



МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
(Мінекономіки)

вул. М. Грушевського 12/2, м. Київ, 01008, тел. (044)200-47-53, факс (044)253-63-71
E-mail: meconomy@me.gov.ua, <http://www.me.gov.ua>, код ЄДРПОУ 37508596

На № _____ від _____

Органи державної влади,
органи місцевого самоврядування,
установи, організації, підприємства
та інші суб'єкти сфери публічних
закупівель
(за списком)

Щодо нецінових критеріїв оцінки

Міністерство економіки України як Уповноважений орган, який здійснює регулювання та реалізує державну політику у сфері закупівель, керуючись пунктом 4 частини 1 статті 9 Закону України “Про публічні закупівлі”, інформує.

Закон України “Про публічні закупівлі” (далі - Закон) визначає правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави, територіальних громад та об'єднаних територіальних громад.

На період дії правового режиму воєнного стану в Україні та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування під час здійснення публічних закупівель замовники керуються особливостями здійснення публічних закупівель товарів, робіт і послуг для замовників, передбачених Законом України “Про публічні закупівлі”, на період дії правового режиму воєнного стану в Україні та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування, затвердженими постановою Кабінету Міністрів України від 12.10.2022 № 1178 (далі - постанова 1178, Особливості).

Відповідно до Закону Мінекономіки є Уповноваженим органом в сфері публічних закупівель, який узагальнює практику здійснення закупівель, розробляє рекомендації щодо особливостей здійснення закупівель, здійснює дії, передбачені законодавством, для виконання покладених на нього функцій.

З метою узагальнення практики здійснення закупівель щодо застосування замовниками нецінових критеріїв оцінки тендерних пропозицій, а також надання рекомендацій з урахуванням виявлених проблемних питань, Міністерством підготовлено Огляд закупівельної практики щодо застосування нецінових критеріїв оцінки (далі - Огляд).



ДОКУМЕНТ СЕД Мінекономіки АСКОД

Підписувач **Бігун Надія Валеріївна**
Сертифікат 3FAA9288358EC0030400000054F73400DA73D400
Дійсний з по 12.05.2026 23:59:00

Мінекономіки



3322-07/27302-03 від 01.04.2025 11:59

Пропонуємо ознайомитись з Оглядом, що додається, та рекомендуємо замовникам враховувати наведену інформацію під час проведення процедур закупівель.

Додаток: Огляд на 37 стор. в 1 прим.

Заступник Міністра
економіки України

Надія Бігун

ВОЗНЮК Діана, тел. 596-67-31



**МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
(Мінекономіки)**

**ОГЛЯД ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ПРАКТИКИ ЩОДО
ЗАСТОСУВАННЯ НЕЦІНОВИХ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ**

Підготовлено департаментом сфери публічних закупівель та конкурентної
політики

2025 рік

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ I. Міжнародна практика застосування нецінових критеріїв оцінки....	6
практика країн Європейського Союзу щодо застосування нецінових критеріїв оцінки.....	6
практика Великої Британії щодо застосування нецінових критеріїв оцінки.....	8
Розділ II. Практика застосування нецінових критеріїв оцінки замовниками в розумінні Закону.....	13
Розділ III. Приклади щодо застосування нецінових критеріїв оцінки в закупівлях.....	26
Висновки.....	35
Додаток.....	37

Вступ

Закон визначає правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави, територіальних громад та об'єднаних територіальних громад.

Метою цього Закону є забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції.

При цьому на період дії правового режиму воєнного стану в Україні та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування під час здійснення публічних закупівель замовники керуються Особливостями.

Згідно з пунктом 28 постанови 1178 тендерна документація формується замовником відповідно до вимог статті 22 Закону з урахуванням Особливостей та повинна містити, зокрема перелік критеріїв оцінки та методичку оцінки тендерних пропозицій із зазначенням питомої ваги кожного критерію.

Варто зазначити, що ретроспективно законодавчий підхід в Україні до визначення критеріїв оцінки тендерних пропозицій періодично змінювався.

Довідково:

Відповідно до частини 1 статті 28 Закону в редакції 2015 року критеріями оцінки були:

1) у разі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, що виробляються, виконуються чи надаються не за окремо розробленою специфікацією (технічним проектом), для яких існує постійно діючий ринок, - ціна;

2) у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер (у тому числі консультаційних послуг, наукових досліджень, експериментів або розробок, дослідно-конструкторських робіт), - ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема, такими як: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, експлуатаційні витрати, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів.

Мінекономіки на численні звернення суб'єктів сфери публічних закупівель щодо застосування нецінових критеріїв оцінки листом від 08.10.2018 № 3304-04/44053-06 було надано узагальнену відповідь рекомендаційного характеру щодо застосування законодавства у сфері закупівель, який містив інформацію щодо можливих варіантів вибору критеріїв оцінки в залежності від фактичної складності предмета закупівлі та умов його придбання і експлуатації (використання). Водночас Закон не містив визначення поняття “закупівля, яка має складний або спеціалізований характер”. Тому віднесення предмета закупівлі до такої, яка мала складний або спеціалізований характер, здійснювалось замовником самостійно у кожному конкретному випадку, керуючись обставинами і умовами такої закупівлі та виходячи зі специфіки предмета закупівлі. Ознайомитись із текстом листа Мінекономіки можна за посиланням: <https://surl.li/tlomtf>.

Згідно з частиною 3 статті 29 Закону в редакції 2019 року критеріями оцінки були:

1) ціна; або

2) вартість життєвого циклу; або

3) ціна / вартість життєвого циклу разом з іншими критеріями оцінки, зокрема, такими як: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, застосування заходів охорони навколишнього середовища та/або соціального захисту, які пов'язані із предметом закупівлі.

Мінекономіки, у зв'язку з введенням у дію Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про публічні закупівлі” та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель” від 19.09.2019 № 114-IX підготувало листом від 02.04.2021 № 3304-04/20327-06 узагальнену відповідь рекомендаційного характеру щодо застосування законодавства у сфері закупівель щодо критеріїв оцінки тендерних пропозицій, зокрема нецінових критеріїв оцінки.

Зазначалось, що окрім ціни та/або вартості життєвого циклу іншими критеріями оцінки можуть бути: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, застосування заходів охорони навколишнього середовища та/або соціального захисту, які пов'язані із предметом закупівлі. Водночас зверталася увага, що цей перелік нецінових критеріїв не є вичерпним. Ознайомитись із листом Мінекономіки можна за посиланням: <https://surl.li/dhrthi>

Відповідно до частини 3 статті 29 Закону в редакції 2021 року критеріями оцінки є:

1) ціна; або

2) вартість життєвого циклу; або

3) ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, застосування заходів охорони навколишнього середовища та/або соціального захисту, які пов'язані із предметом закупівлі.

Якщо замовником застосовуються інші, крім ціни, критерії оцінки, у тендерній документації визначається їх вартісний еквівалент або питома вага таких критеріїв у загальній оцінці тендерних пропозицій. Питома вага цінового критерію не може бути нижчою ніж 70 відсотків.

Так, за інформацією, що доступна у модулі аналітики BI Prozorro <https://bi.prozorro.org/>, в період з 2016 по 2025 роки замовниками проведено більше 2 млн конкурентних процедур закупівель, а саме відкритих торгів, відкритих торгів з особливостями, відкритих торгів з публікацією англійською мовою (Малюнок 1 Додатка). При цьому лише трохи більше, ніж пів відсотка з них проведені із застосуванням інших критеріїв оцінки, ніж ціна тендерної пропозиції (Малюнок 2 Додатка).

Отже, незважаючи на те, що протягом дії декількох редакцій Закону передбачалася можливість застосування нецінових критеріїв оцінки тендерних пропозицій, спостерігається низька динаміка використання замовниками підходу до оцінки тендерних пропозицій з урахуванням інших критеріїв, ніж ціна.

З огляду на викладене, Мінекономіки підготувало Огляд закупівельної практики щодо застосування нецінових критеріїв оцінки з метою висвітлення наявної національної та міжнародної практики їх застосування, а також для надання практичних прикладів та рекомендацій з урахуванням виявлених проблемних питань.

Розділ І. Міжнародна практика застосування нецінових критеріїв оцінки

1. Практика країн Європейського Союзу щодо застосування нецінових критеріїв оцінки

З огляду на те, що в червні 2022 року Україна набула статусу кандидата на членство в Європейському Союзі (далі - ЄС), Україна має низку зобов'язань, у тому числі щодо приведення національного законодавства у відповідність до Директив ЄС, які регулюють сферу публічних закупівель.

Основу для регулювання сфери публічних закупівель в Європейському Союзі складають Директиви ЄС 2014/24/ЄС та 2014/25/ЄС. Директива ЄС 2014/24/ЄС встановлює правила проведення публічними замовниками процедур закупівлі (далі - Директива ЄС).

Відповідно до статті 67 Підсекції 3 Секції 3 Глави III Розділу II Директиви ЄС публічні замовники повинні присуджувати публічні договори на основі найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції, зокрема ціни або співвідношення ціни та якості, яке оцінюють на основі критеріїв, у тому числі якісних, екологічних та/або соціальних аспектів, пов'язаних із предметом відповідного публічного договору. Такі критерії можуть стосуватися, наприклад:

- якості, у тому числі технічних переваг, естетичних та функціональних характеристик, доступності, дизайну для всіх користувачів, соціальних, екологічних та інноваційних характеристик, торгівлі та її умов;

- організації, кваліфікації та досвіду персоналу, призначеного для виконання договору, якщо якість роботи призначеного персоналу може мати значний вплив на рівень виконання договору; або

- післяпродажного обслуговування та технічної допомоги, умов постачання, наприклад, дати постачання, процесу постачання та періоду постачання або періоду виконання.

Елемент витрат може набувати форми фіксованої ціни або вартості, на основі якої суб'єкти господарювання конкуруватимуть лише за рахунок критеріїв якості.

Критерії присудження вважають пов'язаними з предметом публічного договору, якщо вони стосуються робіт, продуктів або послуг, які будуть виконані, поставлені або надані відповідно до такого договору в будь-якому разі або на будь-якому етапі їхнього життєвого циклу, включно з факторами, що стосуються:

- конкретного процесу виробництва, надання таких робіт, продуктів чи послуг або торгівлі ними; або

- конкретного процесу, пов'язаного з іншим етапом їхнього життєвого циклу,

навіть якщо такі фактори не є для них суттєвими.

Критерії присудження не повинні надавати публічному замовнику необмежену свободу вибору. Вони повинні забезпечувати можливість ефективної конкуренції та супроводжуватися специфікаціями, які дають змогу ефективно перевіряти інформацію, надану учасниками процедури закупівлі для оцінювання відповідності учасників процедури закупівлі критеріям присудження. У разі виникнення сумнівів публічні замовники повинні ефективно перевірити достовірність інформації та доказів, наданих учасниками процедури закупівлі.

Публічний замовник повинен зазначати в закупівельній документації відносний ваговий коефіцієнт, який він встановлює для кожного з критеріїв, обраних для визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції, крім випадків її визначення лише на основі ціни.

