із зазначенням ціни. Строк подання тендерних пропозицій на другому етапі становить не менше 15 днів з дня отримання запрошення взяти участь у другому етапі. Розгляд та оцінку пропозицій учасників на другому етапі здійснюють відповідно до статті 28 цього Закону</p>
<p>15-й крок: звернення фізичної/юридичної особи не пізніше ніж за 10 днів до закінчення строку подання тендерної пропозиції. Замовник повинен протягом трьох робочих днів з дня їх оприлюднення надати роз'яснення</p>	<p>Фізична/юридична особа має право не пізніше ніж за 10 днів до закінчення строку подання тендерної пропозиції звернутися через електронну систему закупівель до замовника по роз'ясненню щодо тендерної документації та/або звернутися до замовника з вимогою щодо усунення порушення під час проведення процедури закупівлі. Усі звернення по роз'ясненню та звернення щодо усунення порушення автоматично оприлюднює електронна система закупівель без ідентифікації особи, яка звернулася до замовника. Замовник повинен протягом трьох робочих днів з дня їх оприлюднення надати роз'яснення на звернення та оприлюднити його на веб-порталі Уповноваженого органу відповідно до статті 10 цього Закону (ч. 1 ст. 23 Закону). Подавати вимоги/скарги, пропозиції, ставити питання можуть тільки ті, що пройшли етап прекваліфікації в першому етапі. Також учасники можуть подавати пропозиції виключно щодо тих лотів, за якими їх допустили до участі під час першого етапу</p>
<p>16-й крок: зміни до тендерної документації. Строк для подання тендерних пропозицій продовжується в електронній системі закупівель, щоб з моменту внесення змін до тендерної документації до закінчення строку подання тендерних пропозицій залишалось не менше ніж 7 днів</p>	<p>Замовник має право з власної ініціативи чи за результатами звернень або на підставі рішення органу оскарження внести зміни до тендерної документації. У разі внесення змін до тендерної документації строк для подання тендерних пропозицій продовжується в електронній системі закупівель таким чином, щоб з моменту внесення змін до тендерної документації до закінчення строку подання тендерних пропозицій залишалось не менше ніж сім днів. Зміни, які вносить замовник до тендерної документації, розміщують в електронній системі закупівель у вигляді нової редакції тендерної документації додатково до початкової редакції тендерної документації. Замовник разом зі змінами до тендерної документації в окремому документі оприлюднює перелік змін, які вносить. Положення тендерної документації, до якої вносять зміни, відображаються у вигляді закреслених даних та повинні бути доступними для перегляду після внесення змін до тендерної документації (ч. 2 ст. 23 Закону). З детальнішою інформацією щодо внесення змін ви можете ознайомитися у випуску журналу № 12 (63) за грудень 2016 року на стор. 28-31</p>

<p>17-й крок: розкриття тендерних пропозицій</p>	<p>У разі якщо оголошення про проведення процедури закупівлі оприлюднюють відповідно до положень частини четвертої статті 10 цього Закону в день і час закінчення строку подання тендерних пропозицій, зазначених в оголошенні про проведення процедури закупівлі, то електронна система закупівель автоматично розкриває частину тендерної пропозиції з інформацією та документами, що підтверджують відповідність учасника кваліфікаційним критеріям, та інформацією і документами, що містять технічний опис предмета закупівлі (ч. 1 ст. 27 Закону)</p>
<p>18-й крок: замовник розглядає тендерні пропозиції на відповідність технічним вимогам, визначеним у тендерній документації, та визначає відповідність учасників кваліфікаційним критеріям до проведення автоматичної оцінки тендерних пропозицій у строк, що не перевищує 20 робочих днів</p>	<p>У разі якщо оголошення про проведення процедури закупівлі оприлюднюють відповідно до норм частини четвертої статті 10 цього Закону, замовник розглядає тендерні пропозиції на відповідність технічним вимогам, визначеним у тендерній документації, та визначає відповідність учасників кваліфікаційним критеріям до проведення автоматичної оцінки тендерних пропозицій у строк, що не перевищує 20 робочих днів. За результатами розгляду складають протокол розгляду тендерних пропозицій за формою, установлену Уповноваженим органом. Замовник оприлюднює його на веб-порталі Уповноваженого органу відповідно до статті 10 цього Закону. Після оприлюднення замовником протоколу розгляду тендерних пропозицій електронна система закупівель автоматично розсилає повідомлення всім учасникам тендеру та оприлюднює перелік учасників, тендерні пропозиції яких не відхилено згідно із цим Законом Дату і час проведення електронного аукціону електронна система визначає автоматично, але не раніше ніж через п'ять днів після оприлюднення протоколу розгляду тендерних пропозицій. Тобто залежно від того, коли замовник завершить розгляд тендерних пропозицій, і буде призначено дату аукціону. Наприклад, замовник встиг розглянути пропозиції за 3 робочих дні. Дату аукціону система перерахує, і від оприлюднення протоколу розгляду аукціон почнеться приблизно через п'ять днів.</p> <p>Якщо за результатами розгляду тендерних пропозицій до оцінки допущено тендерні пропозиції менше ніж двох учасників, то процедуру закупівлі відмінюють. Замовник та учасники не можуть ініціювати будь-які переговори з питань внесення змін до змісту або ціни поданої тендерної пропозиції (ч. 5 ст. 28 Закону)</p>
<p>19-й крок: відхилення тендерної пропозиції. Інформацію про відхилення протягом одного дня з дня прийняття рішення оприлюднюють в електронній системі закупівель</p>	<p>У разі якщо тендерна пропозиція не відповідає умовам тендерної документації, рекомендуємо скласти протокол розгляду тендерної пропозиції учасника та прийняття рішення про відхилення його тендерної пропозиції на підставі частини 1 статті 30 Закону. Згідно з частиною 2 статті 30 Закону, інформацію про відхилення тендерної пропозиції протягом одного дня з дня прийняття рішення оприлюднюють в електронній системі закупівель, її автоматично отримує учасник/переможець, тендерна пропозиція якого відхилена через електронну систему закупівель</p>



