

Рекомендації для українських постачальників щодо участі в публічних закупівлях Королівства Швеція

Підготовлено в рамках виконання Програми ЄС з підтримки управління
державними фінансами в Україні («Проект EU4PFM»)

2024

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

За даними МВФ Швеція є дванадцятою найбагатшою країною у світі за рівнем ВВП на душу населення (у 2023 році він склав 55 216 дол. США¹). Швеція є експортно-орієнтованою країною зі змішаною економікою. Деревина, гідроенергетика і залізо становлять ресурсну базу економіки. На машинобудівний сектор Швеції припадає 50% виробництва та експорту, тоді як телекомунікації, автомобільна промисловість та фармацевтична промисловість також мають велике значення. Швеція посідає дев'яте місце у світі з експорту зброї. На сільське господарство припадає 2% ВВП та зайнятості.

Швеція офіційно приєдналась до Європейського Союзу 1 січня 1995 року, та як країна-член ЄС, транспонувала всі відповідні директиви ЄС щодо закупівель, зокрема останні чинні Директиви 2014/23/ЄС, 2014/24/ЄС, 2014/25/ЄС, у своє національне законодавство, таким чином узгодивши його з європейськими вимогами щодо публічних закупівель.

Законодавство Швеції про публічні закупівлі відповідає Угоді про державні закупівлі Світової організації торгівлі («WTO GPA»), оскільки ЄС (і Швеція у його складі) є стороною WTO GPA.

2. СИСТЕМА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПВЕЛЬ ШВЕЦІЇ

Закупівлі для держави, ленів (регіонів) та комун (муніципалітетів) оцінюються в 666 мільярдів шведських крон у 2021 році (приблизний курс євро до крони – 1/28,5). Крім того, загальна сума обов'язкових закупівель державних і приватних компаній (на які поширюються вимоги законодавства про закупівлі, насамперед на підставі наявності у таких приватних підприємств спеціальних ексклюзивних прав, наданих державою без конкурсу) склала 213 мільярдів шведських крон, де частка державних компаній щодо закупівель становила 195 мільярдів шведських крон, а приватних компаній – 18 мільярдів.

У 2022 році замовники оголосили трохи більше 17,2 тис. закупівель. Слід зазначити, що ринок публічних закупівель Швеції достатньо сформований та стабільний, про що свідчить кількість оголошених закупівель, яка практично не змінилася за останні 10 років до 2022 року.

Найпоширенішими за кількістю замовниками є муніципалітети. Муніципальний сектор (у тому числі, комунальні підприємства муніципалітетів) оголошує сім із десяти закупівель.

¹ [Report for Selected Countries and Subjects \(imf.org\)](https://www.imf.org/)

Більшість закупівельних організацій оголошують відносно мало тендерів. Майже половина закупівельних організацій проводять 1–5 закупівель на рік. Значну частину всіх закупівель, що оголошуються на публічному ринку, припадає на декілька закупівельних організацій. Середня вартість закупівлі становить трохи більше 26 мільйонів шведських крон.

Більшість оголошених закупівель становлять від 1 до 10 мільйонів шведських крон, і майже всі вони нижчі за 100 мільйонів шведських крон.

Близько половини всіх закупівель, які оголошуються, переважно стосуються послуг.

Три з десяти закупівель, які оголошуються, стосуються будівельних робіт.

Найпоширенішим постачальником/виконавцем є МСБ - компанії з менш ніж 50 співробітниками.

Слід зазначити, що у 2022 році кількість тендерних пропозицій на одну закупівлю зменшилася до 4,8 проти 5,5 у попередньому році.

Трохи більше половини закупівель, які оголошуються, регулюються директивами, і найчастіше закупівлі проводяться за відкритою процедурою. Майже у 9 із 10 закупівель застосовується Закон про публічні закупівлі.

Для закупівель послуг у сфері дозвілля, культури та спорту у 2022 році було отримано 10,8 тендерних пропозицій на закупівлю для порівняння, наприклад, із закупівлями, пов'язаними з будівельними роботами, де було отримано 4,0 пропозиції на закупівлю².

Законодавство щодо закупівель у Швеції регулюється:

- Законом про публічні закупівлі (Lagen (2016:1145) om offentlig upphandling - LOU³), який в основному охоплює державні органи, муніципалітети, ради ленів (провінцій) і певні державні компанії;
- Законом про закупівлю комунальних послуг (Lagen (2016:1146) om upphandling inom försörjningssektorerna - LUF⁴), який охоплює певні суб'єкти та види діяльності у секторах водопостачання, енергетики, транспорту та поштових послуг;

² Statistik om offentlig upphandling 2020 (konkurrensverket.se)

³ Lag (2016:1145) om offentlig upphandling | Sveriges riksdag (riksdagen.se)

⁴ Lag (2016:1146) om upphandling inom försörjningssektorerna | Sveriges riksdag (riksdagen.se)

- Законом про концесійні закупівлі (Lagen (2016:1147) om upphandling av koncessioner - LUK⁵), який охоплює закупівлі концесійних послуг і робіт;
- Закон про закупівлі для оборони та безпеки (Lagen (2011:1029) om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet - LUF⁶), який охоплює певні контракти в галузі оборони та безпеки.

