

РЕКОМЕНДАЦІЇ

ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ЩОДО УЧАСТІ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ СПОЛУЧЕНОГО КОРОЛІВСТВА ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ТА ПІВНІЧНОЇ ІРЛАНДІЇ



Рекомендації для українських постачальників щодо участі в публічних закупівлях Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії

Підготовлено в рамках виконання Програми ЄС з підтримки управління державними фінансами в Україні (EU4PFM)

2026

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Згідно даними, наведеними Бібліотеки Палати Громад Королівства^[1] валові витрати на закупівлі в державному секторі склали 407 мільярдів фунтів стерлінгів у бюджетному періоді 2023/24 рр. (тобто з 1 квітня 2023 р. по 31 березня 2024 року – так рахується бюджетний період у Великобританії) по всьому Сполученому Королівству Великої Британії та Північної Ірландії (далі – Сполучене Королівство). Порівняно з попереднім роком відбулося зростання на 19 мільярдів фунтів стерлінгів або на 5% без урахування інфляції. Нижче наведена статистична інформація щодо витрат на публічні закупівлі у Королівстві за різними секторами за 5 попередніх бюджетних періодів^[2].

У зв'язку із виходом Сполученого Королівства з Європейського Союзу 31 січня 2020 року, починаючи з 1 січня 2021 року договори ЄС перестали мати пряму дію на його території. Єдиний виняток стосується Північної Ірландії. Відповідно до Протоколу Північної Ірландії загальні принципи Договору ЄС продовжують застосовуватися в тому числі до закупівель нижче порогового значення, які представляють транскордонний інтерес і які припускають поставку товарів в Північну Ірландію з країн ЄС, насамперед з Ірландії. Сполучене Королівство, як ключовий ігрок в міжнародних відносинах, продовжує виконання своїх міжнародних зобов'язань щодо державних закупівель, які містяться в договорах, які воно підписало. Це включає Угоду Світової організації торгівлі (СОТ) про державні закупівлі (GPA – до якої Великобританія повторно приєдналася у 2021 році вже як НЕ країна ЄС), Угоду про торгівлю та співпрацю (ТСА) з ЄС та ряд інших угод.

2. СИСТЕМА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ СПОЛУЧЕНОГО КОРОЛІВСТВА ТА ЇЇ ЗМІНИ

Між Україною та Сполученим Королівством також підписано двосторонню Угоду про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії, яка набула чинності 1 січня 2021 року^[3]. Нею передбачено забезпечення взаємного доступу до ринків державних закупівель на основі принципу національного режиму на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях для державних контрактів та договорів концесії у традиційних галузях економіки, а також у комунальному господарстві. Зазначена Угода застосовується також до державних контрактів на виконання робіт, постачання товарів та надання послуг, а також до контрактів у комунальному та інфраструктурному секторах та до договорів концесії на виконання робіт та надання послуг. Угода передбачає взаємну симетричну лібералізацію доступу до державних контрактів України та Сполученого Королівства Великої Британії і Північної Ірландії на засадах прозорості, недискримінації, пропорційності та рівного ставлення. Документ встановлює порогові значення для застосування відповідного законодавства, котрі будуть переглядатися кожні два роки.

Після складних і тривалих процедур публічного обговорення та погодження, 26 жовтня 2023 року Закон про закупівлі (*Procurement Act 2023*)^[4] отримав королівський дозвіл та став парламентським актом^[5] (Законом).

Закон про закупівлі 2023 року набув чинності 24 лютого 2025 року. Ця дата набуття чинності була затверджена для надання додаткового часу на адаптацію та

впровадження Заяви про національну політику закупівель (NPPS). Наразі Закон є чинним законодавством для Англії, Уельсу та Північної Ірландії.

У ньому встановлені нові правила та процедури для центральних урядових відомств, їхніх адміністративних органів, органів місцевої влади та інших організацій державного сектору під час вибору постачальників і укладення контрактів, вартість яких перевищує певні порогові значення. Цей закон є найбільшою зміною законодавства Сполученого Королівства про закупівлі за понад тридцять років. Раніше існуючий режим публічних закупівель відповідав та був похідним від правил ЄС щодо публічних закупівель (Директиви ЄС), з урахуванням внутрішнього суміжного законодавства щодо безбар'єрності, сталого розвитку, інноваційності тощо. Деякі зі змін є суттєвими, та покликані відкрити нові можливості для посилення конкуренції та надання можливості для набагато гнучкішого процесу закупівель та підходу до управління контрактами.

