

ЗАКУПІВЛІ ЧЕРЕЗ ЕЛЕКТРОННИЙ КАТАЛОГ: РОЗГЛЯДАЄМО ПОЕТАПНЕ ПРОВЕДЕННЯ І ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

15 ТРАВНЯ 2024 РОКУ

Колісник Тетяна
tvkolisnyk08@gmail.com
tvkolisnyk@ukr.net

*Як оголосити запит пропозицій
постачальників в ЕСЗ: покрокова
інструкція.*

*Що потрібно мати УО перед тим, як
оголосити ЗПП.*

Що потрібно мати УО перед тим, як оголосити ЗПП:

- характеристики товару (заявка);
- проєкт договору;



- рішення про закупівлю (протокол);
- річний план (на папері (протокол)+в системі).

Послідовність дії УО:

Опрацьовуємо заявку+проект договору з позиції відображення інформації в ЕСЗ.

Мета: однаковість відображення інформації в документах.

*Визначитися з типом закупівлі
або*

*Коли потрібна інформація про
характеристики товару та їх допустимі
значення та як перевірити її відповідність
специфікації товару, визначеної
адміністратором електронного каталогу.*

Встановлення вимог до предмету закупівлі при здійсненні закупівель через електронний каталог

Пункт 12 Особливостей:

У запиті пропозицій постачальників щодо предмета закупівлі товару, вартість якого є меншою ніж 500 тис. гривень, замовник може визначити інформацію про характеристики товару та їх допустимі значення в межах специфікації товару, визначеної адміністратором електронного каталогу.

Запит пропозицій постачальників щодо предмета закупівлі товару, вартість якого дорівнює або перевищує 500 тис. гривень, здійснюється відповідно до специфікації товару, сформованої адміністратором електронного каталогу, яка не передбачає можливості замовника самостійно визначати інформацію про характеристики товару та їх допустимі значення.

Встановлення вимог до предмету закупівлі при здійсненні закупівель через електронний каталог

Пункт 57 Порядку формування та використання електронного каталогу (ПКМУ №822):

У запиті пропозицій постачальників щодо закупівлі товару замовник може визначити виключно інформацію про характеристики товару та їх допустимі значення в межах специфікації товару, визначеної адміністратором. Запит пропозицій постачальників не повинен містити вимог до постачальника та інших документів, які не передбачені цим Порядком.

Запит пропозицій постачальників повинен містити проект договору з обов'язковим зазначенням підстав та у разі потреби із зазначенням порядку змін його умов. Проект договору не повинен містити характеристики товару, що не визначені запитом пропозицій постачальників з урахуванням положень абзацу другого цього пункту.

Встановлення вимог до предмету закупівлі при здійсненні закупівель через електронний каталог

Якщо вартість закупівлі не перевищує 100 тис. грн.

Закупівля здійснюється відповідно до п.11

Особливостей.

Але є ЗЦП (законом не заборонено) з метою конкурентного відбору постачальників.

Договір укладаємо за ЦК та ГК без урахування п.19

Особливостей?

Але на сьогодні ЗЦП є конкурентною закупівлею як бути?

Встановлення вимог до предмету закупівлі при здійсненні закупівель через електронний каталог

Пункт 57 Порядку формування та використання електронного каталогу (ПКМУ №822):

Запит пропозицій постачальників повинен містити проєкт договору з **обов'язковим зазначенням підстав** та у разі потреби із зазначенням порядку змін його умов.

Чинне законодавство не зобов'язує замовника вказувати у проєкті договору підстави, визначені саме п.19 Особливостей.

Якщо договір укладається відповідно до п.10, п.13, у такому випадку замовник повинен врахувати підстави, передбачені саме п.19 Особливостей.

У разі здійснення закупівлі відповідно до п.11 Особливостей замовник в проєкті договору може вказати будь-які підстави для зміни умов договору.

