

Підтримка Реалізації Стратегії Реформування Публічних Закупівель/
Дорожньої Карти для Гармонізації в Україні

Найкращі практики ЄС
щодо ринкових консультацій

Квітень 2019

Експерти ЄС: Стін Бруун-Нільсен
у співпраці з Олександром Шатковським



Цей проект фінансується Європейським Союзом



Виконується компанією Linpico

Звіт підготовлено



Думки, які містяться у цьому звіті, є виключною відповідальністю його авторів та ні в якому разі не представляють офіційної позиції Уряду України, або Європейського Союзу, або його членів.

ЗМІСТ

1. ВСТУП.....	4
2. РИНКОВІ КОНСУЛЬТАЦІЇ - ЩО І ЧОМУ	5
3. РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ У ДИРЕКТИВАХ ЄС	7
4. КРАЩІ ПРАКТИКИ ЄС/ЄЕЗ.....	9
5. АНАЛІЗ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	23
 ДОДАТОК А - ПРИКЛАД ОГОЛОШЕННЯ ПРО РИНКОВУ КОНСУЛЬТАЦІЮ....	28

1. ВСТУП

Роботу щодо фінансованого ЄС проекту «Підтримка впровадження Стратегії реформування публічних закупівель / Дорожньої карти для гармонізації законодавства в Україні» було розпочато в Києві 24 вересня 2018 року. Реалізацією цього проекту займається провідна міжнародна фірма **LINPICO Sarl**, тривалість його виконання – до липня 2019 року.

Основна мета Проекту – законодавча та додаткова підтримка реалізації Етапів II та III Стратегії реформування публічних закупівель / Дорожньої карти, для якої необхідне нове законодавство про публічні закупівлі.

Заходи з підтримки зосереджені, в першу чергу, на консультаціях експертів разом з низкою заходів щодо навчання та привернення уваги громадськості, пропагуванні нового законодавства, а також підтримці у здійсненні функції моніторингу публічних закупівель. Основними бенефіціарами Проекту є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ) та Державна аудиторська служба України (ДАС) в частині моніторингу публічних закупівель.

Цей Звіт виконує наступне завдання, визначене у Звіті про початок робіт щодо Проекту:

Методологія

Проект підготує спеціальний звіт з описом суті і значення ринкових перед-тендерних консультацій та кращих практик ЄС, а також рекомендацій для використання цього інструменту в Україні. Ця діяльність буде здійснюватися з залученням додаткового експерта ЄС.

Результат: спеціальний звіт підготовлено та публічно презентовано через веб-сайт Мінекономрозвитку та на спеціальному семінарі.

Доробки:

- 1) спеціальний звіт з описом суті і значення ринкових перед-тендерних консультацій та кращих практик ЄС, а також рекомендацій для використання цього інструменту в Україні.
- 2) спеціальний семінар щодо презентації звіту проведено у координації з МЕРТ.

2. РИНКОВІ КОНСУЛЬТАЦІЇ – ЩО ЦЕ І ЧОМУ?

Консультації на ринку - це метод дослідження ринку, орієнтований на осіб з ринковими знаннями, особливо на підприємства, що активно діють на ринку. Маркетингові дослідження також включають інші методи, орієнтовані на різні письмові джерела, у тому числі не останнє місце тут посідає Інтернет.

Інформація про міжнародні передові практики щодо ринкових досліджень доступна в різних джерелах¹, що стосуються планування закупівель як у всьому світі, так і в межах ЄС. На додаток до підручників, ці джерела включають в себе настанови, видані державними органами та міжнародними організаціями. Ці джерела зосереджені на дослідженні ринку як важливої частини планування закупівель.

Джерела, як правило, вдаються до великої кількості деталей, що стосуються видів питань, які мають охоплювати дослідження ринку. До них відносяться такі питання, як структура ринку, ступінь конкуренції та заміна продукції.

Маркетингові дослідження спрямовані на з'ясування варіантів на ринку щодо постачальників, продуктів і послуг, включаючи майбутні можливості. Дослідження також може включати ринкові тенденції з метою прогнозування будь-яких змін у цінах, інновації та конкуренцію в цілому.

Дослідження ринку оновлює та доповнює існуючу інформацію про ціни, витрати та можливі технічні рішення, які можна отримати, наприклад, з відповідних попередніх контрактів. Дослідження ринку охоплює нових постачальників, інновації та більш дешеві рішення.

Замовники, які розуміють ринки і постачальників, краще можуть готувати тендери, які відображають умови на ринку. Необхідно організувати безперервний режим для «тримання пульсу ринку» таким чином.

¹ Джерела включають: 1) Національний довідковий матеріал, такий як Посібник з аналізу ринків постачання (2005 р.) від ірландського Міністерства фінансів або різні досить докладні методичні матеріали, видані Групою з ефективності та реформування при Кабінеті Міністрів Великобританії. 2) Різні аналітичні матеріали, огляди та навчальні матеріали, видані OECD/SIGMA. <http://www.sigmaweb.org/publications/key-public-procurement-publications.htm> ; 3) Різні звіти Світового банку, які стосуються планування та аудиту, особливо у звітах про ситуацію в конкретних країнах і, нарешті, 4) книга «Досконалість у сфері закупівель у державному секторі» (2012) Стюарт Еммет та Пол Райт, Cambridge Academic.

Звіт², опублікований попереднім Проектом ЄС щодо різних аспектів планування закупівель, включає наступне, що стосується практичної реалізації ринкових консультацій:

«Інформація про потенційних постачальників може бути зібрана з різних джерел, таких як:

- *Інтернет-сайти (пошуки)*
- *Промислові та торговельні асоціації*
- *Торгово-промислові палати*
- *Журнали та каталоги*
- *Торговельні ярмарки, виставки*
- *Колеги у сфері закупівель*
- *Прямий контакт з підприємствами на місцях і за кордоном*

Дослідження, засновані на письмових джерелах, зазвичай дають гарну загальну ринкову інформацію, включаючи інформацію про загальний розмір ринку та іншу статистику, ключових постачальників на ринку, тощо. Такі письмові джерела можуть бути необхідними для безпосереднього контакту з такими підприємствами.».

Всякий раз, коли дослідження ринку включає інші, ніж письмові джерела, включаючи комунікації з підприємствами на ринку, таке включення вимагає додаткових процедур і ресурсів для того, щоб мати можливість збирати послідовну та порівнювальну інформацію. Тому природно використовувати термін ринкові консультації. Крім того, діяльність з ринкових консультацій повинна враховувати необхідність прозорості та рівного ставлення, що виникають у випадку прямого діалогу закупівельної організації з ринками.

Такий діалог може дати перевагу задіяним підприємствам у майбутньому тендері. З цієї причини директиви ЄС щодо державних закупівель існують положення для регулювання ринкових консультацій. Ці конкретні правила відіграють важливу роль у визначенні обсягу ринкових консультацій і будуть розглянуті далі в розділі 3 нижче.

² “Звіт про настанови щодо планування державних закупівель” Стіна Бруна-Нільсена та Ірини Челбаєвої у співпраці з Олександром Шатковським (березень 2017 р.)

3. РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ В ДИРЕКТИВАХ ЄС

Положення законодавства ЄС про закупівлі щодо ринкових консультацій не було визначено доти, доки конкретні правила ст. 40 та 41 не були уведені Директивами ЄС із публічних закупівель від 2014 р. (набули чинності в 2016 р.). До тих пір існувала прецедентна практика Суду ЄС, з якій було чітко зрозуміло, що участь у консультаціях з ринку не виключає автоматичної участі підприємств у подальшому тендері, дивись Рішення з *Fabricom*, C-21/03 та C-34/03.