Закон замінив існуючі нормативні акти, які імплементували Директиви ЄС із закупівель, що діяли з 2015 року, зокрема:

- Положення про державні контракти 2015;
- Положення про закупівлі підприємствами-монополістами 2016;
- Положення про концесійні договори 2016;
- Положення про державні контракти в галузі оборони та безпеки 2011.

Таким чином, однією з ключових новел змін у законодавстві є те, що Закон об'єднав правила публічних закупівель, контрактів на комунальні послуги, концесійних контрактів і контрактів на оборону та безпеку в одному законі. Однак до різних типів контрактів все одно застосовуються різні правила залежно від їх характеру та вартості. Закон зобов'язує певних замовників дотримуватися Заяви про національну політику закупівель, яка визначає пріоритети та очікування уряду щодо державних закупівель (питання інноваційного, сталого розвитку тощо). Як тільки Закон набув чинності, він ознаменував радикальну зміну в регулюванні закупівель для Англії, Уельсу та Північної Ірландії – запровадивши абсолютно новий звід правил як для державних органів, так і для приватних компаній, що здійснюють постачання в державний сектор.

Хоча співвідношення ціни та якості залишатиметься основною метою закупівель, Закон вимагає від покупців державного сектору широкого погляду та врахування національних стратегічних пріоритетів, викладених у Заяві про національну політику закупівель (NPPS)^[6]. NPPS передбачає, що органи державної влади повинні розглянути ширші суспільні вигоди, такі як створення нових (місцевих) робочих місць, боротьба зі зміною клімату, покращення різноманітності їхніх постачальників та інновації протягом усього процесу закупівель. Це також дозволяє владі розглядати підтримку пріоритетів місцевої громади через державні закупівлі.

Це охоплюватиме правила для:

- державних контрактів, укладених більшістю центральних урядових відомств, їхніми відомствами та державним сектором у цілому, включаючи місцеві органи влади, органи охорони здоров'я та школи;
- контрактів, укладених підприємствами, які працюють у секторах водопостачання, енергетики та транспорту. Він не охоплює приватні підприємства, що працюють на конкурентному ринку;
- концесійних контрактів на постачання робіт або надання послуг;
- оборонних та безпекових контрактів.

Закон регулює процес закупівлі протягом усього життєвого циклу контракту: від

моменту, коли державний орган (замовник) вирішує, чи купувати і що купувати, через відбір учасників та до укладання контракту і моніторингу його виконання. Підвищені вимоги до прозорості за новим режимом «повідомлення» охоплюють весь життєвий цикл закупівель. Це включатиме завчасну публікацію інформації про майбутні закупівлі та оприлюднення нових контрактних можливостей, результатів закупівель та інформації про виконання контракту.

Нові порогові значення (діють з 1 січня 2026 року та включають ПДВ)

Тип контракту	Порогове значення з 01.01.2026 (фунти стерлінгів, включно з ПДВ)	Пояснення
1. Контракт на виконання робіт, концесії, або контракти для підприємств-монополістів	£5,193,000	Контракти на виконання робіт, концесійні договори (включаючи оборону та безпеку), а також контракти на комунальні послуги у сферах водопостачання, енергетики та
2. Контракт на поставку товарів, послуг або робіт Центральному урядовому органу	£135,018	Контракти, що укладаються більшістю центральних органів виконавчої влади.
3. Контракт на поставку товарів, послуг або робіт Субцентральному урядовому органу	£207,720	Контракти, що укладаються місцевими органами влади, органами охорони здоров'я, школами тощо.
4. Контракт на оборону та безпеку (товари/послуги)	£415,440	Контракти на товари та послуги у сфері оборони та безпеки (не роботи чи концесії).
5. Light Touch Контракти	£663,540	Контракти на соціальні, медичні та освітні послуги.

