

РЕКОМЕНДАЦІЇ

ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ЩОДО УЧАСТІ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ КОРОЛІВСТВА БЕЛЬГІЯ



Рекомендації для українських постачальників щодо участі в публічних закупівлях Королівства Бельгія розроблено експертами Компоненту 2 "Публічні закупівлі" Проєкту Європейського Союзу з підтримки управління публічними фінансами в Україні (EU4PFM).

Документ створено за фінансової підтримки Європейського Союзу. Зміст матеріалу є виключною відповідальністю Програми EU4PFM і не обов'язково відображає офіційну позицію ЄС.

2024

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Економіка Бельгії є високорозвиненою змішаною з високим рівнем доходу. Королівство Бельгія є членом ЄС та завдяки вдалому географічному положенню має добре розвинену транспортну мережу та диверсифіковану промислову і комерційну базу.

Промисловість Бельгії зосереджена в основному в густонаселеному регіоні Фландрії на півночі, навколо Брюсселя та в двох найбільших валлонських містах - Льєжі та Шарлеруа, вздовж Sillon Industriel. Бельгія імпортує сировину та напівфабрикати, які піддаються подальшій обробці та реекспорту. За винятком вугілля, яке вже не вигідно видобувати, Бельгія має небагато природних ресурсів, окрім родючих ґрунтів. Незважаючи на розвинену промисловість, все ж послуги домінують в економіці країни і становлять 77,2% ВВП Бельгії, тоді як сільське господарство становить 0,7%.

Згідно з офіційними даними Світового банку¹, у 2023 році валовий внутрішній продукт (ВВП) Бельгії становив 632,22 мільярда доларів США. Величина ВВП Бельгії становить 0,60 відсотка світової економіки

2. СИСТЕМА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ БЕЛЬГІЇ

Законодавство Бельгії про публічні закупівлі відповідає Угоді про державні закупівлі Світової організації торгівлі («WTO GPA»), оскільки вона, як країна-член ЄС, є стороною WTO GPA з 1996 р.

Бельгія транспонувала всі відповідні директиви ЄС щодо закупівель, зокрема останні чинні Директиви 2014/23/ЄС, 2014/24/ЄС, 2014/25/ЄС, у своє національне законодавство, таким чином узгодивши його з європейськими вимогами щодо публічних закупівель.

Деякі контракти не підпадають під дію законодавства ЄС (наприклад, державні контракти, вартість яких нижча від порогових значень ЄС ЄС). Проте законодавство ЄС також впливає на ці контракти через застосування базових фундаментальних принципів прозорості, рівності та недискримінації.

Бельгійське законодавство гарантує участь підприємств держав-членів Угоди про державні закупівлі (GPA) Світової організації торгівлі на умовах, передбачених GPA. Ці підприємства користуються правами, еквівалентними правам бельгійських підприємств.

На даний момент законодавство Бельгії щодо публічних закупівель складається із законів та додаткових королівських указів, а саме:

- Закон від 17 червня 2016 року про публічні закупівлі;
- Закон від 13 серпня 2011 року про державні закупівлі у сфері оборони та безпеки;
- Закон від 17 червня 2013 року щодо обґрунтування рішень про присудження

¹ [The World Bank in the European Union: Development news, research, data | World Bank](https://www.worldbank.org/en/eu4pfm)

державного замовлення та права на оскарження;

- Королівський указ від 18 квітня 2017 року щодо присудження державних закупівель у класичних секторах;
- Королівський указ від 18 червня 2017 року щодо присудження державних закупівель у сфері комунальних послуг;
- Королівський указ від 23 січня 2012 року про проведення державних закупівель у сфері оборони та безпеки;
- Королівський указ від 14 лютого 2013 року щодо загальних правил виконання державних контрактів.

Законодавство забезпечується адміністративною чи цивільною юрисдикцією залежно від характеру замовника (тобто, чи є він державною чи приватною організацією).

Слід зазначити, що Бельгія, як і багато інших країн ЄС, наразі перебуває в процесі вдосконалення та оновлення правового регулювання сфери публічних закупівель, у зв'язку з цим за достатньо тривалий період було здійснено оновлення правових засад цієї сфери:

16 лютого 2023 року в Офіційному віснику Бельгії опубліковано Закон від 8 лютого 2023 року про внесення змін до Закону про державні закупівлі від 17 червня 2016 року. Ця законодавча поправка мала на меті вжити низку заходів для сприяння прозорості та моніторингу присудження публічних контрактів (при цьому до Закону про концесії та Закону про державні закупівлі у сфері оборони та безпеки не внесено змін):

- з **26 лютого 2023 року** замовник (як у класичному, так і в спеціальному секторах) повинен оприлюднювати рішення, які він приймає щодо неприсудження або неукладання договору або перезапуску процедури.

