

Вопросы участия белорусских компаний в государственных закупках Великобритании

(Окончание. Начало в № 1, 2015)

Основные этапы процедур закупок

Предварительное информационное уведомление (Prior Information Notice)

Размещение данных уведомлений является добровольным. Законодательство не предусматривает никаких обязательных норм в данной области. Использование предварительной публикации может сократить сроки проведения процедуры закупки. В случае использования данных публикаций для сокращения сроков главным требованием к таким информационным уведомлениям является предоставление максимально возможного объема информации о закупке, доступной на момент публикации уведомления.

Уведомление о проведении закупки

Данный фундаментальный этап требует размещения заказчиком информации

о проводимой процедуре закупки путем направления соответствующей информации в Бюро официальных публикаций Европейского союза (the Office for Official Publications of the EU) для публикации в Официальном журнале Европейского союза (the Official Journal of the EU), который выходит каждый рабочий день на всех официальных языках ЕС. Уведомление о проведении закупки имеет стандартную форму, которая доступна на сайте <http://impar.europa.eu>, и является обязательным для всех четырех видов процедур, проводимых в соответствии с Положением о государственных контрактах. Целью уведомления о проведении закупки является предоставление потенциальным участникам достаточной информации в отношении механизма проведения закупки, а также приглашение к участию в закупке претендентов со всей территории ЕС.

Одним из важных моментов данного этапа для заказчика является необходимость тщательной разработки уведомления о проведении закупки, так как данное уведомление будет являться основным

инструментом, регламентирующим разрешение возникающих вопросов при проведении данной конкретной закупки. Данное уведомление наряду с другими тендерными документами будет определять как объемы закупаемой продукции, так и иные требования к ней. Таким образом, заказчику при составлении уведомления следует принимать во внимание следующее:

- уведомление должно в достаточном виде описать механизм проведения процедуры закупки, а также описать иные предъявляемые требования, которые участнику необходимо выполнить;
- уведомление должно быть составлено таким образом, чтобы оно способствовало привлечению наибольшего количества участников;
- уведомление должно содержать описание и требования при последующих этапах закупки, в том числе и на этапе заключения контракта;
- уведомление должно содержать общий объем закупаемой продукции, работ или услуг;
- уведомление должно регламентировать возможность предоставления предложений с несколькими вариантами предлагаемой продукции.

Как правило, заказчик также должен получить независимую юридическую консультацию о приемлемости формулировок, используемых в разработанном уведомлении о проведении закупки.

Предквалификационные опросные листы (Pre-Qualification Questionnaire)

При проведении открытой процедуры участники направляют свои коммерческие предложения непосредственно после публикации уведомления о проведении закупки без каких-либо иных предварительных стадий. Заказчик не имеет возможности ограничивать участие поставщиков, представивших свои предложения, как следствие, и может только оценивать экономическое и финансовое положение претенден-

тов. В отличие от открытой процедуры три оставшиеся позволяют заказчику выбрать претендентов, которые будут участвовать в процедуре закупки, в ходе стадии предварительного отбора, которая предшествует подаче коммерческих предложений.

Стадия предварительного отбора состоит из оценки предквалификационных опросных листов, заполненных потенциальными поставщиками. Формы данных листов предоставляются всем потенциальным участникам торгов, которые направили соответствующие заявки.

Цель предквалификационных опросных листов, прежде всего, — предоставить заказчику возможность выявить всевозможные факты, которые согласно механизму проведения данной процедуры закупки могут привести к исключению участника. Такие листы требуют предоставления информации по критериям, изложенным в Положениях о закупках и касающимся следующих правил исключения участника из закупки:

- заказчик должен исключить потенциального поставщика в случае, если имеется информация о том, что поставщик был осужден за сговор с целью участия в преступных действиях, коррупции, взяточничестве, мошенничестве или отмывании денег. Совершение поставщиком таких преступлений может также привести к его постоянному исключению из участия в процедурах государственных закупок;
- заказчик также может исключить претендента по одной из следующих причин:
 - отсутствие устойчивого финансового положения или соответствующих технических возможностей, что приведет к невозможности исполнения контракта;
 - наличие информации о совершении претендентом уголовного преступления, связанного с ведением бизнеса, или совершении серьезных нарушений в ходе ведения коммерческой деятельности. Примером может стать участие в сговоре с целью нарушения правил конкуренции, а также возможные нарушения правил охраны труда или правил безопасности;

— невыполнение обязательств, связанных с уплатой налогов;

— предоставление недостоверных сведений, требуемых в соответствии с Положениями о закупках.