Щодо вартісних меж є дуже важлива новація – закон змінить спосіб, у який замовники розраховують вартість своїх контрактів з метою застосування порогових значень закупівель. Закон вимагає від замовників включати ПДВ у свій розрахунок, а не виключати його, як раніше. Це означає, що деякі контракти, які раніше були нижчими за порогові значення, тепер можуть бути вищими за них.

Значна увага на сьогодні в Королівстві приділяється необхідності суттєвого підвищення використання цифрових технологій на всіх етапах процесу закупівлі – від планування закупівель до його виконання, – з метою підвищення прозорості та відкритості даних відповідно до вимог Стандарту відкритих даних по контрактам (OCDS)^[7], який в обов'язковому порядку планується впровадити для всіх

закупівельних організацій. У цьому ж контексті ключовим завданням було також створення єдиної для Королівства цифрової платформи для реєстрації усіх учасників, а також створення загального переліку недобросовісних постачальників тощо.

З 1 січня 2021 запрацювала нова платформа *Find a Tender*^[8], замінивши тим самим Офіційний журнал ЄС (*TED*). Ця платформа передбачена для пошуку та подання пропозицій на контракти високої вартості у Великій Британії (зазвичай понад £135,018 з ПДВ, оновлене значення). Онлайн-система, на яку посилаються Закон про закупівлі 2023 року (Закон) і названа в Положенні про закупівлі 2024 року (нормативні акти) як центральна цифрова платформа, доступна за адресою <https://www.find-tender.service.gov.uk/> Ця платформа дозволяє отримувати унікальний ідентифікатор для замовників та постачальників. Також на цій платформі замовники можуть публікувати повідомлення та іншу інформацію для понадпорогових та допорогових закупівель. Крім того, нова платформа надає можливості постачальникам подавати та зберігати певну основну організаційну інформацію як конфіденційну відповідно до вимог Правил для участі в закупівлі. Ця інформація буде доступна лише тим замовникам, з якими постачальник вирішить поділитися нею; така конфіденційна інформація не може бути у вільному доступі. Для Уельсу існують спеціальні норми щодо інформації, яка має бути опублікована та подана на центральній цифровій платформі, тому валлійські замовники, які проводять закупівлі, повинні посилатися на так звані делеговані вказівки щодо закупівель Уельсу. Це також застосовуватиметься до будь-якого іншого замовника, який використовує рамкову систему або динамічні закупівлі, створені делегованим валлійським контрактним органом, укладає контракти спільно з делегованим валлійським органом як головний підрядник або використовує делегований централізований орган закупівель.

Реєстрація, ідентифікатори покупця та постачальника

Організації, які використовують центральну цифрову платформу, використовуватимуть унікальний номер для ідентифікації себе. Це правило застосовується, якщо організація:

- постачальник;
- замовник;
- особа (тобто агент або організація), яка здійснює закупівлю або частину закупівлі від імені замовника;
- особа, яка не є договірним органом, яка створює динамічну закупівлю.

Для постачальників та замовників їх ідентифікатори генеруються при першій реєстрації. Якщо організація вже має унікальний ідентифікатор з одного з офіційних реєстрів, наведених нижче, цей ідентифікатор можна використовувати на центральній цифровій платформі та вводити під час першої реєстрації:

- Реєстр компаній;
- Комісія з благодійності Англії та Уельсу;
- Шотландський реєстр благодійності;
- Комісія з питань благодійності Північної Ірландії;
- Публічний реєстр взаємних відносин;
- Реєстр Гернсі;
- Реєстр Комісії з фінансових послуг Джерсі;
- Реєстр компаній острова Мен;
- Служба даних Національної організації охорони здоров'я;

- Реєстр постачальників послуг навчання Великої Британії (номер UKPRN).

Після реєстрації ідентифікатор організації буде опубліковано:

- у випадку з закупівельником, коли Організація подає повідомлення на Центральну цифрову платформу;
- у випадку з постачальником, щоразу, коли публікується повідомлення, яке містить інформацію про нього.

Центральна цифрова платформа враховуватиме зміни як для замовників, так і для постачальників, включаючи, наприклад, зміну назви, корпоративну реструктуризацію та реорганізацію уряду.

Також існує платформа *Contracts Finder*^[9], що дозволяє шукати інформацію про контракти на суму понад £12 000 (включаючи ПДВ) з урядом та його установами.