ПКМУ №822

Інформація, яка заповнюється в запиті:

- обирається інформація щодо товару згідно специфікації (профілю) товару в каталозі;
- проект договору з обов'язковим зазначенням підстав та у разі потреби із зазначенням порядку змін його умов (п.19 Особливостей);
- очікувана вартість товару (ЗПП) < 500 тис.грн., замовник може визначити інформацію про характеристики товару та їх допустимі значення в межах специфікації товару, визначеної адміністратором електронного каталогу;
- очікувана вартість товару (ЗПП) ≥ 500 тис.грн., здійснюється відповідно до специфікації товару, сформованої адміністратором електронного каталогу, яка не передбачає можливості замовника самостійно визначати інформацію про характеристики товару та їх допустимі значення.

**Інформація, яка заповнюється в запиті пропозицій
постачальників:**

- *очікувана вартість товару (ЗПП) < 500 тис.грн., замовник може визначити інформацію про характеристики товару та їх допустимі значення в межах специфікації товару, визначеної адміністратором електронного каталогу*

***Що таке допустимі значення?** Параметри, характеристики товару, що відображаються в профілі* (з можливістю їх вибору**, так і без такої можливості)*

Де вказуються допустимі значення?

- з випадającego списку (є можливість обрати параметр, в т.ч. бренд (торгову марку), конкретний товар);
- *поле «Умови постачання» (за наявності)+проект договору (специфікація)+найменування товару*

*Специфікація.

**Динамічний профіль.

Інформація, яка заповнюється в запиті пропозицій постачальників (вартість не перевищує 500 тис.грн.):

Не всі товари мають динамічні характеристики, тобто у замовника відсутня можливість визначити інформацію про характеристики товару та їх допустимі значення в межах специфікації товару.
Тобто, замовник обирає те, що пропонує система.

Зазначення допустимих значень:

- в полі «Умови постачання» (за наявності) - невиконання умов не є підставою для непідписання договору/відхилення пропозиції
 - специфікація проекту договору – допустимо, якщо характеристики/допустимі значення сформовані з урахуванням показників в профілі
- найменування товару – може вступати в конфлікт з нормою п.12 Особливостей та п.57 Порядку (ПКМУ №822), т.я. товар із вказаним найменуванням може бути взагалі відсутній в каталозі

Інформація, яка заповнюється в запиті пропозицій постачальників (вартість не перевищує 500 тис.грн.):

Зазначення допустимих значень (ідеально):

- специфікація проекту договору – допустимо, якщо характеристики/допустимі значення сформовані з урахуванням показників в профілі.

Мета зазначення допустимих значень в специфікації:

- не зважаючи на можливість обрання бренду (ТМ), який належить в каталозі до допустимих значень, постачальники на участь у запиті подають інші бренди (ТМ). Відповідно до п.66 Порядку (ПКМУ №822) умови договору не можуть відрізнятися від умов, визначених замовником у запиті пропозицій постачальників, зокрема у проекті договору, що є складовою частиною запиту пропозицій постачальників, та/або пропозиції переможця відбору, крім випадку зменшення ціни договору без зміни обсягу. Тобто, сторони не можуть підписати договір з іншою ТМ і це стає підставою для відхилення пропозиції через непідписання договору у строк...

Послідовність дії УО:

Опрацьовуємо проєкт договору на предмет включення/передбачення положень/вимог, які дозволять уникнути ризиків.

Мета: убезпечити себе від недобросовісних учасників+«чи можемо ми вимагати/передбачити...».

ПКМУ №822 (запит пропозицій постачальників)

Послідовність дій/рішень замовника

Запит пропозицій постачальників **не повинен містити вимог до постачальника** та інших документів, які не передбачені цим Порядком (п.57 Особливостей).

П.2 Порядку:

переможець відбору - постачальник, пропозиція якого визначена економічно вигідною за результатами здійсненого замовником запиту пропозицій постачальників в електронному каталозі;

постачальник - учасник, якого внесено до переліку кваліфікованих постачальників та який має право доступу до електронного каталогу відповідно до вимог, установлених цим Порядком;

*Що варто передбачати у проектах
договорів.*

Що варто передбачати у проектах договорів.