Це необхідно зробити протягом 30 днів з моменту прийняття відповідного рішення. З цією метою останній використовує (спрощене) повідомлення про присудження контракту;

- з **1 вересня 2023 року** замовник (як у класичному, так і в спеціальному секторах) протягом 30 днів з моменту укладення контракту або рамкової угоди повинен надсилати повідомлення про присудження спрощеного контракту також щодо процедур закупівель та рамкових угод, які ще не були присуджені, під час присудження контрактів та рамкових угод, орієнтовна сума яких нижча за порогові значення, встановлені для європейської публікації;

- також з **1 вересня 2023 року** стало обов'язковим використання сертифікованих електронних платформ для контрактів, вартість яких нижча за порогові значення ЄС, які присуджуються за **переговорною процедурою без попередньої публікації або конкурсних торгів**. Це стосується контрактів, які опубліковані з 1 вересня 2023 року, а також контрактів, за якими за відсутності обов'язку перед публікацією запрошення подати тендерну пропозицію видається з цієї дати;

- з **1 січня 2025 року** до процедур закупівель та рамкових угод, які ще не укладено, також застосовуватимуться такі правила:

що стосується **рамкових угод**, то до цього часу замовник не був зобов'язаний надсилати повідомлення про результати процедури закупівлі за кожним контрактом на основі цієї рамкової угоди. За новими правилами, тепер не пізніше 15 лютого кожного року замовник (як у традиційному, так і в спеціальному секторах) повинен подати до Комітету з управління державними закупівлями та концесіями за допомогою електронної форми (яку FPS Strategy & Support розробляє для цієї мети²) інформацію про загальну вартість контрактів, укладених за рамковими угодами, що діяли протягом попереднього року.

Загальна вартість цих контрактів розбивається за компаніями-бенефіціарами відповідно до того, чи є вони контрактами на виконання робіт, поставок або надання послуг. Реєстрація компанії-бенефіціара проводиться на підставі її ідентифікаційного номера. Для бельгійських компаній це відповідає номеру компанії, присвоєному під час реєстрації в Crossroads Bank for Enterprises. Замовник також повинен забезпечити, щоб не було перевищено максимальне значення рамкової угоди.

- Для **контрактів з обмеженою вартістю** (як у традиційному, так і в спеціальному секторах) немає зобов'язання оголошувати про присуджений контракт. Однак до 15 лютого кожного року замовник повинен подавати до вищезазначеного Комітету за допомогою електронної форми інформацію про загальну вартість контрактів обмеженої вартості, укладених у попередньому році. Знову ж таки, загальна вартість цих контрактів розбивається за компаніями-бенефіціарами відповідно до того, чи стосуються контракти робіт, поставок або послуг. Реєстрація компанії-бенефіціара також проводиться на підставі її ідентифікаційного номера. Для бельгійських компаній це відповідає номеру компанії, присвоєному під час реєстрації в Crossroads Bank for Enterprises. Від цього обов'язку звільняються лише договори вартістю менше 3 000 євро (без ПДВ).

На основі цієї інформації FPS Strategy & Support опублікує показники на своєму сайті. Дані будуть узагальнюватися замовником. Мета полягає в тому, щоб краще інформувати МСП про ці «менші ринки».

Крім того, з метою покращення централізованих закупівель в Бельгії був прийнятий королівський указ від 21 липня 2023 року про централізовані федеральні державні закупівлі.

Цей Королівський указ регулює виконання спільних контрактів в рамках федеральної політики закупівель, яка сама по собі залишається предметом затвердження Радою міністрів. Його цілі: розвиток концепції сталих закупівель, збільшення участі МСП у федеральних державних закупівлях, підвищення ефективності закупівель та досягнення ефекту масштабу тощо.

Завдяки впровадженню розподілу за сферами закупівель та обов'язковому встановленню графіка укладання спільних договорів, модель централізованих закупівель повинна стати більш прозорою та ефективною, зокрема за рахунок

² [Federal Public Services and Public Planning Services \(FPS and PPS\) | Belgium.be](https://www.belgium.be/en/public-services/fps-pps)

продовження цифровізації державних закупівель та запровадження кращих термінів для укладання спільних договорів.

Королівський указ від 13 серпня 2023 року про управління державними закупівлями та концесіями та внесення змін до різних положень Королівського указу від 18 квітня 2017 року про присудження державних контрактів у традиційних секторах та Королівського указу від 18 червня 2017 року про присудження державних контрактів у спеціальних секторах був опублікований у *Бельгійському офіційному віснику* від 18 квітня 2017 року 22 серпня 2023 року³. Цей Королівський указ регулює склад Комітету з управління державними закупівлями та концесіями.