Такі вагові коефіцієнти можуть бути виражені шляхом передбачення діапазону з належним максимальним розширенням.

Якщо визначення вагових коефіцієнтів неможливе з об'єктивних причин, публічний замовник повинен вказати критерії в порядку зменшення їх важливості.

26 листопада 2024 року відбулося засідання круглого столу за участю народних депутатів України, представників Міністерств та інших ЦОВВ, представників державних корпорацій і підприємств, замовників, європейських експертів, представників проекту міжнародної технічної підтримки, громадських організацій та інших зацікавлених сторін, під час якого були обговорені переваги та ризики застосування нецінових критеріїв оцінки тендерних пропозицій.

Так, на засіданні європейськими експертами було наведено приклади застосування нецінових критеріїв оцінки країнами-членами ЄС, зокрема:

1) Хорватія – 100% тендерів з неціновими критеріями й провідна позиція в ЄС щодо застосування цього методу.

Такий показник був досягнутий через рік після прийняття у грудні 2016 року нового закону про публічні закупівлі, який заборонив замовникам застосовувати виключно ціновий метод оцінювання.

Питома вага нецінових критеріїв обмежена на рівні 90%, середній показник застосування – 50%. Держава забезпечує замовників методичними рекомендаціями щодо вимог і питомої ваги. До цих радикальних змін 99% закупівель у Хорватії оцінювались традиційно “за ціною”;

2) Франція – 90% тендерів з неціновими критеріями оцінки. При цьому на рівні закону у Франції, як і в Україні, застосування нецінових критеріїв не обов'язкове.

Згідно з Кодексом публічних закупівель, який у 2019 році об'єднав приблизно тридцять законів та інших нормативно-правових актів про публічні закупівлі, замовник має вибір. Замовник може оцінювати пропозицію за ціною або оцінювати вартість життєвого циклу чи соціальні, екологічні та додаткові характеристики за неціновими критеріями оцінки.

Водночас Національний план для сталих закупівель передбачає, що до 2025 року у Франції 100% закупівель повинні включати принаймні один додатковий екологічний критерій оцінки, а 30% – щонайменше один соціальний. Щоб досягти цього системно проводяться навчання та консультації, моніторинг, нагородження замовників за найкращі практики тощо. Також у Франції діє державна програма підтримки соціально та екологічно відповідальних закупівель (SPACER). Замовники з річним обсягом закупівель у понад 50 млн євро зобов'язані застосовувати в тендерах вимоги, що посилюють інклюзію та критерії сталості.

Крім цього, використання нецінових критеріїв просувається за допомогою законодавства та планів дій в інших сферах, окрім закупівельної. Наприклад, у сфері енергоефективності, екологічної політики та політики промислового розвитку для циркулярної економіки.

3) Литва й Словаччина попри встановлені політики сприяння зеленим, інноваційним та соціально відповідальним закупівлям поки мають найнижчий показник застосування нецінових критеріїв у ЄС ~ 5%.

Серед визначених проблем – складність таких закупівель та відсутність підтримки замовників. Вони мають самостійно дослідити ринок і на етапі планування визначити критерії відбору та їхню вагу. Якщо тендер спланували недостатньо якісно, надалі виникатимуть проблеми з оцінкою пропозицій.

Так, у 2021 році 47% респондентів-замовників в цих країнах відзначили, що проводити закупівлі з екологічними критеріями (обов'язковими чи неціновими) їм заважає нестача відповідних знань та навичок, через що замовники частіше покладаються тільки на ціну, обираючи переможця.

З детальною інформацією щодо проведеного заходу можна ознайомитися за посиланням: <https://surl.li/kqdktm>.

Довідково інформативним також є приклад, наведений представницею DG GROW під час форуму конкурентоспроможності залізничної галузі ще у 2017 році, яка демонструвала приклад закупівлі замовником рішення з електробезпеки із застосуванням різних підходів до нецінових критеріїв оцінки, наприклад таких як user-friendliness and ease of use (зручність та легкість у використанні); sound emissions (випромінювання шуму); scope of warranty (гарантійні умови); use of recycled materials (використання вторинних матеріалів); employment of disabled personnel in the production process (працевлаштування осіб з інвалідністю у виробничий процес).

Детальніше з матеріалами форуму можна ознайомитись за посиланням: <https://surl.li/uibjvu>.

2. Практика Великої Британії щодо застосування нецінових критеріїв оцінки

У 2020 році Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії офіційно вийшло зі складу Європейського Союзу. Система публічних

закупівель Великої Британії базувалась на загальноприйнятих в ЄС правилах, а також внутрішньому законодавстві. Наразі регулювання сфери публічних закупівель у Великій Британії здійснюється відповідно The Procurement Act 2023, який набрав чинності 24 лютого 2025 року <https://surl.li/zvohkw>. Відповідно законодавства Великої Британії при визначенні критеріїв присудження договору про закупівлю замовник повинен бути впевненим, що вони:

- 1) стосуються предмета договору;
- 2) є достатньо чіткими, вимірюваними та конкретними;
- 3) не порушують правила щодо технічних специфікацій, та
- 4) є пропорційним засобом оцінки тендерних пропозицій з урахуванням характеру, складності та вартості договору.

Встановлюючи критерії присудження договору, замовник повинен:

- 1) описати, як тендерні пропозиції будуть оцінюватися на основі цих критеріїв, і, зокрема, вказати, чи призведе невідповідність одному або декільком критеріям до дискваліфікації тендерної пропозиції (“методологія оцінки”), та
- 2) якщо існує більше одного критерію, вказати їх відносну питому вагу шляхом оцінки кожного критерію у відсотках від загальної питомої ваги, розташування їх у порядку важливості, або описуючи їх в інший спосіб.

Враховуючи викладене, основними правилами присудження контрактів у Великій Британії є:

- 1) співвідношення ціни та якості - контракти повинні присуджуватися за результатами пропозиції, яка є найбільш вигідною з точки зору критеріїв присудження (найвигідніша пропозиція), що означає найвищий бал за сукупністю цінових і нецінових критеріїв (наприклад, якість, післяпродажне обслуговування, соціальна цінність, інновації, сталий розвиток, управління ланцюгами поставок);
- 2) присудження контрактів лише за ціною у виняткових випадках (наприклад, певні товари (енергія / електроенергія) або товари з дуже низькою вартістю, де немає різниці в якості);
- 3) критерії присудження повинні стосуватися предмета закупівлі, бути прозорими та недискримінаційними;
- 4) пропозиція також має бути доступною за ціною та відповідати вимогам.

Отже, відповідно до законодавства Великобританії ціна зазвичай не повинна бути єдиним критерієм оцінки пропозиції, крім закупівлі стандартизованих предметів. Замовники під час оцінки пропозиції повинні враховувати інші ключові фактори, зокрема і соціальну цінність, що призведе до кращого співвідношення ціни та якості. Крім того, під час візиту української делегації до Лондону в лютому 2025 року на запрошення Department for Business and Trade, було продемонстровано підхід до присудження контракту Міністерством юстиції Великобританії, як замовником, відповідальним за закупівлю будівництва в'язниць, за предметом закупівлі “Будівництво та

утримання в'язниць" із застосуванням нецінових критеріїв оцінки тендерних пропозицій. Зокрема крім ціни, питома вага якої становила лише 30 %, були запропоновані також наступні: технічна перевага - 25%; післябудівельне обслуговування та ремонт/обслуговування - 15%; план утилізації та видалення відходів - 10 %; соціальна цінність (включаючи заходи щодо залучення МСП / учнів / соціально незахищених осіб / довготривалих безробітних) - 10%; здоров'я та безпека - 10 %.

Сталою практикою Великої Британії є також підготовка Урядом збірок (Playbooks), що містять рекомендації щодо стратегій і принципів проведення процедур закупівель, зокрема і з застосуванням нецінових критеріїв оцінки пропозиції. Варто зазначити, що вказані збірки є керівництвом щодо закупівельних підходів, і не є законодавчими актами, носять інформативний та пояснювальний характер.

Зазначені збірки визначають загальні політичні цілі, управління та стратегічне планування в процесах закупівель, наприклад щодо:

- 1) міжфункціональної співпраці: збірки підкреслюють важливість співпраці між різними департаментами та функціями (наприклад, фінанси, політика, реалізація проєктів);
- 2) стратегічного управління відносинами з постачальниками: містять інформацію щодо стратегічного управління відносинами з постачальниками, що полягає, до прикладу, у залученні ринку на ранніх стадіях закупівель та є важливим для формування підходу до критеріїв оцінки пропозицій з метою надання потенційним учасникам процедури закупівлі достатнього часу для підготовки до тендеру;
- 3) принципів управління ризиками: надають детальні вказівки щодо розподілу ризиків.

Збірки не містять конкретних методів розрахунку нецінових критеріїв оцінки пропозицій, проте включають загальні правила щодо необхідності оцінки пропозиції не лише за найнижчою ціною, а з урахуванням соціальної цінності та екологічної стійкості процесу закупівлі тощо. Тому, користуючись збірками, аналізуючи результат попередніх процедур закупівель, замовники повинні балансувати між тим, які критерії оцінки пропозиції вони хочуть встановити, та тим, що можуть запропонувати потенційні контрагенти (ринок). Ознайомитись із збірками (Playbooks) можна за посиланнями:

- 1) Збірка правил пошуку (сорсингу) <https://surl.li/wuuzmo>;
- 2) Збірка правил щодо будівництва <https://surl.li/ilcplf>;
- 3) Збірка правил для цифрових даних і технологій <https://surl.li/ljsoyj>.

Крім загального закупівельного законодавства у Великобританії діє низка нормативних актів, які у тому числі, регулюють опосередковано пов'язані із закупівлями відносини. Наприклад, британське законодавство вимагає також від органів державної влади розглянути на етапі підготовки та планування закупівель надання послуг або надання послуг разом із придбанням чи орендою товарів або виконанням робіт:

- 1) як те, що пропонується закупити, може покращити економічний, соціальний та екологічний добробут відповідної території;
- 2) як при проведенні процесу закупівель можна діяти з метою забезпечення такого покращення; та
- 3) чи потрібно проводити будь-які консультації з вищезазначених питань.

Британське законодавство встановлює, що замовники повинні враховувати, наприклад, Заяву про національну політику закупівель (ЗНПЗ) при укладанні публічних контрактів, якщо тільки вони не звільнені від її виконання. ЗНПЗ визначає стратегічні пріоритети Уряду у сфері публічних закупівель для підтримки місій Уряду.

Враховуючи викладене, британськими колегами в лютому 2025 року оновлено Посібник з використання моделі соціальної цінності PPN002 (далі - Посібник). У Посібнику описано, як користуватися Керівництвом з політики закупівель (PPN) 002 “Модель соціальної цінності”.