- ❑ Положення/умови/випадки щодо одностороннього розірвання договору з боку замовника у разі порушення/невиконання з боку постачальника (право; перелік випадків, виникнення яких може призвести до одностороннього розірвання договору; подія, від якої обраховується строк/період, після чого договір буде вважатися розірваним).
- ❑ Положення щодо оперативно-господарських санкцій (п. 4 ч. 1 статті 236 ГКУ).

Що варто передбачати у проектах договорів.

- ❑ У разі якщо **підстави** для застосування оперативно-господарських санкцій **вже мають місце перед оголошення закупівлі** – передбачати положення, які унеможливлять підписання договору з постачальником, щодо якого є підстави для застосування оперативно-господарських санкцій. *Наприклад, «Підписанням цього Договору Сторони підтверджують відсутність у Замовника підстав для неукладання Договору з Постачальником відповідно до пункту 4 частини 1 статті 236 Господарського кодексу України».*

Що варто передбачати у проектах договорів.

- ❑ Положення щодо забезпечення виконання договору, які повинні фіксувати факт надання забезпечення виконання договору, а не його обов'язок надання. Наприклад, «Підписанням цього Договору Сторони підтверджують надання Постачальником забезпечення виконання даного Договору у вигляді банківської гарантії (оригінал) від _____ № _____ у розмірі _____ грн. (____словами____), що становить 5% від вартості Договору» або «Підписанням цього Договору Сторони підтверджують надання Продавцем забезпечення виконання даного Договору у вигляді грошової застави у розмірі, що становить 5% від вартості Договору»+всі інші положення умови щодо повернення/неповернення даного виду забезпечення.

Що доцільно передбачати у проектах договорів.

- ❑ **Специфікація.** Заповнювати для сторони Замовника:
 - найменування товару згідно специфікації товару (профілю) в ЕСЗ+стовпчик для найменування, що запропонує постачальник;
 - найменування/характеристики товару у межах допустимих значень та обраних характеристик (у разі якщо вартість закупівлі не перевищує 500 тис.грн.);

Що доцільно передбачати у проектах договорів.

- ❑ **Специфікація.** Заповнювати для сторони Замовника:
 - *кількість товару, яка повинна відповідати даним ЕСЗ;*
 - *одиниці виміру, які повинні відповідати одиницям виміру в ЕСЗ. У разі, якщо під одиницями виміру замовник розуміє інші одиниці виміру (наприклад, шт. – це уп.), то Специфікація (додатково можна вказати в Умовах поставки в ЕСЗ) повинна містити відповідні примітки/пояснення;*
 - *розглянути питання щодо додавання колонки щодо одиниць виміру/кількості з боку учасника, зокрема у випадку проведення закупівлі на найменшу лікарську форму.*

Послідовність дії УО:

1. Чернетка запиту (оголошення).
2. Чернетка РП.

Мета: інформація повинна кореспондуватися.

3. Створення РП.
4. Створення ЗПП (оголошення).

Послідовність дії УО:

1. Чернетка запиту (оголошення).
2. Чернетка РП.

Також побажання привести у відповідність **одиниці виміру** на Прозорро маркет, щоб вони були кругом ідентичні **у РП, ЗЦП, звіті про договір, звіті про виконання договору**. Адже **закупівля має відповідати РП**. В РП за ЗЦП ми кількість зазначаємо також у штуках чи у тих одиницях виміру які мають бути (упаковки, флакони і т.д.) **У РП ми можемо вибрати одиницю виміру, далі у ЗЦП - це штуки**, коли вносимо інформацію про договір там уже можна вибирати одиницю, що це за НЕВІДПОВІДНІСТЬ?

У замовника відсутній обов'язок зазначати в РП:

- номенклатурні позиції;
- кількість з одиницями виміру.

Послідовність дії УО:

1. Чернетка запиту (оголошення).
2. Чернетка РП.

