

Публічні закупівлі в період
відновлення України, 29.06.2023



Новітні інструменти закупівель, які можуть бути корисними під час відновлення



MOVING FORWARD
TOGETHER

← THIS PROJECT IS FUNDED BY EUROPEAN UNION



Support to the public
procurement reform in
Ukraine



МІНІСТЕРСТВО
ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ

Загальні міркування щодо новацій та відновлення

- ❖ **Контекст інтеграції з ЄС та використання практик і інструментів з ЄС** -- з червня 2022 року Україна офіційно визнана країною-кандидатом на набуття членства у Європейському Союзі.
- ❖ **Вже запроваджено певні інструменти і практики ЄС в закупівлях України, які будуть важливими для відновлення** -- *рамкові угоди та електронні каталоги, аномальна низька ціна пропозицій, вартість життєвого циклу.*
- ❖ **Донорське фінансування = вплив донорів** – *видозмінені процедури, додаткові вимоги, додатковий контроль*
- ❖ **Здоровий глузд та сила знань** -- *як і з любым інструментарієм в любій роботі, важливо нові інструменти правильно розуміти й коректно використовувати. Новий Онлайн-курс – в допомогу.*
- ❖ **Діджиталізація** -- *інтеграція і нові сервіси в ПРОЗОРРО (наприклад, реєстр НАЗК і майбутня інтеграція з DREAM) полегшує життя та роботу, але людський фактор залишається ключовим.*
- ❖ **Ефективність та контроль** – *чи встигають за змінами контролери і чи не час змінити фокус оцінки ефективності закупівель та ефективності контролю.*
- ❖ **Централізація VERSUS децентралізації закупівельної діяльності** – *потрібен розумний баланс.*



Динамічні системи закупівель (ДСЗ)

Динамічна система закупівель (Dynamic Purchasing system) - це суто електронний спосіб закупівлі, передбачений у головній «закупівельній» Директиві ЄС №24 від 2014 року (зокрема, стаття 34) як зручний для нескладних послуг і товарів, які зазвичай і постійно доступні на ринку від чисельних продавців. Це досить просунутий механізм, який неофіційно можна назвати «відкритою рамковою угодою» (оскільки будь-який постачальник може бути попередньо кваліфікований як постачальник ДСЗ протягом всього життєвого циклу ДСЗ (зазвичай 2-3 роки, але може бути і довше).

ДСЗ є двоетапним процесом:

-- на 1-му етапі запуску ДСЗ (через оголошення на офіційному національному порталі закупівель відповідної країни ЄС та єдиному порталі ЄС Tenders Electronic Daily (TED)) має місце кваліфікаційний відбір постачальників за заявленими замовником кваліфікаційними критеріями відбору, подати свої заявки для участі у такому відборі можуть будь-які бажаючі постачальники. **На відміну від рамкових угод, постачальники також можуть подати заявку на приєднання до ДСЗ у будь-який момент її існування.**

-- на 2му етапі укладаються індивідуальні контракти на постачання (а деколи і договори послуг) -- замовник ДСЗ пропонує всім бажаючим постачальникам ДСЗ, які були кваліфіковані та допущені до ДСЗ, взяти участь у міні-торгах за конкретним обсягом товару (послуги), де вже часто використовується саме кілька-раундовий електронний аукціон для визначення переможця.

Таким чином, укладення договорів за ДСЗ може бути швидшим, ніж за деякими іншими процедурами. При цьому, оскільки постачальники можуть приєднатися до ДСЗ в будь-який час протягом періоду її дії, це означає, що така гнучкість вимагає більшої спроможності та належних навичок від замовника-організатора ДСЗ.



Спільні (координовані) закупівлі

Спільні закупівлі – це механізм, за яким два або більше замовників погоджуються здійснити разом певні спільні конкретні закупівлі.

Спільні закупівлі можуть мати кілька різних форм:

- ✓ координовані закупівлі, що полягають у підготовці спільних однакових технічних специфікації та договірних умов для окремих закупівель окремими замовниками, кожна з яких проводить окрему процедуру закупівлі за однаковими специфікаціями та договірними умовами,
- ✓ кілька замовників спільно проводять одну процедуру закупівлі для своїх об'єднаних потреб. При цьому, процедура проводиться всіма спільно і про це зазначено в оголошенні і тендерній документації (всі від свого імені) або процедуру проводить один з таких замовників від імені всіх.

Спільні закупівлі можуть здійснюватися:

- між замовниками в межах однієї країни,
- як міжнародні/транскордонні спільні закупівлі між замовниками з різних (переважно сусідніх) країн, наприклад сусідні прикордонні муніципалітети кількох сусідніх країн,
- як одноразова закупівля, так і регулярна співпраця.

Практика спільних закупівель не є дуже чисельною, оскільки мова йде про досить великі комплексні закупівлі. За даними досліджень у період з 2014 по 2021 рік в ЄС було проведено лише 290 спільних закупівель, з яких 25 – міждержавні транскордонні спільні закупівлі (тобто між замовниками з різних країн).



Штучний інтелект

Застосування **штучного інтелекту (ШІ) у закупівлях** поки що перебуває на досить початковій стадії, де ШІ використовують переважно як помічника на різних стадіях процесу закупівлі:

- 1) під час підготовки тендерної документації – підказки під час заповнення автоматизованої тендерної документації та її розміщення в електронній системі закупівель, автозаповнення, копіювання умов з аналогічних попередніх закупівель, індикація (червоний прапорець) у разі невідповідності законодавству тощо;
- 2) при комунікаціях з учасниками тендеру - чат-бот за загальними умовами тендеру на основі національного законодавства, чат-бот за певними конкретними умовами тендеру (там, де можна обійтися без людини (питання-уточнення типу «що мається на увазі», але не «чому»));
- 3) при оцінці пропозицій (автоматична оцінка за заявленими критеріями, методикою та даними поданих пропозицій), але рішення про переможця приймає людина (поки що);
- 4) при управлінні договорами - генерування звітів, інвойсів та документів про прийняття продукції.

Дуже перспективним є використання ШІ як адміністратора систем автоматичного моніторингу порушень у процесі закупівель на основі встановлених ризик-індикаторів (як з боку органів державного контролю, так і з боку громадського моніторингу).



Соціально інклюзивні закупівлі

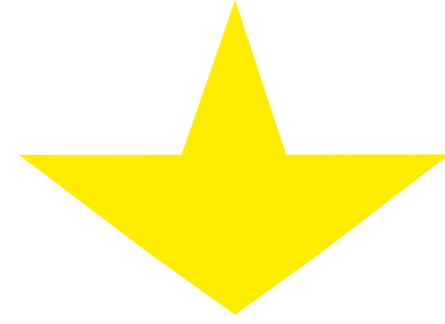
Соціальний чинник дотримання та забезпечення прав людини є важливим у контексті публічних закупівель.

Малий і Середній бізнес є головним роботодавцем для «чутливих» груп (**до таких чутливих груп відносяться молодь, національні меншини, особи з обмеженими можливостями, ветерани**), щодо яких можуть бути розглянуті такі заходи підтримки:

1. Застосування додаткових критеріїв оцінки – наприклад, додаткові бали у разі, якщо в учасника торгів більше 50 % персоналу ветерани української визвольної війни за Незалежність або матері(батьки)-одинаки.

2. Освітні програми і заходи (конференції/семінари/круглі столи) для цих груп щодо участі у закупівлях для підвищення поінформованості та обговорення проблематики підтримки «чутливих» груп у контексті публічних закупівель.





Дякую за увагу!