Стаття 40 тепер уточнює, що ринкові консультації дозволені і що підрядні організації можуть контактувати не тільки з експертами та "товариськими" органами, але й з відповідними підприємствами на ринку. Однак, умова полягає в тому, що рекомендації з таких консультацій «.. не призводять до викривлення конкуренції і не призводять до порушення принципів недискримінації та прозорості».

Ці ефекти є актуальними, коли консультації охоплюють підприємства на ринку, оскільки вони можуть бути майбутніми учасниками тендеру, що планується.

Стаття 40

Попередні ринкові консультації

До початку процедури закупівель замовники можуть проводити ринкові консультації з метою підготовки закупівель та інформування суб'єктів господарювання про їх плани та вимоги щодо закупівель.

З цією метою замовники можуть, наприклад, шукати або приймати рекомендації від незалежних експертів або органів влади або від учасників ринку. Ці рекомендації можуть бути використані при плануванні та проведенні процедури закупівлі, за умови, що такі поради не призводять до викривлення конкуренції та не призводять до порушення принципів недискримінації та прозорості.

Стаття 41

Попередня участь у процесі кандидатів або учасників тендеру

Якщо кандидат або учасник тендеру або підприємство, пов'язане з кандидатом або учасником тендеру, повідомив замовника, чи то в контексті статті 40, чи ні, або іншим чином був причетний до підготовки процедури закупівлі, замовник повинен вжити відповідних заходів забезпечити, щоб конкуренція не була викривлена участю цього кандидата або учасника тендеру.

Такі заходи включають передачу іншим кандидатам та учасникам тендерів відповідної інформації, що обмінюється в контексті або в результаті участі кандидата або учасника тендеру у підготовці процедури закупівлі та встановлення відповідних строків для отримання тендерів. (... ..)

Стаття 40 вимагає, щоб замовник гарантував дотримання цих принципів, уникаючи з самого початку, що тендерні умови відображають конкретні інтереси. Такий ризик, очевидно, виникне, якщо ринкові консультації включатимуть лише одну або два з підприємств на ринку. Це залишає, з іншого боку, питання про те, скільки підприємств буде потрібно залучити, щоб цей процес був поза критикою. Це може створити проблеми на практиці.

Проблема частково розглядається у статті 41, яка, в основному, передбачає засоби для вирішення проблеми. Це положення визначає, що потрібно зробити, коли на ринкових консультаціях залучені підприємства, які пізніше фактично братимуть участь у тендері. У таких випадках замовник повинен запобігти викривленню конкуренції, в основному, нейтралізуючи переваги, які надають консультації для таких підприємств. Це має бути зроблено шляхом включення інформації з консультацій до тендерної документації та надання достатніх строків для подання пропозицій.

У деяких випадках роль консультативного підприємства може полягати в тому, щоб зважити, що перевага не може бути нейтралізована, і єдиним варіантом у такому випадку є відхилення учасника. Була зроблена спроба розрізняти фактичну консультативну діяльність стосовно точних технічних вимог та інших елементів тендерної документації, на відміну від простої інформації про технічні можливості, ринкові структури та інші аспекти, які не стосуються конкретних рішень.

Ці положення ЄС та спосіб, яким сформульовані національні правові еквіваленти, що застосовуються на практиці, очевидно, мають важливе значення для вирішення питання щодо організації та впровадження ринкових консультацій. Очевидно, що це в інтересах закупівельних організацій, щоб уникнути того, що учасники торгів повинні бути відхилені, або вся тендерна процедура була вразлива для критики.

Далі наведені приклади передової практики для проведення ринкових консультацій. Приклади включають країни-члени ЄС, а також країни ЄЕЗ.

4. КРАЩІ ПРАКТИКИ В ЄС/ЄЕЗ

При описі передового досвіду у наступному увага буде приділена консультаціям, що включають діалог з підприємствами на ринку. У цьому відношенні важливими аспектами є кількість підприємств, з якими відбулися консультації, спосіб консультацій, включаючи гарантії забезпечення прозорості та рівного ставлення.

Дослідження фактів для цього Звіту показує, перш за все, що вражаючою рисою сучасних практик ринкових консультацій є використання Інтернету для відправки запрошень у принципі кожному. Це прямий спосіб уникнути будь-якого ризику нерівного ставлення, пов'язаного з обмеженням консультацій для певної групи осіб.

У деяких випадках закупівельна організація використовує свій веб-сайт для створення постійної установи для таких консультацій. Крім того, ринкові консультації можуть в деяких випадках бути рекламовані в Офіційному Журналі ЄС, використовуючи попереднє повідомлення (PIN). Таке оприлюднення на рівні ЄС, очевидно, є доречним, коли мова йде про закупівлі, які, за оцінками, реалізуються вище вартісних меж директив ЄС.

Прикладом такого повідомлення є ірландський процес консультацій, ініційований офісом місцевого підприємства в Дубліні. Це попереднє інформаційне повідомлення (PIN) використовується для залучення зацікавлених економічних операторів до участі в ринкових консультаціях щодо надання наставницьких послуг для ірландських середніх і малих підприємств СМП. Приклад такого повідомлення додається (**Додаток А**).

Зондування ринку (м. Бірмінгем)

Прикладом постійного використання веб-сайту як зручного засобу є Міська Рада Бірмінгема, де портал закупівель на додаток до поточних тендерів включає так звані ринкові зондування як особливу категорію тендерних оголошень. Текст у наступному вікні взято з спеціального порталу <https://intendhost.co.uk/birminghamcc.aspx/Tenders/Forthcoming>.

Системи цифрової пошти та консультаційні послуги - зондування ринку

Назва: Системи цифрової пошти та консультаційні послуги

Посилання: Зондування ринку

Опис:

Створення Центру корпоративної цифрової пошти на даний час розглядається командою комерційного хаба у міській раді Бірмінгема (Рада). Комерційний хаб зобов'язаний забезпечити, щоб Центр цифрової пошти був життєздатним і стабільним.

У рамках цього розгляду Рада прагне мати залучення та відгуки з боку зовнішнього ринку, щоб визначити найкращий майбутній напрямок для цієї послуги, включаючи операційні моделі та технології. Доступні варіанти:

- Продовжувати здійснювати надання послуги усередині установи (бажано);
- Надавати частину послуги усередині установи, а частину послуги - третьою стороною.
- Повна аутсорсингова модель надання тільки третьою стороною або спільно з кимось іншим, таким як спільне надання, партнерство або спільне підприємство.

Прагнення Ради до цього зондування ринку включає:

- Дозволити Раді отримати більш глибоке розуміння поточних ринкових пропозицій;
- Дозволити Раді використовувати наявні варіанти майбутньої послуги;
- Визначити майбутні інновації та інвестиції, необхідні для створення Центру цифрової пошти майбутнього, наприклад, такого як гібридна пошта;
- Зрозуміти потенційні можливості партнерства для підтримки Ради у здійсненні визначених змін.
- Зрозуміти наявні ринкові пропозиції для аутсорсингових операцій - включити операції друку, пошти та сканування.

Реєстрація та використання тендерної системи закупівель онлайн є безкоштовним. Вся кореспонденція для цього процесу закупівель повинна здійснюватися через функцію тендерної системи онлайн. Якщо ви не можете зареєструватися з учасниками, будь-ласка, пишіть нам на електронну адресу cps@birmingham.gov.uk або зателефонуйте за номером 0121 464 8000.

Якщо ви зацікавлені в тендері, натисніть на наступне посилання, щоб отримати доступ до тендерного порталу Ради: - <https://in-tendhost.co.uk/birminghamcc/> та надайте свої реквізити для реєстрації як учасника. Ми надішлемо вам логін і пароль, щоб ви могли завантажити анкету.