В свою чергу, Шотландія, Уельс та Північна Ірландія мають власні веб-сайти, присвячені державним закупівлям. Це:

- *Public Contracts Scotland*^[10] для закупівель органами державного сектору в Шотландії.

Supplier Finder – це каталог постачальників для державного сектору Шотландії. Він базується на інформації, яка вже зберігається в *Public Contracts Scotland*, дозволяючи постачальникам надавати покупцям детальну інформацію щодо товарів, робіт або послуг, які вони можуть надати державному сектору. Послуга також сприятиме партнерству державного та приватного секторів. Покупці використовують цей інструмент, щоб знайти постачальників для цінових пропозицій з низькою вартістю/низьким ризиком. Заповнення профілю пошуку постачальників може підвищити шанси на те, що під час реєстрації буде надіслано «Швидку пропозицію». Вони також можуть використовувати інформацію для аналізу конкретних ринків поставок. Для внесення до каталогу пошуку постачальників, необхідно створити профіль пошуку постачальників, заповнивши коротку форму та (за бажанням) завантаживши логотип компанії/адресу веб-сайту. Покупці можуть використовувати різні параметри для пошуку в каталозі пошуку постачальників у *Public Contracts Scotland*. Якщо профіль компанії відповідає їх параметрам, необхідний профіль буде доступний для них. Програма пошуку постачальників безкоштовна як для постачальників, так і для покупців. Посилання на сторінку деталей пошуку постачальників можна знайти на панелі керування постачальника, до якої можна отримати доступ під час входу в *Public Contracts Scotland*.

- *Sell2Wales* для можливостей співпраці з державними замовниками в Уельсі.

Пошук контрактів з державним сектором: *Sell2Wales.gov.wales*^[11] — це безкоштовний онлайн-сервіс, який публікує контракти та можливості від державного сектору Уельсу. *Sell2Wales* також публікує можливості субпідряду з організаціями приватного сектору, як правило, з тими, які успішно виграли контракт з державним сектором. Він також інформує про інші масштабні проекти, які відбуваються в Уельсі. Після реєстрації на сайті *Sell2wales* компанія може створити профіль сповіщень, який ініціює автоматичне повідомлення на зазначену поштову скриньку з інформацією про можливості контрактів, які відповідають зазначеному під час реєстрації бізнес-секторові. *Business Wales* регулярно проводить семінари про те, як зареєструватися та якнайкраще використовувати веб-сайт *Sell2wales*. Курси є безкоштовними (eSourcing

NI[12] та eTendersNI[13] для можливостей з органами державного сектору в Північній Ірландії).

eTendersNI рекламує можливості надання товарів, послуг та робіт урядовим департаментам, агентствам та органам Північної Ірландії. Щоб скористатися можливістю участі в тендері та отримувати сповіщення, ви повинні зареєструватися як організація-постачальник. Розділ «Постачальники, які вперше знайомляться з *eTendersNI*» містить вказівки щодо реєстрації та навчання навігації на порталі *eTendersNI*. Слід зазначити, що в Північній Ірландії також дуже розповсюджена мережа консалтингових та інформаційних компаній щодо підготовки до участі в тендерах в різних галузях чи дослідженнях перспективних ринків публічних закупівель. Найбільш авторитетні з них наведені нижче: *Confederation of British Industry (CBI)*, [InterTradeIreland Go-2-Tender Programme](#), [Scoring Social Value in NI Contracts - Supplier Videos](#), [DfI Roads and Rivers](#), [Translink](#), [Confederation of British Industry \(CBI\)](#).

3. КРИТЕРІЙ ПРИСУДЖЕННЯ

Закон містить положення про виключення постачальників і про те, як з ними повинні поводитися замовники. Перелік підстав для обов'язкового виключення постачальників в цілому схожий на нинішній режим, з додаванням нових правопорушень, таких як порушення законодавства про конкуренцію. Що стосується дискреційних підстав виключення, чинний режим передбачає, що попереднє незадовільне виконання договору слід розглядати у випадках, коли було порушення контракту, яке призвело до серйозних наслідків, таких як розірвання або відшкодування збитків. Ще одна відмінність полягає в тому, що постачальники можуть бути виключені з посиланням на проблемний статус їхніх асоційованих постачальників і субпідрядників, а не лише на їхню власну діяльність.