Що має зазначити замовник в ЕСЗ з огляду на наказ МЕРТ №1082 (п.12 – для всіх видів закупівель):

- міжнародна непатентована назва лікарського засобу (далі - МНН), у разі визначення предмета закупівлі - лікарський засіб. Якщо предмет закупівлі містить два та більше лікарських засобів, замовником зазначається МНН кожного лікарського засобу;
- код та назву медичного виробу відповідно до національного класифікатора НК 024:2019 «Класифікатор медичних виробів», затвердженого наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 05 лютого 2019 року № 159, у разі визначення предмета закупівлі - медичний виріб. Якщо предмет закупівлі містить два та більше медичних виробів, замовником зазначаються код та назва кожного медичного виробу.

ПКМУ №822 (запит пропозицій постачальників)

Послідовність дій/рішень замовника

1. Рішення про закупівлю (протокол):

- вибір виду закупівлі;
- зміни РП/затвердження РП;
- умови закупівлі (характеристики товару, проект договору).

Очікувана вартість предмету закупівлі визначається аналогічно ВТ (наказ МЕ №275).

2. Оголошення ЗПП*:

- строк подання пропозицій – мін.2 р.д.;
- найменування, очікувану вартість, кількість, строк, місце поставки товару, умови його оплати та кінцевий строк подання постачальником ціни пропозиції;
- характеристики товару (може визначити виключно інформацію про характеристики товару та їх допустимі значення в межах специфікації товару, визначеної адміністратором. **Запит пропозицій постачальників не повинен містити вимог до постачальника та інших документів, які не передбачені цим Порядком**);
- проект договору (не повинен містити характеристики товару, що не визначені запитом пропозицій постачальників).

**Рекомендується створити чернетку ЗПП, а потім – РП, щоб інформація кореспондувалася і була ідентичною.*

3. Подача учасниками пропозицій – є підтвердженням наміру укласти договір.

ПКМУ №822 (запит пропозицій постачальників)

Послідовність дій/рішень замовника

4. Учасник з найнижчою ціною – переможець відбору (визначає автоматично ЕСЗ).**

***ЕСЗ не визначає переможця відбору автоматично. УО повинна натиснути посилання/кнопку «ПІДТВЕРДИТИ».*

Причина (необхідність такого підтвердження) – відхилити можна пропозицію переможця відбору, договір можна укласти з переможцем відбору.

Строк підтвердження – не встановлений.

5. Договір про закупівлю.

або

5. Відхилення пропозиції – рішення УО (протокол). Відхилення всіх – ЗПП не відбувся.

6. Відміна ЗПП – рішення УО (протокол).

7. Звіт про договір – 3 р.д. з дати укладення договору.

*Переможець відбору: чи потрібне
підтвердження?
Як замовник взаємодіє з переможцем
відбору.*

«Підтвердження» пропозиції в ЗПП після розкриття пропозицій: технічна реалізація, вибір періоду для підтвердження.

ПКМУ №822

Послідовність дій/рішень замовника

Оцінка пропозицій постачальників проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі інформації, зазначеної замовником в запиті пропозицій. Постачальник, пропозиція якого за результатами оцінки електронною системою закупівель визначена економічно вигідною, визначається переможцем відбору (пункт 61).

Замовник укладає договір з переможцем відбору не пізніше ніж через п'ять календарних днів з дня визначення електронною системою закупівель постачальника переможцем відбору (пункт 66).

Отже, постачальника переможцем відбору автоматично визначає електронна система закупівель. Тобто, **визначення постачальника переможцем відбору не є рішенням замовника**, яке потребує оформлення протоколу згідно з вимогами частини 11 статті 11 Закону України «Про публічні закупівлі». **ПРОТОКОЛ ЩОДО ОБРАННЯ ПЕРЕМОЖЦЯ НЕ ПОТРІБНИЙ!**

ПКМУ №822

Учасник з найнижчою ціною – переможець відбору (визначає автоматично ЕСЗ).**

Необхідність підтвердження з позиції ПКМУ №822:

***ЕСЗ не визначає переможця відбору автоматично. УО повинна натиснути посилання/кнопку «ПІДТВЕРДИТИ».*

Причина (необхідність такого підтвердження) – відхилити можна пропозицію переможця відбору, договір можна укласти з переможцем відбору.

Строк підтвердження – не встановлений.