Згідно бельгійського законодавства про публічні закупівлі «організація-замовник» визначається з посиланням на юридичне визначення ЄС.

Окрім органів державної влади, у традиційному розумінні цього терміну (тобто федеральна держава, територіальні утворення та органи, які були створені ними для виконання місій публічної служби), недержавні організації, які надають державні послуги, не пов'язані з промисловим або діловим сектором, також підпадають під дію законодавства про державні закупівлі, коли вони знаходяться під впливом державних органів або інших замовників, які контролюють їхні органи прийняття рішень або фінансування (наприклад, університети, лікарні та соціальне житло).

Слід зазначити, що, якщо інше не передбачено законом, усі публічні контракти, в принципі, підпадають під дію законодавства про публічні закупівлі. Поріг, встановлений нормативно-правовими актами (у Бельгії, королівськими указами), визначає лише застосування законодавства ЄС і сферу застосування переговорних процедур.

Оціночна вартість публічного контракту є критерієм, який використовується для відокремлення публічних контрактів, які регулюються законодавством ЄС про державні закупівлі, від тих, які не регулюються.

Законодавство ЄС про державні закупівлі застосовується до державних контрактів, вартість яких (без ПДВ) оцінюється такою, що дорівнює або перевищує наступне:

- для контрактів на державні роботи: 5 548 млн євро;
- для концесій на роботи чи послуги: 5 548 мільйонів євро;
- для державних контрактів на товари: 221 000 євро в класичних секторах (144 000 євро для державних контрактів на поставку товарів, укладених федеральними замовниками) та 443 000 євро в інших секторах;
- для державних контрактів на надання послуг: 221 000 євро в класичних секторах (144 000 євро для державних контрактів на поставку, укладених федеральними замовниками) та 443 000 євро в інших секторах;
- для державних контрактів на надання соціальних послуг та інших спеціальних послуг: 750 000 євро в класичних секторах і 1 мільйон євро в секторах комунальних послуг.

Нижче порогових значень ЄС Закон від 17 червня 2017 року застосовує переговорну процедуру з попередньою публікацією до державних контрактів на поставку товарів та державних контрактів на надання послуг, оціночна вартість яких є нижчою від

³ [Moniteur belge \(fgov.be\)](https://moniteur.belge.fgov.be)

порогових значень ЄС, а також до державних контрактів на виконання робіт, оціночна вартість яких менша, ніж 750 000 євро.

Відповідно до національного законодавства (яке, по суті, транспонує право ЄС), переговорна процедура без публікації застосовується у двох випадках:

- коли укладення контракту стало необхідним внаслідок непередбачених обставин; і
- коли це стосується додаткових робіт і товарів або додаткових послуг, які з технічної точки зору вважаються незамінними з початкового контракту, за умови, що можливість такої додаткової закупівлі вже розглядалася в початкових умовах початкового контракту.

Схематично:

- з якісної точки зору, суттєва зміна складається з будь-якої зміни, яка дозволила б допустити інших учасників тендеру або вибрати іншу тендерну пропозицію, якби ця зміну було включено до початкових умов контракту; і
- з кількісної точки зору, питання законності має бути порушено, як тільки обсяг додаткових закупівель досягне порогу ЄС.

Окрім випадків застосування переговорної процедури без оприлюднення, питання законності змін, внесених до існуючого публічного договору (тобто, чи слід вважати цю зміну зміною, подібною до нового публічного договору, який мав бути виставлений на конкуренцію) оцінюється замовником самостійно..

Система регулювання публічних закупівель в Бельгії не є дуже розгалуженою. Слід зазначити такі ключові органи:

Ключовим органом, відповідальним за сферу публічних закупівель в Бельгії є створена 1 березня 2017 року **Федеральна державна служба стратегії та підтримки (FPS BOSA⁴)**, яка допомагає уряду та підтримує федеральні організації в різних сферах: IT, кадри, організаційний контроль та політика доброчесності, бюджет, бухгалтерський облік та державні закупівлі.

FPS BOSA консулює та підтримує державні служби щодо здійснення державних закупівель.

Служба також відповідає за управління, розвиток і підтримку платформи електронних закупівель BOSA e-Procurement⁵, де можна знайти закупівлі федеральних, регіональних і місцевих органів влади, відповідальна за централізовані закупівлі, створення рамкових угод тощо.

Крім того, існують платформи регіональні, наприклад електронна платформа публічних

⁴ [Marchés publics | BOSA \(belgium.be\)](https://marchespublics.belgium.be)

⁵ [BOSA - eProcurement \(publicprocurement.be\)](https://publicprocurement.be)

закупівель Валлонії⁶.

