

Ярослава ДУБРОВА, консультант по публичным закупкам



КАКОВА ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ РАССМОТРЕНИЯ ТЕНДЕРНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ?

Согласно ч. 4 ст. 28 Закона от 25.12.15 г. № 922-VIII «О публичных закупках» (далее — Закон № 922) срок рассмотрения тендерного предложения, которое по результатам оценки определено наиболее экономически выгодным, не должен превышать 5 рабочих дней (далее – р. д.) со дня определения такого предложения. Этот срок может быть аргументированно продлен заказчиком до 20 р. д. Может ли общий максимальный срок оценки предложений превышать 20 р. д. со дня определения наиболее экономически выгодного предложения? Каковы основания и процедура продления этого срока?

Как предусмотрено ч. 1 ст. 28 Закона № 922, оценку тендерных предложений проводит автоматически электронная система закупок (далее – ЭСЗ) на основе критериев и методики оценки, указанных заказчиком в тендерной документации, и путем применения электронного аукциона.

После оценки тендерных предложений заказчик рассматривает их на соответствие требованиям тендерной документации из перечня участников, начиная с участника, предложение которого по результату оценки определено наиболее экономически выгодным (ч. 4 ст. 28 Закона № 922). Срок рассмотрения такого предложения не должен превышать **5 р. д.** со дня его определения наиболее экономически выгодным.

Вместе с тем согласно ч. 4 ст. 28 Закона № 922 заказчик имеет право продлить срок рассмотрения тендерного предложения **до 20 р. д.**, обосновав это соответствующими аргументами.

Основаниями для продления этого срока **могут быть:**

- необходимость обратиться в соответствующий орган или организацию за получением данных относительно этого предложения или участника, в частности для проверки достоверности информации, предоставленной участником в предложении;
- необходимость анализа технического задания профессиональными специалистами заказчика, в частности техническими специалистами (строителями, айтишниками и другими), если среди членов тендерного комитета нет таких специалистов. То есть у заказчика могут создаваться рабочие группы для анализа тех или иных вопросов по техническим требованиям к предмету закупки и технической части тендер-

ного предложения участника и предоставления по результатам анализа соответствующих выводов, рекомендаций для рассмотрения тендерным комитетом.

А теперь разберемся, как правильно продлить срок рассмотрения предложения.

Так, согласно ч. 1 ст. 251 Гражданского кодекса (далее – ГК) сроком является определенный период во времени, с истечением которого связано действие или событие, которое имеет юридическое значение.

Важно: согласно ч. 1 ст. 253 ГК течение срока начинается со следующего дня после соответствующей календарной даты или наступления события, с которым связано его начало.

При этом, если срок установлен для совершения действия, оно может быть совершено до окончания последнего дня срока (ч. 1 ст. 255 ГК).

Итак, срок рассмотрения тендерного предложения начинаем отсчитывать со следующего дня после определения ЭСЗ по результатам аукциона наиболее экономически выгодного предложения. И если для рассмотрения предложения недостаточно 5 р. д., то мы продлеваем их до 20 р. д. (другими словами, 5 р. д. входят в состав 20 р. д.).

Поскольку продление этого срока является правом заказчика, ему не обязательно рассматривать предложение в течение всех 20 р. д. Он может сделать это раньше.

Внимание! Не забываем, что закон требует в случае продления срока рассмотрения тендерного предложения еще и обнародовать уведомление об этом в ЭСЗ.

Что же касается того, может ли общий максимальный срок оценки предложений превышать 20 р. д., то следует обратить внимание на следующий момент.

Как предусмотрено ч. 4 ст. 28 Закона № 922, в случае отклонения тендерного предложения, которое по результатам оценки определено наиболее экономически выгодным, заказчик рассматривает следующее тендерное предложение из перечня наиболее экономически выгодных.

Итак, проведенный анализ показывает, что законодательством заказчику предоставлено право продлевать срок рассмотрения каждого тендерного предложения до 20 р. д., если для такого продления есть основания. Поэтому если, например, в открытых торгах приняли участие три участника, то в целом срок рассмотрения всех предложений может составлять 60 р. д. при наличии оснований для продления срока рассмотрения каждого из трех предложений до 20 р. д.



МОЖНО ЛИ ДОКУПИТЬ УСЛУГУ ПО ПЕРЕГОВОРНОЙ ПРОЦЕДУРЕ?

Заказчик в 2008 году заключил лицензионный договор на предоставление услуг без проведения соответствующей процедуры закупки (прямой договор), поскольку к тому времени действие Временного положения об осуществлении закупок товаров, работ и услуг за государственные средства, утвержденного постановлением КМУ от 28.03.08 г. № 274, не распространялось на случаи, когда предметом закупки были услуги по лицензионному договору. На сегодня заказчику надо осуществить дополнительную закупку услуг у того же поставщика. Может ли он провести переговорную процедуру закупки для обеспечения такой потребности?

Закон от 25.12.15 г. № 922-VIII «О публичных закупках» (далее – Закон № 922) вступил в силу с 19.02.16 г. и введен в действие для центральных органов исполнительной власти и заказчиков, осуществляющих деятельность в отдельных сферах хозяйствования, с 01.04.16 г., а для всех заказчиков – с 01.08.16 г.

При этом согласно ч. 1 ст. 35 Закона № 922 **переговорная процедура закупки** – это процедура, которая используется заказчиком в порядке исключения и согласно которой заказчик заключает договор о закупке с участником после проведения переговоров с одним или несколькими участниками.

Одним из таких исключительных случаев является **потребность осуществить дополнительную закупку** у того же поставщика с целью унификации, стандартизации или обеспечения совместимости с имеющимися товарами, технологиями, работами или услугами, если замена предыдущего поставщика (исполнителя работ, поставителя услуг) может привести к несовместимости или возникновению проблем технического характера, связанных с эксплуатацией и обслуживанием (п. 5 ч. 2 ст. 35 Закона № 922).

Заметим, что Закон № 922 не содержит ограничений относительно применения переговорной

процедуры закупки исключительно для закупки тех предметов закупок, которые предварительно были закуплены по результатам процедуры закупки.

Учитывая указанное, **наш заказчик** для обеспечения своей потребности **может провести переговорную процедуру**, если имеет документальное подтверждение основания для ее применения.

Следует обратить внимание, что в подобных случаях у заказчиков часто возникает вопрос: можно ли пролонгировать заключенный ранее договор, обеспечив таким образом имеющуюся потребность, то есть закупить определенный объем услуг по пролонгированному договору?

Прежде всего напомним заказчикам, что целью Закона № 922 является обеспечение эффективного и прозрачного осуществления закупок, создание конкурентной среды в сфере публичных закупок, предотвращение проявлений коррупции в этой сфере, развитие добросовестной конкуренции. При этом случаи, на которые действие Закона № 922 не распространяется, приведены в ч. 3 ст. 2 этого Закона.

На сегодня **Закон № 922 распространяется** на случаи, когда предметом закупки является, например, природный газ, электрическая энергия,