Відповідно до Посібника досягнення оптимального співвідношення ціни та якості завжди є головним пріоритетом державних закупівель. Це повинно включати в себе розгляд результатів і якості, щоб уникнути втрат від низької вартості та неякісних пропозицій. Це означає оптимізацію використання державних коштів шляхом збалансування ефективності, результативності та економії протягом життєвого циклу товару, послуги або робіт для досягнення запланованих результатів закупівель. Посібник зосереджується на трьох ключових аспектах соціальної цінності:

- економічна (наприклад, можливості для працевлаштування або навчання / стажування);
- соціальна (наприклад, діяльність, що сприяє згуртованості громад), та;
- екологічна (наприклад, зусилля зі скорочення викидів вуглецю).

Згідно з Посібником, приймаючи рішення про те, які результати політики застосовуються до тієї чи іншої закупівлі, користувачі повинні ретельно розглянути в контексті закупівлі чи пов'язані критерії соціальної цінності з предметом закупівлі, чи є вони пропорційними до предмету закупівлі та чи забезпечить їх застосування дотримання принципів рівного ставлення та недискримінації. Посібник містить рекомендації щодо застосування критеріїв соціальної цінності, які в цілому зводяться до наступного:

- 1) критерії присудження соціальної цінності, ймовірно, будуть пропорційними, якщо вони розроблені з урахуванням характеру, складності та вартості контракту і спрямовані на те, щоб відповідати вимогам, а не виходити за їхні межі. Наприклад, якщо в контракті висока частка витрат на оплату праці, цілком ймовірно, що буде доречно включити питання та критерії щодо персоналу, який працює над контрактом;
- 2) пропорційність також має відношення до вагових коефіцієнтів, що застосовуються до соціальної цінності (розділ 3 Посібника містить детальну інформацію про вагові коефіцієнти). Загальна вага критерію

- соціальної цінності, як і вага інших критеріїв, повинна бути пропорційною, враховуючи характер, складність та вартість контракту, важливість результату соціальної цінності для закупівлі та інші критерії;
- 3) справедливе ставлення вимагає, щоб замовники ставилися до постачальників однаково, якщо тільки відмінності між ними не виправдовують різного ставлення, а якщо різне ставлення до постачальників виправдане, вживали всіх розумних заходів, щоб переконатися, що різне ставлення не ставить постачальника в несправедливі переваги чи недоліки;
 - 4) недискримінація вимагає, щоб замовники не дискримінували постачальників з договірних держав, тобто постачальників, які отримують вигоду від однієї або декількох угод про вільну торгівлю Великобританії, таких як Угода СОТ про державні закупівлі (“Угода про державні закупівлі”). Це включає в себе непряму дискримінацію, наприклад, якщо критерій присудження контракту створює певний бар’єр для постачальників з країн-учасниць угоди.

Ознайомитись з Посібником можна за посиланням: <https://surl.li/luiikr>.

Враховуючи викладене, європейські країни використовують моделі оцінки тендерної пропозиції, які на практиці надають замовникам можливість обрати найкращу тендерну пропозицію з урахуванням співвідношення ціни та якості, а також сприяють розвитку соціальної, екологічної політики держави. Тому національним замовникам пропонується переглядати власні підходи для подальшого впровадження і використання практики застосування нецінових критеріїв оцінки.

Розділ II. Практика застосування нецінових критеріїв оцінки замовниками в розумінні Закону

Статтею 29 Закону визначено, що оцінка тендерних пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації, шляхом застосування електронного аукціону.

Критеріями оцінки є:

- 1) ціна; або
- 2) вартість життєвого циклу; або

3) ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, застосування заходів охорони навколишнього середовища та/або соціального захисту, які пов'язані із предметом закупівлі.

Разом з тим, цей перелік нецінових критеріїв не є вичерпним.

Якщо крім ціни замовником встановлені інші критерії оцінки відповідно до методики оцінки, до початку електронного аукціону в електронній системі закупівель автоматично визначаються показники інших критеріїв оцінки та приведена ціна, після чого розкривається інформація про приведену ціну та перелік усіх приведених цін тендерних пропозицій, розташованих у порядку від найнижчої до найвищої ціни без зазначення найменувань та інформації про учасників.

Для використання інших критеріїв оцінки разом з ціною Законом передбачено поняття приведеної ціни. Так, приведена ціна - ціна, зазначена учасником у тендерній пропозиції та перерахована за математичною формулою з урахуванням показників інших критеріїв оцінки, визначених замовником у тендерній документації.

Крім того, відповідно до пункту 36 Особливостей, якщо була подана одна тендерна пропозиція, електронна система закупівель після закінчення строку для подання тендерних пропозицій, визначених замовником в оголошенні про проведення відкритих торгів, розкриває всю інформацію, зазначену в тендерній пропозиції, крім інформації, визначеної пунктом 40 Особливостей, не проводить оцінку такої тендерної пропозиції та визначає таку тендерну пропозицію найбільш економічно вигідною. Протокол розкриття тендерних пропозицій формується та оприлюднюється відповідно до частин третьої та четвертої статті 28 Закону.

Замовник розглядає таку тендерну пропозицію відповідно до вимог статті 29 Закону (положення частин другої, п'ятої - дев'ятої, одинадцятої, дванадцятої, чотирнадцятої, шістнадцятої, абзаців другого і третього частини п'ятнадцятої статті 29 Закону не застосовуються) з урахуванням положень пункту 43 Особливостей. Замовник розглядає найбільш економічно вигідну тендерну

пропозицію учасника процедури закупівлі відповідно до цього пункту щодо її відповідності вимогам тендерної документації.

Також, згідно з пунктом 37 Особливостей за обґрунтованим рішенням замовника відкриті торги можуть бути проведені без застосування електронного аукціону. В такому разі оцінка тендерної пропозиції проводиться електронною системою закупівель автоматично на основі критеріїв і методики оцінки, визначених замовником у тендерній документації, шляхом визначення тендерної пропозиції найбільш економічно вигідною.

Найбільш економічно вигідною тендерною пропозицією електронна система закупівель визначає тендерну пропозицію, ціна / приведена ціна якої є найнижчою. Якщо замовником встановлені інші, крім ціни, критерії оцінки відповідно до методики оцінки, після закінчення строку для подання тендерних пропозицій, визначеного замовником в оголошенні про проведення відкритих торгів, що проводяться замовником без застосування електронного аукціону, в електронній системі закупівель автоматично визначаються показники інших критеріїв оцінки та приведена ціна, після чого розкривається інформація про приведену ціну та перелік усіх приведених цін тендерних пропозицій, розташованих у порядку від найнижчої до найвищої ціни.

Якщо для визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції, крім ціни, замовником застосовуються інші критерії оцінки, у тендерній документації визначається їх вартісний еквівалент або питома вага цих критеріїв у загальній оцінці тендерних пропозицій. Питома вага цінового критерію не може бути нижчою ніж 70 відсотків.

При створенні нецінового критерію в електронній системі закупівель замовник вказує назву такого критерію, перелік можливих варіантів та питому вагу кожного з варіантів. На основі цієї інформації замовник визначає приведену ціну тендерної пропозиції кожного учасника.

Приведена ціна розраховується автоматично електронною системою закупівель на момент подання пропозиції учасником за математичною формулою:

$$PP = P / (1 + (F1 + F2 + \dots + Fn) / PV),$$

де PP — приведена ціна;

P — ціна;

F1 ... Fn — питома вага інших критеріїв оцінки, запропонованих учасником;

PV — питома вага критерію “ціна”.

Учасник процедури закупівлі подає тендерну пропозицію в електронному вигляді через електронну систему закупівель шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, де зазначається інформацію про ціну, а у разі встановлення замовником інших критеріїв оцінки, учасник окрім ціни зазначає дані щодо відповідності визначеним критеріям.

На практиці розповсюдженими у використанні замовниками є такі критерії оцінки, як ціна разом з умовами оплати, строком виконання, гарантійним

обслуговуванням, екологічними критеріями, відстанню від певного об'єкту тощо.

Під час підготовки Огляду в електронній системі закупівель проаналізовано тендерні документації замовників, що містять вимоги щодо оцінки тендерних пропозицій із застосуванням нецінових критеріїв. Для прикладу пропонуємо ознайомитись із закупівлями, під час здійснення яких замовники використовували нецінові критерії оцінки тендерної пропозиції.

Зазначаємо також, що ці приклади закупівель наведені безоціночно та безпосередньо з метою розгляду, у який спосіб національні замовники використовували можливості, передбачені Законом, та продемонструвати наявну практику органів оскарження, контролю та суду.

1. Умови оплати

У закупівлі за номером UA-2022-11-29-014650-а під час закупівлі робіт з капітального ремонту і реставрації встановлені наступні критерії оцінки:

ціна - 70%;

строк виконання робіт - 15%;

умови оплати - 15%: 0% - оплата протягом 30 днів з дати підписання акту виконаних робіт; 10% - оплата протягом 30-90 днів з дати підписання акту виконаних робіт; 15% - оплата протягом 90-180 днів з дати підписання акту виконаних робіт.

Умовами проекту договору про закупівлю, а саме пунктом 4.1. розділу 4, передбачено: “Розрахунки за Договором виконуються наступним чином: (зазначається на підставі тендерної пропозиції учасника-переможця)”.

У пункті 4.1. розділу 4 договору про закупівлю вказано: “Розрахунки за Договором виконуються наступним чином: оплата протягом 90 - 180 календарних днів з дати підписання акту виконаних робіт”.

2. Строк виконання робіт / надання послуг / поставки товару

2.1. У закупівлі за номером UA-2022-12-06-016540-а, під час закупівлі робіт з реконструкції встановлені наступні критерії оцінки:

ціна - 70%, в ціну включається податок на додану вартість (ПДВ);

строк виконання робіт: менше 150 днів - 15%; від 151 до 280 днів - 5%; від 280 до 365 днів - 0%;

термін оплати: відтермінування платежу – до 30 днів – 15%; відтермінування платежу – до 15 днів – 5%; відтермінування платежу (за фактом виконання робіт) – 3 днів – 0%;

Умовами договору про закупівлю, а саме пунктами 6.5., 7.1. договору передбачено: “...Замовник здійснює остаточну оплату за фактично виконані роботи з відтермінуванням платежу до 3 днів (за фактом виконання робіт) відповідно до пропозиції учасника публічних торгів”; “Загальний термін виконання робіт, передбачених договором, відповідно до пропозиції учасника

публічних торгів, складає 149 календарних днів і визначається календарним графіком”.

2.2. У закупівлі за номером UA-2022-10-31-007244-а, під час закупівлі бланків встановлено, що питома вага цінового критерію - 70%, а нецінового - 30%, зокрема, строк поставки товару, де 30% відповідає строку до 10 робочих днів включно, а 0% - більше 10 робочих днів.

Пунктом 5.2. розділу 5. договору про закупівлю визначено, що строк поставки товарів - протягом 2022 року, 10 (десять) робочих днів після надання замовником замовлення на поставку товарів. Аналогічний приклад можна побачити у закупівлі за номером UA-2022-04-20-003708-а.