Вашу заповнену анкету слід повернути до полудня 26 квітня 2019 року за допомогою тендерної системи "in-tend" <https://in-tendhost.co.uk/birminghamcc>

Контакт: -

Документи можна запросити до: -

Даний Веб-сервіс управляється приватним хостом ("in-trend"), а діалог із зацікавленими підприємствами вимагає реєстрації як учасника торгів. Від зацікавлених підприємств потрібно використовувати спеціальну анкету як основу для свого долучення в процес. Отже, розробка анкети має вирішальне значення для отримання корисної увідної інформації, в даному випадку не тільки про існуючий ринок та послуги, включаючи можливі інновації, а також показники необхідних інвестицій, можливості для аутсорсингу, тощо.

Консультаційне анкетування міста Ворчестер

Що стосується структури анкети, то один із проектів соціального житла у місті Ворчестер включає питання щодо наступного:

1. Привабливість Контракту

1.1 Чи були б Ви зацікавлені у наданні тимчасового житла бездомним на підставі наданої специфікації (так/ні)

Якщо так, будь ласка, вкажіть тип житла, який Ви можете запропонувати, і на якій підставі (тобто під управлінням, орендований і т.п.). Будь ласка, включити короткий опис пропонованої послуги, тобто приблизні витрати та механізми управління, тощо.

Якщо ні, будь ласка, поясніть чому

1.2 Чи використовує будь-яка інша Рада ваш житло для бездомних? (так/ні)

Якщо так, будь ласка, детально опишіть Ради, які користуються Вашим житлом

2. Можливості та досвід

2.1 Чи вважаєте Ви, що Ви/Ваша компанія має можливості та може виконати вимоги цього контракту? (так/ні)

Якщо так, будь ласка, надайте деталі

Якщо ні, будь ласка, поясніть чому

2.2 Чи є у Вас досвід у подібних контрактах?

Якщо так, будь ласка, надайте деталі:

3. Конкретні питання контракту

3.1. Які важливі питання необхідно враховувати для успішного надання надзвичайного житла та орендованого в приватному секторі житла?

3.2 Будь ласка, внесіть пропозиції, які можуть підвищити привабливість Контракту

3.3. Якими є бар'єри та / або ризики для цього Контракту?

4. Інші питання

4.1 Будь ласка, висловіть будь-які зауваження та/або спостереження, які ще не були охоплені вищезазначеними питаннями.

Як видно, анкета є відносно проста і відповідає прямому завданню надання житлових послуг бездомним в муніципалітеті. Окрім висловлення зацікавленості, респондентів просять надати короткий огляд витрат, вимог до управління, тощо, а також їх потужностей та відповідного досвіду, дивись пункти 1 та 2.

Незважаючи на ці вимоги, анкета не призначена для заміни фактичної пропозиції, і це підкреслюється в наступному тексті у вступі до анкети:

Зондування ринку зосереджується на постачальниках в цілому, а не на достоїнствах окремих постачальників. Вона не включає жодного елемента вибору постачальника або оцінки пропозиції. Жодна сторона не має яких-небудь прийнятих зобов'язань.

Метою пункту 1 та 2, в основному, є отримати уявлення про вимоги до витрат і потужностей на ринку. Пункт 3 анкети йде далі і вимагає інформації щодо відповідності тендерним та контрактним вимогам, і ці питання будуть актуальними у багатьох інших ринкових зондуваннях. Що стосується більш складних проектів, дивись тематику анкети у випадку консультації Датської енергетичної агенції, описаної нижче.

Веб-сайт Датського агентства будівництва та нерухомості

Іншим прикладом веб-інструменту є Данія, де Датське агентство з будівництва та нерухомості створило веб-сервіс, який дозволяє підприємствам вступати в діалог з Агентством. Агентство є державним підприємством та девелопером і відповідає за управління місцем розташування державних установ, наприклад, поліції, судів, державних департаментів та навчальних закладів.

Конкретно, веб-сторінка містить стандартну онлайн-форму для діалогу запитів. Агентство зобов'язується відповісти на такі запити протягом 10 робочих днів.

Агентство зацікавлене в діалозі з широкого кола предметів. По-перше, Агентство хоче отримати інформацію про нові ноу-хау, продукти або послуги, які можуть бути корисними для всіх проектів Агентства. Веб-сайт у цьому відношенні функціонує як канал комунікації для ринку, а не як засіб для Агентства для перевірки своїх власних ідей.

По-друге, Агентство також зацікавлене в діалозі щодо тендерів. У цьому контексті, з іншого боку, також підкреслюється, що Агентство не бажає вступати в діалог щодо конкретних тендерних процедур, які знаходяться на межі початку.

Діалог не обмежується теперішніми або майбутніми закупівлями, але може також використовуватися для інших питань, наприклад, для покращення послуг Агентства.

Більш активний підхід передбачає проведення діалогової конференції, на якій зацікавленим підприємствам та іншим пропонується зустрітися з

замовником закупівель. Цей підхід використовується особливо в ситуаціях, коли багато варіантів технічного рішення проблеми та значний розмір контракту роблять можливими додаткові витрати на таку подію.

Конференц-підхід, звичайно, в деяких випадках призведе до переповнення зацікавленими підприємствами і труднощів в управлінні всім процесом. Крім того, підприємства можуть неохоче розголошувати інформацію, якщо вони вважають, що таку інформацію можуть отримати конкуренти. Як видно на наступних ринкових консультаціях, цю проблему вирішують, по суті, шляхом поділу консультацій на відкриту сесію та індивідуальні консультації з підприємствами окремо.

Державне управління доріг

Приклад з Норвегії ілюструє цей проактивний підхід з боку замовника.

Державне управління доріг запросило через свій веб-сайт до ринкової консультації щодо так званого національного планувальника поїздок.

Ідея полягає у створенні повної загальнонаціональної служби планування подорожей для громадського транспорту. Мандрівники повинні мати можливість планувати подорожі, купувати квитки, отримувати миттєві сповіщення і швидко знаходити альтернативні маршрути.

Консультації не обмежувалися лише підприємствами на ринку. Запрошення також було спрямоване на дослідницькі організації, бізнес та споживчі організації, а також на НУО. Причиною може бути наявність багатьох груп користувачів для такого типу послуг.

Ринкова консультація була організована як так звана діалогова конференція як один з перших кроків у процесі з загальною тривалістю близько 3 місяців:

Процес ринкових консультацій

Дата	Предмет
25.11.2015	Запрошення
04.01.2016	Кінцевий строк для відповіді на запрошення
08.01.2016	Підприємства відповідають на питання анкети
12.01.2016	Діалогова конференція
12-13.01.2016	Зустрічі один-на-один
01.02.2016	Рішення щодо початку тендерного процесу

Під час проведення ринкових консультацій не було жодних остаточних ідей щодо того, як має виглядати рішення. Насправді, однією з цілей ринкової консультації було з'ясування того, чи потрібна тендерна процедура взагалі. Очевидно, що така послуга планування повинна базуватися на певному рішенні з використанням електронних засобів зв'язку. Проте рішення може використовувати відкрите програмне забезпечення, і в цьому випадку витрати можуть бути нижче вартісних меж закупівлі.

Заявлена мета діалогу полягала в отриманні інформації про відповідні підприємства, рішення і можливі бізнес-моделі на комерційному ринку. Крім того, метою було також створити арену для різних впливових осіб для зустрічі та взаємодії. Таким чином, конференц-підхід не тільки забезпечив прозорість у спілкуванні між Державною адміністрацією автомобільних доріг та ринком. Цей підхід також сприяв комунікації між учасниками ринку. Це також фактично сприяло інноваціям і співпраці.