LOU, LUF та LUK набули чинності 1 січня 2017 року в результаті імплементації директив ЄС 2014 року про закупівлі та концесійні контракти, тобто надпорогові закупівлі до вимог ЄС. Що стосується контрактів, вартість яких є нижчою від цих порогів, а також контрактів щодо соціальних та деяких інших послуг (незалежно від вартості), Швеція прийняла правила закупівель, які значною мірою відповідають директивам ЄС.

Крім того існує окремий, специфічний закон - закон про систему вибору в державному секторі (Lagen om valfrihetssystem - LOV). Він може бути використаний як альтернатива закупівлям відповідно до LOU для охорони здоров'я та соціальних послуг.

LOV набув чинності 1 січня 2009 року та поширюється на муніципалітети та лени, коли вони створюють системи вибору для охорони здоров'я та соціальних послуг. Муніципалітети не зобов'язані встановлювати системи вибору, але є обов'язковими для регіонів у рамках первинної медичної допомоги.

З 1 липня 2010 року LOV також є не обов'язковою альтернативою для Державної служби зайнятості в рамках її діяльності щодо політики ринку праці.

LOV включає в себе певні послуги, які раніше підпадали під дію LOU, а також інші послуги в рамках операцій на ринку праці Шведської державної служби зайнятості:

- догляд за літніми людьми
- соціальний догляд за людьми з функціональними обмеженнями
- акушерські послуги
- послуги, що надаються лікарями загальної практики
- робота тренерів тощо.

З 1 липня 2013 року Закон про системи вибору, пов'язані з послугами електронної ідентифікації (2013:311), застосовується до послуг

⁵ [Lag \(2016:1147\) om upphandling av koncessioner | Sveriges riksdag \(riksdagen.se\)](#)

⁶ [Lag \(2011:1029\) om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet | Sveriges riksdag \(riksdagen.se\)](#)

електронної ідентифікації. Закон застосовується, коли замовники вирішують використовувати електронну ідентифікацію у своїх електронних послугах і підключаються до системи безпечної ідентифікації, наданої Агентством цифрового уряду (DIGG). Організації, які створюють системи вибору, називаються замовниками. За певних умов, так звані публічно керовані органи можуть також бути включені до терміну «замовник». Наприклад, певні компанії та фонди.

Порогові значення ЄС на проведення тендерів, що діють в Швеції з 1 січня 2024 (крони)⁷:

1. Закон про публічні закупівлі

- Державні установи (центральний рівень):

товари та послуги – 1 546 202

роботи – 59 880 179

соціальні послуги та інші специфічні послуги – 8 109 450

- Інші замовники:

товари та послуги – 22 389 585

роботи – 59 880 179

соціальні послуги та інші специфічні послуги – 8 109 450

- Пороги на пряме присудження:

товари та послуги – 700 000

роботи – 700 000

соціальні послуги та інші специфічні послуги – 8 109 450.

2. Закон про закупівлю комунальних послуг

- Організації:

товари та послуги – 4 789 982

роботи – 59 880 179

соціальні послуги та інші специфічні послуги – 10 812 600

- Пороги на пряме присудження:

товари та послуги – 1 200 000

роботи – 1 200 000

соціальні послуги та інші специфічні послуги – 10 812 600.

⁷ [Nya beloppsgränser för 2024 - här är listan | Upphandlingsmyndigheten](#)

3. Закон про концесії

- Замовники та організації:

товари та послуги – 59 880 179

роботи – 59 880 179

соціальні послуги та інші специфічні послуги – 58 880 179

- Пороги на пряме присудження:

товари та послуги – 2 994 008

роботи – 2 994 008

соціальні послуги та інші специфічні послуги – 2 994 008.

4. Закон про закупівлі оборони та безпеки

- Замовники та організації:

товари та послуги – 4 789 982

роботи – 59 880 179

соціальні послуги та інші специфічні послуги – 4 789 982

- Пороги на пряме присудження:

товари та послуги – 1 200 000

роботи – 1 200 000

соціальні послуги та інші специфічні послуги – 1 200 000.

Шведське законодавство про закупівлі також регулює закупівлі, вартість яких не перевищує порогових значень ЄС.

Спрощена нормативно-правова база застосовується для закупівель, вартість яких нижче порогів ЄС, але перевищує національний поріг для прямих контрактів.

Протягом 2022 року до національного набору правил було внесено зміни, щоб забезпечити більшу гнучкість для замовників. Правила дозволяють замовникам, наприклад, вільно вирішувати, як розробити процедуру закупівлі, оскільки жодних регламентованих процедур закупівлі для таких закупівель більше не існує.