Федеральна стратегічна координаційна мережа закупівель (CSAF) – це консультаційний орган, який складається з різних федеральних державних служб. Фінансові директори збираються щомісяця для прийняття (стратегічних) рішень щодо спільних цілей у рамках федеральної політики закупівель та спільних контрактів.

Федеральна політика закупівель спрямована на здійснення якомога більшої кількості спільних (централізованих) федеральних закупівель. Розроблена з цією метою модель закупівель призначена для стимулювання співробітництва між федеральними державними службами через стратегічний консультативний орган. Нова модель публічних закупівель була офіційно оголошена королівським указом від 21 липня 2023 року.

3. ПОДАЧА ПРОПОЗИЦІЙ ТА КРИТЕРІЙ ПРИСУДЖЕННЯ

Оголошення тендеру про закупівлю, на який поширюється дія законодавства про публічні закупівлі, залежить від його суми. Якщо він перевищує поріг ЄС, контракт має бути опублікований на Tender Electronic Daily (TED) та на BOSA e-Procurement. Якщо він нижче порогу ЄС, договір має бути опублікований лише в електронному повідомленні, якщо інше не передбачено законом.

Контракти, які не підпадають під дію законодавства про державні закупівлі, підпадають під дію правила «адекватної публічності» з метою дотримання основних принципів прозорості, рівності та недискримінації. Однак у деяких випадках органи державної влади публікують свої найважливіші контракти на TED та на національній платформі, щоб забезпечити якнайширшу конкуренцію.

Це залежить від категорії державного контракту (закупівля чи концесія) та сектору (класичний або комунальний сектор).

У концесійних договорах замовник повинен встановити критерії відбору (можливості).

У договорах про закупівлю в класичних секторах замовник має право встановлювати критерії або інші умови для оцінки кваліфікації зацікавленої сторони брати участь у тендерній процедурі. Однак це правило не поширюється на державні закупівлі, укладені за переговорною процедурою без попередньої публікації.

У договорах про закупівлю у сфері комунальних послуг замовник не зобов'язаний встановлювати критерії відбору для оцінки кваліфікації зацікавленої сторони брати участь у тендерній процедурі.

Критерії мають бути пов'язані з технічними та професійними можливостями суб'єкта господарювання або його економічним та фінансовим становищем.. Ці критерії відбору мають бути пов'язаними з предметом контракту та пропорційними обсягу закупівлі.

⁶ [Les marchés publics en Wallonie - Entreprises](#)

Вимагання посилянь, які значно перевищують потреби замовника (наприклад, постачання протягом певного періоду часу або обсяги, що перевищують зазначені в контракті), або які є нереальними (наприклад, кількість посилянь на аналогічні подібні контракти, які виконував учасник тендеру, які перевищуватимуть потужності відповідного бізнес-сектору), таким чином, не допускаються.

Законодавство визначає критерії оцінки/присудження на конкретних прикладах (наприклад, якість, ціна, технічні переваги, естетичні та функціональні характеристики, характеристики навколишнього середовища, соціальні міркування, поточні витрати, прибутковість, обслуговування клієнтів і технічна допомога, прогнозований час завершення, гарантії).

Замовники, в принципі, вільні вибирати критерії, які вони використовуватимуть, щоб визначити, яка пропозиція найкраще відповідає їхнім потребам. Необхідно лише, щоб критерій був пов'язаний з об'єктом відповідного публічного контракту, був релевантним (у значенні «адекватного для цілей порівняння пропозицій») і був недискримінаційним.

Критерії присудження не можуть стосуватися елементів здібностей, які враховуються за критеріями відбору, наприклад, досвід роботи на аналогічних ринках. Однак під час укладення контрактів на надання державних послуг можна посилалися на елементи кваліфікаційних здібностей, якщо здібності є ключовим елементом щодо якості технічної пропозиції (наприклад, досвід співробітників, яким буде призначено реалізацію договору комплексної інформаційної технології).

Технічна цінність: цей критерій оцінює додану вартість поданих тендерів і враховує такі аспекти, як інновації, продуктивність, енергоефективність, безпека тощо.

Професійна та технічна спроможність: цей критерій оцінює спроможність учасників торгів надавати товари чи послуги, що пропонуються, беручи до уваги їхній досвід, компетентність, їхні людські та технічні ресурси, їхні рекомендації тощо.

Учасники тендеру готують і подають свої тендерні пропозиції відповідно до вимог тендеру, які можуть містити інформацію про технічні специфікації, терміни, умови договору тощо.

