

УДК 658.56

Михайло Галушак, Ольга Галушак

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОЦІНКА ТЕНДЕРНИХ ПРОПОЗИЦІЙ ЗГІДНО ВИМОГ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

Mykhaylo Halushchak, Olha Halushchak

EVALUATION OF TENDER OFFERS ACCORDING TO THE REQUIREMENTS OF THE UKRAINE LEGISLATION

Переконувати у прогресивності запровадженої в Україні системи електронних закупівель вже немає потреби, адже, як показує досвід, замовники завдяки ProZorro можуть заощадити до 20 і більше відсотків державних коштів. Проте, навряд чи можна сподіватись, що десь існує ідеальна система закупівель. З часу запровадження Закону України «Про публічні закупівлі» (далі – Закону), ключовим новаторством якого стало переведення тендерів у спеціальну електронну систему, яка, при цьому, автоматично визначає переможця, на його адресу пролунала низка критичних зауважень, далеко не завжди безпідставних.

Серед інших, доволі часто висувається претензія, що Закон змушує замовника обирати найдешевший, а, отже, неякісний товар. Та чи достатньо обґрунтованим є таке твердження? Виходячи як з аналізу положень Закону, так і з власного практичного досвіду, вважаємо такі звинувачення безпідставними з низки причин.

Згідно частини 1 статті 28 Закону оцінку тендерних пропозицій електронна система закупівель проводить автоматично на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації. При цьому критеріями оцінки є:

- у разі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, що їх виробляють, виконують чи надають не за окремо розробленою специфікацією (технічним проектом), для яких існує постійний ринок, - ціна;

- у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер (у т.ч. консультативних послуг, наукових досліджень, експериментів або розробок, дослідно-конструкторських робіт), - ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема такими: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, експлуатаційні витрати, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів.

При закупівлі таких предметів, як консультативні, юридичні послуги, здійснення наукових досліджень, розроблення інформаційних систем, програмних продуктів тощо, коли замовник наперед не в змозі однозначно визначити необхідні технічні, якісні характеристики товарів чи робіт або визначити вид послуг, або коли для прийняття рішення про закупівлю замовник потребує проведення переговорів з учасниками, у ProZorro реалізована процедура конкурентного діалогу, яка передбачає проведення двох етапів щодо вибору переможця, який повністю і найбільш якісно зможе виконати вимоги.

Звичайно слід визнати, що для більшості предметів закупівель існує сталий ринок, а, отже, єдиним критерієм оцінки є ціна. Проте можемо достатньо впевнено стверджувати, що замовник отримає саме той найдешевший товар, який сам і замовив, адже Закон не містить ніяких обмежень щодо можливостей замовника детально і всеосяжно сформулювати вимоги до предмета закупівлі (крім хіба що заборони прямого посилення на конкретну торговельну марку чи фірму без достатнього на те обґрунтування, але й ця перепона легко долається додаванням до зазначеної назви фрази "або еквівалент").