Закон також вводить центральний список санкцій, в який Міністр Корони може внести назву постачальника, який стає у такому випадку виключеним (забороненим) постачальником. Постачальники зі списку будуть позбавлені можливості брати участь у публічних закупівлях на визначений період, але можуть подати заяву про їх виключення з переліку, якщо відбулися суттєві зміни обставин. Постачальники можуть опинитися в цьому списку, якщо їх ім'я буде додано до цього списку Міністром в результаті одного з таких результатів:

- розслідування, яке встановить, що постачальник відповідає одній з підстав виключення, передбачених Законом;
- постачальник винен у серйозному недотриманні вимог розслідування (тим самим ставлячи його під обов'язкові підстави виключення).

Постачальники будуть повідомлені про це перед тим, як їхні імена будуть додані до списку, і вони зможуть зробити заяви шляхом апеляції. Передбачено період відстрочки (вісім робочих днів) після цього повідомлення. Крім того, постачальники можуть звернутися до суду із заявою про «тимчасовий захист» (при цьому суд призупиняє дію рішення міністра про включення постачальника до переліку) до вирішення питання. Список може бути переглянутий – постачальники можуть

оскаржувати рішення та подавати заяви про виключення з переліку (з підтверджувальними доказами, наприклад, зміненими обставинами або новою інформацією).

Перехід від MEAT до MAT

Беручи до уваги те, що одним з головних пріоритетів, заявлених Урядом щодо вдосконалення сфери публічних закупівель, є підвищення ефективності використання бюджетних коштів, запроваджується зміна підходу до оцінки тендерів з принципу «найбільш економічно вигідний тендер» (*the most economically advantageous tender – MEAT*) до принципу «найбільш вигідний тендер» (*the most advantageous tender – MAT*), що стимулюватиме нефінансовий підхід покупців: враховування національних та місцевих стратегій та стандартів, сталий розвиток, репутацію постачальника тощо. Мета цієї зміни полягає в тому, щоб дозволити замовникам надавати більшу вагу неціновим факторам, таким як соціальна цінність, вплив на навколишнє середовище та інновації, при оцінці тендерів. Однак усі критерії присудження повинні бути пропорційними та пов'язаними з предметом контракту.

Загальні положення про присудження контракту.

Встановлюючи часові рамки тендеру та оцінки, замовник повинен, у відповідних випадках, враховувати:

- характер і складність укладеного контракту;
- потреба у відвідуваннях місць, фізичних перевірках та інших практичних кроках;
- потреба в субпідряді;
- характер і складність будь-якої зміни тендерного повідомлення або будь-якої пов'язаної тендерної документації;
- важливість уникнення непотрібної затримки.

Single Procurement Document – SPD) – це стандартна анкета, яка містить запитання, що використовуються на етапі відбору закупівлі, тобто вона дозволяє замовникам ставити запитання для визначення відповідним чином кваліфікованих та досвідчених учасників торгів для своєї закупівлі. Це допомагає гарантувати, що державні гроші витрачаються на законних, спроможних і фінансово стабільних постачальників. Питання в SPD є загальними. У деяких випадках замовник повинен додати до стандартних питань вибору SPD конкретні мінімальні вимоги, що стосуються його закупівлі. Замовники повинні забезпечити, щоб будь-які такі вимоги були пропорційні вартості та ризику контракту та не були надмірно вимогливими до учасників торгів. Анкета SPD є формою самодекларації, що означає, що учасникам торгів не потрібно надавати жодних доказів заздалегідь, якщо для цього немає чітких причин. Докази можуть бути запитані у переможця тендеру або обраних учасників в кінці першого етапу двоетапної процедури і вимагаються до присудження контракту.

SPD – :

- обов'язковий для використання у разі закупівель з більшою вартістю;
- рекомендований для використання замовниками на суму від 50 тисяч фунтів стерлінгів (без ПДВ).