Об'єднання потенційних учасників тендеру та надання часу на обмін думками між ними також може спричинити за собою ризик антиконкурентної змови та формування механізмів нечесної боротьби. Це, очевидно, ризик, який завжди існує, коли підприємства збираються таким чином.

Програма конференції

Час	Предмет
08:45 - 09:15	Реєстрація й кава
09:15 – 09:30	Вітання й вступ
09:30 – 09:45	Про Норвезьку адміністрацію громадських доріг
09:45 – 10:00	Національна програма для розвитку постачальників
10:00 – 10:30	Презентація проекту – Комерційна частина
10:30 – 11:00	Перерва
11:00 – 11:30	Презентація проекту – Технічна частина
11:30 – 12:30	Ланч
12:30 –	Зустріч один-на-один

Як видно з вищезазначеної програми, перший етап до ланчу був присвячений, в основному, односторонньому діалогу від Адміністрації Доріг до учасників, за винятком 30-хвилинної перерви, яка могла б бути призначена для спілкування між учасниками. Як видно з загального плану процесу, передбачено додатковий час для зустрічей один на один, які починаються після обіду.

Метою зустрічей один на один було ознайомлення з підприємствами та ринком. Під час цих зустрічей «один-на-один» Адміністрація автомобільних доріг хотіла б почути як про існуючі рішення, так і про рішення або послуги, які планується ввести в майбутньому.

Анкета, згадана в процесі ринкових консультацій, повинна була заповнюватися підприємствами з метою надання основної інформації про підприємства і ринки, імовірно, щоб служити основою для проведення зустрічей.

Процедури проведення зустрічей один-на-один, включаючи тривалість кожної зустрічі або запису про зустріч, не були зазначені в матеріалах, що розглядаються для цього Звіту. Як видно з подальших прикладів, процес консультацій часто включає різні заходи прозорості у двосторонньому діалозі з підприємствами.

Муніципальні відділення екстреної медичної допомоги Осло і Бергена

Інша ринкова консультація, також у Норвегії, була заснована на загальному запрошенні на конференцію через веб-сайт, але в цьому випадку фаза індивідуального діалогу була більш регульованою. Ринкові консультації були організовані спільно **двома муніципальними відділеннями екстреної медичної допомоги** в двох відносно великих міських центрах (Осло і Берген). Відповідна консультація стосувалася електронної реєстраційної системи охорони здоров'я, яку планувалося закупити у кожному муніципалітеті.

Двосторонні контакти з підприємствами після конференції були організовані як так звані «швидкісні знайомства», кожна з яких мала загальну максимальну тривалість 10 хвилин за заздалегідь розробленим графіком. На цих сесіях підприємствам надається можливість представити себе та надати вхідну інформацію щодо технічних рішень.

На інших ринкових консультаціях тривалість подібного двостороннього діалогу встановлювалася на одну годину, а при оцінці ринкових консультацій забезпечення достатнього часу для цього діалогу згадувалося дуже важливим.

Учасникам конференції також було запропоновано надати письмову вхідну інформацію щодо представлених тем. Така письмовий вхідна інформація не повинна була перевищувати 10 сторінок і повинна подаватися протягом певного обмеженого терміну. Нарешті, процедури передбачали, що підприємства, які надають таку інформацію, можуть бути запрошені на додаткові зустрічі протягом двох тижнів після проведення конференції.

У запрошенні було включено наступний текст для уточнення статусу та ролі ринкової консультації:

Підкреслюється, що це оголошення не дає жодних наслідків для будь-якої подальшої конкуренції, і що участь у наступному конкурсі жодним чином не залежить від того, чи постачальник надає письмову інформацію або відвідує цю конференцію, а також потенційні швидкісні знайомства.

Запрошення, які передбачають двосторонні діалоги, часто включають в себе вказівки щодо цільового використання вхідних даних, які вони надають. Таким чином, у запрошення від Осло/ Бергена включено наступне:

«Муніципалітети Осло і Бергена залишають за собою право використовувати вхідну інформацію з процесу діалогу при підготовці специфікації для подальшого конкурентного відбору».

Залишення такого права за собою, в основному, означає, що залучені підприємства повинні уникати розкриття інформації про те, що вони вважають комерційною таємницею чи іншою конфіденційною інформацією. Інші подібні запрошення займають іншу позицію, дивись наступний текст:

Інформація, яка подається, буде мати конфіденційне ставлення, і буде використана на внутрішній основі в рамках проекту. Представлені ідеї можуть бути використані (замовником) у майбутніх закупівлях і бути представлені в анонімній формі на діалогових конференціях, у тендерних специфікаціях, тощо, у зв'язку з майбутніми тендерами.

Пожежні бригади Лондона та Гента

Іншим прикладом міжмуніципальних ринкових консультацій є **пожежні бригади в Лондоні та бельгійському місті Гент**. Для зменшення негативних екологічних наслідків необхідно було модернізувати обладнання та транспортні засоби, що використовувалися дотепер в цих місцях. Пожежні бригади двох міст вже ініціювали співпрацю в рамках проекту пожежної безпеки, що фінансується ЄС. Проект спрямований на розробку проектів для

закупівлі інноваційного аварійного обладнання та послуг. Контракт стосувався різних поставок/послуг, і тому були два процеси консультацій. Обидва включали запрошення через попереднє повідомлення (PIN) на рівні ЄС для проведення ринкових консультацій.

У випадку лондонської пожежної бригади запрошення через попереднє повідомлення (PIN) включало анкету для ринкового зондування для заповнення зацікавленими підприємствами. Анкета включала питання про наявні продукти та послуги, а також про інноваційні ідеї та науково-дослідну діяльність. Окрім загальноєвропейської публікації попередніх повідомлень, запрошення було включено до відповідних ринкових веб-сайтів та публікацій. Більше того, запрошення також було надіслано вже відомим на ринку підприємствам.

Більше половини з близько 15 підприємств, які повернули заповнену анкету, були невеликими підприємствами, а деякі з них розташовувалися за межами Великобританії. Подальші запитання були відправлені у фазі запитань та відповідей протягом кількох місяців.

Підприємства, які повернули заповнену анкету, були запрошені на конференцію «День відкритих дверей». Доступ до конференції був таким чином обмежений, на відміну від двох прикладів з Норвегії. На пленарній частині конференції було представлено передумови проекту та очікуваний графік майбутнього процесу закупівель. Надалі кожному підприємству-учаснику було надано 20 хвилин для представлення своїх ідей у двосторонніх сесіях. З цього приводу підхід схожий на приклади з Норвегії.

Щоб задовольнити вимоги підприємств, які не можуть брати участь у конференції, було заплановано проведення декількох наступних зустрічей, наприклад, у зв'язку з важливою подією для підприємств та інших зацікавлених сторін на ринку, а саме: виставка аварійних послуг. На зустрічах були також інші, які, можливо, не заповнили анкету, але висловили зацікавленість. Були також збережені записи про ці більше неформальні зустрічі.

Цей конкретний процес консультацій є цікавим з огляду на подальшу оцінку, яку ініціатори провели щодо корисності процесу. Сильним позитивним аспектом була, очевидно, різноманітність підприємств з точки зору розміру та походження, чого досягла консультація. Було представлено широкий вибір технологій. З іншого боку, було зроблено висновок про те, що подія дня

відкритих дверей вимагає великого планування, і що 20 хвилин було занадто коротким, щоб дійсно ознайомитись з підприємствами. Наведені раніше подальші зустрічі показали кращі результати. В оцінці не сказано, чи є такі неформальні двосторонні контакти ідеальними рішеннями з точки зору прозорості та рівного ставлення.

