

РЕКОМЕНДАЦІЇ

ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ЩОДО УЧАСТІ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ КОРОЛІВСТВА ДАНІЯ



Рекомендації для українських постачальників щодо участі в публічних закупівлях Королівства Данія 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

Данія є сучасною країною з високим рівнем доходу та високорозвиненою змішаною економікою, в якій домінує сфера послуг, де 80% усіх робочих місць; близько 11% зайнятих працюють у промисловості та 2% у сільському господарстві. У 2023 році номінальний валовий національний дохід на душу населення був дев'ятим у світі – 68 827 доларів США.

Як країна-член ЄС, Данія транспонувала Директиву 2014/24/ЄС про публічні закупівлі та Директиву 2014/25/ЄС про закупівлі суб'єктами, що працюють у секторах водопостачання, енергетики, транспорту та поштових послуг, у своє національне законодавство, таким чином узгодивши його з європейськими вимогами щодо публічних закупівель. Законодавство Данії про публічні закупівлі відповідає Угоді про державні закупівлі Світової організації торгівлі («WTO GPA»), оскільки ЄС є стороною WTO GPA.

2. СИСТЕМА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ДАНІЇ

У Данії добре функціонуюча система закупівель, яка є досить просунутою у своєму стратегічному вимірі, оскільки включає екологічні критерії, МСП, соціальні та меншою мірою, інноваційні критерії.

Закупівлі здійснюються переважно на місцевому рівні, тоді як центральна влада та регіони мають меншу частку закупівель. Кожен замовник відповідає за власні закупівлі, але вони можуть використовувати рамкові контракти, якими керує центральний орган закупівель SKI¹.

Управління з питань конкуренції та захисту споживачів Данії відіграє важливу роль у закупівлях, оскільки воно відповідає за нагляд, з одного боку, та за керівництво та підтримку, з іншого. На рівні міністерства Агенство з модернізації відповідає за політику закупівель та агрегування потреб державних органів у закупівлях. Данія безпосередньо транспонує директиви ЄС і підтримує два набори правил для національних закупівель. Порушення та корупція в Данії незначні, хоча Датське управління з питань конкуренції та захисту прав споживачів зазначає, що режим конкуренції поширюється на відносно низький рівень державних витрат.

У датській правовій системі Директиви ЄС із закупівель 2004 року були перенесені безпосередньо в національне законодавство як урядовий наказ № 937 від 16 вересня 2004 року щодо процедур укладання контрактів на

¹ [Forside - SKI](#)

виконання державних робіт, державних контрактів на постачання та державних послуг, а також номер урядового наказу 936 від вересня 2004 року щодо процедур закупівель суб'єктів господарювання, що працюють в водний, енергетичний, транспортний і телекомунікаційний сектори.

19 листопада 2015 року було прийнято новий Договірний закон (Udbudsloven)², який імплементує Директиву ЄС 2014/24/EU. Нові правила передбачають, що якщо контракт на постачання та обслуговування має явний транскордонний інтерес, національні пороги становлять 67 000 євро. Натомість, якщо такий контракт не має чіткого транскордонного інтересу, національне порогове значення не застосовується.

Громадські роботи нижче порогу регулюються Законом 1410/2007 (Tilbudsloven)³. Для робіт потрібно зібрати від 3 до 4 пропозицій понад 40 000 євро, а тендер повинен бути оголошений на суму понад 400 000 євро. Якщо дотримані певні вимоги, можна зібрати від 3 до 4 пропозицій також для громадських робіт на суму понад 400 000 євро.

Директива про комунальні послуги (2014/25/ЄС) та Директива про концесії (2014/23/ЄС) були транспоновані безпосередньо урядовим розпорядженням № 1624 від грудня 2015 року та урядовим розпорядженням № 1625 від грудня 2015 року відповідно⁴.

Директиву про засоби правового захисту було транспоновано законом № 492 від 12 травня 2010 року та оновлено у 2015 році законом № 593⁵. Ті самі процедури подання скарг застосовуються до закупівель вище та нижче порогу. Органом розгляду в Данії є Комісія зі скарг у справах державних закупівель, незалежна адміністративна рада професійних суддів, створена для розгляду та врегулювання суперечок щодо закупівель. За подання скарги до Комісії з розгляду скарг стягується плата в розмірі 10 000 датських крон (приблизно 1 300 євро).