SPD буде надаватись учасникам торгів за будь-якою з двох окремих процедур:

- якщо він є частиною одноетапної процедури, він буде виданий разом з іншими документами про закупівлю та буде оцінюватися за принципом «склав/не склав»;
- якщо це частина двоетапної процедури, вона буде видана постачальникам, які

будуть відібрані замовником до другого етапу. У цьому випадку більша частина SPD буде оцінюватися за принципом «склав/не склав», але замовник матиме право оцінити технічну частину.

SPD доступний у двох форматах:

Модуль PCS SPD - модуль дозволяє замовникам закупівель створювати свої запити на SPD в електронному вигляді; - не потрібні додаткові або нові входи, а SPD буде доступний для відповіді на поштову скриньку учасника; - замовник вибере питання, які є пропорційними та мають відношення до здійснення закупівлі; - замовник додасть мінімальні вимоги поруч з відповідним питанням. Таким чином, цю інформацію не потрібно додавати до Повідомлення про договір; - можна заповнити SPD онлайн і надіслати разом з будь-якими іншими документами у поштовій скриньці учасника PCS до дати та часу закриття тендеру; - учасник може створити профіль із усіма своїми відповідями на запитання SPD, збереженими в ньому. Вони можуть бути використані для попереднього заповнення майбутніх відповідей SPD.

SPD в PCS-Tender - питання SPD будуть вбудовані у відповідний проект PCS-Tender (закупівля); - замовник вибере питання, які є пропорційними та мають відношення до його закупівлі, в режимі онлайн у форматі PCS-Tender. Це єдині питання, які може бачити учасник; - якщо у замовника виникнуть будь-які питання щодо SPD, які вимагають мінімальних вимог, вони будуть додані до Повідомлення про договір або в документах про закупівлю; - повідомлення про контракт у PCS міститиме посилання на PCS-Tender; - щоб взяти участь у торгах, відповісти на запитання онлайн у PCS-Tender та подати разом з будь-якими іншими тендерними документами, які у учасника можуть бути до кінцевого терміну подання тендерних пропозицій; - будь-які попередні відповіді PCS-Tender, збережені як профіль постачальника, будуть автоматично попередньо заповнені в майбутніх відповідях SPD.

Слід зазначити, що SPD замінила ESPD у більшості закупівель, і між SPD та ESPD є лише незначні зміни, наприклад, у термінології: SPD – це єдиний документ про закупівлю, а ESPD – це єдиний європейський документ про закупівлі (ESPD використовувався, коли Сполучене Королівство було державою-членом ЄС).

Технічні специфікації.

Документи про закупівлю не можуть посилатися на дизайн, конкретну модель ліцензування або опис характеристик за обставин, коли вони можуть відповідним чином посилатися на продуктивність або функціональні вимоги. Документація про закупівлю може посилатися виключно на стандарт Сполученого Королівства, якщо:

- стандарт приймає міжнародно визнаний еквівалент, або
- не існує міжнародно визнаного еквівалента.

Якщо закупівельна документація посиляється на стандарт Сполученого Королівства, вона повинна передбачати, що тендерні пропозиції, пропозиції чи заявки, які, на думку замовника, відповідають еквівалентному стандарту іншої країни, території чи об'єднання територій, розглядатимуться як такі, що задовольняють Стандарт Великобританії. Розглядаючи, чи є стандарт еквівалентним стандарту Сполученого Королівства, замовник може враховувати компетенцію органу, посиляючись на стандарт (встановлений Британським інститутом стандартів. В основному розроблено для використання у Сполученому Королівстві або його частині). Замовник може вимагати сертифікацію або інші докази, щоб переконатися в дотриманні стандарту або його

еквівалент. Якщо замовник не вважає це за необхідне для розуміння своїх вимог, закупівельна документація не може посилається на:

- торгову марку, торгову назву, патент, дизайн або тип,
- місце походження, або
- виробника або постачальника.

В разі необхідності закупівельна документація також повинна передбачати, що тендери, пропозиції чи заявки, які демонструють еквівалентну якість або результативність, не будуть поставлені в невідгідне становище.