ПКМУ №822

Чи потрібно підтверджувати постачальника?

Так, якщо замовник має намір укласти договір.

Строк підтвердження – не встановлений, але **підтвердження і укладання** договору **повинні відбутися в період 5 к.д.** з дати розкриття пропозицій.

Звернути увагу: **ЕСЗ не дозволяє оприлюднювати договори, укладені за результатами ЗПП, з датою раніше дати підтвердження.**

Чи потрібно підтверджувати постачальника?

Так. З позиції положень ПКМУ №822 (отримання постачальником статусу переможець відбору в ЕСЗ).

АЛЕ таке підтвердження повинно бути в день розкриття.

У подальшому замовник або укладає договір з таким переможцем відбору або відхиляє пропозицію.

Чи можна підтвердити не в день розкриття? Можна. Але врахувати:

- ЕСЗ починає відрахунок 5 к.д. (для укладання договору) з дати підтвердження;
- у разі відхилення пропозиції потрібно буде чекати 5 к.д. не з дати розкриття, а з дати підтвердження (затягує закупівлю в часі);
- у разі укладання договору замовник орієнтується на 5 к.д. з дати розкриття.

ПКМУ №822

Чи потрібно підтверджувати постачальника, якщо це не день розкриття (розкриття пропозицій відбулося у вихідні дні, наприклад)?

Якщо замовник має намір відхилити пропозицію, доцільно не підтверджувати, щоб не втрачати час. Замовник відразу відхиляє пропозицію.

Однозначно підтверджувати, якщо замовник має намір укласти договір з цим постачальником. У разі укладання договору замовник орієнтується на 5 к.д. з дати розкриття (підтвердження і укладання договору повинні відбутися в період 5 к.д. з дати розкриття).

Рішення замовника – відхилення пропозиції. Потребує складення та оприлюднення протоколу.

ПКМУ №822

Чи можна взагалі не підтверджувати постачальника в ЕСЗ?

Так. Якщо замовник має намір відхилити пропозицію.

Чому у разі відхилення пропозиції не варто підтверджувати учасника? **Учасник вважає, що підтвердження, це не просто статус переможця в ЕСЗ, а це намір укласти договір.** Результат – замовники отримують підписані договори, в т.ч. з погрозами. Довести учаснику, що це технічний крок неможливо.

ПКМУ №822

УЧАСНИКИ:

- Переможець – це не натискання посилання на підтвердження;
- Переможець – статус з моменту розкриття;
- очікуючи підтвердження статусу переможця (як у ВТ), відбувається втрата часу для укладення договору і замовник відхиляє такого постачальника через непідписання договору у строк

Дії Замовника після розкриття пропозицій та визначення переможця відбору:

Правильно:

- ведемо роботу щодо підготовки документів для підписання договору;
- надсилаємо* переможцю відбору примірники договору для підписання.

Неправильно (але довести складно):

- сидимо і чекаємо 5 днів підписані примірники договору з установкою «хоч би нічого не надіслали».

**Ідеально: порядок укладення договору, у т.ч. порядковість підписання договору визначити в умовах проведення закупівлі.*

Відхилення переможця відбору. Підстави.

Відхилення переможця відбору

Переможець відбору. Встановлюючи вимоги до переможця відбору замовник повинен пам'ятати:

- відхилення пропозиції переможця відбору відбувається у випадках, встановлених п.64 Порядку ПКМУ №822.

Відхилення переможця відбору

Замовник відхиляє пропозицію переможця відбору, якщо постачальник (п.64 Порядку ПКМУ №822):

- 1) не підписав договір у строк, визначений абзацом першим пункту 66 цього Порядку;
- 2) письмово відмовився від укладення договору на умовах, визначених замовником у запиті пропозицій постачальників, зокрема у проекті договору, що є складовою частиною запиту пропозицій постачальників;
- 3) пропонує товар походженням з Російської Федерації/Республіки Білорусь.