Для прямих угод, нижчих національного порогу для прямих угод, замовник повинен дотримуватися основних принципів закупівель у процесі присудження.

Замовники зобов'язані встановити правила для прямого укладання

контракту та повинні постійно документувати проведення всіх закупівель, вартість яких перевищує 100 000 шведських крон. Документація має бути достатньою для обґрунтування рішень органу влади на всіх етапах закупівлі та повинна бути завершена протягом 30 днів з моменту укладення договору.

Закупівельні організації повинні розміщувати оголошення про закупівлі, які не підпадають під пряме присудження, в одній з баз даних оголошень, зареєстрованих в Органі з питань конкуренції Швеції. Якщо вартість закупівлі перевищує так званий поріг ЄС, вона також повинна бути розміщена в спільній базі даних реклами ЄС Tenders Electronics Daily (TED).

Національне агентство з питань публічних закупівель (upphandlingsmyndigheten⁸) є основним органом, який повинний забезпечувати належні умови для чіткого та сталого бізнесу в державному секторі.

Агентство було засновано у 2015 році з метою посилення стратегічного значення публічних закупівель в Швеції. Побудова функціональних завдань Агентства ґрунтувалося на тому, що було раніше створено **Органом з питань конкуренції Швеції (Konkurrensverket⁹)**, а до цього – Відділом сприяння та розвитку закупівель Агентства юридичних, фінансових та адміністративних послуг¹⁰ та Шведського інноваційного агентства (Vinnova)¹¹.

Агентство забезпечує підтримку та керівництво у сфері публічних закупівель та державної допомоги шляхом розробки та поширення ноу-хау, інструментів та методів, надає консультації та роз'яснення тощо.

В Швеції немає єдиної національної бази даних оголошень про публічні закупівлі. З цієї причини кожен, хто бажає вести бізнес із зацікавленими сторонами державного сектора, повинен зареєструватися в кількох шведських електронних базах даних закупівель, а також підписатися на службу моніторингу оголошень. Усі послуги надаються шляхом платної передплати.

Список зареєстрованих баз даних в Органі з питань конкуренції Швеції:

1) e-Avrop - [Offentliga upphandlingar](#) | e-Avrop | [info.e-avrop.com](#); [Offentlig upphandling för leverantörer](#) | [Pabliq](#)

⁸ [Welcome | The National Agency for Public Procurement \(upphandlingsmyndigheten.se\)](#)

⁹ [How we prioritise procurement supervision | Swedish Competition Authority \(konkurrensverket.se\)](#)

¹⁰ [Välkommen till Sveriges Juridiska Byråer - Sveriges juridiska byråer \(ssjb.se\)](#)

¹¹ [Vinnova is Sweden's innovation agency | Vinnova](#)

2) KommersAnnons.se - [Home page](#) - [Antirio Supplier Hub](#)
(kommersannons.se)

3) [Merzell Annonssdatabas](#) - [Sök offentliga upphandlingar](#) - [Merzell Opic](#)

4) [Konstpool](#) - [Konstpool](#)

5) [AreaChica Annonssdatabas](#) - [Clira](#) | [Vi får Köpare & Säljare att mötas](#)

Центральні закупівельні організації Швеції.

ЦЗО Швеції можуть бути як у класичному секторі (LOU), так і в секторах постачання (LUF).

Форма роботи ЦЗО може організовуватись по-різному. У правилах закупівель немає вимог щодо вибору організаційно-правової форми бізнесу.

Існують ЦЗО, які керуються згідно з приватним правом, наприклад, через компанії з обмеженою відповідальністю та економічні асоціації згідно з публічним правом, наприклад, через муніципальну асоціацію, спільний комітет або в адміністрації.

Є два типи операцій, які може проводити ЦЗО. Один – оптовий бізнес, коли ЦЗО закуповує товари та послуги від свого імені, які потім продаються закупівельним організаціям.

Другий тип діяльності полягає в тому, що ЦЗО може діяти як посередник, будучи агентом інших замовників або здійснюючи закупівлі самостійно без детального контролю з боку відповідних замовників.

Закупівельна організація може залучати ЦЗО без необхідності закупівлі послуги. Якщо закупівельна організація залучає ЦЗО, послуга, що надається ЦЗО, може також складатися з допоміжних заходів для закупівель. Допоміжна діяльність включає консультації щодо того, як проводити або розробляти процедури публічних закупівель, а також готувати та адмініструвати процедури закупівель від імені закупівельної організації.

Рамкові угоди, які були укладені ЦЗО, можуть використовуватися лише закупівельними органами, які або вказали запрошення до участі в тендері для рамкової угоди, або в запрошенні підтвердити інтерес. Це означає, що закупівельні органи, які хочуть присуджувати контракти за рамковою угодою, повинні бути певним чином визначені в закупівлях за рамковою угодою ЦЗО.

