Аналіз проблем організації децентралізованих публічних закупівель в Збройних Силах України

«Зранку гроші - ввечері стільці». Схема нібито непогана, але є багато «але» при організації децентралізованих публічних закупівель в Збройних Силах України. Задовго до здійснення передачі/отримання товару, прийому виконаних робіт чи отриманих послуг від постачальника до замовника необхідно заповнити купу електронної документації, сканувати установчі документи, накази, розпорядження, акти виконаних робіт, аналогічні договори, інші документи і прикріпити все це на авторизованому електронному майданчику, через який вся інформація про заплановану закупівлю відображається в системі публічних закупівель «Prozorro», вичекати необхідний час розгляду даної документації потенційними надавачами послуг, аукціон, вибір переможця. Знову чекаємо час до підписання угоди. Ось-ось жевріє перемога. І тут - форс-мажор, переможець відмовляється підписувати угоду по якимось там дуже важливим причинам. І замовник лишається без «стільців». Причому надовго, бо для того, щоб придбати довгоочікувані стільці, необхідно пройти ці всі вищеперераховані етапи. А якщо предметом закупівлі є дещо набагато важливіше, то ця проблема виходить в установі на перший план.

Підводних каменів існує безліч, але для того, щоб уникнути непередбачених обставин при проведенні закупівлі, необхідно чітко прописати дані в тендерну документацію - документацію щодо умов проведення тендеру, що розробляється та затверджується замовником і оприлюднюється для вільного доступу в електронній системі закупівель. Однією з проблем заповнення документації є правильно прописана технічна специфікація до предмета закупівлі - встановлена замовником сукупність технічних умов, що визначають характеристики товару (товарів), послуги (послуг) або необхідні для виконання робіт щодо об’єкта будівництва, що можуть включати показники впливу на довкілля й клімат, особливості проектування (у тому числі щодо придатності для осіб із обмеженими фізичними можливостями), відповідності, продуктивності, ресурсоефективності, безпечності, процедури забезпечення якості, вимоги щодо найменування продукції, під яким вона продається, термінологію, символи, методику випробувань і тестування, вимоги до пакування, маркування й етикетування, інструкції для користувачів, технологічні процеси й технології виробництва на будь-яких етапах життєвого циклу робіт, товару чи послуги. Саме тут потенційні надавачі послуг зможуть знайти причини для оскарження процедури у разі відмови їм замовником, обґрунтовуючи певні вимоги дискримінацією учасників, невідповідністю тендерній документації наданих/запитуваних документів конкурентів, недостовірністю довідок стосовно коливання цін, наданих конкурентами, і тому подібне. Все це, звісно, можна перечекати, але все це час. А замовник тим часом без договору і з надією на краще.

Для уникнення вищезгаданих оскаржень необхідно максимально точно прописувати необхідні документи: якщо це установчий документ, то «прикріплений сканований документ оригіналу статуту чи його нотаріально завіреної копії. Скановані документи мають бути кольоровими.». І при перевірці документів учасників просто копія або чорно-білий документ має бути відхилений задля уникнення оскарження іншими учасниками. Щодо визначення кваліфікаційних критеріїв процедури закупівлі в тендерній документації, то замовнику слід бути уважними при запиті про наявність документально підтвердженого досвіду виконання [аналогічн](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19?find=1&text=%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D1%96" \l "w1_4)ого ([аналогічн](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19?find=1&text=%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D1%96" \l "w1_5)их) за предметом закупівлі договору (договорів). Якщо вказано «договору», то при розгляді документів учасників достатньо одного аналогічного договору, а от при запиті «договорів» у учасників має бути не менше двох. В другому варіанті учасників з одним договором треба відхилити для попередження можливого оскарження конкурентами.

При заповненні кількісних характеристик предмету закупівлі, необхідно точно зазначати об’єм, довжину, вагу, тару, упаковку, строк виконання договору, місце та строк поставки товарів, виконання робіт чи надання послуг тощо і можливі їх аналогічні заміни та при розгляді пропозицій учасників звертати увагу на запропоновані міри і відхиляти учасників з невідповідними показниками. Це стосується і ціни, яка вказується в тендерній документації або з ПДВ або без. Тому що недобросовісні конкуренти пропонують ціну без ПДВ, як того, наприклад, вимагає замовник і при обранні його переможцем при укладанні договору суму ПДВ додає до суми договору, що на 7-20% збільшує майбутній договір. Мотивуючи це тим, що замовник в тендерній вимагав цінову пропозицію товару без ПДВ. При цьому сам договір в підсумку може бути навіть більшим за суми договорів учасників, що були відхилені по ціновому критерію. Тому дуже важливо звертати увагу на доданий проект договору, де має бути точно вказано суму або з урахуванням податку на додану вартість або без нього.