Управління з питань конкуренції та захисту споживачів Данії⁶ відіграє головну роль у датській системі публічних закупівель. Окрім функції нагляду за конкуренцією на ринках державних закупівель, Орган має низку інших обов'язків, пов'язаних із функціонуванням системи закупівель. Наприклад, він надає підтримку учасникам тендеру, надаючи поради щодо правильного тлумачення правил закупівель та вказівок. Крім того, він розглядає скарги на ранній стадії та може подавати справи на розгляд Комісії зі скарг, тобто органу, який розглядає скарги. Рішення комісії зі

² [Udbudsloven](#)

³ [Tilbudsloven](#)

⁴ [Bekendtgørelse om fremgangsmåderne ved indgåelse af kontrakter inden for vand- og energiforsyning, transport samt posttjenester](#)

⁵ [Bekendtgørelse af lov om Klagenævnet for Udbud](#)

⁶ [en.kfst.dk](#)

скарг можуть бути оскаржені в звичайних судах протягом восьми тижнів.

Крім того, Управління з питань конкуренції та захисту прав споживачів Данії перевіряє відповідність і регулярно звітує про порушення. Нарешті, Управління з питань конкуренції та захисту прав споживачів також керує онлайн-порталом для електронного сповіщення про публічні закупівлі.

Державна компанія SKI⁷ діє як головний центральний орган закупівель. Міністерство фінансів Данії⁸ володіє 55% акцій, а 45% знаходяться в руках Асоціації місцевих органів влади Данії. SKI прагне досягти кращих результатів закупівель через об'єднання попиту. Його рамкові угоди відкриті на добровільній основі для всіх рівнів влади. Він керує приблизно 50 рамковими угодами, розділеними на 15 основних категорій продуктів. Муніципалітети є основними клієнтами SKI.

Агентство з модернізації при Міністерстві фінансів відповідає за законодавство про політику закупівель, політику, моніторинг і відповідність. Він також діє як центральний закупівельний орган, керуючи спільними закупівлями від імені уряду в рамках Програми державних закупівель. На відміну від SKI, закупівлі за рамковими угодами Агентства модернізації є обов'язковими для державних органів. Інші державні органи можуть взяти участь у Програмі державних закупівель.

Нагляд за державними закупівлями також здійснює Рахункова палата. Суд звітує перед парламентом про те, чи були витрачені державні кошти відповідно до політичних цілей, включаючи ефективність і ефективність державних закупівель. Оцінку роботи Рахункової палати здійснюють зовнішні експерти.

Незважаючи на відсутність центральної стратегії електронних закупівель, Данія протягом тривалого часу вважалася лідером у розвитку можливостей електронних закупівель. Найважливішим гравцем у сфері електронних закупівель є SKI, яка керує національною платформою електронних закупівель. Він створив електронні тендери ще наприкінці 1990-х років, а нещодавно запровадив електронну динамічну систему закупівель. Інші платформи доступні, але не доступні з одного місця.

Електронне повідомлення є обов'язковим для всіх замовників через рекламний портал. Електронне подання повинно використовуватися замовниками щонайменше для 50% їх загального бюджету закупівель. Електронне виставлення рахунків є обов'язковим для всіх державних органів і постачальників для всіх видів закупівель. В результаті впровадження е-рахунків наближається до 100%.

⁷ [Forside - SKI](#)

⁸ [Home - Ministry of Finance](#)

3. ВИМОГИ ДО ТЕНДЕРНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ

Суб'єкт господарювання, що укладає контракт, повинен підготувати технічні специфікації в тендерній документації одним з наступних способів, якщо не було встановлено датських технічних регламентів, сумісних із законодавством ЄС і які договірний суб'єкт зобов'язаний застосовувати:

- шляхом опису функціональних або функціональних вимог, технічних вимог або інших вимог за умови, що опис є достатньо точним для того, щоб заявники та учасники тендеру могли визначити предмет контракту;
- шляхом посилання на один або кілька з наведених нижче стандартів і т.д. в порядку пріоритету, при цьому за кожним посиланням слідує вираз або еквівалент:

- національні стандарти для впровадження європейських стандартів;
- європейські технічні оцінки;
- загальні технічні специфікації;
- іжнародні стандарти;
- інші технічні довідники, складені європейськими органами стандартизації;
- національні стандарти;
- національні технічні схвалення;
- національні технічні специфікації на проектування, розрахунок і виконання робіт і використання товарів.

Суб'єкт господарювання, що укладає договір, не може, у технічних специфікаціях вказувати конкретну марку, походження або виробничий процес, який характеризує продукцію або послуги, що поставляються конкретним економічним оператором, або посилання на конкретну торговельну марку або патент або на конкретний тип, походження або виробництво, в результаті чого певні економічні оператори або товари отримують перевагу або усуваються.

Однак в особливих випадках договірний суб'єкт господарювання може використовувати посилання, коли достатньо точний і зрозумілий опис предмета контракту неможливий. За таким посиланням має слідувати формулювання або еквівалент.