Принагідно пропонується звернути увагу на процедуру закупівлі UA-2023-08-11-011321-а, яка містить скаргу до Антимонопольного комітету України (далі - АМКУ, Орган оскарження). Скаржником зазначено, що згідно з тендерною документацією учаснику необхідно вказати конкретний термін поставки, який не повинен перевищувати термін, зазначений замовником. Замовником визначено перелік критеріїв та методика оцінки тендерної пропозиції із зазначенням питомої ваги критерію:

Критеріями оцінки пропозицій учасників є “Ціна”, “Термін поставки”.

Питома вага критерію оцінки “Ціна” - 70%. Питома вага критерію оцінки “Термін поставки” - 30%. Порядок нарахування балів за критерієм “Термін поставки”: 0% - від 201 до 280 календарних днів; 10% - від 121 до 200 календарних днів; 20% - від 61 до 120 календарних днів; 30% - від 1 до 60 календарних днів.

При розгляді скарги Комісією Антимонопольного комітету України з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель (далі - Комісія) проаналізовано технічну специфікацію, інформацію про технічні, якісні та кількісні характеристики предмета закупівлі, зокрема розділ II технічні, кількісні та якісні характеристики предмета закупівлі, а саме: “3.Термін поставки: не більше 280 календарних днів з моменту підписання Договору, але не пізніше 30.06.2024 р. (в залежності від того, яка подія настане раніше). Учаснику необхідно вказати конкретний термін поставки, який не повинен перевищувати термін, зазначений Замовником”.

Переможцем процедури закупівлі у складі тендерної пропозиції надано технічну специфікацію, в якій зазначено зокрема, що термін поставки не більше 120 календарних днів з моменту підписання договору, але не пізніше 30.06.2024 (в залежності від того, яка подія настане раніше). Разом з тим наданий у складі тендерної пропозиції переможцем додаток 3 не містить конкретний термін поставки (який не повинен перевищувати термін, зазначений замовником).

Враховуючи наведене, тендерна пропозиція переможця не відповідає умовам технічної специфікації та іншим вимогам щодо предмета закупівлі тендерної документації. Відповідно до вимог абзацу другого підпункту 2 пункту 44 Особливостей замовник відхиляє тендерну пропозицію із зазначенням аргументації в електронній системі закупівель у разі, коли

тендерна пропозиція не відповідає умовам технічної специфікації та іншим вимогам щодо предмета закупівлі тендерної документації, крім невідповідності в інформації та/або документах, що може бути усунена учасником процедури закупівлі відповідно до пункту 43 Особливостей. Враховуючи викладене, у замовника наявні підстави для відхилення тендерної пропозиції переможця, визначені підпунктом 2 пункту 44 Особливостей.

3. Екологічні критерії оцінки

3.1. У закупівлі за номером UA-2022-09-27-011792-а під час закупівлі твердого палива встановлені наступні критерії оцінки: “ціна” - 80 %; “управління екологічними аспектами в процесі постачання” - 20 %.

Відповідно до умов тендерної документації учасник, який здійснює управління екологічними аспектами в процесі постачання та має систему екологічного менеджменту, надає копію сертифікату на систему екологічного менеджменту ISO 14001:2015. До учасника, у якого відсутнє управління екологічними аспектами в процесі постачання та немає системи екологічного менеджменту, критерій не застосовується, відповідно такий учасник не подає копію сертифікату на систему екологічного менеджменту ISO 14001:2015.

3.2. У закупівлі за номером UA-2023-12-21-005663-а, під час закупівлі робіт з встановлення систем пожежної сигналізації визначені наступні критерії оцінки: ціна - 80 %; гарантійний термін на виконані роботи – 12%; підтвердження відповідності систем управління якістю, безпекою праці та екології вимогам чинних стандартів” – 8%, зокрема:

наявність сертифікату ДСТУ ISO 14001:2015 “Системи екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосування” або аналогічного” - 1 %;

наявність сертифікату ДСТУ ISO 45001:2019 (ISO 45001:2018, IDT) “Системи управління охороною здоров'я та безпекою праці. Вимоги та настанови щодо застосування”) або аналогічного” - 3%;

наявність сертифікату 9001:2018 (EN ISO 9001:2015 Системи управління якістю. Вимоги) або аналогічного” - 4%.

На підтвердження відповідності систем управління якістю, безпекою праці та екології вимогам чинних стандартів надається копія зазначеного сертифікату ДСТУ ISO або іншого аналогічного сертифікату, разом з копією звіту аудиту (редакція з урахуванням змін, внесених замовником на виконання рішення Комісії).

4. Відстань від об'єкту

4.1. У закупівлі за номером UA-2023-03-30-004996-а під час закупівлі нафти і дистилатів встановлені наступні критерії оцінки: ціна - 90 %; відстань від автозаправних станцій учасника до підприємства: - 10 % - відстань від АЗС менше 5 км;- 5 % - відстань від АЗС від 5 км до 10 км;- 0 % - відстань від АЗС більше 10 км.

При цьому розділ тендерної документації щодо оцінки тендерної пропозиції не містить вимоги про підтвердження відповідності учасника встановленому неціновому критерію оцінки, проте відповідно до додатку 2 до тендерної документації учасник у складі тендерної пропозиції повинен надати перелік (карту) розташування АЗС: по місту Івано-Франківську; по Івано-Франківській області; по Україні.

4.2. У закупівлі за номером UA-2019-03-12-002293-а під час закупівлі нафти і дистилатів встановлені наступні критерії оцінки: ціна - 70 %; неціновий критерій “відстань шляху від АЗС до РЕМ” - 30 %, зокрема: 30 % - від 0 км до 10 км; 20 % - від 10 км до 20 км; 0 % - від 20 км до 25 км.

Згідно з технічними вимогами до предмета закупівлі, учасник повинен мати наявності АЗС (автозаправочна станція) в межах населених пунктів, вказаних в тендерній документації, та надати документальне підтвердження наявності таких АЗС. Відстань АЗС від меж населених пунктів, вказаних в тендерній документації, не повинна перевищувати 25 км. Відстань від автозаправних станцій учасників до РЕМ повинна забезпечувати можливість щоденної заправки автотранспортних засобів РЕМ та мінімальні витрати при переїзді для заправки від РЕМ до АЗС.

Неціновий критерій оцінки тендерної пропозиції в частині відстані до об'єкту неодноразово ставав предметом оскарження умов тендерної документації до АМКУ. Наприклад, у процедурі закупівлі за номером UA-2024-05-17-008967-а, скарга № UA-2024-05-17-008967-а.с1 скаргник зазначає, що вимога тендерної документації щодо критеріїв оцінки тендерних пропозицій є дискримінаційною щодо інших учасників крім заздалегідь визначених, АЗС яких знаходяться на відстані більше, ніж зазначена.

На думку замовника, найбільш економічно вигідною, у разі застосування такого нецінового критерію оцінки тендерної пропозиції, як відстань від АЗС до замовника, буде пропозиція учасника, яка оцінюватиметься не лише за ціною, але і за умови, що його автопарк не долатиме щодня значну відстань до АЗС для заправки паливом. За умови ж, що відстань становитиме більше указаної межі, замовник щодня нестиме додаткові грошові та часові витрати на дорогу, що негативно вплине на ефективність роботи замовника, та нівелюватиме користь від визначення лише нижчої ціни тендерної пропозиції потенційного учасника протягом всього періоду дії договору.

Комісія у своєму рішенні від 03.06.2024 № 9636-р/пк-пз зазначила, що відстань від АЗС до замовника не відноситься до інших критеріїв оцінки, передбачених пунктом 3 частини третьої статті 29 Закону. Аналогічна позиція викладена у рішенні Комісії від 18.20.2022 № 6311-р/пк-пз.

5. Гарантійне обслуговування / гарантійний термін

5.1. У закупівлі за номером UA-2022-11-17-008005-а під час закупівлі машин для обробки даних (апаратна частина) встановлені наступні критерії оцінки:

Лот 1, 2, 3 – ціна та гарантійне обслуговування.

Лот 1, 3 – питома вага критерію оцінки (гарантійне обслуговування) є:

- гарантійне обслуговування від 24 до 36 (включно) місяців – 0 %;
- гарантійне обслуговування від 36 до 54 (включно) місяців – 5 %;
- гарантійне обслуговування більше 54 місяців – 10 %.

Лот 2 – питома вага критерію оцінки (гарантійне обслуговування) є:
гарантійне обслуговування від 24 до 36 (включно) місяців – 0 %;
гарантійне обслуговування від 36 до 54 (включно) місяців – 2,5 %;
гарантійне обслуговування більше 54 місяців – 5 %.

На підтвердження відповідності критерію оцінки (гарантійне обслуговування) в пропозиції надається документ відповідно до вимог пункту 1 та пункту 5 розділу “Вимоги до компетенції Учасника, щодо технічної та гарантійної підтримки та надання документів” додатку 1 тендерної документації та завантажується в складі пропозиції відповідно до вимог Закону.

За результатами закупівлі укладено відповідні договори про закупівлю, умовами яких передбачено, що постачальник гарантує якість товару, що постачається протягом гарантійного строку експлуатації 60 місяців за лотом 1 та 36 місяців за лотом 2,3 гарантійного строку зберігання 12 місяців.

5.2. У закупівлі за номером UA-2022-11-15-001858-а під час закупівлі робіт по модернізації системи охолодження генератора, трубопроводів додаткового теплообмінника замкнутого контуру охолодження генератора, встановлені наступні критерії оцінки: ціна, питома вага цінового критерію - 90%; гарантійне обслуговування:

0% - 12 місяців від дати підписання актів здачі-приймання виконаних робіт; 4% - від 13 до 18 місяців від дати підписання актів здачі-приймання виконаних робіт; 6% - від 19 до 24 місяців від дати підписання актів здачі-приймання виконаних робіт; 8% - від 25 до 35 місяців від дати підписання актів здачі-приймання виконаних робіт; 10% - 36 місяців від дати підписання актів здачі-приймання виконаних робіт.

За результатами закупівлі укладено договір на виконання робіт, умовами якого визначено, що підрядник гарантує відповідність якості робіт, які виконуються за договором протягом 36 місяців від дати підписання актів здачі-приймання виконаних робіт.

5.3. У закупівлі за номером UA-2024-09-25-002706-а під час закупівлі захисного взуття встановлено такий критерій оцінки, як “гарантійні термін”: 6 місяців - 0%, 9 місяців - 3%, 12 місяців - 10%”. Також, замовником зазначено обґрунтування доцільності застосування нецінового критерію оцінки, а саме: критерій забезпечує додаткову оцінку ефективності закупівлі, з точки зору

якості продукції відповідно до статті 7 Закону України “Про захист прав споживачів” та до мети Закону.

На підтвердження відповідності неціновому критерію оцінки учасник в складі тендерної пропозиції (заповнює відповідне електронне поле тендерної пропозиції) здійснює вказівку на строк гарантійного терміну обслуговування на товар в цілому, який ним пропонується, протягом якого зможе поставити товар.