В обмеженій процедурі, переговорній процедурі з попередньою публікацією, конкурентному діалозі та інноваційному партнерстві замовник може обмежити кількість учасників, які можуть брати участь у тендерній процедурі.

Мінімальна кількість учасників не може бути менше п'яти в обмеженій процедурі та трьох у переговорній процедурі з попередньою публікацією, конкурентному діалозі та інноваційному партнерстві.

Кількість кандидатів, яким дозволено подавати тендерні пропозиції, має бути достатньою для забезпечення справжньої конкуренції.

У випадках, коли тендер є відкритим та вище порогів ЄС, замовник повинен вказати в

повідомленні про закупівлю мінімальну та, якщо доречно, запропоновану максимальну кількість кандидатів.

Замовник не може автоматично виключити підприємство, яке підпадає під необов'язкові критерії виключення. Для того, щоб відповідати принципу ефективного адміністрування, замовник повинен перевірити, чи дійсно ситуація викликає серйозні сумніви щодо спроможності підприємства виконати контракт. Рішення замовника про виключення має бути пропорційним і повинно офіційно містити причини, чому підприємство має бути виключено, через існування необов'язкових критеріїв виключення. Враховуючи цю процедуру, виключення учасника тендеру на підставі виключення є більш об'єктивним. Замовник справді зобов'язаний більш конкретно проаналізувати ситуацію компанії в світлі підстав для виключення, перш ніж прийняти рішення про виключення.

Слід зазначити, що суб'єкт господарювання може вживати заходів дотримання, спрямованих на усунення наслідків будь-яких кримінальних правопорушень або неправомірної поведінки та ефективного запобігання подальшим випадкам неналежної поведінки. Ці заходи можуть складатися з кадрових та організаційних заходів, таких як:

- розірвання всіх зв'язків з особами чи організаціями, причетними до неправомірної поведінки;
- відповідні заходи з реорганізації персоналу;
- впровадження систем звітності та контролю;
- створення структури внутрішнього аудиту для моніторингу відповідності;
- прийняття внутрішніх правил відповідальності та компенсації.

Якщо такі заходи пропонують достатні гарантії, відповідного суб'єкта господарювання більше не слід виключати тільки на цих підставах. Суб'єкти господарювання повинні мати можливість вимагати перевірки заходів відповідності, які були вжиті з метою можливого допуску до процедури закупівлі.

Кандидат або учасник тендеру, який брав участь у підготовці процедури присудження, виключається з процедури лише у разі відсутності інших засобів забезпечення дотримання принципу рівного ставлення. Проте, перш ніж бути виключеним, кандидату або учаснику тендеру надається можливість довести за допомогою письмового обґрунтування, що його чи її попередня участь навряд чи спотворить конкуренцію.

Судова практика суворо застосовує це положення: замовник повинен повідомити про (потенційний) конфлікт інтересів і попросити компанію надати додаткову інформацію про нього. Загалом, перевага, отримана завдяки участі в підготовчій процедурі, може бути нейтралізована, за винятком випадків, коли перевага є надто значною, шляхом обміну інформацією, отриманою в рамках роботи, виконаної до запрошення до тендеру, або шляхом розширення юридичного кінцевий термін подання заявки та тендерних документів.

4. ОСНОВНІ МЕТОДИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В БЕЛЬГІЇ

Згідно з бельгійським національним законодавством, існує сім різних процедур:

1. Відкрита процедура
2. Обмежена процедура
3. Конкурентна процедура з переговорами
4. Пряма переговорна процедура з попередньою публікацією
5. Конкурентний діалог
6. Інноваційне партнерство
7. Переговорна процедура без попередньої публікації.

Залежно від порогових значень, замовники можуть застосовувати різні процедури. Наприклад, відкриті та обмежені процедури є універсальними і можуть застосовуватися до будь-якого контракту, незалежно від його вартості. Інші процедури, такі як конкурсна процедура з переговорами або переговорна процедура без попереднього конкурсу, регулюються спеціальними умовами, встановленими законом. Останні часто використовуються, коли оцінена ринкова сума нижча за певні пороги.

Важливо уточнити, що згадані вище пороги не стосуються соціальних послуг та інших специфічних послуг.

У класичних секторах найпоширенішою процедурою є оголошення тендерів на основі багатьох критеріїв, що дозволяє замовнику адаптувати критерії до своїх потреб (наприклад, критерій найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції). Відносно стандартизовані державні контракти або прості державні контракти на виконання робіт присуджуються лише на основі цінового критерію (процедура, яка називається «винесення рішення»).

Нижче порогів ЄС спостерігається збільшення використання переговорної процедури, яку заохочує законодавець.

