

ПОБЕЖДАЙ В ТЕНДЕРАХ

С АО «КАПУСТИН И ПАРТНЕРЫ»

Подавляющее большинство государственных предприятий в соответствии с законодательством обязаны проводить тендер для закупки товаров и заказа услуг. В то же время для бизнеса это шанс поставить свою продукцию или оказать услугу благодаря своим конкурентным преимуществам. Но участвовать в тендере новичку непросто, ему потребуется квалифицированная юридическая помощь, которую готовы оказать специалисты Адвокатского Объединения «Капустин и Партнеры»

Тендерные закупки в Украине проводятся через систему электронных торгов ProZorro. Победителем система выбирает того участника, который на аукционе предложил наименьшую ставку, а также чьи условия подошли заказчику.

prozorro

Компании с небольшим опытом участия в тендерах часто совершают ошибки, которые приводят к негативным последствиям: дисквалификации, убыткам, невозможности выполнить заказ — с соответствующими последствиями для репутации.

КАЧЕСТВЕННАЯ
ПОДГОТОВКА К ТЕНДЕРУ —
ЗАЛОГ УСПЕХА!

■ Виды публичных закупок

По типу объекта:

- ♦ товары;
- ♦ услуги;
- ♦ работы.

По уровню стоимости:

- ♦ упрощенные закупки — товары и услуги до 200 тыс. грн, работы до 1,5 млн грн;
- ♦ открытые торги — проводятся в случае приобретения товаров/услуг на сумму более 200 тыс. грн и выполнения работ — не менее чем на 1,5 млн грн; стоимость товаров/услуг больше 1 млн грн, а работ — 5 млн грн.

■ Объявление о тендере должно содержать:

- ♦ требования к приобретаемым товарам/услугам/работам (технические, качественные и количественные характеристики);
- ♦ требования к квалификации участников;
- ♦ критерии оценки предложений

■ Как побеждать в тендерах?

Чтобы выиграть в тендере, помимо подготовки конкурентного предложения, необходимо:

- ▶ детально изучить тендерное объявление;
- ▶ изучить прошлые объявления заказчика, проверить, кто в них побеждал;
- ▶ составить реестр тендерной документации;
- ▶ обжаловать дискриминационные условия тендера, если они есть;
- ▶ подготовить тендерное предложение и подать заявку;
- ▶ разработать стратегию участия в аукционе.





■ Анализ тендерного объявления.

Необходимо изучить тендерную документацию, ознакомиться с обязательными требованиями к участникам. Если в ней содержится информация приводящая к дискриминации вашей компании — мы обжалуем ее в Антимонопольном комитете Украины. Тогда заказчик будет вынужден убрать из тендерной документации все дискриминационные пункты, а вы сможете участвовать в аукционе.

■ Изучение тендеров, которые проводил заказчик ранее

Такая проверка позволяет выяснить, каким требованиям соответствовали участники предыдущих торгов, почему выбрали именно их, участвуют ли они в тендерах заказчика постоянно, отвечали ли они всем квалификационным критериям и т.д. Это позволит лучше продумать само тендерное предложение и разработать стратегию участия в аукционе.

■ Подача заявки

На подачу заявки отводится 15 дней. Не менее, чем за 10 дней до окончания срока участники имеют право задавать уточняющие вопросы заказчику, у которого есть 3 дня на ответ. Также если заказчик меняет условия тендера, сроки подачи заявок автоматически переносятся на 7 дней, при этом участники уведомляются об изменении условий тендера. В таком случае они могут как обновить свои предложения, так и отозвать заявку.

■ Требования по количеству участников

Для упрощенных торгов — минимум 1 участник.

Для открытых торгов — минимум 2 участника.

Если на открытые торги подалось достаточное количество участников, объявляется аукцион, в противном случае закупка отменяется.

■ Проведение аукциона

В момент объявления аукциона в электронной системе можно увидеть цены, предложенные участниками, отсортированные по мере их уменьшения.

Торги проходят в три этапа — на каждом из них участники, в заранее определенном порядке, снижают цену своего предложения. Каждый следующий этап стартует с наименьшей цены, озвученной на предыдущем.

На каждом этапе участники видят, как меняются ценовые предложения и кто из конкурентов продолжает участие в торгах. Строгих ограничений по снижению цены нет. Единственное правило — шаг каждого снижения должен превышать минимальный шаг аукциона.

■ Оценка предложений

После третьего этапа ставок все предложения становятся открытыми для участников. Раскрываются цены, условия предоставления предмета закупки и документы, подтверждающие квалификацию потенциальных исполнителей.

Для изучения предложения, полученного от участника тендера, заказчику отводится 5 дней (срок может быть продлен до 20 суток).

Поэтому первой рассматривается заявка с наименьшей ценой. Если участник с наименьшей ценой соответствует всем требованиям тендера — заказчик в 99% случаев объявляет его победителем тендера. И при этом он не обязан изучать заявки других участников.

В то же время, если участник с наименьшей ценой не соответствует квалификационным требованиям или допустил ошибки в тендерном предложении, — есть смысл подать жалобу в Антимонопольный комитет и дисквалифицировать его. Тогда заказчик обязан будет рассмотреть и другие тендерные предложения.

■ Заключение договора

После определения победителя у заказчика есть 20 дней (срок может быть продлен до 60 дней) на заключение договора. Адвокатское объединение сопровождает заключение договора и обеспечивает выполнение его условий.

ХОТИТЕ ПОБЕЖДАТЬ
В ТЕНДЕРАХ? ОБРАЩАЙТЕСЬ
К ПРОФЕССИОНАЛАМ!



**КАПУСТИН
& ПАРТНЕРЫ**
АДВОКАТСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

Юристы АО «Капустин и Партнеры» оказывают следующие услуги:

- ▶ анализ тендерной документации, определение условий, позволяющих принимать участие в тендере, составление реестра необходимых документов;
- ▶ обжалование дискриминационных условий тендерной документации в Антимонопольном комитете Украины;
- ▶ проверка документов тендерного предложения;
- ▶ отправка запросов заказчику тендера для разъяснения условий тендерной документации;
- ▶ разработка стратегии участия в аукционе;
- ▶ проверка предложения других участников на соответствие тендерной документации; поиск оснований для дисквалификации участника с самой низкой ценой, которые подтверждены практикой АКУ;
- ▶ помощь в подготовке и заключении договоров, их сопровождение для выполнения всех обязательств сторон.



Автор статьи



Владимир Капустин,
адвокат,
Управляющий Партнер,
арбитражный управляющий
+380 66 062 0069
e.mail: hello@lawburo.com
www.lawburo.com