Відхилення переможця відбору

Оголошено запит, в ньому підгружений договір з чітким зазначенням марки товару (до 500 тис на рік, маємо право). Усі учасники приходять і зазначають інший товар, дешева марка (Китай). Дискваліфікувати учасників, тоді на що зіслатися. Учасники не відмовляються від укладання договору, але наполягають на своєму товарі. Як поступити правильно, в межах законодавства?

Чекаємо 5 к.д. (день розкриття не рахуємо). На 6-й к.д. відхиляємо через непідписання договору у строк.

*Учасники відмовляються від підписання
договору.
ЗПП не відбувся.
Що далі?*

Запит пропозицій постачальників не відбувся (п.63)

Пункт 63 Порядку ПКМУ №822.

Запит пропозицій постачальників вважається таким,
що не відбувся, якщо:

- не було подано жодної ціни пропозиції
або
- замовником усі подані пропозиції постачальників
були відхилені з підстав, визначених пунктом 64
цього Порядку.

**Запит пропозицій постачальників не відбувся
(п.63)**

*Закупівля за п.10 Особливостей за ЗЦП не відбулась - то
далі це ВТ?*

ВТ або ЗПП (або пп.4 п.13)

Запит пропозицій постачальників не відбувся (п.63)

*Якщо закупівля (не ЛЗ) здійснюється за п.11
Особливостей за ЗЦП. ЗЦП не відбувся за п.63 Порядку
або ж відхилено пропозиції Постачальників за п.64
Порядку.*

Чи можливо купити товар по прямій угоді?

Так.

Запит пропозицій постачальників не відбувся (п.63)

Як діяти замовнику коли учасники один за одним відмовляються від підписання договору (письмово), а часу на укладення договору немає. ЗПП на електроенергію оголосили на початку грудня і через відмови не могли підписати договір до 1 січня.

Як правило, такі відмови зумовлені або зростанням ціни на ринку або демпінгом цін, зумовлених в т.ч. відсутністю в проекті договору чіткого механізму зміни або визначення ціни.

Якщо має місце тенденція відмов від укладання договору, то можна:

- не чекаючи відміни закупівлі, оголошувати відразу нову закупівлю;**
- частково перекривати період, який необхідний для завершення закупівлі та проведення нової закупівлі, пп.4 п.13 Особливостей.**

Запит пропозицій постачальників: які вимоги і до кого/чого можна висувати.

Від постачальника замовник нічого не може вимагати.

Запит пропозицій постачальників не повинен містити саме вимог до постачальника.

Відсутні обмеження щодо неможливості встановлення вимог відносно переможця відбору.

Запит пропозицій постачальників: які вимоги і до кого/чого можна висувати.

Переможець відбору. Що можна вимагати?

- забезпечення виконання договору;
- повноваження щодо підписання договору про закупівлю;
- тощо.....

Запит пропозицій постачальників: які вимоги і до кого/чого можна висувати.

Замовник повинен пам'ятати:

Умови договору не можуть відрізнятися від умов, визначених замовником у запиті пропозицій постачальників, зокрема у проекті договору, що є складовою частиною запиту пропозицій постачальників, та/або пропозиції переможця відбору, крім випадку зменшення ціни договору без зміни обсягу (п.66 Порядку ПКМУ №822).

Запит пропозицій постачальників: які вимоги і до кого/чого можна висувати.

Ідеально:

- відповідна вимога/умова повинна міститися у проекті договору.

Запит пропозицій постачальників: які вимоги і до кого/чого можна висувати.

Чи можна в проєкті договору прописати, що Постачальник – переможець відбору гарантує, що товар, який підлягає поставці за Договором, не вироблений на території Російської Федерації/Республіки Білорусь/Ісламської Республіки Іран та не пов'язаний з отриманням доходів громадянами Російської Федерації/Республіки Білорусь/Ісламської Республіки Іран... Зазначена гарантія підтверджується Додатком, який є невід'ємною частиною Договору?

Так.

Але також можна дану умову встановити як обов'язкове положення договору «Постачальник гарантує, що товар...»+передбачати одностороннє розірвання договору у разі порушення даного положення договору.

Дякую за увагу!

Колісник Тетяна, (073) 179-48-99, tvkolisnyk@ukr.net