Кілька підприємств вийшли за межі анкети, щоб запропонувати рішення для підвищення ефективності не за допомогою інноваційного обладнання та машин, а за допомогою альтернативних способів керування таким обладнанням і машинами. Цей з початку непередбачений аспект був включений до числа вимог згодом у тендерній документації.

Консультаційний процес також показав необхідність подальшого обговорення та вдосконалення рішень. Тому було вирішено використати процедуру конкурентного діалогу для цих закупівель.

Мульти-міський проект FABULOUS (Майбутня автобусна автоматична система міського рівня)

Фінансування ЄС часто ініціює транскордонне співробітництво, що також призводить до координованої закупівельної діяльності. Таким чином, FABULOS (Майбутня автобусна автоматична система міського рівня) - це науково-дослідний проект, що фінансується ЄС, включаючи шість міст-партнерів в Естонії, Греції, Нідерландах, Норвегії та Португалії.

Метою консультації було отримання ринкового уявлення про сучасний стан і майбутні розробки в області автоматизованих міні-автобусів. Для підготовки майбутніх тендерів необхідно було уточнити тендерні специфікації у співпраці з закупниками, потенційними постачальниками, виробниками автобусів та іншими фахівцями в області автоматизованих транспортних засобів та міського громадського транспорту.

Консультації включали діалогові конференції у різних місцях Європи і включали також використання вебінарів. Насправді, особливо пленарна частина таких конференцій була б придатною для вебінарів.

Особливістю конференцій було використання того, що називається «паралельними секційними засіданнями». Це, в основному, спосіб, що дозволяє учасникам зосередитися на темах, які їх цікавлять. У конкретному випадку було проведено три засідання з двома засіданнями, які

зосереджувалися на різних технічних аспектах, при цьому, одне засідання зосередилося на тендерних вимогах, включаючи можливі критерії оцінки.

Такі секційні засідання, швидше за все, призведуть до більш цілеспрямованого обговорення та збирання додаткової інформації без використання додаткового часу.

Датське енергетичне агентство - вітряки

У відносно великому проекті, що стосується концесій для двох вітряних парків біля узбережжя Данії (у місцях під назвою Хорнс Рев та Крігерс Флак), ринкові консультації розпочалися з діалогової конференції та подальших двосторонніх консультацій, таким же чином як і у випадку описаних попередніх прикладів. Процесом керував закупівельний орган **Датське енергетичне агентство**.

У цьому випадку і, ймовірно, через фінансові аспекти та фактори ризику в цьому проекті весь процес базувався на досить деталізованому дискусійному документі, розробленому заздалегідь. Дискусійний документ містив рекомендації щодо процесу консультування та включав конкретні питання для відповіді зацікавлених підприємств разом з довідковою інформацією.

Багато питань стосувалися питань, пов'язаних з тендерами, таких як вимоги до попередньої кваліфікації, критерії оцінки, графік проведення тендерних процедур тощо. Деякі питання були більше пов'язані з технічними характеристиками, різними проектними ризиками, тощо, включаючи можливість поділу частини проекту Крігерс Флак на дві концесійні угоди.

Щоб проілюструвати такий підхід, наступний витяг надає початкові міркування з боку Агентства щодо того, які критерії присудження будуть встановлені для проектів.

Витяг із документа про запрошення:

Датське енергетичне агентство шукає широку міжнародну конкуренцію в тендерній процедурі, в якій іноземні компанії також можуть подати заявку на участь у боротьбі за дві концесійні угоди через чесний і прозорий процес.

Спочатку Датське Енергетичне Агентство працюватиме з "найнижчою ціною" як єдиним критерієм присудження концесій, на основі початкової оцінки, що цей критерій забезпечить максимально можливу конкуренцію та прозорість у тендерній процедурі.

Однак, Датське енергетичне агентство відкрите для включення інших критеріїв крім ціни, якщо можна продемонструвати, що можливість диференціювати тендер на більше параметрів, ніж ціна, може збільшити конкуренцію без значних додаткових витрат для учасників. Це означає, що переможцем буде учасник тендера, який подає

«найбільш економічно вигідну пропозицію», яку визначають на основі ціни та одного або декількох критеріїв (наприклад, безпека постачання).

Текст чітко висловлює важливість для Агентства мати оптимальну конкуренцію, не в останню чергу з включенням міжнародних учасників. Стратегія, очевидно, полягає в тому, щоб зробити тендер привабливим для учасників торгів, не в останню чергу усунувши будь-яку суб'єктивність у процесі оцінки. Слід зазначити, що тендер стосується концесії, коли приватна сторона несе відповідальність за інвестиції та повертає ці інвестиції через збори, що сплачуються користувачами. «Найнижча ціна» - це не ціна будівництва і управління парком вітряків, а ціна за кВт/година, яка буде нарахована учасником торгів.

Агентство надає перевагу «найнижчій ціні» як єдиному критерію, але не виключає врахування, наприклад, безпеки постачання.

Відмінність процесу ринкових консультацій від інших вищевказаних випадків полягає в тому, що результати консультаційного процесу - тобто, відповіді підприємств на питання дискусійного документа - також повідомляються та оприлюднюються, дивись наступне:

Звіт щодо консультаційному процесу:

Питання з критеріїв оцінки:

Чи існує домовленість про те, що широку конкуренцію найкраще забезпечити, якщо дозволити «найнижчій ціні» стати єдиним критерієм для присудження концесійних угод? Або було б краще для широкої конкуренції, якщо критерій оцінки був би «найбільш економічно вигідною тендерною пропозицією», яку визначають на основі ціни та одного або декількох інших критеріїв (наприклад, безпеки постачання)? Які критерії, крім найнижчої ціни, можуть бути доречними?

Відповіді:

Всі учасники діалогу погодилися, що найнижча ціна має бути одним з найважливіших критеріїв оцінки. Можуть бути додані інші критерії, такі як спроможність доставляти вчасно, добре задокументовані підсумки з управління ризиками, якість виконання та фінансова міцність. Нові моделі інвестицій і здатність залучати нових гравців до датського ринку також можна вважати новими критеріями для сприяння більш широкій конкуренції. Загалом у відповідях було висловлено занепокоєння щодо того, як критерії оцінки можуть бути сформульовані та застосовані прозоро.

Оцінка ДЕА (Датського Енергетичного Агентства):

Тендери повинні бути добре урівноважені між двома цілями -- забезпечення низьких витрат, з одного боку, і тендерами, які забезпечують основу для більш широкої конкуренції, з іншого боку. Хоча ДЕА вважає, що ідеї щодо інших критеріїв є цінною вхідною інформацією, ДЕА має намір тримати ціну як єдиний критерій оцінки.

ДЕА вважає, що цей підхід також забезпечить найвищий рівень прозорості та рушійної сили у тендерних процедурах.

Метою ДЕА є досягнення більш широкої конкуренції шляхом використання інших інструментів, таких як міжнародний маркетинг, орієнтований на весь закордонний ринок, і сильний акцент на відкритий діалог на декількох етапах підготовчої роботи над тендерами. Це допоможе зменшити ризик для нових потенційних учасників тендеру і таким чином полегшить доступ до датського ринку.

В якості іншого шляху розширення конкуренції прямим результатом цього діалогу є внесення важливих змін до самих тендерних вимог. Вони будуть зроблені з метою врахування нових моделей інвестицій та запровадження більш гнучкості. Це включає в себе зміни критеріїв попередньої кваліфікації та покарання за їх недотримання. Розклад тендерів також буде переглянуто з метою сприяння більш широкій конкуренції.

Цей підхід створює додаткову прозорість у процесі, шляхом прояснення не тільки того, яким чином ринок був консультований, але й те, які питання було піднято під час консультацій, і як це вплинуло на рішення замовника. З опису відповідей видається цілком зрозумілим, що альтернативних пропозицій щодо критеріїв присудження було дуже мало. Фактично, практично всі пропозиції стосуються можливостей учасника та тому не підходять для оцінки тендерної пропозиції як такої. Тому для спостерігача рішення Агентства є досить обґрунтованим у консультаційному процесі.