Таким чином, вимога чіткої ідентифікації означає, що закупівельні органи не можуть приєднатися та почати використовувати рамкову угоду, яка вже була укладена ЦЗО.

Шведське законодавство визначає загальне правило, що для закупівельних організацій повинні бути такі самі можливості для закупівель, які не контролюються директивами, як і для сфери, контрольованої директивами, навіть якщо немає чіткого регулювання. Це має стосуватися і можливості замовників користуватися послугами ЦЗО.

В законах LOU та LUF є також положення, які регламентують взаємовідносини з ЦЗО в ЄС. Закупівельна організація може здійснювати закупівлі в або через ЦЗО в іншій державі-члені ЄС. Закупівельна організація може купувати безпосередньо в ЦЗО в інших державах-членах, які здійснюють оптову діяльність.

Коли закупівельна організація залучає ЦЗО з іншої держави-члена, застосовуються правила, що застосовуються в державі-члені, де розташована ЦЗО. Це також стосується присудження контракту в рамках динамічної системи ЦЗО закупівель або рамкової угоди.

Нижче наведений перелік найбільших ЦЗО Швеції:

1. Центральний державний закупівельний центр Kammarkollegiet (SIC)¹² має завдання укладати рамкові угоди щодо товарів і послуг, призначених для інших державних установ. У сфері IT і телекомунікацій це призначення стосується всього державного управління, тобто також муніципалітетів і регіонів. Також ЦЗО закуповує офісні меблі, транспортні та службові автомобілі, захист та безпека, послуги проїду тощо. Органи влади, як правило, зобов'язані використовувати державні рамкові угоди.

2. Adda

Adda Purchase Central¹³ (раніше SKL Kommentus Purchase Central AB) орієнтована на муніципалітети, регіони та муніципальні компанії. Adda працює над координацією закупівель для всього муніципального та регіонального муніципального сектору.

¹² [Statens inköpscentral - Kammarkollegiet](#)

¹³ [How does the purchase request feature work? \(adda.io\)](#)

3. Sinfra

Sinfra¹⁴ (раніше Värmek) керується як асоціація, що належить членам і закуповує технології, продукти та послуги для своїх членів у секторі постачання (LUF).

4) HBV

HBV¹⁵ є центром закупівель для шведської державної житлової компанії та здійснює скоординовану закупівлю продуктів і послуг, пов'язаних із будівництвом, реконструкцією та управлінням нерухомістю.

5) Регіональні та місцеві закупівельні центри

Крім національних закупівельних центрів, існують регіональні та місцеві закупівельні центри, такі як, наприклад **Адміністрація закупівель міста Гетеборг**, **Агентство з закупівель муніципалітету Умеою**

3. ОСНОВНІ МЕТОДИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В ШВЕЦІЇ

Згідно законодавству Швеції існують такі процедури публічних закупівель:

1. Відкрита процедура

2. Обмежена процедура

3. Переговорна процедура з попередньою публікацією

Переговорна процедура з попередньою публікацією може бути застосована, якщо:

1. потреби замовника неможливо задовольнити без адаптації доступних рішень,
2. закупівля включає дизайнерські або інноваційні рішення,
3. замовник не може з достатньою точністю встановити технічні специфікації з посиланням на стандарт, європейську технічну оцінку, спільну технічну специфікацію чи технічну довідку.

Переговорна процедура з попередньою публікацією також може бути використана, якщо тендерні пропозиції, представлені у відкритій або обмеженій процедурі, є невідповідними або неприйнятними.

4. Переговорна процедура без попередньої публікації

Замовник може використовувати переговорну процедуру без попередньої публікації, якщо відкрита або обмежена процедура не забезпечила до

¹⁴ [Startsida | Sinfra](#)

¹⁵ [Start - HBV](#)

жодних відповідних заявок на участь або тендерних пропозицій, а умови, наведені в оригінальній документації про закупівлю, не зазнали істотних змін. Звіт про це надається Європейській Комісії, якщо вона того вимагає. Замовник може застосувати переговорну процедуру без попереднього оприлюднення, якщо предмет закупівлі може поставити лише певний постачальник, оскільки:

1. метою закупівлі є створення або придбання унікального твору мистецтва чи художньої вистави,
2. конкурс відсутній з технічних причин, або
3. предмет закупівлі захищений виключними правами, а тому може поставлятися лише певним постачальником.

Закупівля такого типу може бути застосована лише якщо немає розумної альтернативи та відсутність конкуренції не є результатом штучного звуження умов закупівлі.

5. Конкурентний діалог

6. Інноваційне партнерство.

Замовник залежно від своєї потреби обирає між відкритою та обмеженою процедурою та може використовувати інноваційне партнерство, якщо у нього є потреба в інноваційних товарах, послугах або роботах, які він не може задовольнити шляхом закупівлі товарів, послуг або робіт, які вже є на ринку.