4. ПРОЦЕДУРИ ЗАКУПІВЕЛЬ

Закон надав замовникам більше свободи у виборі найбільш прийнятної процедури для своїх закупівель, якщо вони відповідають принципам прозорості, рівного ставлення та конкуренції. Закон зберіг відкриту процедуру, яка дозволяє будь-якому зацікавленому постачальнику подати тендерну пропозицію, і пряме присудження, яке дозволяє замовникам присуджувати контракт без конкурсу за певних обставин, які визначені більш чітко. Закон також запровадив нову «конкурентну гнучку процедуру», яка дозволяє замовникам розробляти власний процес закупівель із дотриманням деяких мінімальних вимог.

Задачею нового законодавства також постала оптимізація наявних процедур закупівель та скорочення з семи наявних (в тому числі які рідко використовуються, як то «конкурси проектів» та «інноваційне партнерство») до трьох:

- нова гнучка конкурентна процедура - “competitive flexible procedure” (схожа на існуючу «Light Touch Regime»), яка дозволяє замовникам розробляти власний процес закупівель із дотриманням деяких мінімальних вимог;
- відкрита процедура для більш простих закупівель «з полиць» (тобто товари і послуги, широко представлені на ринку та готові до використання);
- процедура, схожа на існуючу переговорну процедуру з прямим присудженням.

Окрім цього, вдосконалено та розширено можливості використання динамічних систем закупівель (так звана «DPS+»), яка може використовуватись для всіх видів закупівель (не тільки для загальноновживаних товарів та послуг).

В поки що діючому законодавстві про публічні закупівлі існує сім процедур закупівель (як це відповідало Директивам ЄС):

- відкрита процедура;
- переговорна процедура без попередньої публікації;
- обмежена процедура;
- процедура конкурентного діалогу;
- конкурсна процедура із переговорами;
- процедура інноваційного партнерства, та
- конкурси проектів.

Новий Закон запровадив нову процедуру проведення конкурентних тендерів – конкурентну гнучку процедуру, яка передбачає, що замовники можуть розробити конкурс відповідно до конкретних потреб свого контракту та ринку. Замовники можуть вибрати одну з трьох основних процедур: відкритої, обмеженої та конкурентної гнучкої. Конкурентна гнучка процедура дозволяє замовникам розробляти власний процес із дотриманням деяких мінімальних вимог.

Використання переговорної процедури без попередньої публікації (пряме

присудження). Органи-замовники можуть використовувати цю процедуру в типових для цієї процедури обставинах, але також у деяких нових випадках, наприклад, коли Міністр Корони вважає за необхідне захистити життя, здоров'я, громадський порядок або безпеку.

Рамкові угоди. Замовники можуть укладати рамкові угоди з одним або декількома постачальниками на максимальний термін 4 роки для товарів, послуг або робіт, якщо більший термін не вимагається через характер товарів, послуг або робіт. Замовники можуть укладати рамкові угоди з одним або декількома постачальниками на максимальний термін у вісім років для оборонних або контрактів замовників-«монополістів». Відкриті рамкові угоди. Новий Закон містить положення щодо відкритої рамки, яка може тривати максимум 8 років, і дозволяє її повторне відкриття.

Існує тепер спеціальний режим для певних соціальних, медичних та освітніх послуг, конкретно визначених вторинним законодавством, які можуть закуповуватися як «Легкі контракти» (Light Touch). Це залишає органам влади можливість розробляти процедури закупівель, які більш підходять для цих видів послуг. Існує обмежена кількість обставин, за яких може виникнути необхідність укласти контракт без конкурсу. Закон встановлює їх, включаючи нові правила, що регулюють укладення контрактів з охорони життя та громадського порядку.

Процедури конкурсних торгів

Замовник повинен провести процедуру конкурсних торгів відповідно до оголошення про тендер та будь-якої пов'язаної з ним тендерної документації. Процедура конкурсних торгів - одноетапна тендерна процедура без обмеження щодо того, хто може подавати тендерні пропозиції («відкрита процедура»), або інша конкурентна тендерна процедура, яку замовник вважає прийнятною для цілей присудження державного контракту («конкурентна гнучка процедура»).

Конкурентна гнучка процедура:

- може обмежити кількість постачальників, які беруть участь, загалом або стосовно окремих тендерних раундів чи інших процесів відбору;
- може передбачати уточнення критеріїв присудження;
- може не допускати участі постачальників, які не подали тендерну пропозицію в першому раунді тендеру або яких було виключено після попереднього раунду.