За результатами процедури закупівлі укладено договір про закупівлю, умовами якого визначено, що строк гарантії на товар - не менше гарантійного строку заводу-виробника та складає 12 місяців з дати початку експлуатації замовником.

5.4. У закупівлі за номером UA-2024-03-18-003113-а під час закупівлі медичного обладнання та виробів медичного призначення різних встановлено такий неціновий критерій оцінки як “гарантійний термін (термін гарантійного періоду): 24 місяці і більше – 5 %, менше 24 місяців – 0%”.

Умовами договору про закупівлю передбачено, що приймання товару по кількості здійснюється в момент підписання видаткової накладної на товар, а по якості - не менш 24 (двадцяти чотирьох) місяців з моменту підписання видаткової накладної на товар.

6. Інші нецінові критеріїв оцінки тендерної пропозиції

6.1. У закупівлі за номером UA-2023-05-06-000508-а під час закупівлі послуг центрів і будинків відпочинку встановлені наступні критерії оцінки: “ціна” – 80 %; “побутові умови” - 10 %; “наявність плавального басейну” - 10 %, зокрема щодо нецінового критерію “побутові умови”: наявність туалету, душової kabіни та умивальника в кімнаті -10 %; наявність туалету, душової kabіни та умивальника в блоці - 5%; наявність туалету, душової kabіни та умивальника на поверсі - 0 %; щодо нецінового критерію “наявність плавального басейну”: наявність плавального басейну - 10 %; відсутність плавального басейну - 0 %.

Додаток 2.3 до тендерної документації містить вимоги до побутових умов проживання, до того ж встановлено, що учасник у складі тендерної пропозиції повинен надати фотоматеріали про дитячий заклад оздоровлення та відпочинку.

6.2. У закупівлі за номером UA-2024-08-16-005164-а під час закупівлі пакетів програмного забезпечення для захисту від вірусів встановлені наступні критерії оцінки: “ціна” – 70 %; “продовження підтримки (оновлення) програмного забезпечення” – 30%, зокрема: підтримка (оновлення) ліцензії на 12 місяців - 0%; продовження підтримки (оновлення) ліцензії на 24 місяці - 15%; продовження підтримки (оновлення) ліцензії на 36 місяців - 25%; продовження підтримки (оновлення) ліцензії на 48 місяців - 30%.

Замовником наведено у додатку 4 до тендерної документації опис вимог до підтримки (оновлення) програмного забезпечення. Пунктом 1.4. розділу 1 укладеного за результатами закупівлі договору визначено: “Строк дії ліцензії на

ПЗ - 12 місяців з дня підписання Сторонами або їх представниками Акта(ів).
Строк підтримки оновлення ПЗ 12 місяців”.

6.3. У закупівлі за номером UA-2024-05-24-010568-а під час закупівлі спеціалізованої хімічної продукції встановлені наступні критерії оцінки:

ціна - 70 %, здатність до зниження в'язкості водо-нафтової емульсії при концентрації реагенту не більше 0,5% (по активній речовині) при температурі 20°C – 30%: 0% - від 67% до 72% включно; 15% - від 73% до 77 % включно; 30% - від 78% і більше.

Умовами тендерної документації передбачено, що технічні вимоги до предмета закупівлі в тому числі щодо здатності до зниження в'язкості водо-нафтової емульсії при концентрації реагенту не більше 0,5% (по активній речовині) при температурі 20°C повинні бути підтверджені шляхом проведення випробувань лабораторією ПАТ “Укрнафта” або лабораторією акредитованою згідно національного стандарту, що відповідає ISO/IEC 17025 або яка є технічно компетентною згідно національного стандарту, що відповідає ISO 10012.

Умовами договору про закупівлю визначено, що лабораторні випробування повинні бути проведені на середовищі зазначеному в технічній специфікації або реальному середовищі об'єкту, для якого здійснюється закупівля реагенту, або на аналогічному, показники якого є не нижчими ніж наведені в технічній специфікації. Здатність до зниження в'язкості водонафтової емульсії згідно технічних вимог до предмета закупівлі визначається порівнянням показників в'язкості емульсії без реагенту і після його додавання.

7. Кваліфікаційні критерії як інші критерії оцінки тендерної пропозиції

7.1. У закупівлі за номером UA-2023-05-26-012630-а під час закупівлі послуг у сфері містобудування встановлені наступні критерії оцінки: “ціна” – 74 %; інші критерії оцінки, що пов'язані із предметом закупівлі - 26 %, зокрема: наявність досвіду розроблення генеральних планів населених пунктів міст, що є адміністративними центрами областей із чисельністю населення понад 20 тис. осіб (3 договори - 8%, 2 договори - 2%, 1 договір - 0%); наявність сформованої бази геопросторових даних у сфері розробки генерального плану, що підлягає розробці, яка є складовою авторського права (наявність - 5%, відсутність - 0%); досвід роботи сертифікованого інженера - землевпорядника (досвід роботи сертифікованим спеціалістом) (5 і більше років - 4%, 2 і більше років, але менше ніж 5 років - 3%, більше ніж 1 року, але до 2 років - 1%, 1 рік і менше - 0%); досвід роботи сертифікованого архітектора з розроблення містобудівної документації (досвід роботи сертифікованим спеціалістом) (5 і більше років - 4%, 2 і більше років, але менше ніж 5 років - 3%, більше ніж 1 року, але до 2 років - 1%, 1 рік і менше - 0%);

наявність позитивних відгуків замовників містобудівної документації (розробки комплексного плану просторового розвитку територіальної громади, генерального плану, детальних планів територій) (6 позитивних відгуків - 5%, 5-3 позитивних відгуки - 3%, 2-1 позитивних відгуків - 0%);

досвід роботи спеціаліста з геоінформаційних систем і технологій (більше ніж 5 років - 2%, 4 роки та менше - 0%).

Умовами тендерної документації передбачені вимоги до учасника процедури закупівлі щодо надання документального підтвердження відповідності іншим критеріям оцінки тендерної пропозиції.

7.2. У закупівлі за номером UA-2023-05-15-008353-а під час закупівлі послуг проектування та виконання НДДКР встановлені наступні критерії оцінки: “ціна” – 80 %; “кваліфікація” – 20 %: пропозиції із залученням не менше одного доктора наук та двох кандидатів наук (докторів філософії) - 20 %; пропозиції із залученням не менше двох кандидатів наук (докторів філософії) - 10 %; пропозиції із залученням менше двох кандидатів наук (докторів філософії) - 0 %.

У вказаній процедурі закупівлі учасник підтвердив науковий ступінь залучених до виконання договору працівників шляхом завантаження у складі документів тендерної пропозиції дипломів кандидатів наук та атестатів доцента.

Принадібно звертаємо увагу, що застосування замовниками кваліфікаційних критеріїв у якості інших критеріїв оцінки тендерної пропозиції є також предметом оскаржень умов тендерної документації до органу оскарження. У процедурі закупівлі за номером UA-2024-10-29-014827-а, скарга № UA-2024-10-29-014827-а.b1, скаржник зазначає, що тендерна документація містить наступну дискримінаційну вимогу: критеріями оцінки тендерних пропозицій учасників є “ціна” - 70 %; “підтвердження досвіду виконання аналогічного (аналогічних) за предметом закупівлі договорів” - 15 %.

На думку скаржника, встановивши додаткові, крім ціни, критерії оцінки тендерної пропозиції, такі, як наявність аналогічного досвіду та працівників, замовник свідомо та навмисно обмежує коло учасників, які можуть брати участь у процедурі закупівлі та можуть бути визнаними переможцями. Комісія у своєму рішенні від 21.11.2024 №18720-р/пк-пз встановила, що наявність в учасника працівників відповідної кваліфікації, які потрібні для виконання робіт, не відноситься до інших критеріїв оцінки, пов'язаних із предметом закупівлі та передбачених пунктом 3 частини третьої статті 29 Закону. Враховуючи викладене, наведені положення тендерної документації не узгоджуються з вимогами Закону, що не дає можливості учасникам належним чином сформулювати свої тендерні пропозиції, що є дискримінаційним по відношенню до суб'єктів господарювання, зокрема, скаржника.

Аналогічна позиція викладена у рішеннях Комісії від 13.10.2022 № 6240-р/пк-пз, від 29.09.2022 № 6074-р/пк-пз, від 22.02.2022 №3636-р/пк-пз.

Разом з тим, слід зазначити також, що мають місце випадки, за яких практика суду щодо пункту 3 частини третьої статті 29 Закону відрізняється від практики органу оскарження.

Так, рішенням Київського окружного адміністративного суду від 20.12.2024 у справі № 640/16892/20 визнано протиправним та скасовано рішення Постійно діючої адміністративної колегії Антимонопольного комітету України з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель від 16.06.2020 №11908-р/пк-пз.

Суд у своєму рішенні встановив, що замовник не обмежений у виборі критеріїв лише ціною та не повинен обґрунтовувати свій вибір ані складністю процедури закупівлі, ані відсутністю постійно діючого ринку тощо.

При цьому, перелік інших критеріїв оцінки не є виключним, кількість таких критеріїв необмежена. Встановлення замовником нецінових критеріїв оцінки є правом замовника, що передбачене Законом. Тому, замовник під час розроблення тендерної документації та оприлюднення оголошення про закупівлю мав право на встановлення нецінових критеріїв оцінки. Встановлення нецінових критеріїв оцінки не суперечить нормам статті 19 Конституції України. Зокрема, встановлені замовником нецінові критерії оцінки “Обсяг виконаних (реалізованих) на об’єктах будівельно-монтажних робіт” та “Середньооблікова кількість штатних працівників” мають аргументовану потребу у їх встановленні та надають об’єктивну додаткову перевагу під час здійснення оцінки пропозицій.

Використання замовником нецінових критеріїв оцінки є вагомим чинником для надання об’єктивної аргументованої переваги при здійсненні закупівель тому учаснику, який запропонував найкращу приведену ціну. При цьому, нецінові критерії, зазначені замовником у тендерній документації, дають можливість потенційному учаснику отримати додаткову перевагу на торгах, а замовникові можливість отримати товари, роботи або послуги, що максимально відповідають його фінансовим ресурсам та потребам.

Зазначене вище рішення Київського окружного адміністративного суду було оскаржене в апеляційному порядку. Ухвалою Шостого апеляційного адміністративного суду від 13.02.2025 відкрито апеляційне провадження.

Вказана правова позиція також викладена у постанові Верховного Суду від 03.06.2020 у справі № 640/16054/19.

Згідно з рішенням Верховного суду складі колегії суддів Касаційного адміністративного суду від 03.06.2020 справа № 640/16054/193 за змістом частин першої - третьої частини першої статті 28 Закону № 922-VIII (стаття 29 Закону в редакції статті 28 Закону від 25.05.2015 № 922-VIII), враховуючи установлені обставини справи та наведене нормативне регулювання, Верховний Суд погоджується з висновком суду першої інстанції, що визначення замовником як цінових, так і нецінових критеріїв оцінки тендерних пропозицій, що відображено в розділі V тендерної документації, при здійсненні закупівлі, яка, по суті, має складний або спеціалізований характер, узгоджується з

приписами статей 22, 28 Закону (стаття 29 Закону в редакції статті 28 Закону від 25.05.2015 № 922-VIII).

