

Чи можна замовникам спілкуватися з ринком (потенційними учасниками процедур закупівель і потенційними контрагентами) та на якому етапі?

Питання від читача

«Доброго дня! Чи можна замовникам спілкуватися з ринком (потенційними учасниками процедур закупівель і потенційними контрагентами) та на якому етапі? Що дозволяє, а що забороняє Закон України “Про публічні закупівлі”? Ці питання дуже актуальні для замовників і не меншою мірою актуальні для учасників торгів, а ще оповиті міфами. Адже дивує, що в ProZorro у відкритому доступі є контакти замовника. Окрім цього, у тендерній документації замовники вказують мінімум одну контакту особу, а подекуди й три-чотири. Коли ж телефонуєш такому замовникові, то він відмовляється спілкуватися взагалі і просить усі питання, зауваження тощо писати йому через ProZorro. Одразу виникає питання: яка логіка вказувати контактних осіб для спілкування, що відмовляються потім спілкуватися? Як відомо, замовники бояться спілкуватися з ринком до процедури. Якщо вони цього не робитимуть, як тоді зрозуміють, що і за яку ціну готовий запропонувати ринок? Тож питання спілкування між замовниками та учасниками не лише в системі ProZorro, а й поза нею є питанням підвищеної актуальності. Просимо надати вичерпну відповідь».

Відповідь експерта

— Добрий день! Звичайно, спілкуватись можна й потрібно. Але для того, щоб зрозуміти, як вибудовувався процес обміну інформацією між замовниками і потенційними учасниками, слід ретроспективно поглянути за закупівельне законодавство.

Перший Закон, що регулював процес проведення тендерів, був прийнятий 2000 року, тобто 19 років тому. Тоді інформаційні технології перебували на рівні, який значно відрізняється від сучасного, способи зв'язку передбачали лише збори, письмове листування поштою або спілкування по телефону. Тендерну документацію надавали особисто та лише на запит потенційного учасника. І без вказування способу, де і як можна отримати таку документацію, раніше обійтись було неможливо. Водночас тогочасне законодавство передбачало можливість проведення замовником зборів з потенційними учасниками, які вже отримали тендерну документацію. Для цього вказували контактних осіб замовника, відповідальних за зв'язок з учасниками, та номери їхніх телефонів і спосіб отримання документації.

На сьогодні норми законодавства значно модернізовані, потреба в особистому отриманні документів для участі в тендері відсутня з огляду на наявність електронної системи закупівель, але зазначення контактної особи замовника залишилось однією з вимог чинного законодавства в незмінному з тих часів формуванні.

Водночас комунікація з потенційними учасниками може значно спростувати діяльність замовників у різних випадках.

Якщо йдеться про передтендерні консультації, то раджу почитати [звіт проекту ЄС](#) про те, як це відбувається в ЄС (див. сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, розділи «Документи», «Консультації з питань закупівель», «Узагальнені відповіді») та наводити ці документи як приклад замовникам.

Відкриті зустрічі з ринком до оголошення тендеру абсолютно не суперечать закупівельному законодавству, який регламентує лише процес проведення тендеру, та можуть забезпечити можливості визначення коректних технічних характеристик, очікуваної вартості, вимог до потенційних учасників, вимог до документів. Адже часто замовники встановлюють такі умови тендерів наосліп і, на жаль, понад 50 % закупівель у державі є неуспішними, принаймні з першого разу. Тож не варто вірити міфам, що такі зустрічі заборонені. Вони вкрай необхідні!

Якщо говорити про будь-які звернення до замовника по роз'ясненні тих чи інших питань, що стосуються умов і вимог конкретного тендеру, який вже оголошено, то дійсно варто адресувати такі питання через ProZorro для уникнення неоднозначних трактувань і для забезпечення дотримання замовником принципу відкритості та прозорості, за якого всі потенційні учасники бачитимуть відповіді замовників.

А от щодо питань, зміст відповідей на які не впливає на перебіг процедури і дії учасників, можна звертатись телефоном. Обмежень законодавство не містить, окрім обов'язку замовника дотримуватися принципів здійснення закупівель, установлених законом, і не призводити своїми діями до зловживань і штучного обмеження кола потенційних учасників.