Інше питання стосується можливості поділу одного з проектів, названого за місцем розташування Крігерс Флак, на дві концесії. Крім того з цього питання, у цьому дискусійному документі представлено аргумент на користь поділу (кращий доступ дрібних операторів до тендерної пропозиції, можливості географічно природного кордону між двома областями, менш капіталомісткій) та проти (економія масштабу).

Витяг з дискусійного документа

Вітропарк на 600 МВт буде збудовано на Крігерс Флак. Можна буде проводити тендер на повний вітроенергетичний парк потужністю 600 МВт.

Данське Енергетичне Агентство розглядає можливість додаткового поділу Крігерс Флак на дві концесії з 200 МВт (західна частина району) і 400 МВт (східна частина району), відповідно, на основі бажання надати більше компаніям можливість виходу на ринок і тим самим сприяти збільшенню конкуренції в довгостроковій перспективі. Такий можливий розподіл слідує за поточним розмежуванням території, природно, на дві підгрупи, що є наслідком резервування середньої частини району для видобутку сировини.

Можливість поділу також впливає з того, що дуже великі концесії (від 400 МВт і більше) можуть бути настільки капіталомісткими, що можуть обмежити інтерес енергетичних компаній і примусити компанії до значного ступеня кредитування. І навпаки, може бути економія масштабу, пов'язана зі створенням парку потужністю 600 МВт.

Як видно з наведених нижче відповідей, у цьому пункті присутні сильні розбіжності в думках і у відповідях, що ілюструють спостерігачеві, як фінансування, конкуренція та інтереси споживачів поширюються в різних напрямках.

Питання з концесії для Крігерс Флак:

Чи існує зацікавленість у розбиванні Крігерс Флак на дві концесії або має бути можливим тільки тендер на весь парк потужністю 600 МВт?

Відповіді:

Відповіді самі розділилися. Деякі стверджують, що Крігерс Флак слід розглядати лише як один тендер, оскільки він забезпечить найнижчі витрати для суспільства через економію масштабу, залучену до такого великого проекту. Поділ Кригерс Флак також збільшить витрати на проведення тендерів і призведе до довгого ряду практичних ускладнень. Інші учасники діалогу пропонують розділити Кригерс Флак з метою досягнення більш широкої конкуренції (як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі). Меншими проектами проекти буде легше управляти фінансово.

Оцінка ДЕА:

ДЕА уважно розглянуло всі відповіді та визнала, що більш широка конкуренція, очевидно, може бути досягнута шляхом проведення 2 торгів щодо двох менших концесій. Конкуренція в короткостроковій перспективі може мати вирішальне значення для забезпечення довгострокової конкуренції на датському вітроенергетичному ринку. Однак поділ Кригерс Флак може завдати додаткових короткострокових витрат датським споживачам у порівнянні зі сценарієм, коли Крігерс Флак подається на тендер як тільки одна концесія.

Остаточне рішення буде прийняте до публікації повідомлення про контракт.

Як видно, питання залишалося без відповіді. Можна критикувати, що рішення таким чином відбувається поза публікацією, просто відкладаючи його. Однак прозорість стосовно факторів, які обговорювалися під час консультаційної процедури, у будь-якому випадку дасть важливе підґрунтя для перегляду будь-якого прийнятого рішення щодо поділу на дві концесії.

Варто зазначити, що тривалість ринкових консультацій становила приблизно три місяці. Це значно швидше, ніж консультації, описані раніше стосовно національного планувальника подорожей. Проекти радикально відрізняються, але у проекті вітроенергетики може була залучена менша група зацікавлених підприємств/консорціумів.

5. АНАЛІЗ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Різні приклади наочно демонструють, як проблеми прозорості/рівного ставлення у виборі підприємств для ринкових консультацій були вирішені за допомогою Інтернету. Організації, що здійснюють закупівлі, запрошують на ринкові консультації на своєму веб-сайті, а іноді і в межах ЄС через попереднє повідомлення. Веб-сайти також використовуються як постійний засіб для надання пропозицій та ідей від підприємств, за винятком тих випадків, коли планується конкретний проект.

Запрошення на ринкові консультації, а також відповідні матеріали часто публікуються англійською мовою на користь підприємств за кордоном і в будь-якому випадку уникають критики за дискримінацію. Це особливо стосується випадків, коли консультації стосуються більших проектів, які, ймовірно, матимуть значення, що перевищує межі директив ЄС про публічні закупівлі.

Здається, що анкети часто використовуються для заповнення підприємствами як один з перших етапів процесу консультацій. Приклади показують, що такі анкети виконують важливу основу для подальших консультацій, оскільки закупівельна організація може «керувати» процесом консультацій і зосередити його на конкретних темах.

Ще однією спільною рисою ринкових консультацій є те, що потрібна певна тривалість, біля 3-4 місяців. Якщо встановлено дуже короткий термін, то ринкові консультації, швидше за все, будуть сприйматися як суто політичний жест і не будуть сприйматися серйозно, якщо не буде обґрунтований терміновий випадок. Крім того, для складання анкети та інших довідкових документів для підготовки ринкових консультацій потрібні різні види компетенції (юридична, технічна, логістична). Це особливо стосується випадків, коли проект має певну складність.

Особливо у випадку більш масштабних і складних проектів зацікавлені підприємства часто запрошуються на діалогову конференцію, щоб отримати більше інформації та представити свої ідеї на двосторонніх зустрічах. Іноді декларованою метою таких заходів є також створення форуму для підприємств для обговорення співробітництва. У деяких випадках конференція, здається, обмежується лише підприємствами, які

продемонстрували підвищену зацікавленість, наприклад, подавши анкету. Однак у багатьох випадках управління конференціями виявляється гнучкою щодо доступу.

Використання конференцій та подальшого діалогу можна розглядати як спробу структурувати діалог і тим самим забезпечити прозорість, що виходить за рамки простого питання доступу до процесу.

Що стосується тем, то консультації були зосереджені як на фактичній, так і на більше рекомендаційній інформації від підприємств. Таким чином, консультації також вимагали висновків щодо технічних специфікацій, відбору/критеріїв оцінки та інших елементів майбутнього тендерного процесу. З огляду на регулювання ЄС, описане вище в розділі 3, важливо, щоб замовники продемонстрували, що діалог не був схильний до певних рішень, що призводить до більше вигідного положення в порівнянні з іншими учасниками торгів. Метод для виконання цього полягає в тому, щоб максимально структурувати процес консультацій.

Насправді, в деяких випадках організатори пішли на крок далі, щоб обмежити час, присвячений кожному підприємству. Надмірне деталізоване регулювання двостороннього діалогу може призвести до недоліків ефективності ринкових консультацій. Однак, якщо часовий ліміт фіксується з належною тривалістю, то такі обмеження, ймовірно, працюватимуть у напрямку уникнення фаворитизму.

Це не завжди чітко згадується в матеріалах консультацій, але двосторонні зустрічі зазвичай протоколюються. Це є необхідним для подальшої обробки зібраної інформації про ринок та рекомендацій. У разі необхідності такі протоколи можуть також використовуватися для перевірки рівного ставлення до підприємств у процесі діалогу. Особливо у більших проектах є випадки, коли, крім того, було оприлюднено огляд всіх обговорень з метою забезпечення прозорості стосовно підстав для прийняття рішень щодо вимог тендеру.