Предквалификационные опросные листы могут установить минимальные требования к участникам торгов в отношении экономического и финансового положения, а также техническим возможностям. Данная информация будет получена из ответов претендентов на вопросы, касающиеся:

- общей информации о компании;
- финансового положения;
- информации о ранее заключенных контрактах;
- заявлений о соответствии предъявленным требованиям;
- иной справочной информации о компании;
- конкретных вопросов, касающихся предмета закупки.

Кроме того, такие листы могут содержать перечень документов и иных вспомогательных материалов, которые претенденты должны представить вместе с общей заявкой. Такими документами могут быть сертификаты качества, годовая бухгалтерская отчетность, политика претендента в области охраны труда, безопасности и экологии.

Целью такого предварительного опроса является оценка финансового положения каждого участника, а также его технических возможностей исполнения контракта, которая позволит заказчику в дальнейшем составить список участников, которые будут приглашены к участию в тендере и смогут предоставить свои технико-коммерческие предложения.

Заказчик будет оценивать предоставленные первоначально материалы на основании взвешенной оценки. Уведомление о проведении закупки содержит предполагаемое количество участников, которым будет предложено участие в тендере, и на основании оценки представленной информации участники торгов будут ранжироваться для последующего выбора необхо-

димого количества участников. Заказчик также обязан уведомить всех участников предквалификационного этапа, как прошедших данный этап, так и не прошедших его, о результатах данного этапа.

Предквалификационные опросные листы также обычно предоставляют все необходимые сведения о предъявляемых требованиях к участникам тендера, о критериях отбора и методике, используемой для оценки и выбора участников торгов, а также критериях присуждения контракта. Кроме того, такие листы содержат плановый график проведения процедуры закупки, составленный согласно Положениям о закупках.

Этап тендерной оценки

Результатом процесса предквалификации является список предварительно квалифицированных участников, которые в дальнейшем будут приглашены к участию в закупке. Это приглашение приводит к началу второго этапа процедуры закупки, который будет рассмотрен для процедуры каждого вида.

Ограниченная процедура: приглашение к участию в закупке (Invitation to Tender, ITT)

При проведении ограниченной процедуры Положения о закупках требуют направления приглашения к участию в закупке как минимум 5 претендентам (при условии наличия, по крайней мере, 5 претендентов, выполнивших предъявленные требования), а также требуют приглашения такого количества участников, которое будет достаточным для обеспечения подлинной конкуренции. Последнее требование позволяет проведение процедуры закупки при поступлении менее 5 предложений.

Данное приглашение должно быть направлено каждому участнику, выбранному на стадии предквалификации, и должно быть изложено в письменной форме. Кроме того, приглашение должно быть направлено всем участникам одновременно

для обеспечения равных условий участия в закупке. Положения о закупках устанавливают виды информации, которые должны содержаться в таком приглашении. Например, такой информацией может быть окончательный срок приема заявок, критерии присуждения контрактов и др. Заказчик может также обеспечить доступ к любым дополнительным документам.

Следует отметить, что при проведении ограниченной процедуры участникам торгов предоставляется одна возможность участия в торгах и, следовательно, существует только одна возможность выиграть тендер.

Процедура переговоров: приглашение к переговорам (Invitation to Negotiate, ITN)

Минимальное количество участников торгов, которые должны участвовать в этом этапе проведения процедуры закупки, должно быть представлено в уведомлении о проведении закупки или соответствующих опросных листах. Положения о закупках предусматривают как минимум 3 участников, а также их количество должно быть достаточным для обеспечения подлинной конкуренции. Приглашение к переговорам должно быть направлено в письменной форме одновременно всем участникам и должно включать следующую информацию:

- тендерные документы или электронный доступ к ним;
- окончательный срок предоставления предложений;
- относительные весовые показатели критериев при присуждении контрактов.

Стадия проведения переговоров является довольно гибкой. Как правило, процедура переговоров состоит из нескольких последовательных стадий, которые проводятся в целях выбора участника, которому будет предложено заключить контракт, на основании критериев отбора и механизма выбора, изложенного в тендерных документах. Положение о государственных контрактах требует, чтобы заказчик зара-

нее указывал в уведомлении о проведении закупки или тендерных документах информацию о том, что процедура переговоров будет состоять из нескольких последовательных этапов.

Конкурентный диалог: приглашение к участию в диалоге (Invitation to Participate in Dialogue, ITPD)

Этап проведения диалога также является довольно гибким и направлен на выявление и определение необходимого решения для удовлетворения возникшей потребности. При проведении данного этапа участники торгов предоставляют свои предложения в письменном виде и заказчик, рассматривая данные предложения, постепенно исключает неподходящие решения, а следовательно, и участников, предоставивших данные решения, применяя предусмотренные критерии выбора. Когда заказчик способен принять необходимое решение для возможного снижения стоимости, он может дать возможность оставшимся участникам, обычно 2 или 3, представить свои окончательные тендерные предложения.