Закон від 17 червня 2016 року поширює переговорну процедуру з попередньою публікацією на державні контракти на поставку та державні контракти на надання послуг, оціночна вартість яких є нижчою від порогових значень ЄС, а також на контракти на виконання робіт, орієнтовна вартість яких становить менше 750 000 євро.

У сферах комунального господарства та у сфері оборони та безпеки звичайною процедурою є переговорна процедура з попередньою публікацією.

Для укладення складних контрактів, таких як ДПП, замовник зазвичай обирає процедуру конкурентного діалогу або переговорну процедуру з попередньою публікацією, тоді як стандартизовані та поточні положення, як правило, присуджуються через рамкові угоди або центральним закупівельним органом.

Присудження концесійних контрактів зазвичай здійснюється шляхом переговорної процедури з попередньою публікацією.

Відкрита процедура

Найбільш відкрита для всіх зацікавлених постачальників.

Приклад: муніципалітет, який бажає побудувати нову школу, може скористатися цією процедурою.

Обмежена процедура

Лише запрошені постачальники можуть подавати пропозиції після початкового відбору на основі заздалегідь визначених критеріїв.

Конкурентний діалог та інноваційне партнерство

Для складних і масштабних проектів, де необхідний діалог між кандидатом і клієнтом.

Приклад: створення розумної електромережі у великому місті.

Конкурсна процедура з переговорами

У цій процедурі державні установи можуть узгодити умови контракту з кількома постачальниками.

Переговорна процедура з попередньою публікацією

Процедура, за якої замовник може вести прямі переговори з одним або кількома кандидатами після публікації оголошення про контракт.

Переговорна процедура без попередньої публікації

Цей тип процедури використовується в дуже особливих випадках і дозволяє учаснику контракту вести прямі переговори з одним або кількома постачальниками без зобов'язання публікувати повідомлення про контракт.

Використання конкурентного діалогу або переговорної процедури є законним у таких випадках:

- коли потреби замовника не можуть бути задоволені без технічної адаптації рішення;
- коли публічний договір містить проектні чи інноваційні рішення;
- якщо контракт не можна присудити без попередніх переговорів через особливі обставини, пов'язані з його характером, його складністю, правовими та фінансовими рамками, або через пов'язані з ним ризики;
- якщо технічні характеристики не можуть бути встановлені замовником з достатньою точністю;
- коли були подані лише невідповідні або неприйнятні тендерні пропозиції (у таких ситуаціях замовники не зобов'язані публікувати оголошення про контракт).

Конкурентний діалог відходить від стандартних процедур, дозволяючи відібраним учасникам тендеру розробляти свої рішення до подання тендерної пропозиції замовнику. Тому умови його застосування суворо тлумачаться.

На практиці процедура конкурентного діалогу зарезервована для присудження особливо складних контрактів, коли замовник не може знайти технічні рішення, які б відповідали його потребам.

За винятком етапу передпереговорного діалогу, який дозволяє адаптувати початкові

рішення учасників тендеру та обмежити сферу конкуренції рішеннями, які найбільше відповідають потребам замовника, процедура конкурентного діалогу керується принципами, подібними до звичайних процедур, які включають:

- публікація;
- встановлення критеріїв відбору та присудження, а також технічних вимог у тендерній документації;
- заборона будь-яких змін до тендерної пропозиції, за винятком змін несуттєвих елементів, які не можуть спотворити конкуренцію.

Рамкова угода

Рамкова угода (РУ), як правило, використовується замовником для присудження публічного контракту на роботи, поставки або послуги повторюваного характеру (але з урахуванням непередбачених змін), але остаточний обсяг яких не може бути точно оцінений наперед на момент запрошення до тендеру (наприклад, ремонтні роботи доріг, надання юридичної допомоги замовнику у разі виникнення спорів).

Рамкові угоди мають бути укладені відповідно до звичайних процедур, що застосовуються до укладання державних контрактів.

Рамкові угоди можуть бути укладені з однією або кількома компаніями.

Якщо РУ присуджується декільком компаніям (принаймні трьом), процес присудження наступних контрактів повинен бути передбачений у документах рамкової угоди (можна розглядати процедуру з повторним відкриттям конкурсу або без нього, можливо, на основі рейтингу обраних компаній).

Замовник має право повторно відкрити конкурс для укладення наступних договорів лише у разі, якщо в документах рамкової угоди не були визначені всі умови цих договорів. Загалом повторне відкриття буде зосереджено на питанні ціни.

У секторі комунальних послуг тендерні пропозиції, подані для присудження наступних державних контрактів, також можуть бути предметом переговорів.