Також в Швеції активно застосовуються рамкові угоди, які здійснюються за допомогою різнопрофільних центральних закупівельних організацій.

Основною процедурою закупівлі є відкриті торги. Інші процедури закупівель можуть застосовуватися лише за умов, прямо встановлених законодавством.

У таблиці наведені узагальнені правила, які застосовуються до найпопулярніших конкурентних тендерних процедур вище та нижче порогових значень ЄС.

	Тендери нижче європейських порогів	Відкритий тендер ЄС	Тендер ЄС з обмеженою участю
<i>Спосіб публікації</i>	Повідомлення шведською мовою через різні електронні бази, акредитовані в Органі з питань конкуренції Швеції	Повідомлення шведською та англійською мовами через різні закупівельні бази, акредитовані в Органі з питань конкуренції Швеції та в	Повідомлення шведською та англійською мовами через різні закупівельні бази, акредитовані в Органі з питань конкуренції Швеції та в

		Електронному журналі тендерних оголошень ЄС TED https://ted.europa.eu	Електронному журналі тендерних оголошень ЄС TED https://ted.europa.eu
Терміни	Мінімальний термін подання тендерних заявок та тендерних пропозицій не регламентується. Однак визначення цього часу має відповідати основним принципам закупівель і, серед іншого, бути пропорційним у поточних закупівлях.	35 днів для подання тендерних пропозицій, який може бути скорочений, у разі обґрунтованої потреби, - до 15 днів; 30 днів для проведення тендерів в електронному вигляді; + 5 днів до вищезазначених термінів якщо учаснику не надано вільний, прямий, повний доступ до тендерної документації в електронному вигляді.	Торги з обмеженою участю: <i>Подача заявок на технічну та фінансову попередню кваліфікацію:</i> мінімальний термін подання заявки становить 30 днів, який може бути скорочений до 15 днів у разі терміновості, належним чином обґрунтованої замовником. <i>Подача тендерних пропозицій:</i> мінімальний термін становить 30 днів (25 для електронних тендерів), який може бути скорочений до 10 днів у випадках терміновості, належним чином обґрунтованих замовником, або якщо було опубліковано попереднє інформаційне повідомлення відповідно до певних умов, викладених у законі, або для контрактів у сфері комунальних послуг сектора. + 5 днів до вищезазначених термінів якщо учаснику не надано вільний, прямий, повний доступ до тендерної документації в електронному вигляді. За погодженням з кандидатами (але не

		застосовується для замовників центрального рівня) – може бути визначений як «за потреби». Переговорна процедура крок 1: мінімальний термін становить 30 днів після того, як повідомлення буде надіслано для публікації, який може бути скорочений до 15 днів у випадках терміновості, що належним чином обґрунтовано замовником. Крок 2: мінімальний термін становить 30 днів (25 для електронних тендерів), який може бути скорочений до 10 днів у випадках терміновості, що належним чином обґрунтовано замовником. + 5 днів до вищезазначених термінів якщо учаснику не надано вільний, прямий, повний доступ до тендерної документації в електронному вигляді. За погодженням з кандидатами (але не застосовується для замовників центрального рівня) – може бути визначений як «за потреби». Конкурентний діалог: Що стосується попередніх етапів
--	--	---

		подання заявок на технічну та фінансову попередню кваліфікацію та подання рішень, у законі немає мінімальних термінів, установа, яка присуджує контракт, зобов'язана вказати їх у повідомленні та запрошенні, відповідно. <i>Подання тендерних пропозицій:</i> мінімальний термін становить 30 днів, який може бути скорочений до 10 днів у випадках терміновості, належним чином обґрунтованих замовником. Інноваційне партнерство, крок 1: Мінімальний термін подання заявок на участь – не менше 30 днів. Крок 2. Мінімальний термін подання тендерних пропозицій не регламентований. Динамічні системи закупівель, крок 1: Мінімальний термін подання заявок на участь – не менше 30 днів. Крок 2: Мінімальний термін подачі – 10 днів. За погодженням з кандидатами (але не застосовується для замовників центрального рівня) – може бути визначений як «за потреби».
--	--	--

Критерії оцінки	Критеріями присудження є критерії найвигіднішої економічної пропозиції та найнижчої ціни.	Критеріями присудження є критерії найвигіднішої економічної пропозиції та найнижчої ціни.	Критеріями присудження є критерії найвигіднішої економічної пропозиції та найнижчої ціни.
Цифровий підпис для подачі документів	Може вимагатись замовником ¹⁶	Може вимагатись замовником	Може вимагатись замовником

Замовник на вимогу постачальника надає додаткову інформацію в документації про закупівлю не пізніше ніж за шість днів до зазначеного останнього дня подання заяв, за умови своєчасного запиту на інформацію. Інформація надається в письмовій формі всім постачальникам, які беруть участь у процедурі закупівлі.