Аналогічна правова позиція міститься у постановках Верховного суду у складі колегії суддів Касаційного адміністративного суду від 09.07.2020 справа № 640/16030/19, від 21.04.2021 справа № 640/16025/19, від 28.11.2022 справа № 640/16053/19.

Разом з тим, під час дослідження практики застосування замовниками нецінових критеріїв оцінки тендерних пропозицій встановлено, що замовники допускаються певних логічних помилок, застосовуючи нецінові критерії оцінки, а саме:

1) ототожнення нецінових критеріїв оцінки тендерних пропозицій з кваліфікаційними критеріями, передбаченими статтею 16 Закону. Наприклад, замовники визначають, що неціновими критеріями оцінки є наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід, та/або наявність досвіду виконання аналогічного договору. Таким чином, замовникам слід враховувати, що нецінові критерії оцінки та кваліфікаційні критерії застосовуються на різних етапах процедури закупівлі та з різною метою;

2) дублювання нецінових критеріїв оцінки тендерної пропозиції з вимогами технічної специфікації. Відповідно до частини 1 статті 23 Закону технічна специфікація повинна містити опис усіх необхідних характеристик товарів, робіт або послуг, що закуповуються, у тому числі їх технічні, функціональні та якісні характеристики. Технічна специфікація містить перелік основних характеристик предмету закупівлі, зокрема тих, які визначені як необхідні нормативно правовими актами у певній сфері. Проте, під час формування вимог до предмету закупівлі замовник може визначити певні додаткові якісні характеристики, що матимуть об'єктивне значення у разі співвідношення вартості вищих якісних характеристик порівняно з необхідними вимогами, відобразивши такі додаткові характеристики як нецінові критерії оцінки тендерної пропозиції. Таким чином, для забезпечення справедливої та об'єктивної оцінки тендерних пропозицій важливо, щоб замовники уважно підходили до формулювання як технічних специфікацій, так і нецінових критеріїв оцінки;

3) відсутність в тендерній документації та проектах договорів вимог щодо підтвердження відповідності встановленим неціновим критеріям оцінки у випадку, коли таке підтвердження необхідне та відповідних умов договору. Наприклад, замовники визначають, що неціновим критерієм оцінки тендерної пропозиції є строк виконання робіт / надання послуг / поставки товарів, та/або умови оплати, гарантійне обслуговування тощо, проте, умови проекту договору та, відповідно до договору, що укладений за результатами процедури закупівлі не містять умови, що враховує відповідність неціновому критерію оцінки. Крім того, зустрічаються випадки, коли замовники, попередньо встановивши коротший строк виконання договору про закупівлю як неціновий критерій

оцінки, під час виконання такого договору додатковими угодами збільшують строк його виконання, таким чином змінюючи неціновий критерій оцінки тендерної пропозиції та нівелюючи умови проведення тендеру;

4) відмінність відомостей, зазначених замовниками в електронній системі закупівель та у тендерній документації шляхом завантаження документів щодо інших критеріїв оцінки тендерних пропозицій, а також їх питомої ваги. Наприклад, умовами тендерної документації визначено, що критеріями оцінки є ціна та інші критерії оцінки, проте, в електронній системі закупівлі зазначено, що критерієм оцінки є лише ціна. Вказана невідповідність неодноразово ставала предметом оскарження умов тендерної документації до АМКУ, а також предметом моніторингу Держаудитслужби.

До прикладу, Комісія вказала на це у рішенні від 25.09.2024 № 15848-р/пк-пз у закупівлі за номером UA-2024-08-16-010383-а (скарга № UA-2024-08-16-010383-а.b1). Також, відповідно до висновку Держаудитслужби про результати моніторингу процедури закупівлі за номером UA-2020-06-15-007760-с від 17.02.2021 за результатами аналізу відповідності вимог тендерної документації вимогам Закону встановлено, що відповідно до пункту 10 частини другої статті 21 Закону, замовником у пункті 5.1. розділу 5. “Оцінка тендерної пропозиції” тендерній документації визначено перелік критеріїв оцінки та методику оцінки тендерних пропозицій із зазначенням питомої ваги кожного критерію, з яких ціна 70%, нецінові критерії 30%. Проте, на порушення вимог частини 6 статті 29 Закону замовником в електронній системі закупівель у розділі “Тендерна документація”, не були вказані критерії вибору переможця, а саме: не визначено вартісний еквівалент або питома вага цих критеріїв у загальній оцінці тендерних пропозицій які вказані у тендерній документації, як наслідок електронною системою в умовах оголошення визначено, що критерієм вибору переможця є ціна 100%.

Таким чином, допущене порушення не відносяться до формальних (несуттєвих), технічних (механічних) помилок. Зазначене призвело до порушення норми частини 1 статті 29 Закону в частині проведення оцінки тендерних пропозицій учасників.

Розділ III. Приклади щодо застосування нецінових критеріїв оцінки в закупівлях

Під час проведення публічних закупівель замовники можуть використовувати нецінові критерії оцінки тендерних пропозицій з метою отримання найбільш економічно вигідного для замовника поєднання вартості та ефективності забезпечення потреби та/або забезпечення довгострокових цілей забезпечення потреб.

Замовники можуть передбачати нецінові критерії, які мають додатковий позитивний вплив, зокрема, на забезпечення потреб суспільства, наприклад, щодо підтримки таких соціально чутливих питань як безбар'єрність, соціальна інтеграція ветеранів та/або осіб з інвалідністю тощо.

Застосування нецінових критеріїв не має обмежувати конкуренцію та не повинно суперечити принципам публічних закупівель, визначеним Законом.

Нецінові критерії повинні бути пов'язані з предметом закупівлі та безпосередньою потребою замовника або потребами суспільства чи держави. Нецінові критерії не мають містити дискримінаційні обмеження по відношенню до учасників закупівлі.

У разі застосування замовниками нецінових критеріїв, тендерна документація має містити вичерпний перелік нецінових критеріїв із зазначенням питомої ваги кожного критерію, а також, у разі потреби, містити чіткі вимоги щодо способу підтвердження відповідності тендерної пропозиції учасника обраному неціновому критерію із зазначенням документів та/або інформації, які надаються учасником для підтвердження відповідності таким критеріям.

Передумови застосування нецінових критеріїв для оцінки тендерних пропозицій пов'язані з особливостями товарів, робіт або послуг, що закуповуються, та бажанням замовника досягти оптимального балансу між ціною та якістю забезпечення потреби. Серед основних передумов є складний або спеціалізований характер закупівлі, висока вартість закупівлі, спрямованість на підвищення екологічних або соціальних стандартів, забезпечення найкращого співвідношення ціни та якості.

Складний або спеціалізований характер закупівлі

Нецінові критерії доцільно застосовувати, коли мова йде про закупівлю товарів, робіт або послуг, що мають складні технічні характеристики або для яких на ринку наявні пропозиції, що можуть забезпечити потребу замовника з різною ефективністю (якістю). Наприклад, такими предметами закупівлі можуть бути високотехнологічне обладнання, інфраструктурні проекти, послуги з консультування або закупівлі, що передбачають інтелектуальний зміст, зокрема, проектування тощо.

Розширення конкуренції

Нецінові критерії передусім доцільно застосовувати з метою розширення конкуренції та приведення пропозицій на ринку з різним рівнем ефективності забезпечення потреби замовника до рівних умов.

Наприклад, при визначенні мінімально необхідних вимог до забезпечення потреб, замовник встановлює, що таким вимогам відповідає обмежена кількість пропозицій на ринку, водночас наявні пропозиції з більш якісними характеристиками забезпечення потреб замовника. У такому випадку застосування співвідношення ціни та якості дозволить розширити конкуренцію та отримати найбільш економічно вигідну пропозицію.

Нецінові критерії не повинні бути спрямовані на обмеження конкуренції, дискримінацію учасників або надання необґрунтованої переваги окремим учасникам.

Підвищення екологічних або соціальних стандартів

Застосування нецінових критеріїв є доцільним у випадках, коли існують прямі норми законодавства щодо екологічних або соціальних стандартів та замовник бажає підтримати екологічно-дружні рішення, соціально-відповідальний бізнес або інновації. Наприклад, застосування нецінових критеріїв допомагає обрати рішення, які сприяють досягненню цілей сталого розвитку при застосуванні методів циркулярних закупівель або товарів, що мають знижений рівень викидів парникових газів, або виготовляються з вторинно перероблених матеріалів.

Забезпечення найкращого співвідношення ціни та якості

Нецінові критерії використовують, коли важливо врахувати не тільки ціну, але й такі аспекти, як терміни експлуатації, гарантійне обслуговування, технічну підтримку тощо. Це особливо актуально для закупівель, де якість є визначальним фактором для ефективності закупівлі.

Визначення замовником нецінових критеріїв для подальшого застосування в процедурі закупівлі може складатися з таких основних етапів:

1) аналіз ринку та пошук пропозицій, які забезпечують потребу замовника. Для змістовного аналізу ринку рекомендується проводити попередні ринкові консультації відповідно до статті 4 Закону. Зокрема проводити відкриті обговорення з учасниками ринку, проводити опитування або анкетування учасників ринку, залучати учасників закупівель інших замовників, проводити круглі столи, конференції тощо;

2) визначення обов'язкових та додаткових вимог до предмету закупівлі. Замовник має визначити мінімальні обов'язкові вимоги до предмету закупівлі. Під час визначення мінімальних вимог до предмету закупівлі замовник має виходити з функціональних, технічних та інших характеристик, яким повинен відповідати предмет закупівлі та умови його постачання для забезпечення достатнього рівня ефективності задоволення потреби замовника.

Наприклад, під час підготовки закупівлі транспортного засобу замовник має виходити з потреб, які повинен забезпечити такий транспортний засіб. Це може бути визначена необхідна кількість пасажирських місць, наявність засобів

безпеки (ремені безпеки, подушки безпеки тощо), вантажепід'ємність для вантажного транспорту, об'єм кузова, максимальна витрата палива, мінімальна потужність двигуна, мінімальний гарантійний термін обслуговування, мінімальний екологічний стандарт тощо. Тобто основні технічні і функціональні характеристики, необхідні для забезпечення потреби замовника.

Водночас замовник може встановити, що на ринку існують пропозиції з кращими функціональними і технічними характеристиками, які безпосередньо поліпшують ефективність виконання задач пов'язаних з потребою замовника: менше витрат палива, довший гарантійний термін, більша потужність, додаткова вантажепід'ємність, вищий екологічний стандарт тощо. Такі характеристики можуть бути застосовані як додаткові критерії оцінки.

У разі визначення потреби додаткових критеріїв оцінки замовник має визначити перелік таких критеріїв, які є вищими за мінімальні вимоги до предмету закупівлі та дозволяють досягти додаткової користі для забезпечення потреб замовника та/або суспільства.