Для контрактів, вартість яких нижча від порогових значень ЄС, вибіркові альтернативні пропозиції все ще допускаються. Для контрактів, що перевищують пороги ЄС, вибіркові альтернативні пропозиції повинні бути дозволені замовником, а мінімальні технічні вимоги вказані в тендерній документації.

Вибіркові альтернативні пропозиції не дозволені в контексті відкритих або закритих процедур, де ціна є єдиним критерієм присудження (процедура розгляду).

У таблиці наведені узагальнені правила, які застосовуються до найпопулярніших конкурентних тендерних процедур вище та нижче порогових значень ЄС.

	Тендери нижче європейських порогів	Відкритий тендер ЄС	Тендер ЄС з обмеженою участю
Спосіб публікації	Повідомлення на національній платформі BOSA e-Procurement трьома офіційними мовами	Повідомлення на національній платформі BOSA e-Procurement трьома офіційними мовами та в Офіційному віснику Європейського Союзу (OJEU). Обов'язкове дотримання форми та номенклатури, визначених регламентом Єврокомісії. Європейська публікація є первинною публікацією: інші публікації (національні або додаткові) не можуть бути розміщені в Інтернеті перед європейською публікацією і не можуть містити більше інформації, ніж ця.	Повідомлення на національній платформі BOSA e-Procurement трьома офіційними мовами та в Офіційному віснику Європейського Союзу (OJEU). Обов'язкове дотримання форми та номенклатури, визначених регламентом Єврокомісії. Європейська публікація є первинною публікацією: інші публікації (національні або додаткові) не можуть бути розміщені в Інтернеті перед європейською публікацією і не можуть містити більше інформації, ніж ця.
Терміни	Не менше 22 днів	Не менше 35 днів, 15 днів – термінові закупівлі	З обмеженою участю, переговорні процедури, конкурентний діалог - не менше 30 днів, 15 днів у разі закупівель задля надзвичайної ситуації
Критерії оцінки	Найнижча ціна або найбільш економічно вигідний тендер	Найнижча ціна або найбільш економічно вигідний тендер	Найнижча ціна або найбільш економічно вигідний тендер
Цифровий підпис для подачі документів	Обов'язковий	Обов'язковий	Обов'язковий

5. ПОРЯДОК ОСКАРЖЕННЯ

Відповідно до закону, будь-яка особа, зацікавлена в присудженні публічного контракту і на яку впливає рішення замовника (тобто рішення про присудження контракту іншому учаснику, а також будь-яке підготовче рішення, яке має вирішальний вплив на ситуація позивача), може подати заяву про призупинення та/або скасування рішення про присудження або до Державної ради (Conseil d'Etat / Raad van State⁷), або до цивільних судів.

Якщо замовником є суб'єкт з державними повноваженнями, Державна рада є єдиним

⁷ [Le Conseil d'Etat - Raad van State](#)

органом, в якому розглядаються суперечки щодо державних закупівель.

Якщо замовником є інша державна чи приватна організація, на яку поширюється законодавство про державні закупівлі, будь-яка претензія має подаватися виключно до судових органів.

Розрізнення між таким «державним органом» та «іншою державною чи приватною організацією» іноді є складним і залежить від різних факторів.

Державна рада або цивільні суди перевіряють, чи є порушення закону загалом або правил державних закупівель зокрема підставою для призупинення та/або скасування відповідного адміністративного рішення.

Призупинення рішення про присудження означає, що сторони не можуть укласти договір. Призупинення адміністративного рішення триватиме доти, доки Державна рада або цивільні суди не винесуть рішення про скасування того самого рішення, або не закінчиться термін для подання скарги на скасування зазначеного рішення.

Подача скарги про скасування результатів тендеру має бути подано протягом 60 днів після публікації або повідомлення від про таке рішення або після того, як учасник дізнався про це рішення.

Подача запиту про призупинення (у надзвичайній терміновості) має бути подано протягом 15 днів після публікації, повідомлення про присудження, щоб призупинити процедуру присудження та перешкодити укладенню контракту.

Позов про відшкодування збитків має бути поданий протягом 5 років після публікації, повідомлення або знання рішення про присудження.

Скарга про порушення повинна бути подана:

- протягом 30 днів, починаючи з дня після публікації повідомлення про присудження в Офіційному віснику Бельгії, якщо контракт було укладено без оприлюднення та якщо повідомлення про присудження містить обґрунтування цього,
- протягом 30 днів після дня повідомлення про вмотивоване рішення, яке інформує зацікавлених кандидатів і учасників про те, що контракт було присуджено іншому учаснику, якщо контракт було укладено з попереднім оприлюдненням,
- максимум через 6 місяців після присудження контракту, якщо зазначене рішення не було опубліковано в повідомленні про присудження або не повідомлено зацікавленим сторонам.