<p>20-й крок: оцінка (електронний аукціон)</p>	<p>Згідно з частиною 1 статті 28 Закону, оцінку тендерних пропозицій електронна система закупівель проводить автоматично на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації, та внаслідок застосування електронного аукціону</p>
<p>21-й крок: розкриття тендерних пропозицій із ціною</p>	<p>Згідно з частиною 2 статті 27 Закону, під час розкриття тендерних пропозицій автоматично розкривається вся інформація, зазначена в пропозиціях учасників, та формується перелік учасників у порядку від найнижчої до найвищої запропонованої ними ціни/приведеної ціни. Не підлягає розкриттю інформація, що обґрунтовано визначена учасником конфіденційною. Конфіденційною не може бути визначена інформація про запроповану ціну, інші критерії оцінки, технічні умови, технічні специфікації та документи, що підтверджують відповідність кваліфікаційним критеріям відповідно до статті 16 і вимогам, установленим статтею 17 цього Закону.</p> <p>Також, згідно з частиною 3 статті 27 Закону, протокол розкриття тендерних пропозицій електронна система закупівель формує та оприлюднює автоматично в день розкриття пропозицій за формою, установленою Уповноваженим органом</p>
<p>22-й крок: замовник визначає переможця та приймає рішення про намір укласти договір</p>	<p>За результатами розгляду та оцінки тендерної пропозиції замовник визначає переможця та приймає рішення про намір укласти договір згідно із Законом (ч. 6 ст. 28 Закону). Система автоматично сформує повідомлення про намір укласти договір. Додатково рекомендуємо на виконання вимог частини 1 статті 32 повідомлення про намір укласти договір направити переможцеві</p>
<p>23-й крок: надання переможцем документальних підтверджень за ст. 17 Закону (у строк, що не перевищує п'яти днів з дати оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір)</p>	<p>Згідно з частиною 3 статті 17 Закону, переможець торгів у строк, що не перевищує п'яти календарних днів з дати оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір, повинен надати замовникові документи, що підтверджують відсутність підстав, визначених пунктами 2, 3, 5, 6 і 8 частини першої цієї статті. Замовник не вимагає документального підтвердження інформації, що міститься у відкритих єдиних державних реєстрах, доступ до яких є вільним.</p> <p>А також звертаємо увагу, що для вимоги частини 2 статті 17 Закону чітко не встановлено строку для подання переможцем. У такому випадку замовник попередньо в тендерній документації може встановити і більший строк для подання документального підтвердження відсутності/наявності заборгованості зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів)</p>

<p>24-й крок: договір про закупівлю. Не раніше 10 календарних днів та не пізніше 20 календарних днів з дати повідомлення про намір укласти договір про закупівлю</p>	<p>Згідно з частиною 2 статті 32 Закону, замовник укладає договір про закупівлю з учасником, який визнаний переможцем торгів протягом строку дії його пропозиції, не пізніше ніж через 20 календарних днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації та пропозиції учасника переможця. З метою забезпечення права на оскарження рішень замовника договір про закупівлю не може бути укладено раніше ніж через 10 календарних днів з дати оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір про закупівлю. Нововведенням Закону про публічні закупівлі є оприлюднення договору за результатами проведення процедури закупівлі, укладеного між переможцем та замовником. Даний документ замовникові необхідно оприлюднити в системі протягом 2 календарних днів з дати укладення договору (ч. 1 ст. 10 Закону)</p>
<p>25-й крок: звіт про результати процедури. Формується протягом 1 дня після оприлюднення замовником договору про закупівлю</p>	<p>Згідно з частиною 2 статті 19 Закону, звіт про результати проведення процедури закупівлі автоматично формує електронна система закупівель та оприлюднює протягом одного дня після оприлюднення замовником договору про закупівлю на веб-порталі Уповноваженого органу</p>

Після розгляду 25 кроків проведення процедури конкурентного діалогу можна зрозуміти, чому замовники не ризикують проводити такі закупівлі: поперше, ця процедура займає багато часу, якщо її порівнювати зі звичайними відкритими торгами і навіть з відкритими торгами з публікацією англійською мовою; по-друге, така процедура була останньою реалізована на майданчиках, через що її там ще не до кінця «відточили». На деяких з них таку процедуру було розпочато, а другий етап ще не реалізовано.

Рекомендуємо замовникам бути дуже уважними при проведенні будь-якої процедури закупівлі, а особливо при проведенні конкурентного діалогу, оскільки (як видно з вищенаведеної інформації) при проведенні такої процедури перед замовниками виникатиме чимало перепон.