Якщо суб'єкт господарювання, що укладає контракт, готує технічні специфікації, замовник не може відхилити тендерну пропозицію, яка відповідає одній зі специфікацій, якщо ці специфікації відповідають функціональним вимогам або функціональним вимогам, встановленим підрядним суб'єктом у

- національний стандарт для впровадження європейського стандарту;
- європейське технічне схвалення;

- спільна технічна специфікація;
- міжнародний стандарт, або
- технічний довідник, складений європейським органом стандартизації.

Учасник тендеру повинен продемонструвати за допомогою відповідних доказів, що роботи, товари або послуги, які відповідають стандарту, функціональним або встановленим функціональним вимогам.

4. ОСНОВНІ МЕТОДИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ДАНІЇ

Попри те, що державний сектор закуповує Данії на понад 300 млрд на рік, переважна більшість закупівель є допороговими та не оголошується.

Разом з тим, згідно з законодавством Данії, тендери з вартістю вище порогів ЄС, повинні проводитися за однією з таких процедур:

- відкриті тендери;
- торги з обмеженою участю;
- переговорні процедури з попередньою публікацією;
- переговорні процедури без попередньої публікації;
- конкурентний діалог;
- інноваційні партнерства;
- конкурси дизайну.

Як спосіб закупівель в Данії дуже розповсюджені рамкові угоди, які наразі модернізуються в динамічні системи закупівель. Слід зазначити, що в цій країні дуже велику увагу приділяють екологічній складовій товарів.

Також у Данії дуже розповсюджено використання спільних закупівель, в тому числі за участю замовників з різних країн-членів ЄС.

Згідно законодавства Данії договірний суб'єкт господарювання може використовувати централізовану закупівельну діяльність, запропоновану центральними закупівельними органами, розташованими в іншій державі-члені ЄС, відповідно до національних положень держави-члена, в якій розташований центральний закупівельний орган.

Замовники з різних держав-членів ЄС можуть також спільно укласти контракти, укласти рамкову угоду або експлуатувати динамічну систему закупівель.

Для цього, до завершення процедури проведення тендеру між суб'єктами-учасниками договору необхідно узгодити наступне:

- розподіл зобов'язань замовників та національні положення, що застосовуються до запропонованої закупівлі;
- внутрішня організація процедури закупівлі, включаючи управління

процедурою, розподіл робіт, поставок або послуг, що підлягають закупівлі, та присудження контрактів.

Замовники з різних держав-членів ЄС, які створюють єдиний суб'єкт господарювання, повинні вирішити, яка національна нормативно-правова база буде застосовуватися. У цьому контексті може бути зроблений вибір між національними положеннями держави-члена, в якій спільне підприємство має свій зареєстрований офіс, або національними положеннями держави-члена, в якій спільне підприємство здійснює свою діяльність.

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 данською мовою на платформі SKI (не є обов'язковою вимогою)	Повідомлення данською мовою на платформі SKI та в Електронному журналі тендерних оголошень ЄС TED https://ted.europa.eu	Повідомлення данською мовою на платформі SKI та в Електронному журналі тендерних оголошень ЄС TED https://ted.europa.eu
Терміни	Мінімальний термін подання тендерних заявок та тендерних пропозицій не регламентується. Однак визначення цього часу має відповідати основним принципам закупівель і, серед іншого, бути пропорційним у поточних закупівлях.	30 днів для подання тендерних пропозицій (35 днів якщо немає можливості подачі в електронному вигляді), який може бути скорочений, у разі обґрунтованої потреби, - до 15 днів.	Торги з обмеженою участю: Подача заявок на технічну та фінансову попередню кваліфікацію: мінімальний термін подання заявки становить 30 днів, який може бути скорочений до 15 днів у разі терміновості, належним чином обґрунтованої замовником. Подача тендерних пропозицій: мінімальний термін становить 35 днів (30 для електронних тендерів), який може бути скорочений до 10 днів у випадках терміновості, належним чином обґрунтованих замовником, або якщо було опубліковано попереднє інформаційне повідомлення відповідно до певних умов,

		викладених у законі, або для контрактів у сфері комунальних послуг сектора. + 5 днів до вищезазначених термінів якщо учаснику не надано вільний, прямий, повний доступ до тендерної документації в електронному вигляді. Переговорна процедура крок 1: мінімальний термін становить 30 днів після того, як повідомлення буде надіслано для публікації, який може бути скорочений до 15 днів у випадках терміновості, що належним чином обґрунтовано замовником. Крок 2: мінімальний термін становить 30 днів (25 для електронних тендерів), який може бути скорочений до 10 днів у випадках терміновості, що належним чином обґрунтовано замовником. + 5 днів до вищезазначених термінів якщо учаснику не надано вільний, прямий, повний доступ до тендерної документації в електронному вигляді. Конкурентний діалог: Що стосується попередніх етапів подання заявок на технічну та фінансову попередню кваліфікацію та подання рішень, у законі немає мінімальних термінів, установа, яка присуджує контракт, зобов'язана вказати їх у повідомленні та запрошенні, відповідно. <i>Подання тендерних пропозицій:</i> мінімальний термін становить 30 днів, який
--	--	--