Якщо ми розглянемо українську практику проведення дотендерних консультацій, то вони все ще є досить екзотичною практикою у сфері публічних закупівель за ЗПЗ (Законом про публічні закупівлі), та частіше застосовуються у випадках закупівель, що фінансуються (і відповідно регулюються) ЄБРР або Світовим банком або іншими міжнародними фінансовими організаціями (МФО).

В останніх випадках щодо тендерів, що фінансуються МФО, найпопулярнішим форматом, якщо такі консультації є дотендерними, є зустріч або конференція для обговорення ПРОЦЕДУРНИХ ПРАВИЛ МАЙБУТНЬОГО тендера або ПРОЕКТУ умов тендера. Обговорення правил тендера є важливою особливістю, оскільки більшість українських підприємств може легко читати, вивчати і розуміти національний ЗПЗ, тоді як знання багатьох деталей правил закупівель різних МФО є більш складним. Деякі приклади таких зустрічей (конференцій) можна знайти тут:

■ Світової банк фінансував Проект з реконструкції місцевих (сільських) медичних центрів у Волинській області -- <https://hromadske.volyn.ua/na-volyni-planuyut-rekonstruyuvaty-17-prymischen-pid-ambulatoriji-oholosheno-tendery/>;

■ Розробка програмного забезпечення для адміністрування комерційного обліку електроенергії на ринку електроенергії (проект фінансується Міжнародним банком реконструкції та розвитку)-- <https://www.unian.ua/economics/energetics/10480743-rozkrittaya-propoziciy-v-tenderi-na-zakupivlyu-pz-datahab-dlya-administratora-komerciynogo-obliku-maye-vidbutisya-5-kvitnya-2019-roku.html>;

■ Світовий банк фінансував Проект з будівництва кардіомедцентру у Вінниці -- <http://31.128.72.170/invest/subproekt-svitovoho-banku/93-novyny/6800-peredtenderna-zustrich-u-mezhakh-mizhnarodnykh-konkursnykh-torhiv-shchodo-budivnytstva-kardiotsentru>.

У всіх цих прикладах зустрічі (конференції) склалися з 2-х частин – 1) сесії щодо презентації правил закупівель, які повинні застосовуватися, та представлення початкових «чорнових» проектних умов; 2) сесія запитання-відповіді--коментарі.

У всіх цих випадках запрошення публікувалися на сайтах бенефіціарів проектів. У разі прикладу Вінниці відвідування будівельної ділянки (розташування майбутнього кардіоцентру) було включено до складу зустрічі (конференції). На прикладі Волині було зазначено, що після засідання будь-який суб'єкт господарювання, який не був присутній на засіданні, міг надсилати (електронним шляхом) питання щодо закупівель та його умов відповідному підрозділу реалізації проекту (ПРП).

Таким чином, всі ці випадки дуже схожі щодо цілей зустрічей - щоб ознайомити підприємства з застосованими правилами закупівель і обговорити умови потенційного тендеру, залишивши трохи простору для виправлення остаточних умов тендеру.

Трохи інший підхід продемонстровано на прикладі фінансованого АМР США (Агентства Міжнародного Розвитку) проекту підтримки аграрного ринку (<http://www.dorada.org.ua/nasha-diyalnist/all-news/8-news/454-konkurs-ards-s203-analiz-miscevogo-agrarnogo-rinku-luganskoi-doneckoi-zaporizkoi-oblastej.html>), де метою дотендерної конференції є пояснити вже схвалені тендерні умови (без можливості внесення змін) для якісної підготовки тендерних пропозицій.

Нарешті, протягом останніх 2 років було лише кілька прикладів проведення дотендерних консультацій у публічній закупівлі, організованої найбільшими досить просунутими замовниками-підприємствами з гарним комерційним досвідом (Укрпошта, «Енергоатом», «Нафтогаз», «Укргазвидобування»). Причини їхнього лідерства у впровадженні цієї корисної справи можуть бути пов'язані з: 1) більш ринково-орієнтованою поведінкою підприємств у порівнянні з класичними бюджетними організаціями і, таким чином, з більшою відкритістю до нових інструментів закупівель, 2) з новими менеджерами з закупівель, що прийшли із приватного ринку і додатково пройшли підготовку за новою програмою «Професіоналізація закупівель» Київської школи економіки.

Поточний ЗПЗ не передбачає чіткого регулювання дотендерних консультацій, але також і не забороняє діяти на власний розсуд замовнику закупівель. Ця позиція підтверджується офіційним листом МЕРТ № 3304-06/48844 від 28.12.2017. Більш того, з метою заохочення та сприяння більш широкому використанню дотендерних консультацій проект нової редакції ЗПЗ (очікується, що він буде прийнятий у 2019 році) включає спеціальне положення про підкреслення права замовника організувати дотендерні консультації, які можуть бути реалізовані через класичні живі зустрічі віч-на-віч або через спеціальний інтерфейс чат-рішення в PROZORRO (але в останньому випадку такі консультації будуть доступні тільки для суб'єктів господарювання, зареєстрованих у системі електронних закупівель).

Поточні рідкісні спроби проведення дотендерних консультацій стримуються необґрунтованим стереотипом про те, що зустрічі з бізнесом перед тендером можуть бути використані для можливих та гіпотетичних тендерних змов.

З метою організації прозорості та ефективної дотендерної консультації та впровадження спільного підходу до ринкових консультацій в Україні на основі практики ЄС та української позитивної практики рекомендується наступне:

1. Запрошення для будь-яких суб'єктів господарювання публікуються на веб-сайті та/або сторінці Facebook (якщо є) замовника, а також можуть бути надіслані всім знайденим/відомим суб'єктам господарювання – ідея запросити/привабити можливий максимум суб'єктів бізнесу на відповідному ринку для якісних консультацій і майбутньої інтенсивної конкуренції (і чим більше представників бізнесу приходять на зустріч, тем менше ризиків для можливих змов);
2. Створення бази даних потенційних учасників тендерів на основі даних PROZORRO, участь у виставках та галузевих конференціях (наприклад, щорічна конференція постачальників/ виробників медичного обладнання)
3. Консультації перед тендером можуть бути цілком логічними та важливими для високовартісних та складних предметів закупівель;
4. Рекомендується провести відеозапис або, як мінімум, за протоколювати зустріч з подальшим оприлюдненням протоколу для ознайомлення суб'єктів господарювання, які не брали участі, а також для забезпечення прозорості;
5. Теми обговорення/презентацій на консультаційній зустрічі можуть включати початкові умови тендеру, розгляд найбільш доречної тендерної процедури (відкритий або обмежений тендер або конкурентний діалог), лотування або єдиний договір, найкращий час для проведення тендеру, деталі виконання договору з урахуванням внутрішніх організаційних аспектів замовника, процедури прийому (контролю якості) за поставлені товари/послуги/роботи або деякі логістичні аспекти, процедури оплати тощо;
6. Продуманий підхід до вибору команди, що представляє замовника на засіданнях, що включатиме експерта/менеджера з процесу закупівель, представника підрозділу з ініціювання закупівель, осіб, які беруть участь у розробці технічних специфікацій та пов'язаних з цим умов тендеру, а також осіб, відповідальних за управління договором від імені замовника, можливо представника відділу внутрішнього аудиту та/або посадовця з антикорупційних питань (комплаєнс);
7. Також рекомендується вивчити умови для розробки конкретних українських рішень в рамках існуючої системи електронних закупівель PROZORRO з урахуванням відповідного положення проекту нового ЗПЗ та цього звіту.

Цей звіт рекомендовано для публікації на публічному ресурсі MEPT ПП та допоміжному веб-інструменту Infobox.PROZORRO.