У випадку, якщо пропозиції передбачають різні характеристики щодо одного і того ж показника, замовник може визначити список можливих опцій (варіантів) нецінового критерію від мінімальних вимог до максимального рівня нецінового критерію та визначити питому вагу для кожного із варіантів.

Наприклад:

- мінімальний визначений замовником гарантійний період складає 12 місяців;

- максимальний рівень гарантійного періоду, визначений замовником - 36 місяців, який відповідає максимальній питомій вазі нецінового критерію;

- замовник може передбачити проміжні варіанти між 12 і 36 місяців, наприклад 18, 24 і 30 місяців з відповідним пропорційним розподілом питомої ваги нецінового критерію для кожного з варіантів.

3) визначення доцільності та обґрунтування нецінових критеріїв. Обґрунтування застосування нецінових критеріїв може містити зокрема такі відомості:

- інформацію про аналіз ринку та пропозиції, на підставі яких визначено доцільність застосування нецінових критеріїв;

- опис відмінностей пропозицій, наявних на ринку (відмінності технічних, якісних, екологічних та інших характеристик і властивостей);

- опис доцільності визначення додаткових критеріїв оцінки (яким чином покращення характеристик впливає на забезпечення потреб замовника чи суспільства);

- розрахунок питомої ваги нецінових критеріїв відповідно до очікуваного позитивного впливу або інших об'єктивних факторів, які не залежать від замовника.

Хоча Закон не зобов'язує замовника обґрунтовувати застосування нецінових критеріїв, однак замовник може включити таке обґрунтування до умов тендерної документації.

Наприклад:

назва товару: Ноутбук

перелік критеріїв оцінки:

- ціна - 85,4%;
- гарантійне обслуговування - 14,6%.

Варіанти нецінового критерію оцінки:

- гарантія 1 рік — 0 %;
- гарантія 2 роки — 7,3 %;
- гарантія 3 роки — 14,6 %.

Аналіз ринку та пропозиції, на підставі яких визначено доцільність застосування нецінових критеріїв: під час аналізу ринку встановлено, що умовами гарантійного періоду при однакових технічних характеристиках (процесор не гірше Intel Core I5, Оперативна пам'ять - 16 Гб, Накопичувач SSD - не менше 256 Гб, гарантійний термін - 12 місяців) можуть відрізнятися. Зокрема передбачається вартість додаткового гарантійного періоду +24 місяці до мінімального періоду 12 місяців:

Назва	Посилання на джерело інформації	Ціна, грн	Вартість додаткової гарантії +24 міс., грн.
Гарантійний термін 36 місяців			
Ноутбук XX1	Посилання 1	25 999,00	3 899,00
Ноутбук XX2	Посилання 1	31 599,00	4 899,00
Ноутбук XX3	Посилання 1	26 653,00	3 899,00
Середня вартість додаткової гарантії по відношенню до ціни товару:			14,6%

Опис доцільності визначення додаткових критеріїв оцінки (яким чином покращення характеристик впливає на забезпечення потреб замовника чи суспільства): у випадку закупівлі товару зі збільшеним гарантійним терміном замовник не понесе додаткових витрат на підтримку справного стану такої техніки та не потребуватиме додаткової закупівлі послуг з гарантійного обслуговування. Це дозволить забезпечити надійність забезпечення потреби замовника протягом більш тривалого терміну часу та мінімізує ризики додаткових витрат замовника.

4) розрахунок питомої ваги нецінових критеріїв. Розрахунок питомої ваги може проводитися на основі аналізу ринку, запланованого економічного

ефекту, або інших факторів, наприклад, соціальних, екологічних або інших суспільних потреб.

Визначення питомої ваги нецінових критеріїв може здійснюватись одним з таких способів: відповідно до очікуваної економічної вигоди замовника (критерії з вимірюваним економічним впливом) або відповідно до порівняння ціни та якості (критерії якості), або відповідно до підходу обмеженого впливу нецінових критеріїв.

4.1 Щодо визначення питомої ваги нецінових критеріїв відповідно до очікуваної економічної вигоди замовника (критерії з вимірюваним економічним впливом), то замовник може провести порівняння витрат на забезпечення своєї потреби у випадку закупівлі товарів, робіт та послуг з різними умовами відповідно до наявних пропозицій.

Такими критеріями, зокрема, можуть бути: умови оплати або поставки, енерговитрати товару, експлуатаційний ресурс предмета закупівлі тощо.

Під час застосування критеріїв, пов'язаних з вимірювальною економічною вигодою, замовнику рекомендується оцінювати доцільність застосування такого критерію зважаючи на заплановані показники використання або постачання такого предмету закупівлі та розрахованої для цих показників економічної вигоди замовника.

Питома вага такого критерію може визначатися як відношення економічної вигоди замовника до ціни товару (робіт, послуг) за наступною формулою:

$$F = Se/C \times 100\%, \text{ де}$$

F – питома вага нецінового критерію оцінки;

Se – сума економічного ефекту нецінового критерію згідно з запланованими показниками постачання та/або володіння предметом закупівлі;

C – вартість предмету закупівлі.

У випадку якщо за результатами розрахунку F має значення більше, ніж максимальне значення питомої ваги нецінових критеріїв, визначене Законом, замовник визначає питому вагу критерію рівною максимальному значенню визначеному Законом.

Сума економічного ефекту нецінового критерію згідно запланованих показників постачання та/або володіння предметом закупівлі може розраховуватись за формулою:

$$Se = Sv1 - Sv2, \text{ де}$$

Sv1 – сума витрат замовника на умовах, які не відповідають неціновому критерію (базові вимоги);

Sv2 – сума витрат замовника на умовах, що відповідають неціновому критерію (варіанту нецінового критерію).

Наприклад: “Умови постачання”

Під час аналізу ринку замовником визначено, що наявні пропозиції постачання містять різні умови постачання: DDP та DAP згідно з Інкотермс.

У випадку обрання пропозиції на умовах постачання DAP замовник понесе додаткові витрати, зокрема, пов'язані з розмитненням і сплатою митних

платежів та доставкою в межах України. Проте обрання лише пропозиції DDP може бути не вигідним замовником з точки зору конкуренції учасників та ефективності закупівлі (така пропозиція може бути дорожчою, ніж пропозиція на умовах DAP + додаткові витрати замовника).

Для того щоб досягти максимальної ефективності закупівлі замовник може передбачити обидва способи постачання та наявність нецінового критерію – “умови постачання”.

В такому випадку мінімальними вимогами до предмету закупівлі буде постачання на умовах DAP згідно з Інкотермс.

Сума економічного ефекту нецінового критерію Se буде дорівнювати сумі додаткових витрат Замовника, пов'язаних з постачанням на умовах DAP по відношенню до DDP.

До прикладу, замовником визначено, що при вартості товару в 1000 грн., замовнику необхідно додатково сплатити 250 грн. для розмитнення товару та його доставку в місце постачання. Отже $Se = 250$.

Тоді питома вага нецінового критерію буде дорівнювати:

$$F = 250/1000 \times 100\% = 25\%$$

Неціновий критерій матиме наступний вигляд:

Назва критерію оцінки: “Умови постачання згідно з Інкотермс”

Варіанти критерію оцінки:

- DAP – 0%;
- DDP – 25%.

За таких умов участь в закупівлі можуть прийняти обидві пропозиції, що сприятиме підвищенню конкуренції та дозволить замовнику ефективно провести закупівлю, адже учасники торгуються в аукціоні приведеною ціною з урахуванням нецінових критеріїв. Для підтвердження відповідності пропозиції учасника умовам нецінового критерію замовник може вимагати від учасника подання письмової згоди із запропонованими умовами поставки.

4.2. Щодо визначення питомої ваги нецінових критеріїв відповідно до порівняння ціни та якості (критерії якості), то замовник може проводити аналіз різниці вартості товарів з різними якісними характеристиками на ринку та встановлювати об'єктивне значення співвідношення вартості вищих якісних характеристик порівняно до мінімальних (базових) вимог і характеристик. Такими критеріями можуть бути: технічні та якісні характеристики предмету закупівлі, термін гарантійного обслуговування, енергоефективність тощо, за умови, що такі характеристики мають прямий вплив на ефективність забезпечення потреб замовника.

Під час застосування критеріїв якості замовнику рекомендується оцінювати, чи мають такі якісні характеристики вплив на ефективність забезпечення потреби замовника, чи є вони основними характеристиками забезпечення такої потреби, чи не впливають на цей процес інші фактори.

У зв'язку з тим, що відмінність якісних характеристик може не мати вимірюваного економічного ефекту для замовника, питому вагу таких критеріїв

можна визначати через аналіз впливу якісних характеристик на вартість предмету закупівлі згідно з аналізом ринку. При цьому варто аналізувати якомога ширше коло пропозицій для об'єктивного визначення впливу якісних характеристик предмету закупівлі на його вартість. Питома вага такого критерію може визначатися за наступною формулою:

$$F = \Delta C / C \times 100\%, \text{ де}$$

ΔC – різниця вартості товарів на ринку з різними якісними характеристиками.

$$\Delta C = C_1 - C_2, \text{ де}$$

C_1 – середня вартість товару (робіт або послуг) на ринку, з якісними умовами (характеристиками), які відповідають неціновому критерію.

C_2 – середня вартість товару (робіт або послуг) на ринку, з умовами (характеристиками), що не відповідають визначеному неціновому критерію.

C_1 і C_2 визначаються як середнє значення пропозицій на ринку з єдиними умовами, згідно визначеного нецінового критерію.

C – вартість предмету закупівлі.

Рекомендовано обирати не менше як по три варіанти товару з різними характеристиками для порівняння вартості:

Товар	Ціна
Товари, що відповідають неціновому критерію	
Товар 1	Ціна 1
Товар 2	Ціна 2
...	...
Товар N1	Ціна N1
Товари, що не відповідають неціновому критерію, але відповідають обов'язковим вимогам	
Товар 2-1	Ціна 2-1
Товар 2-2	Ціна 2-2
...	...
Товар N2	Ціна N2

Тоді порівняння вартості предметів закупівлі з різними якісними характеристиками буде визначатись як:

$$\Delta C = (Ціна\ 1 + Ціна\ 2 + \dots + Ціна\ N1) / N1 - (Ціна\ 2-1 + Ціна\ 2-2 + \dots + Ціна\ N2) / N2$$

Наприклад: “Технічні та якісні характеристики предмету закупівлі”

Замовник планує провести закупівлю молока для дитячого садка. На ринку основними пропозиціями є молоко пастерезоване жирність 2,5% або 3,2%. Додаткова жирність молока покращує поживність та калорійність харчування, тому замовником може бути прийнято рішення застосувати неціновий критерій для можливості ефективного порівняння продуктів різної харчової цінності.