			може бути скорочений до 10 днів у випадках терміновості, належним чином обґрунтованих замовником. Інноваційне партнерство, крок 1: Мінімальний термін подання заявок на участь – не менше 30 днів. Крок 2. Мінімальний термін подання тендерних пропозицій не регламентований. Динамічні системи закупівель, крок 1: Мінімальний термін подання заявок на участь – не менше 30 днів. Крок 2: Мінімальний термін подачі – 10 днів. За погодженням з кандидатами (але не застосовується для замовників центрального рівня) – може бути визначений як «за потреби».
Критерії оцінки	Критеріями присудження є критерії найвигіднішої економічної пропозиції та найнижчої ціни.	Критеріями присудження є критерії найвигіднішої з економічної пропозиції та найнижчої ціни.	Критеріями присудження є критерії найвигіднішої з економічної пропозиції та найнижчої ціни.
Цифровий підпис для подачі документів	Може вимагатись замовником	Може вимагатись замовником	Може вимагатись замовником

5. УМОВИ ТА ТЕРМІНИ ПОДАЧІ СКАРГ

Якщо суб'єкт господарювання має юридичну силу, скарга може бути подана до Комісії з розгляду скарг на державні закупівлі (Рада з розгляду скарг). Комісія з розгляду скарг може приймати юридично обов'язкові рішення та присуджувати відшкодування збитків, завданих економічному

оператору.

Скарга має бути адресована на: klfu@naevneneshus.dk

Комісія з розгляду скарг у сфері публічних закупівель є квазісудовою комісією з розгляду скарг. Комісія з розгляду скарг була створена в 1992 році з метою виконання зобов'язань Данії згідно з Директивами щодо контролю (Директива 89/665/ЕЕС і Директива 92/13/ЕЕС). Діяльність Ради наразі регулюється Законом Данії про Комітет із розгляду скарг у сфері державних закупівель (Закон про Комітет із розгляду скарг) (lov om Klagenævnet for Udbud (klagenævnsloven)).

Комісія з розгляду скарг в першу чергу розглядає скарги на порушення державними замовниками законодавства в сфері публічних закупівель.

Комісія зі скарг є апеляційним органом для розгляду скарг на рішення інших органів щодо доступу до документів у справах про державні закупівлі. Рада зі скарг є останнім органом для оскарження порушень місцевими та регіональними органами влади Датського виконавчого наказу про еталонні пропозиції (kontrollbudsbekendtgørelsen), а також у певних сферах, де Рада зі скарг має статус апеляційний орган відповідно до закону або відповідно до закону.

Загалом строки для подання скарг є такими:

Без попереднього відбору: 20 календарних днів.

Контракти на основі рамкової угоди з повторним відкриттям контракту для конкуренції або динамічної системи закупівель: 30 календарних днів (стосується лише скарг щодо процедур ЄС).

«Звичайні договори»: 45 календарних днів.

Рамкові угоди: 6 місяців.

Контракти, укладені безпосередньо з дотриманням процедури повідомлення про добровільну прозорість ex ante: 30 календарних днів

Управління з питань конкуренції та захисту прав споживачів Данії поширюється на особливий термін у два роки з наступного дня після публікації повідомлення про контракт.

За скарги стягується збір у розмірі 20 000 датських крон. Якщо Комісія з розгляду скарг приймає рішення на користь скаржника, збір повертається. Комісія з розгляду скарг надає вказівки щодо формальних вимог до подання скарги до Комісії з розгляду скарг.

Данське управління з питань конкуренції та захисту прав споживачів (DCCA⁹) у виняткових випадках може надати рекомендації щодо тлумачення правил публічних закупівель.

Для того, щоб DCCA надав такі вказівки, необхідно, щоб у цій справі порушувалися питання, які мають принципову важливість для тлумачення правил державних закупівель.

DCCA має право лише висловлювати свою думку з цього питання або давати рекомендації відповідному замовнику. DCCA не має компетенції приймати юридично обов'язкові рішення. Якщо договір вже укладено, замовник вже не має можливості виправити помилки, допущені в процедурі закупівлі.

⁹ [Consumer Regulation](#)