

ЛЕКЦІЯ 9 (СЗУ)

Конкурентний діалог

Передумови проведення конкурентного діалогу Конкурентний діалог – це процедура закупівлі, яка проводиться замовником у разі неможливості визначити необхідні технічні, якісні характеристики робіт або визначити вид послуг і для прийняття рішення про закупівлю необхідно провести переговори з учасниками процедури закупівлі.

Конкурентний діалог може застосовуватися замовником за наявності однієї з таких умов: замовник не може визначити вимоги до предмета закупівлі внаслідок його природи, складності, зокрема у разі закупівлі юридичних послуг, розробки і впровадження інформаційних систем, програмних продуктів, здійснення наукових досліджень, експериментів або розробок; виконання договору про закупівлю передбачає розробку проєкту виконання робіт (надання послуг) або використання нових інноваційних технологій; замовник не може визначити точну технічну специфікацію з використанням наявних технічних стандартів.

Етапи процедури конкурентного діалогу 1 етап – для визначення технічних умов. Тобто на підставі запропонованих рішень учасників та проведених з ними переговорів замовник може сформулювати предмет закупівлі та технічні вимоги до нього

Спочатку розглянемо, як проходить перший етап конкурентного діалогу (на малюнку).



2 етап – проходить сам аукціон на пониження і визначається переможець. При створенні оголошення у замовника буде можливість обрати вид процедури. Залежно від очікуваної вартості закупівлі він має обрати конкурентний діалог або конкурентний діалог з публікацією англійською мовою (якщо очікувана вартість закупівлі перевищує 133 тис. євро для товарів та послуг і 5150 тис. євро для робіт). Спочатку замовник публікує оголошення про проведення конкурентного діалогу. У тендерній документації Замовника зазначається: предмет закупівлі з описом своїх потреб і необхідних характеристик робіт чи послуг, які планується закупити; мінімальні вимоги до предмета закупівлі, що не підлягатимуть переговорам; 1 2 3 4 5 6 Передумови проведення конкурентного діалогу

Конкурентний діалог – це процедура закупівлі, яка проводиться замовником у разі неможливості визначити необхідні технічні, якісні характеристики робіт або визначити вид послуг і для прийняття рішення про закупівлю необхідно провести переговори з учасниками процедури закупівлі. 1 2 3 4 Строки процедури “Відкриті торги з публікацією англійською мовою” 38 39 кваліфікаційні критерії до учасників процедури закупівлі відповідно до статті 16 Закону; підстави, встановлені статтею 17 Закону; технічні, якісні та інші характеристики предмета закупівлі; час та місце, в якому виконуватимуться роботи чи надаватимуться послуги; критерії оцінки.

З дня публікації оголошення та тендерної документації до кінцевого терміну подання пропозицій для участі в 1 етапі процедури конкурентного діалогу має бути не менше 30 днів. Постачальникам пропонується подати тендерну пропозицію, у якій надається: інформація про відповідність постачальника кваліфікаційним критеріям; відповідність вимогам, визначеним замовником; опис рішення про закупівлю без зазначення ціни. Інформація з описом рішення про закупівлю для першого етапу конкурентного діалогу подається в тендерній пропозиції окремим файлом. Після закінчення терміну подання тендерних пропозицій вся інформація, зазначена в пропозиціях постачальників, розкривається для публічного доступу, крім інформації з описом рішення про закупівлю, яка розкривається лише замовнику.

Якщо до участі в процедурі закупівлі подано менше 3 пропозицій, то замовник має скасувати торги. Якщо пропозицій було подано 3 або більше, то замовник переходить до розгляду пропозицій учасників на відповідність вимогам, встановленим у тендерній документації та оцінює пропозиції і по кожній пропозиції приймає рішення: відхилити (обґрунтувавши, чому); допустити/запросити до переговорів.

Після оцінки всіх пропозицій замовник натискає кнопку “Сформувати протокол розгляду пропозицій”. Коли сформовано протокол, у замовника більше немає можливості змінити статус по комусь із учасників. Після цього система самостійно розсилає повідомлення постачальникам про запрошення до переговорів або про відхилення їх пропозиції. Якщо замовник допустив до переговорів менше 3 постачальників, то він повинен скасувати процедуру із зазначенням причини “До переговорів допущено менше 3 пропозицій”. Переговори ведуться офлайн (без участі Prozorro) з кожним учасником окремо, додатково можуть проводитися спільні зустрічі з усіма постачальниками. Після проведених переговорів замовник, визначившись з вимогами до предмета закупівлі, вносить зміни до тендерної документації щодо технічних вимог та вимог до якості предмета закупівлі.

Протягом 5 днів після формування та публікації протоколу розгляду пропозицій замовник не може оголосити початок 2 етапу конкурентного діалогу. Цей час дається на оскарження рішення допуску/недопуску до 2 етапу конкурентного діалогу. Перед 2 етапом замовник не може змінити такі поля: підтип процедури “Відкриті торги” чи “Відкриті торги з публікацією англ. мовою”; очікувана вартість закупівлі; нецінові показники; гарантія. 2 етап конкурентного діалогу В якій формі проходить 2 етап конкурентного діалогу, залежить від вартості закупівлі. Якщо вартість закупівлі менше 133 тис. євро для товарів і послуг (5 150 тис. євро для робіт), то 2 етап проходитиме за правилами відкритих торгів. Якщо очікувана більше зазначених сум, то 2 етап проходитиме за правилами відкритих торгів з публікацією англійською мовою.