Этап оценки

После окончания приема предложений заказчик приступит к оценке предложений согласно заранее объявленным критериям присуждения. Основной принцип проведения закупки заключается в том, что в результате проведения закупки должен быть выбран поставщик с наименьшей ценой или с наиболее экономически выгодным предложением, основанным на критерии MEAT (the Most Economically Advantageous Tender).

Уведомление о проведении закупки и соответствующая документация должны определять механизм присуждения контрактов. В случае использования критерия MEAT заказчик также должен определить механизм присуждения контрактов, в том

числе описать используемые критерии и их относительный вес. Если не представляется возможным расчет относительных весов критериев, то критерии присуждения должны быть указаны по значимости в порядке убывания. Заказчик может учитывать помимо цены и другие факторы, такие как качество, срок поставки, расходы на техническое обслуживание и срок службы изделия. Критерий MEAT может также включать экологические характеристики продукции, которыми могут быть, например, энергосбережение, расходы на утилизацию и т.д.

Этап присуждения контракта

Всякий раз, когда заказчик принимает решение о присуждении контракта, согласно Положениям о закупках он должен опубликовать уведомление о присуждении контракта с предоставлением всей предусмотренной информации об условиях контракта. Уведомление должно быть опубликовано в Официальном журнале Европейского союза в течение 48 дней с даты принятия решения о присуждении контракта. При этом началом отсчета данного периода является дата принятия решения о присуждении контракта, а не дата его подписания.

Исполнение контракта

Тендеры, проводимые по любому из 4 видов процедур, должны быть доведены до конца. С практической точки зрения это означает, что при проведении тендера должны быть:

- представлены полноценные окончательные технические предложения участников с точки зрения предлагаемых технических решений, позволяющие в полной мере определить возможность их применения, а также сроки поставки и информация о гарантийном обслуживании, качестве и т.д.;
- выбран победитель и определены условия заключаемого контракта.

В контексте открытой процедуры и ограниченной процедуры это означает, что

при неполноценном представлении предлагаемого технического решения заказчик может запросить у участников разъяснения и предоставление дополнительной уточняющей информации, если это не повлечет изменение фундаментальных аспектов тендера, таких как цена продукции и иные существенные условия. Данная информация будет способствовать более обоснованному выбору заказчиком наилучшего предложения. Тем не менее заказчик должен вести деятельность по получению необходимой дополнительной информации в равной степени со всеми участниками, исключая дискриминацию, поэтому данный процесс обычно осуществляется в письменной форме, позволяющей оставить «бумажный след».

Хотя тот же принцип применяется при проведении процедуры переговоров и процедуры конкурентного диалога, для данных видов процедур существует больший простор для обсуждения с выбранным поставщиком дополнительных условий в период после присуждения контракта и до его заключения. Данная возможность позволяет всем участникам снизить расходы по подготовке и расчету необходимых данных для предоставления технико-коммерческого предложения для участия в тендере, так как подробные условия обсуждаются только с победителем тендера. Примерами таких дополнительных условий, которые в большинстве случаев затрагивают сложные проекты и могут согласовываться в течение нескольких месяцев до заключения контракта, могут быть:

- обследования участка строительства;
- окончательное уточнение строительного проекта и выполнение архитектурных чертежей;
- получение разрешения на строительство и любых иных документов в местных органах власти;
- определение условий внешнего финансирования;
- определение окончательных условий заключаемого контракта с учетом всех аспектов.

Тем не менее вышеуказанный процесс окончательного согласования и подтверждения условий контракта не должен включать в себя изменения фундаментальных условий его присуждения.

Концессии

Концессии обычно связаны с дорогостоящими, сложными и долгосрочными проектами, которые требуют гибкости при выборе концессионера и последующей реализации концессионного соглашения. Выбор государственным сектором концессионера в области выполнения различного вида работ регулируется действующими правилами закупок. Однако выбор концессионера в области выполнения работ в коммунальном секторе, как и различного вида услуг, как в государственном, так и в коммунальном секторе, регламентируются иными правилами. Концептуальный механизм концессий является очень важным, так как концессии в области предоставления услуг в настоящее время не подпадают под Положения о закупках, но при заключении государственными заказчиками концессионных соглашений необходимо соблюдение общих принципов Договора о ЕС, в то время как концессии в области выполнения работ регламентируются более мягким набором правил. Отличие между концессией и стандартными закупками заключается в праве концессионера «эксплуатировать» выполняемые работы или предоставляемые услуги в качестве средств получения оплаты за выполнение данных работ или предоставление данных услуг. Существуют три отличительные особенности концессий:

- подрядчик должен полностью или частично оплатить стоимость строительства либо нести расходы по предоставлению услуг;
- подрядчик должен получать вознаграждения, выплачиваемые третьими лицами, за использование построенного строительного объекта или предоставляемые услуги;

- использование построенного строительного объекта или предоставление подрядчиком услуг связано с наличием экономических рисков.

