

Настанови щодо етичної поведінки замовників під час здійснення публічних закупівель

I. Загальні положення

1. Настанови щодо етичної поведінки замовників під час здійснення публічних закупівель (далі –Настанови) розроблені з метою надання методично-консультативної допомоги щодо забезпечення системного підходу до формування, підтримки та розвитку етичної поведінки замовників під час підготовки та здійснення публічних закупівель в Україні.

2. Під етичною поведінкою в Настановах розуміється сукупність вчинків та дій суб'єктів сфери публічних закупівель, які відповідають тим нормам моралі, свідомості чи порядку, що характерні для сучасного суспільства розвинутих демократичних країн.

3. Неналежна етична поведінка між суб'єктами сфери публічних закупівель суттєво впливає на кінцевий результат закупівель. Недотримання етичних норм та свідоме або несвідоме ігнорування норм законодавства може призвести до порушень, які передбачають дисциплінарну, адміністративну та/або кримінальну відповідальність.

Настанови спрямовані на удосконалення професіоналізму, актуалізацію проблеми професійної етики. ВодночасНастанови не стосуються випадків свідомого порушення законодавства про закупівлі, які є предметом діяльності контролюючих і правоохоронних органів.

4. Настанови базуються на принципах здійснення закупівель, визначених у Законі та описують складові етичної поведінки, яких рекомендується дотримуватись протягом усього закупівельного процесу.

5. Настанови розраховані для використання у роботі замовниківдля більш якісного, прозорого і безконфліктного здійснення процесу закупівель та стосуютьсяїхслужбових (посадових) осіб, уповноважених осіб, а також керівників під час організації та проведення процедур закупівель.

6. Настанови не встановлюють норм права, носять виключно рекомендаційнийта інформаційний характер,а також можуть використовуватися для

розробки внутрішніх організаційно-розпорядчих документів замовника щодо організації і проведення публічних закупівель, зокрема положення про тендерний комітет, (уповноважену особу), посадової інструкції уповноваженої особи, трудового контракту з уповноваженою особою, антикорупційної програми (для суб'єктів господарювання державної чи комунальної власності).

II. Основні принципи здійснення закупівель

Основні принципи здійснення закупівель - це бажані правила етичної поведінки суб'єктів сфери публічних закупівель, які сприяють стабілізації всього процесу здійснення закупівель.

1. Добросовісна конкуренція серед учасників

Принцип добросовісної конкуренції серед учасників на всіх стадіях закупівель тісно пов'язаний з принципом недискримінації учасників. Створення сприятливих та рівних умов для конкуренції серед учасників незалежно від сфери діяльності чи об'єктивних економічних чинників.

Важливість цього принципу також пов'язана з поведінкою замовника щодо вибору процедури закупівель, особливо обґрунтованості застосування переговорної процедури.

Замовникам не рекомендується встановлювати вимоги в тендерній документації, які можуть призвести до оскарження учасниками положень тендерної документації.

2. Максимальна економія та ефективність

З метою досягнення максимальної економії та ефективності замовникам слід звернути увагу на формування очікуваної вартості закупівлі, складання річного плану закупівель, критеріїв оцінки, встановлення технічних вимог та умов договору.

Для формування обґрунтованої очікуваної вартості закупівлі замовники можуть попередньо вивчати ринок, здійснювати моніторинг комерційних пропозицій потенційних постачальників. Встановлення заниженої очікуваної вартості може призвести до відміни торгів.

Оприлюднення річного плану закупівель замовниками заздалегідь до початку проведення процедури закупівлі може сприяти підвищенню рівня конкуренції серед учасників та результативності торгів.

Замовникам при встановленні технічних вимог до предмета закупівлі, критеріїв оцінки та умов договору важливо усвідомлювати необхідність досягнення не просто номінальної формальної економії, а максимальної ефективності за найкращу отриману тендерну ціну. Відсутність зваженого підходу до формування технічних вимог може призвести до закупівлі менш якісного предмету закупівлі, що в результаті дасть низьку ефективність закупівлі, а в тривалішому періоді часу може й зумовити надмірне витрачання коштів внаслідок високих витрат на експлуатацію чи використання придбаного товару (роботи, послуги) за нібито низькою ціною. Замовникам необхідно усвідомлювати, що вимоги встановлені в тендерній документації та умовах договору мають відповідати потребам замовника.

3. Відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель

Принцип відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель тісно пов'язаний із принципом максимальної економії та ефективності. Для досягнення належного рівня дотримання цього принципу достатньо вчасно та ретельно виконувати вимоги Закону щодо оприлюднення всього передбаченого ним масиву інформації про процес закупівлі, зокрема складання річного плану в кінці року для потреб на наступний рік, завчасне його опублікування, а також швидке та позитивне реагування на запити громадян, засобів масової інформації та громадських організацій.

4. Недискримінація учасників

Замовнику під час проведення процедури закупівлі, у тому числі під час визначення предмету закупівлі, розроблення та затвердження тендерної документації, необхідно дотримуватися принципів здійснення закупівель, не призводячи своїми діями до штучного та/або формального обмеження кола учасників для суб'єктивного визначення переможця торгів.

5. Об'єктивна та неупереджена оцінка тендерних пропозицій

Оцінка тендерних пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації, та шляхом застосування електронного аукціону. У разі встановлення

інших критеріїв оцінки, ніж ціна, такі обґрунтовано встановлені критерії мають надавати об'єктивну додаткову перевагу під час здійснення оцінки пропозиції.

б. Запобігання корупційним діям і зловживанням

Замовнику слід забезпечувати:

- прозорість і доступність інформації про закупівлі, підзвітність, шляхом оприлюднення в електронному вигляді максимально можливої кількості документів, пов'язаних із закупівлями;

- внутрішній контроль;

- складання звітності;

- відповідальність посадових осіб за порушення законодавства у цій сфері;

- недопущення участі у торгах суб'єктів господарювання за вчинені ними корупційні та інші відповідні правопорушення згідно статті 17 Закону.

Не слід також демонструвати поведінку (насамперед, під час переговорів у переговорній процедурі або на першому етапі конкурентного діалогу, а також під час комунікацій між замовниками і суб'єктами господарювання поза межами (до та/або після) процесу закупівель), яка може бути сприйнята суб'єктом господарювання у вигляді натяку на можливі корупційні дії з боку замовника.

III. Фактори, що впливають на мінімізацію конфліктності між суб'єктами сфери публічних закупівель

1. Законність

Дотримання замовником під час виконання службових обов'язків вимог Закону та інших нормативно-правових актів, своєчасне та ефективне вживання вичерпних заходів щодо запобігання та усунення порушень.

2. Компетентність

Систематичне підвищення замовником свого професійного рівня (поліпшення власних знань, умінь, навичок) та культури спілкування, здійснення обміну досвідом з колегами.

3. Неупередженість

Чесне і неупереджене ставлення замовником до проведення закупівель та учасників. Відсутність прихильності та надання переваг окремим його учасникам. Зниження суб'єктивізму під час прийняття рішень.

4. Підзвітність

Сумлінне виконання своїх обов'язків, забезпечення підзвітності та персональної відповідальності за прийняті рішення, дії чи бездіяльність, позитивна налаштованість під час комунікації з громадянами/громадськими організаціями та при проведенні перевірок і контрольних заходів.

5. Взаємоповага

Дотримання загально визначених етичних норм поведінки, виявлення ввічливості і поваги між всіма суб'єктами сфери закупівель.

6. Доброчесність

Невикористання переваг свого становища щодо отримання матеріальних та інших благ під час організації та проведення процедур закупівель.