Попереднє інформаційне повідомлення

Послуги

Директива 2014/24/EU

Це повідомлення призначене лише для попередньої інформації

Розділ I: Замовник

I.1)

Назва та адреси

Дублін, Міська Рада Дубліна

Сивик Офисиз, Вуд Квей

Дублін 8

Дублін

IE

Контактна особа: Patricia OKeeffe/Патрисия ОКиFFE

Телефон: +353 2226053

E-mail: patricia.okeeffe@dublincity.ie

Код NUTS: IE061 - Дублін

Інтернет-адреса (адреси):

Головна адреса: www.localenterprise.ie/dublincity

Адреса профілю покупця: <https://irl.eu-supply.com/ctm/Company/CompanyInformation/Index/267>

I.3)

Зв'язок

Додаткова інформація може бути отримана з
вищезгаданої адреси

I.4)

Категорія замовника

Регіональні або місцеві органи

I.5)

Основна діяльність

Загальні публічні послуги

Розділ II: Предмет закупівлі

II.1)

Обсяг закупівлі

II.1.1)

назва

Попереднє інформаційне повідомлення з метою запрошення до ринкової консультації щодо надання
послуг навчання від імені Місцевого офісу підприємств, місто Дублін

Номер посилання: 147991

II.1.2)

Головний код CPV (Єдиний закупівельний класифікатор)

79998000 - Тренувальні послуги

II.1.3)

Тип контракту

Послуги

II.1.4)

Короткий опис

Програма надання послуг навчання від імені Місцевого офісу підприємств, місто Дублін призначена для того, щоб з'єднати знання, навички, розуміння і підприємницькі можливості досвідчених бізнес-практиків з новими та існуючими підприємцями, мікро-підприємствами та власниками/менеджерами малого бізнесу, які потребують практичних і стратегічних консультацій та управління. Ментори повинні використовувати свої знання, навички, розуміння та підприємницькі здібності, щоб надати практичні поради та рекомендації, а також внести незалежні, поінформовані спостереження та поради для сприяння у прийнятті рішень.

Це попереднє інформаційне повідомлення (PIN) використовується для залучення зацікавлених економічних операторів до участі в ринкових консультаціях щодо надання таких послуг.

Зацікавлені сторони повинні звернутися до додаткового інформаційного документа на www.etenders.gov.ie для отримання додаткової інформації.

II.1.6)

Інформація про партії

Цей контракт підрозділяється на лоти: HI

II.2)

Опис

II.2.2)

Додатковий код (коди) CPV

15000000 - Продукти харчування, напої, тютюн та супутні товари

18000000 - Одяг, взуття, предмети багажу та аксесуари

19000000 - Шкіряні та текстильні тканини, пластикові та гумові матеріали

33000000 - Медичне обладнання, медикаменти та засоби особистої гігієни

39000000 - Меблі (включаючи офісні меблі), меблі, побутова техніка (без освітлення) та миючі засоби

42000000 - Промислове обладнання

48000000 - Пакет програмного забезпечення та інформаційні системи

55000000 - Послуги з готелю, ресторану та роздрібній торгівлі

66000000 - Фінансові та страхові послуги

70000000 - Послуги з нерухомості

72000000 - Послуги з ІТ: консалтинг, розробка програмного забезпечення, Інтернет та підтримка

79000000 - Бізнес-послуги: право, маркетинг, консалтинг, підбір, друк та безпека

80000000 - Послуги з освіти та навчання

98200000 - Консультаційні послуги з рівних умов II.2.3)

Місце виконання

Код NUTS: IE061 - Дублін

II.2.4)

Опис закупівлі

Програма надання послуг навчання від імені Місцевого офісу підприємств, місто Дублін, призначена для того, щоб з'єднати знання, навички, розуміння і підприємницькі можливості досвідчених бізнес-практиків з новими та існуючими підприємцями, мікро-підприємствами та власниками/менеджерами малого бізнесу, які потребують практичних і стратегічних консультацій та управління. Ментори повинні

використовувати свої знання, навички, розуміння та підприємницькі здібності, щоб надати практичні поради та рекомендації, а також внести незалежні, поінформовані спостереження та поради для сприяння у прийнятті рішень.

Місцевий офіс підприємств, місто Дублін, надає послуги навчання в середньому на 1000 учасників щороку через групу Клінік Ділових Рекомендацій і організовує зустрічі віч-на-віч (співвідношення 50:50).

Це попереднє інформаційне повідомлення (PIN) використовується для залучення зацікавлених економічних операторів до участі в ринкових консультаціях щодо надання таких послуг.

Зацікавлені сторони повинні звернутися до додаткового інформаційного документа на www.etenders.gov.ie для отримання додаткової інформації.

II.3)

Орієнтовна дата публікації оголошення про торги:

23/04/2019

Розділ IV: Процедура

IV.1)

Опис

IV.1.8)

Інформація про Угоду COT про державні закупівлі

Закупівля підпадає під Угоду COT про державні закупівлі: ТАК

IV.2)

Адміністративна інформація

Розділ VI: Додаткова інформація

VI.3)

Додаткова інформація

1. Міська рада Дубліна підпадає під положення Закону про свободу інформації (ЗСІ) 2014 р. Якщо ви вважаєте, що будь-яка інформація, надана вами, є комерційно уразливою або конфіденційною за своєю природою, це слід підкреслити, а також вказати причини для уразливості. У таких випадках відповідні матеріали будуть у відповідь на запит зі ЗСІ розглянуті з урахуванням пільг, передбачених у Законах.

2. Умовою для присудження будь-якого контракту з боку Міської ради Дубліна є те, що успішний учасник тендеру та всі субпідрядники (якщо застосовно) пред'являють дійсний Сертифікат про звільнення від податків від Комісарів з доходів у відповідності з циркуляром (43) 2006 р. (або з поправками) і що сертифікат буде зберігатися протягом усього терміну дії контракту і буде здійснюватися на 12 місячній основі. У випадку, коли учасник тендеру не є резидентом, буде потрібно заява про придатність з боку Комісарів з доходів.

3. Постачальники повинні зареєструвати свою зацікавленість на веб-сайті е-тендерів (www.etenders.gov.ie), щоб бути включеними до списку розсилки для роз'яснень.

4. Будь ласка, зверніть увагу на всі документи, що, якщо робиться посилання на конкретний стандарт, марку, джерело, процес, товарний знак, тип або патент, це не слід розглядати як фактичну вимогу. У всіх таких випадках слід розуміти, що такі ознаки мають розглядатися лише строго та виключно для довідкових цілей, до яких завжди додаються слова "або еквівалент".

5. Будь ласка, зверніть увагу, що вся інформація, що стосується додатків, включаючи роз'яснення та зміни, буде опублікована лише на порталі державних закупівель Ірландії (www.etenders.gov.ie).

Реєстрація безкоштовна. Міська рада Дубліна не несе відповідальності за інформацію, що передається (або не передається) через третіх осіб.

6. Висловлення інтересу зацікавленими особами електронною поштою/факсом не приймаються.

7. Висловлення інтересів може бути подано англійською або ірландською мовою.

8. Будь ласка, зверніть увагу, що закупівлі в ЄС підпадають під Угоду COT про державні закупівлі.

9. Процедура оскарження: Органом, до якого мають звертатися з апеляціями, є: - Верховний суд, Фор Кортс, Іннс Квей, Дублін 7.

10. Всі запити щодо цього попереднього повідомлення повинні відсилатися через веб-сайт www.etenders.gov.ie . Відповіді будуть поширюватися тим сторонам, постачальникам або постачальникам послуг, які зареєстрували інтерес до цього повідомлення. Реквізити сторони, яка робить запит, не будуть розкриті під час розповсюдження відповіді. Всі запити повинні бути подані до 12 годин полудня 4 квітня 2019 р., щоб дати можливість відповіді всім зацікавленим сторонам.