Примером механизма концессии может послужить строительство платной дороги или моста, при котором подрядчик полностью или частично за счет собственных средств производит строительство данного объекта, а также имеет право возместить средства, которые были использованы для строительства, с помощью взимания платы за проезд при использовании данного объекта. Примером концессии в области предоставления услуг может стать деятельность, при которой оператор будет взимать тарифную плату за проезд в автобусе местного маршрута. Концессии, которые одновременно содержат как элементы выполнения работ, так и элементы предоставления услуг, классифицируются в соответствии с тем, какой из элементов составляет большую часть стоимости, хотя в данном случае, возможно, целесообразнее заключать отдельные концессионные соглашения об оказании услуг и выполнении работ.

Требования при выборе концессионера

В отношении выбора концессионера в области выполнения общественных работ заказчик должен соблюдать следующие правила:

- публикация сведений о выборе концессионера в области выполнения общественных работ размещается в открытом доступе на всей территории ЕС и дает заинтересованным лицам 52 дня для подготовки необходимых документов для участия в процедуре выбора. При этом одним из требований к заказчику является необходимость предоставления тендерных документов и иной требуемой информации по любому запросу заинтересованного лица в течение 6 дней со дня получения запроса;
- выбор концессионера сам по себе менее регламентирован — при этом приме-

няются не формализованные процедуры выбора, при которых заказчик имеет право самостоятельно установить свои собственные процедуры. Однако, если существует потенциальный «трансграничный интерес» к данному процессу, то заказчик обязан действовать в соответствии с общими принципами Договора о ЕС;

- публикация уведомления о заключении концессионного соглашения, которое является результатом процедуры выбора концессионера, происходит в соответствии со стандартными правилами, регламентирующими проведение государственных закупок;

- наличие периода ожидания — существует некоторая двусмысленность в отношении того, распространяется ли выполнение обязательств сторон в этот период на концессии в области выполнения общественных работ. Тем не менее новая Директива средств правовой защиты (new Remedies Directive), которая регламентиру-

ет данные обязательства, определяет их отношение к концессии в области выполнения общественных работ и, следовательно, выполнение данных обязательств является необходимым.

Реформирование системы закупок

26.02.2014 были приняты новая Директива о государственных контрактах (Public Contracts Directive 2014/24/EU) и Директива о контрактах в коммунальном секторе (Utility Contracts Directive 2014/25/EU), которые ограничивают действия нынешних Директив до 18.04.2016.

Новые директивы являются следующим этапом развития системы государственных закупок, к которому белорусским компаниям также необходимо будет подготовиться для того, чтобы наиболее успешно в рамках новых правил предлагать свою продукцию, внося тем самым свой вклад в развитие страны.

КСТАТИ

АСВ распределило 830 млрд рублей между крупными банками

Агентство по страхованию вкладов (АСВ) распределило 830 млрд рублей из выделенного правительством 1 трлн между банками, пишет газета «Ведомости». Эти средства будут вложены в докапитализацию российской банковской системы в рамках антикризисного плана правительства.

Претендовать на участие в программе докапитализации могут только кредитные учреждения, размер капитала которых превышает 25 млрд рублей. Размер финансовой помощи со стороны государства должен составлять не более 25% капитала банка.

Как сообщает издание, больше всего средств получают банки группы ВТБ. Им выделено 310 млрд рублей. В список также входит группа «От-

крытие» (55,1 млрд рублей), ВЭБ (20,4 млрд), Россельхозбанк, Газпромбанк, Альфа-банк. Кроме того, 13,6 млрд рублей выделены банку «Россия».

Из-за установленного ограничения по доле потребительских кредитов в общей сумме активов в список банков, которым будет оказана помощь, не попали «Русский стандарт», «ХКФ-банк», «ОТП-банк». Участие в программе докапитализации Сбербанка не предполагалось.

Оставшиеся 170 млрд рублей распределены между банками в соответствии с указанием премьер-министра Дмитрия Медведева. Как полагают в Минфине, данные средства могут быть выделены региональным кредитным учреждениям.