VI. Заходи щодо організації та проведення публічних закупівель

1. Під час планування, оголошення процедури закупівлі, підготовки тендерної документації:

- замовники можуть попередньо здійснювати маркетингові дослідження, вивчення ситуації на ринку, моніторинг комерційних пропозицій потенційних постачальників товарів, надавачів послуг та виконавців робіт як з відкритих джерел, так і безпосередньо консультуючись з ними, досліджувати інформацію щодо цінового діапазону із застосуванням доступних аналітичних інструментів, отримувати дані від органів влади, підприємств, установ, організацій згідно їх функцій, а також з інших джерел інформації, яка може бути використана для формування вимог до предмета закупівлі;

- при визначенні очікуваної вартості закупівлі замовники можуть виходити з планових вартісних показників, які можуть розраховуватися, зокрема виходячи із потреби у відповідних товарах, роботах і послугах у минулих роках з урахуванням

економічних факторів, індексу інфляції, які впливають на ціноутворення на ринках відповідних товарів, робіт і послуг тощо;

- для забезпечення якості проведення закупівель при підготовці тендерної документації замовникам необхідно орієнтуватись у чинних стандартах та технічних умовах товарів, робіт і послуг, дотримуватись вимог щодо забезпечення якості, чітко та детально прописувати технічну специфікацію;

- беручи до уваги складність та специфіку предмету закупівлі під час проведення процедур закупівель, замовникам необхідно розраховувати час підготовки та подання тендерних пропозицій учасниками, їх оцінювання.

2. Під час розгляду тендерних пропозицій та визначення переможця замовникам рекомендується:

- розглядати неупереджено тендерні пропозиції на відповідність технічним вимогам, кваліфікаційним критеріям, визначеним у тендерній документації;

- оперативно реагувати на непередбачені обставини, дотримуватись законодавства незважаючи на можливий зовнішній тиск, фахово та своєчасно приймати рішення;

- надавати своєчасні та обґрунтовані пояснення органу оскарження для відстоювання інтересів організації;

- використовувати дані з відкритих єдиних державних реєстрів;

- не відхиляти тендерну пропозицію через допущення учасником формальних (несуттєвих) помилок.

3. Під час укладання та виконання договору замовникам слід дотримуватися вимоги Закону, згідно якої умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції за результатами аукціону (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі або ціни пропозиції учасника у разі застосування переговорної процедури, а також рекомендується:

- вживати заходів щодо недопущення необґрунтованого підвищення ціни (в тому числі ціни за одиницю) в договорі;

- належно виконувати умови договору про закупівлю під час його виконання, зокрема шляхом приймання товарів, робіт і послуг належної якості відповідно до умов договору ;

- вести претензійно-позовну роботу у разі невиконання учасником своїх зобов'язань.

4. Недопущення конфлікту інтересів

Службовим (посадовим) особам, уповноваженим особам, а також керівникам під час організації та проведення процедур закупівель доцільно вживати всіх заходів щодо недопущення будь-якої можливості виникнення конфлікту інтересів, а саме суперечностей між особистими майновими, немайновими інтересами особи чи близьких їй осіб та її службовими повноваженнями, наявність яких може вплинути на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень, а також на вчинення чи невчинення дій під час виконання наданих їй службових повноважень.

Замовник під час здійснення процедури закупівель має запобігати виникненню конфлікту інтересів, що може впливати на об'єктивність чи неупередженість прийняття рішень, або на вчинення певних дій чи бездіяльність під час проведення процедури закупівель.

Для запобігання виникнення конфлікту інтересів, інформація про потенційний конфлікт інтересів щодо службової особи замовника має повідомлятися у відповідні органи.

5. Конфіденційність інформації

Замовники не можуть розкривати конфіденційну інформацію, що міститься в тендерних пропозиціях чи інших документах, поданих учасниками.

Замовникам слід вживати заходів для захисту персональних даних, які стали їм доступними внаслідок проведення закупівлі.

V. Запобігання одержанню неправомірної вигоди

Замовники під час виконання посадових обов'язків не можуть використовувати своє службове становище в особистих (приватних) інтересах чи інтересах інших осіб з метою одержання неправомірної вигоди (грошові кошти, пропозиції роботи, цінні подарунки тощо) та безпосередньо або через інших осіб вимагати від юридичних або фізичних осіб подарунків у зв'язку з проведенням закупівель.