Проаналізувавши не менше трьох пропозиції на ринку молока жирністю 2,5% та 3,2% замовником встановлено, що в середньому молоко жирністю 3,2% на 5% дорожче за молоко жирністю 2,5%:

Назва	Жирність, %	Ціна, грн
Молоко Виробник 1	2,5	36,0
Молоко Виробник 2	2,5	38,0
Молоко Виробник 3	2,5	37,0
Молоко Виробник 1	3,2	38,5
Молоко Виробник 2	3,2	38,85
Молоко Виробник 3	3,2	39,2

При цьому жирність молока 2,5% є мінімальною вимогою замовника, якій мають відповідати всі пропозиції. Неціновий критерій матиме наступний вигляд: назва критерію оцінки: “Додаткова харчова цінність (жирність молока)”. Варіанти критерію оцінки:

- жирність молока 2,5% - 3,2% — 0%;
- жирність молока 3,2% або більше — 5%.

4.3. У випадку, якщо замовник не може об’єктивно визначити питому вагу нецінових критеріїв відповідно до наведених вище способів, але застосування замовником таких нецінових критеріїв необхідне для досягнення цілей, визначених замовником, він може дотримуватись підходу обмеженого впливу таких нецінових критеріїв на результат закупівлі (наприклад, не більше 1-5%, а сукупна вага всіх нецінових критеріїв, об’єктивне визначення питомої ваги яких неможливе, не більше 10%). Зокрема такий підхід можливий під час визначення екологічних та соціальних критеріїв оцінки, вплив яких на потреби замовника або суспільства потребує глибокого аналізу та спеціалізованих компетенцій.

Наприклад: “Соціальний вплив”. Під час підготовки закупівлі замовник може додатково визначити критерій оцінки, пов’язаний з додатковим соціальним впливом, зокрема, щодо надання робочих місць особам з інвалідністю. Замовник може визначити, що у разі, якщо учасник має в штаті не менше 20 працівників - осіб з інвалідністю, то закупівля у такого постачальника сприятиме підтримці і збереженню робочих місць таких працівників. Нецінові

критерії матимуть наступний вигляд: Назва критерію оцінки: “Наявність працівників - осіб з інвалідністю”. Варіанти критерію оцінки:

- менше 10 працівників - 0%.
- від 10 до 20 працівників - 2,5%.
- понад 20 працівників - 5%;

5) визначення методики розрахунку критеріїв оцінки. В складі тендерної документації замовник визначає методику розрахунку критеріїв оцінки, відповідно до якої учасники подають свої пропозиції. Методика розрахунку критеріїв оцінки включає зокрема: перелік критеріїв оцінки та список їх варіантів (у випадку наявності); значення питомої ваги кожного варіанту (опції) для всіх нецінових критеріїв (у випадку наявності);

б) визначення способу підтвердження відповідності нецінових критеріїв. Замовнику рекомендується передбачити чіткий перелік документів та/або інформації, які надаються учасником для підтвердження відповідності кожному неціновому критерію у разі потреби. Замовник може визначити в тендерній документації джерела публічної інформації або відкритих даних, в яких міститься верифікована інформація для підтвердження чи перевірки значень застосовуваних критеріїв та/або перелік документів, виданих уповноваженими органами щодо підтвердження відповідності таким критеріям або інший документ чи інформацію, які підтверджують відповідність пропозиції учасника неціновому критерію.

7) підтвердження відповідності неціновим критеріям під час підписання договору. Під час розробки проекту договору щодо закупівлі, в якій планується застосування нецінових критеріїв, замовник визначає відповідні поля договору, які заповнюються під час підписання договору, які мають відображати запропоновані умови пропозиції переможця відповідно до обраних ним значень нецінових критеріїв. Якщо в процедурі закупівлі замовник для підтвердження відповідності неціновому критерію вимагав надання сертифікатів відповідності, висновків про відповідність, протоколів випробувань або інших документів, виданих уповноваженим органом щодо підтвердження відповідності товару визначеним вимогам, замовник може також передбачити проектом договору надання таких документів, наприклад, на кожен партію продукції, у випадку якщо учасник зазначив про відповідність пропонованого товару умовам нецінового критерію.

Висновки

Застосування нецінових критеріїв оцінки тендерних пропозицій є важливим стратегічним інструментом для підтримки соціальних, екологічних, економічних цілей держави в контексті подальшого розвитку сфери публічних закупівель в Україні.

Враховуючи викладене, замовникам рекомендується ретельно аналізувати потреби, досліджувати ринок та формувати перелік нецінових критеріїв оцінки з обґрунтованим, у тому числі економічно, підходом для досягнення вигоди за результатами проведеної процедури закупівлі.

Нецінові критерії оцінки, зазначені замовником у тендерній документації, дають можливість потенційному постачальнику товару, надавачу послуг або виконавцю робіт отримати додаткову перевагу на торгах, а замовникові можливість отримати якісні товари, роботи та послуги, що максимально відповідають його потребам.

Принадібно звертаємо увагу, що проєкт нової редакції Закону України “Про публічні закупівлі”, який подано Урядом та зареєстровано у Верховній Раді України за № 11520 (далі - законопроект), має на меті серед іншого продовження наближення законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Законопроектом запропоновано змінити підхід до застосування нецінових критеріїв оцінки тендерної пропозиції та передбачається, що критеріями оцінки будуть ціна разом з іншими критеріями оцінки, які повинні бути пов’язані із предметом закупівлі. Законопроект не містить переліку нецінових критеріїв оцінки, що розширює можливості застосування нецінових критеріїв оцінки тендерної пропозиції замовниками у тому числі з огляду на неоднорідну практику застосування та трактування пункту 3 частини третьої статті 29 Закону.

Водночас, оскільки керуючись принципами здійснення публічних закупівель, визначеними статтею 5 Закону, будь-які рішення щодо проведення закупівель приймаються замовниками самостійно та з огляду на вищевикладене, замовники під час проведення публічних закупівель можуть використовувати нецінові критерії оцінки, ураховуючи при цьому, що:

нецінові критерії оцінки повинні бути тісно пов’язаними з предметом закупівлі або враховувати політику держави щодо соціальних, екологічних, інноваційних питань, у тому числі у разі наявності відповідних нормативно-правових актів;

замовникам рекомендується провести аналіз ринку, визначити наявні пропозиції потенційних постачальників та проаналізувати їх з метою прийняття обґрунтованого рішення щодо застосування нецінових критеріїв оцінки до моменту оголошення процедури закупівлі з їх застосуванням;

замовникам рекомендується досліджувати технічні, якісні, кількісні, функціональні характеристики предмета закупівлі та визначати, які з них є

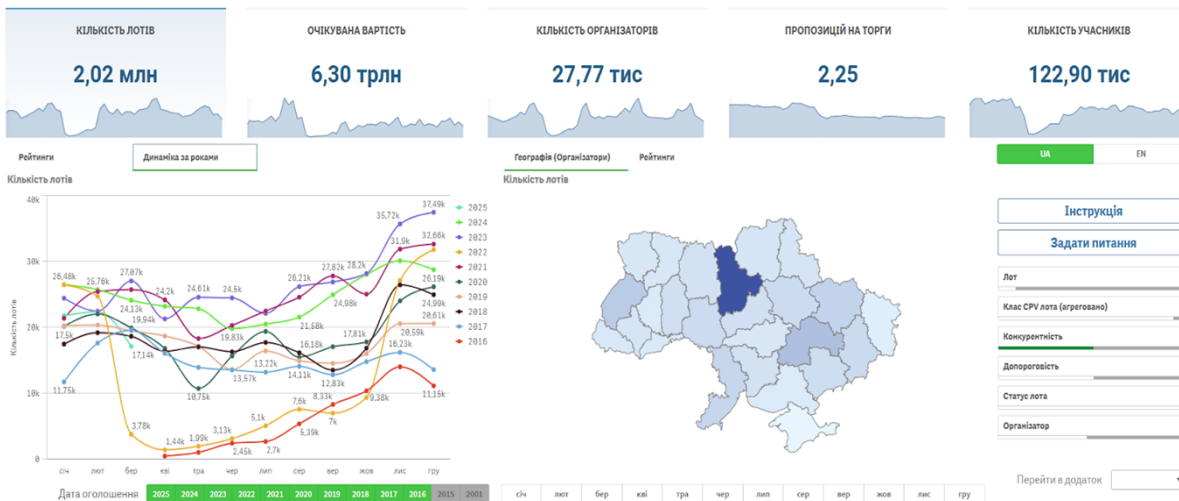
основними та додатковими, і з'ясовувати, які з них можуть бути частиною технічної специфікації, а які застосовуватись як неціновий критерій оцінки;

не рекомендується ототожнювати умовами тендерної документації кваліфікаційні критерії оцінки, передбачені статтею 16 Закону та нецінові критерії оцінки, а також не допускати відмінностей у відомостях, що зазначені ними у електронній системі закупівель та у тендерній документації шляхом завантаження документів щодо інших критеріїв оцінки тендерних пропозицій, а також їх питомої ваги;

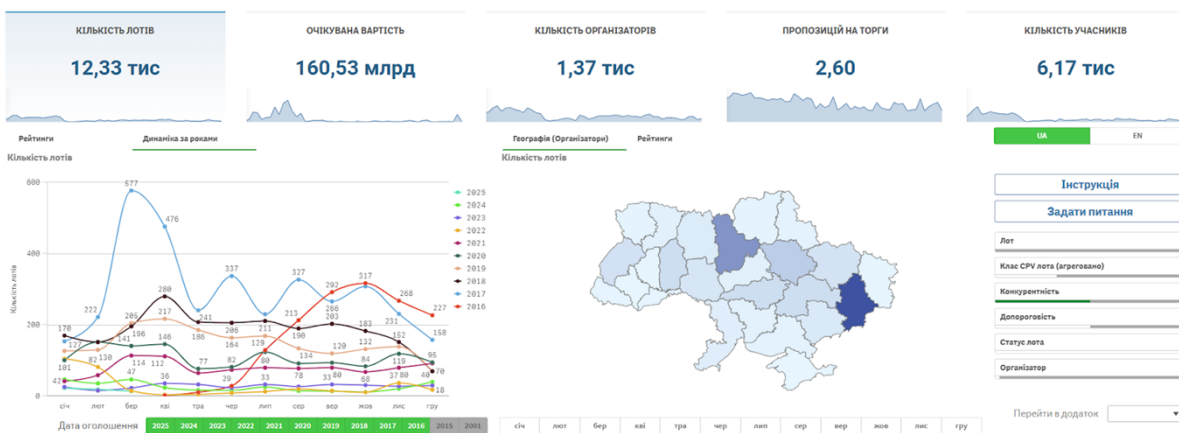
рекомендується визначати в умовах тендерної документації спосіб підтвердження відповідності учасника встановленим неціновим критеріям оцінки (за потреби) у разі застосування нецінових критеріїв оцінки;

рекомендується обгрунтовано застосовувати нецінові критерії оцінки, визначаючи очікувану економічну вигоду, якісну перевагу, або соціальну, екологічну цінність у разі їх використання.

Додаток до Огляду закупівельної практики щодо застосування нецінових критеріїв оцінки



Малюнок 1



Малюнок 2