Проблемою при організації децентралізованих закупівель є розтягнення у часі процедури. Від розміщення тендерних документів на авторизованому майданчику до саме підписання угоди проходить тривалий час: спочатку розгляд викладеної тендерної документації, можливо її уточнення, коригування на прохання учасників чи вимогу Антимонопольного комітету, розміщення пропозицій учасників, розгляд і вивчення прикріпленої документації потенційних надавачів послуг, відхилення деяких учасників по кваліфікаційним критеріям. Якщо подана скарга на процедуру замовника і органом оскарження прийнято до розгляду скаргу від суб’єкта оскарження у порядку, встановленому діючим Законом про публічні закупівлі, після прийняття рішення про початок моніторингу процедури закупівлі чи після опублікування висновку, протягом наступного робочого дня з дня розміщення скарги суб’єктом оскарження в електронній системі закупівель керівник органу державного фінансового контролю або його заступник до моменту опублікування рішення органу оскарження зупиняє рішення органу державного фінансового контролю, а замовник до моменту опублікування рішення органу оскарження зупиняє виконання зобов’язань щодо усунення порушення (порушень) законодавства у сфері публічних закупівель, викладених у висновку, щодо тих порушень, обставин, підстав, що стали предметом розгляду органом оскарження, з відповідним повідомленням в електронній системі закупівель. Знову час. Замовник чекає рішення. І навіть якщо рішення прийняте на користь замовника і вже нарешті аукціон, оголошення переможця і підписання договору, то в будь-який момент до самого підписання є ризик відмови учасника підписувати із замовником договір з тих чи інших причин. Звісно, такий учасник карається фінансово (з його рахунку стягується банківська гарантія), але замовнику від того не краще. Він і досі залишається без «стільців». А в Збройних Силах України, як правило, потреба в товарах чи послугах може виникнути зненацька, то розтягнення процедури і відстрочка закупівлі значно вплине на якість і швидкість забезпечення потреб сектору безпеки і оборони, а також на придбання інших товарів, робіт і послуг, на порядок здійснення державного і демократичного цивільного контролю у сфері оборонних закупівель. Замовник знову буде вимушений витрачати на все це свій час для розміщення тендерної документації, аж поки не пройде весь вищезгаданий шлях, при цьому сподіваючись на добросовісного учасника торгів.

І от найсильніша головна біль при організації закупівель – недобросовісні учасники. Це саме ті конкуренти, які зголошуються на участь у торгах, причому у багатьох замовників, і при їх дискваліфікації і відхиленні починають оскаржувати процедуру. А то і не одну саме у того замовника, який його відхилив. Навіть якщо його скаргу відхилено, він таким чином затягує час замовника, самостверджуючись і показуючи свою важливість. Такі горе-учасники знижують рейтинг замовника неприємними відгуками (бо їм відмовили), затягують час процедури, мотивуючи дискримінацією учасників і неправильністю прийняття замовником рішення стосовно вибору переможця. Останнім часом такі учасники відслідковуються і можуть бути дискваліфіковані органом оскарження, але практика щодо їх покарання не оптимістична.

Тож, задля уникнення проблем та своєчасної і якісної організації децентралізованих публічних закупівель в Збройних Силах України необхідно дотримуватись основних принципів здійснення публічних закупівель: відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель; недискримінація учасників та рівне ставлення до них; об’єктивне та неупереджене визначення переможця процедури закупівлі/спрощеної закупівлі. Адже, дотримання всіма учасниками принципів економить не лише час, кошти і нерви, а й забезпечує ефективне та прозоре здійснення закупівель, створює здорове конкурентне середовище у сфері публічних закупівель, запобігає проявам корупції у цій сфері, розвиває добросовісну конкуренцію.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України  [Про оборонні закупівлі](https://zakon.rada.gov.ua/go/808-20) від 17.07.2020 № 808-IX;
2. Закон України  [Про публічні закупівлі](https://zakon.rada.gov.ua/go/922-19) від 25.12.2015 № 922-VIII;
3. [Про внесення змін до Закону України "Про публічні закупівлі" та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель](https://zakon.rada.gov.ua/go/114-20) Закон України від 19.09.2019 № 114-IX.