Рішення Державної ради оскарженню не підлягають.

Рішення цивільного судді можуть бути оскаржені. Однак, оскільки воно не має призупиняючої дії, оскарження такого рішення не є дуже актуальним для учасника тендеру, апеляція якого була відхилена в першій інстанції і тому, як правило, не подається.

Лише суддя у цивільних справах має повноваження анулювати договір («позов про визнання недійсним»), який було укладено:

- з порушенням строку «призупинення» позову про визнання недійсним (анулювання), поданого проти договору, укладеного з порушенням зобов'язання щодо публікації;
- до закінчення періоду очікування між повідомленням про рішення про присудження та підписанням контракту;
- не дочекавшись результату подання запиту на призупинення, за умови, що оскаржуване рішення серйозно порушує законодавство про публічні закупівлі.

Запит на призупинення є кращим методом для оскарження рішень, прийнятих замовником під час процедури присудження (від рішення, що визначає умови тендеру, до рішення про присудження). Цей запит, як правило, дозволяє заморозити процедуру та повторно включити кандидата, якого було виключено, або учасника тендеру, пропозицію якого було відхилено.

Призупинення здійснюється шляхом тимчасового провадження протягом 15 днів з моменту публікації, повідомлення або отримання інформації про відповідне рішення. Запити на призупинення розглядаються відносно швидко: за один місяць у Державній раді до трьох місяців у цивільному судді.

Позов про розірвання, який не представляє жодного практичного інтересу (оскільки не ухиляється від виконання публічного договору), підлягає більшим строкам: у середньому більше року.

У випадку заявок або тендерних пропозицій, поданих консорціумом, кожен член консорціуму повинен подати позов.

Запити на призупинення не підпадають під звичайні умови тимчасового провадження (тобто, терміновість, серйозні та збитки, які складно компенсувати), але суддя може прийняти рішення, після збалансування інтересів (за чітким запитом замовника), відхилити запит незважаючи на порушення, про які йдеться.

Строки залежать від вимоги позивача:

- вимога про призупинення: 15 днів;
- заява про анулювання: 60 днів;
- позов проти контракту, укладеного неналежним чином:
- шість місяців - скорочено до 30 днів, якщо замовник добровільно опублікував повідомлення про присудження контракту в OJEU або повідомила кандидатів або учасників про укладення договору;
- позов про компенсацію: п'ять років.

Термін починається, залежно від випадку, з моменту публікації, повідомлення або знання про рішення про присудження, за умови, що повідомлення містить причини, які виправдовують це рішення.

Запит на призупинення не призупиняє автоматично процедуру закупівлі та укладення

договору, за винятком випадків, коли апеляція подається на рішення про присудження:

- публічний контракт, який регулюється законодавством ЄС і укладається через відкриту або обмежену процедуру або через переговорну процедуру з публікацією;
- контракт на виконання робіт (на закупівлю чи концесію), вартість якого перевищує половину порогу ЄС (приблизно 2,774 млн євро; продовження періоду очікування), але менша за пороги ЄС.

Апеляцію, як правило, слід подавати, якщо були виявлені серйозні підстави порушення законодавства про державні закупівлі або основоположних принципів, явна помилка в оцінці тощо.

Якщо буде встановлено порушення законодавства про публічні закупівлі, учасник, якого неправомірно вилучено, має вибір між двома рішеннями:

- може подати позов про компенсацію, якщо він не отримав призупинення, а замовник прийняв нове рішення, виправляючи незаконність. Цей позов має бути подано до цивільного судді протягом п'яти років після публікації, повідомлення або дізнання про рішення про присудження. У цьому випадку компенсація, як правило, базується на принципі втрати можливостей;
- якщо замовник є «адміністративним органом», підприємство також може подати позов про компенсацію до Державної ради протягом 60 днів після повідомлення про скасування рішення Державної ради.

Стосовно сторін договору питання постає інакше. Закон не передбачає жодних заходів щодо них, і оскарження договору залежить від їхніх дій. Суддя, відповідальний за державні закупівлі, вже визнав оскарження контракту замовником, коли контракт було укладено з порушенням зобов'язання виставити на конкурс.

Сума, яку треба сплатити Державній раді становить 200 євро (за заяву) і 700 євро (для компенсації процедури), але вартість коливається від 140 до 2800 євро.

При подачі до цивільного суду ця сума коливається і межах 200-400 євро для внесення до розкладу слухань і витрат судових приставів або 1440 євро для процесуального відшкодування (але ця сума коливається від 90 до 12 000 євро).