У прискореній процедурі додаткову інформацію слід надати не пізніше ніж за чотири дні до зазначеного останнього дня тендерів.

Замовник у найкоротший термін повинний письмово поінформувати кандидатів та учасників про прийняті рішення про присудження договору або укладення рамкової угоди.

Письмова інформація повинна бути якнайшвидше надана кандидатам і учасникам тендеру також у випадках, коли орган влади вирішує скасувати закупівлю після оголошення конкурсу, а також коли приймається рішення про повторне проведення закупівлі. Інформація повинна містити причини рішення.

Замовник на вимогу кандидата або учасника надає інформацію про причини відхилення заявки або тендерної пропозиції постачальника.

Замовник на вимогу учасника, який подав прийнятну тендерну пропозицію, надає інформацію про:

- дизайн і відносні переваги обраної тендерної пропозиції та назву учасника тендеру, якому присуджено контракт, або сторін у рамковій угоді;

¹⁶ Замовник може вимагати, щоб електронні заявки на участь і тендерні пропозиції були забезпечені розширеним електронним підписом у значенні статті 3 Регламенту (ЄС) № 910/2014 Європейського Парламенту та Ради від 23 липня 2014 року про електронні ідентифікаційні та довірчі послуги для електронних транзакцій на внутрішньому ринку та скасування Директиви 1999/93/ЄС у її початковій редакції.

- як проходили переговори або діалоги з учасниками торгів, де це доречно.

4. ВИМОГИ ДО НАЦІОНАЛЬНИХ ТА ІНОЗЕМНИХ УЧАСНИКІВ ТЕНДЕРІВ ШВЕЦІЇ

Закони Швеції про закупівлі містять як обов'язкові, так і дискреційні підстави для виключення учасника торгів.

Цікаво, що в шведському законодавстві не визначені як обов'язкові, можливості замовниками виключати учасників торгів з участі, якщо на учасника діють підстави для виключення згідно зі статтею 57.4 Директиви 2014/04/ЕС¹⁷ (банкрутство, порушення правил конкуренції тощо), тому такі підстави для виключення є дискреційними.

До обов'язкових підстав для виключення відноситься зобов'язання відсторонити учасників від участі, якщо органу стало відомо, що учасника або окремих його представників вироком суду, який набрав законної сили, визнано винним у вчиненні певних злочинів, наприклад, корупція, шахрайство, відмивання грошей або фінансування тероризму чи торгівля людьми.

Невиконання зобов'язань щодо сплати податків або внесків на соціальне страхування є підставою для обов'язкового або добровільного виключення, залежно від того, чи є судове чи адміністративне рішення, яке набрало законної сили.

Дискреційні підстави для виключення стосуються інших неправомірних дій учасника тендеру, наприклад, якщо учасник порушує відповідні екологічні, соціальні або трудові зобов'язання, перебуває в у стані неплатоспроможності або винний у серйозних професійних порушеннях, що ставить під сумнів його чесність.

Учаснику перед виключенням надається можливість висловитися щодо обставин, які орган влади вважає підставами для виключення.

У Швеції немає центрального реєстру виключених постачальників або постачальників, на яких поширюються підстави для обов'язкового виключення. Тому часто вимагається заява про те, що на учасника торгів не поширюються підстави для виключення. Перевіркою компаній щодо їх добросовісності наразі державні органи Швеції не займаються.

Для закупівель, на які поширюється національний набір правил, немає обов'язкових підстав для виключення, і замовник може вільно визначати

¹⁷ [DUMMY \(europa.eu\)](http://DUMMY.europa.eu)

підстави для виключення для кожної закупівлі. Це може включати підстави для виключення на додаток до тих, що перераховані в директивах ЄС, за умови, що такі підстави для виключення чітко зазначені в документації про закупівлю та відповідають основним принципам закупівель.

Залежно від того, що потрібно закупити, замовник може висувати вимоги до постачальника через кваліфікацію. Ці кваліфікаційні вимоги є добровільними та можуть стосуватися дозволу на здійснення професійної діяльності, певне економічне та фінансове становище певні технічні та професійні можливості.

Постачальник часто має можливість подати так звану самодекларацію (ESPD), щоб попередньо засвідчити, що немає підстав для виключення та що постачальник відповідає кваліфікаційним вимогам.

У допорогових закупівлях і закупівлі соціальних послуг, і інших спеціальних послуг правила виключення та кваліфікації є менш деталізованими у закупівлях нижче порогових значень, а також у закупівлях соціальних та інших спеціальних послуг. Виключення може мати місце на тих же підставах, що й у надпорогових, а також на інших підставах, зазначених у документації про закупівлю.

Будь-які кваліфікаційні вимоги мають бути зазначені в документації про закупівлю. Також замовник повинний чітко визначати, яким чином буде здійснюватись перевірка, чи відповідають постачальники вимогам, що до них ставляться. Попередня самодекларація у формі ESPD не є обов'язковою для прийняття замовниками.