Участь у другому етапі беруть лише постачальники, яких замовник запросив на попередньому етапі після діалогу. Далі, вже за результатами

проведеного другого етапу конкурентного діалогу, замовник визначає переможця і підписує з ним договір.

Переговорна процедура закупівлі

Підстави для проведення переговорної процедури Що варто знати про переговорну процедуру закупівлі? Ця процедура може застосовуватись як виняток відповідно до ст. 13 Закону та є неконкурентною процедурою закупівлі. Детальніше розглянемо, чим же переговорна процедура закупівлі принципово відрізняється від інших процедур (відкритих торгів і конкурентного діалогу): під час проведення переговорної процедури закупівлі не проводиться аукціон; переговорна процедура не передбачає створення та публікацію тендерної документації; строки проведення цієї процедури є мінімальними і можуть становити 11 днів (6 днів при певних умовах); замовник використовує переговорну процедуру як виняток і лише при наявності та документальному підтвердженні однієї із підстав, що перераховані в частині 2 статті 40 Закону та роз'яснені нижче. Підстави для проведення переговорної процедури закупівлі: якщо роботи, товари чи послуги можуть бути виконані, поставлені чи надані виключно певним суб'єктом господарювання за наявності одного з таких випадків: предмет закупівлі полягає у створенні або придбанні витвору мистецтва або художнього виконання; укладення договору про закупівлю з переможцем архітектурного або мистецького конкурсу; відсутність конкуренції з технічних причин (Законом не визначено перелік документів, якими замовник повинен обґрунтовувати відсутність конкуренції).

Проте це може бути, наприклад, посиланням на зведений перелік суб'єктів природних монополій, який підтверджує відсутність конкуренції на відповідному ринку.); існує необхідність захисту прав інтелектуальної власності (цю підставу можна застосувати при закупівлі, наприклад, програмного забезпечення у фірми, що має право інтелектуальної власності на продукт. Але замовник повинен обґрунтувати, що йому потрібен саме цей продукт і йому технічно не підходить якийсь із аналогів); укладення договору з постачальником «останньої надії» на постачання електричної енергії або природного газу; якщо у

замовника виникла нагальна потреба здійснити закупівлю у разі: виникнення особливих економічних чи соціальних обставин, пов'язаних з негайною ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій, що унеможливають дотримання замовником строків для проведення тендера.

При застосуванні варто зауважити, що має бути офіційне підтвердження надзвичайної ситуації, наприклад, довідка ДСНС про запровадження надзвичайної ситуації в регіоні. Прикладом може бути надзвичайна ситуація в Україні у зв'язку з розповсюдженням COVID-19 навесні 2020 року; надання у встановленому порядку Україною гуманітарної допомоги іншим державам; розірвання договору про закупівлю з вини учасника на строк, достатній для проведення тендера, в обсязі, що не перевищує 20 відсотків суми, визначеної в договорі про закупівлю, який розірваний з вини такого учасника. Застосування переговорної процедури закупівлі в такому випадку здійснюється за рішенням замовника щодо кожного тендера. Замовник і раніше міг розірвати договір з постачальником, який не виконує свої зобов'язання, але в такому разі замовники часто лишались без товару чи послуги. А на проведення нового тендера йшов мінімум місяць.

Наразі у замовника є можливість в разі розірвання договору про закупівлю з вини учасника провести переговорну процедуру закупівлі на обсяг, що не перевищує 20% суми, визначеної в договорі про закупівлю, який розірваний. Якщо ці 20% суми розірваного договору є допороговою сумою, то можна укласти прямий договір, якщо ж понадпороговою, то потрібно провести переговорну процедуру закупівлі. оскарження прийнятих рішень, дій чи бездіяльності замовника щодо триваючого тендера після оцінки тендерних пропозицій учасників, в обсязі, що не перевищує 20 відсотків від очікуваної вартості тендера, що оскаржується; ще одна перевага нового Закону – проведення невеликої закупівлі в разі затягування тендеру через оскарження. Під час оскарження закупівля затягується і це раніше призводило до того, що замовник залишався без товару в цей час. Тепер в разі оскарження прийнятих рішень, дій чи бездіяльності замовника щодо триваючого тендера після оцінки тендерних пропозицій у замовника буде можливість провести переговорну

процедуру закупівлі на обсяг, що не перевищує 20 відсотків від очікуваної вартості тендера, що оскаржується. Якщо сума, на яку замовнику потрібно укласти договір (що не перевищує 20% відсотків від очікуваної вартості тендера, що оскаржується), є допороговою сумою, то можна укласти прямий договір, якщо ж понадпороговою, то потрібно провести переговорну процедуру закупівлі.

здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб оборони під час дії правового режиму воєнного стану в Україні або в окремих її місцевостях замовниками, визначеними у ч.1 статті 2 Закону України «Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони»;

якщо було двічі скасовано процедуру відкритих торгів, у тому числі частково (за лотом), через відсутність достатньої кількості тендерних пропозицій, визначеної цим Законом. При цьому предмет закупівлі, його технічні та якісні характеристики, а також вимоги до учасника процедури закупівлі не повинні відрізнятися від вимог, що були визначені замовником у тендерній документації.