Іноземні компанії не зобов'язані створювати філії чи дочірні компанії чи іншим чином укладати комерційні угоди з місцевими партнерами для участі в процедурах публічних закупівель Швеції.

Не зважаючи на те, що у Швеції немає формальних обмежень в участі тендерах для іноземних компаній, разом з цим в країні дуже жорсткою вимогою є дотримання податкових норм.

Іноземна компанія, яка фізично виконує роботи на об'єкті в Швеції, може, за заявою, отримати дозвіл на шведський F-податок¹⁸ так само, як і шведська компанія. Це стосується навіть тих випадків, коли іноземна

¹⁸ Як правило, підприємці, які ведуть діяльність як фізичні особи-підприємці, схвалені на F-податок. Схвалення F-податку базується на тому, що ФОП сам несе відповідальність за сплату податків і соціальних внесків з винагороди за будь-яку виконану роботу.

компанія не повинна сплачувати податок на прибуток у Швеції. Коли іноземна компанія подає заявку на отримання дозволу на отримання шведського F-податку, Податкова служба Швеції перевіряє, чи виконала компанія свої зобов'язання щодо звітування та сплати податків і зборів у Швеції та в країні походження. Іноземні компанії повинні додати до заяви, серед іншого, довідку про відсутність податкових боргів, яка свідчить про те, що компанія не має неоплачених боргів за податками та зборами в країні реєстрації.

Таким чином шведські замовники здебільшого додають в запиті та в договорі, що компанія, з якою вони будуть співпрацювати у Швеції, повинна бути схвалена для сплати шведського F-податку.

Якщо замовник співпрацюватиме з іноземною компанією (фізичну або юридичну особу), яка не схвалена для сплати шведського F-податку, він зобов'язаний зробити податкові відрахування з винагороди, що виплачується в Швеції, і повідомити про це Податкову службу Швеції. Однак іноземна компанія може претендувати на звільнення від податкових відрахувань, якщо вона не зобов'язана сплачувати податок у Швеції. Якщо заявку буде схвалено, компанія отримає рішення від Податкової служби Швеції, яке вона може показати замовнику.

Іноземні особи можуть працювати у Швеції як прямі працівники, як тимчасові агенти або як самозайняті.

Якщо вони є резидентами Швеції або проживають тут постійно, вони несуть повну відповідальність за сплату податку на прибуток і отримують звичайну декларацію про доходи. В іншому випадку вони обкладаються обмеженим податковим зобов'язанням і, якщо вони отримують дохід від зайнятості, вони будуть оподатковуватися спеціальним податком на прибуток (SINK).

Якщо у них є іноземний роботодавець, який не має постійного представництва в Швеції, їм, можливо, не доведеться сплачувати податок у Швеції. Тут важливо враховувати, як довго персонал перебуває у Швеції.

Самозайнята особа з обмеженим податковим зобов'язанням, яка веде підприємницьку діяльність з постійного представництва, повинна подати декларацію з податку на прибуток. Якщо вони не мають постійного представництва, їм може знадобитися надати конкретну інформацію.

Внески на соціальне страхування сплачуються в тій країні, де працівник підпадає під дію соціального страхування. За загальним правилом, це країна, де виконується праця.

Однак, компанія може направити співробітника з однієї країни на роботу в іншу. Тоді працівник може, за певних умов, залишатися в системі

соціального забезпечення країни відрядження протягом певного обмеженого періоду часу. Довідка про відповідне соціальне забезпечення, як правило, видається Управлінням соціального забезпечення, якщо вимоги дотримані. Сертифікат, який використовується в ЄС/ЄЗ, називається «сертифікат А1».

Якщо працівник походить з країни, з якою Швеція має конвенцію про соціальне страхування, він повинен мати можливість підтвердити свою приналежність до соціального страхування іншої країни за допомогою конвенційного сертифіката.

Замовники дуже часто вимагають надання сертифіката А1 або конвенційного сертифіката, якщо внески на соціальне страхування (внески роботодавця) не сплачуються у Швеції за іноземну робочу силу.

Відряджені працівники, які прибули з країн, що не входять до ЄС/ЄЗ, або країн, з якими Швеція не уклала конвенцію, не підпадають під дію шведського соціального страхування, якщо намір полягає в тому, щоб відрядження тривало не більше одного року. Сертифікатів тут немає.

Іноземні роботодавці повинні повідомити про вакансію та контактну особу до реєстру у Швеції. Реєстр можна отримати в Управлінні з питань робочого середовища Швеції. Цей аспект також може і дуже часто перевіряється замовниками.

Іноземний роботодавець також повинен надати замовнику документацію про те, що повідомлення про публікацію було зроблено до Шведського управління з питань робочого середовища. Якщо це послуги, які надають відряджені працівники, замовник повинний повідомити про це Управління з питань робочого середовища Швеції, якщо він не отримав документацію від іноземного роботодавця про те, що він повідомив про вакансію.

Іноземний роботодавець може підписати колективний договір зі шведською профспілкою або стати членом шведської організації роботодавців і, таким чином, бути пов'язаним шведським колективним договором. Більш детальну інформацію про шведську модель ринку праці та колективні договори також можна знайти на веб-сайті Шведського управління з питань робочого середовища.

Корисну інформацію щодо вимог до іноземних компаній, а також податкове регулювання в Швеції можна отримати англійською мовою за цими посиланнями:

[Guide for non-Swedish companies with operations in Sweden | Skatteverket](#)

[Films | Skatteverket](#)

5. УМОВИ ТА ТЕРМІНИ ПОДАЧИ СКАРГ

Практика оскарження тендерів у Швеції доволі поширена. За останні роки було оскаржено приблизно 6-8 відсотків усіх опублікованих закупівель.

Разом з тим, у Швеції немає спеціалізованого суду чи трибуналу з питань державних закупівель, тому оскарження розглядаються в судах.

Проте, починаючи з січня 2024 року, Орган з питань конкуренції Швеції має право стягувати штрафи за закупівлі з замовників за незаконні прямі угоди як перша інстанція замість того, щоб звертатися до адміністративного суду для накладення таких штрафів. Рішення Органу з питань конкуренції Швеції про накладення такого штрафу може бути оскаржене в адміністративному суді.

Засоби правового захисту, доступні учасникам торгів відповідно до шведського законодавства про закупівлі, включають:

1. Подання заяви про перегляд закупівлі або прийняття рішення про відмову від закупівлі;
2. Вимагання відшкодування збитків за порушення замовником законодавства про закупівлі;
3. Подання заяви про перевірку чинності договору, укладеного між замовником та постачальником.

За заявою про перегляд закупівлі адміністративний суд може постановити, що закупівлю необхідно розпочати повторно або завершити лише після внесення виправлень. Заяву про перегляд необхідно подати до адміністративного суду до закінчення періоду зупинки (мінімум 10 днів).

Позови про відшкодування збитків розглядаються загальними судами, і позов має бути поданий до суду протягом одного року з дати, коли постачальник повинен був дізнатися про укладення контракту між органом влади та постачальником або, якщо суд оголосив контракт втратив законну силу протягом року після набрання рішенням законної сили.

Контракти, укладені без попереднього оголошення конкурсу з порушенням законодавства про закупівлі, можуть бути визнані недійсними адміністративним судом за заявою іншого постачальника. За загальним правилом заява подається до адміністративного суду протягом шести місяців з моменту укладення договору, але в окремих випадках цей термін становить 30 днів. Якщо суд визнає договір недійсним, усі договірні зобов'язання припиняються заднім числом.

Остаточна вартість позову залежатиме від кількох факторів, у тому числі від типу провадження. З учасника не стягується плата за подання заяви про

перегляд закупівлі та звернення до адміністративного суду про перевірку чинності договору. У такому провадженні кожна сторона несе власні судові витрати, а сторона, яка програла, не зобов'язана компенсувати стороні, яка виграла судові витрати за провадження. У випадках перегляду справ процедури складаються письмово, а відвідування суду та слухань відбувається рідко. Вартість процедури залежатиме від складності справи та від того, чи вирішать сторони залучати зовнішніх юристів чи ні.

Для позовів про відшкодування збитків ризик остаточної вартості буде вищим, ніж для заявок на перегляд. Існує невеликий збір, який необхідно сплатити загальному суду, щоб суд розглянув позов. Крім того, сторона, яка програла, ризикує компенсувати стороні, яка виграла, всі або частково витрати на судовий процес. Позови про відшкодування збитків розглядаються загальними судами, а участь у суді та слуханнях, як правило, є частиною провадження.

Тривалість розгляду в суді залежатиме від кількох факторів, таких як кількість порушень законодавства про закупівлі та складність таких порушень. Заявки на перегляд зазвичай розглядаються як письмові процедури.

Суд має передати подання однієї сторони іншій стороні та надати їй можливість відповісти. Це триватиме до тих пір, поки суд не визнає, що справу достатньо досліджено.

Протягом останніх років середній термін розгляду адміністративним судом першої інстанції заяви про перегляд справ, розглянутих по суті, становить 3,5 – 4,2 місяця.

Вирок першої інстанції можна оскаржити до апеляційного адміністративного суду, але дозвіл на апеляцію потрібен для розгляду справи по суті апеляційним адміністративним судом.

Дочірня компанія, розташована в Швеції, надає ті самі права та засоби правового захисту, що й національна компанія.

Однак національне законодавство, що стосується інтересів національної безпеки, може на практиці призвести до виключення дочірніх компаній з іноземною власністю в певних ситуаціях. Санкції ЄС проти росії можуть також обмежити доступ до державних закупівель для шведських організацій з російською власністю.