Конкурентна гнучка процедура може передбачати виключення постачальників:

- шляхом посилення на умови участі;
- шляхом посилення на проміжну оцінку тендерних пропозицій;
- які не є постачальниками зі Сполученого Королівства або державами-учасниками Угоди СОТ про закупівлі GPA;
- які мають намір передати субпідряд виконання всього або частини контракту постачальнику, який не є постачальником зі Сполученого Королівства чи постачальником з договірних держав.

Повідомлення про завершення та відповідну тендерну документацію

Замовник повинен опублікувати тендерне повідомлення з метою:

- а) запрошення постачальників подати тендерну пропозицію в рамках відкритої процедури, або

- b) у разі конкурентної гнучкої процедури:
- запрошення постачальників подати запит на участь у процедурі, або
 - якщо таке запрошення не зроблено, запрошення постачальників подати свою першу або єдину тендерну пропозицію як частину процедури.

Строки мають бути однаковими для кожного постачальника.

В і д к р и т і процедури	Контракт, який присуджується як light touch contract	Замовник вважає, що існує невідкладний стан, що означає, що 25- денний період участі є недоцільним	Ж о д н а з в и щ е в к а з а н и х о б с т а в и н не застосовується
Б е з мінімального періоду	10 днів	25 днів	

Крім того, є окрема вимога для термінів повідомлень (так званий *Pipeline Notice*), що стосується будь-якого контракту з оціночною вартістю понад 2 мільйони фунтів стерлінгів, щодо якого замовник має намір опублікувати Повідомлення про тендер або повідомлення про прозорість протягом «звітнього періоду», тобто періоду тривалістю 18 місяців, починаючи з першого дня відповідного фінансового періоду. Це повідомлення є обов'язковим, якщо замовник очікує загальні витрати у фінансовому році у розмірі понад 100 мільйонів фунтів стерлінгів у зв'язку з будь-якими відповідними контрактами на поставку будь-яких товарів, послуг або робіт замовнику. Повідомлення повинно бути зроблено до закінчення 56-денного періоду, що починається з першого числа відповідного фінансового року.

Згідно нового Закону, замовники можуть використовувати електронні аукціони для ранжування або зміни ранжування тендерних пропозицій після початкової оцінки на основі ціни або інших факторів, що піддаються кількісному вимірюванню. Замовники також можуть використовувати електронні аукціони для присудження контрактів за рамковою угодою або динамічною системою закупівель.

Крім того, за новими правилами термін очікування (для можливого оскарження) становить 8 робочих днів з дня визначення переможця/рішення про присудження контракту (замість 10 як в країнах ЄС). Для певних контрактів, які не вимагають обов'язкового очікування, можна ввести добровільний період очікування, який має становити не менше 8 робочих днів.

Повідомлення про допорогові закупівлі

Це повідомлення використовується з метою запрошення до участі в тендері на тендер нижче порогового рівня (тобто закупівлі невеликої вартості). Строки подання тендерних пропозицій, визначені повідомленням, повинні бути обґрунтованими. Це повідомлення є обов'язковим, якщо це «допороговий контракт, що підлягає повідомленню», тобто він перевищує 12 000 фунтів стерлінгів (центральний урядовий орган) або 30 000 фунтів стерлінгів (інші замовники), і замовник запрошує до участі в тендері за контрактом (якщо вони не запитуються лише від попередньо обраних або конкретних постачальників).

5. КОНТРОЛЬ ТА ОСКАРЖЕННЯ

Урядом Сполученого Королівства передбачено створення нового Відділу аналізу закупівель (PRU), який функціонуватиме в офісі Кабінету міністрів і складатиметься з невеликої групи державних службовців. PRU і надалі зможе виконувати ті ж функції, що й Служба розгляду державних закупівель (PPRS) зараз. Підрозділ зможе розслідувати випадки поганої політики та практики, про які повідомляють постачальники, і давати рекомендації так само, як це робить PPRS зараз, у тому числі щодо окремих триваючих закупівель.

Проте, головна увага PRU буде зосереджена на вирішенні системних або інституційних порушень положень про закупівлі (тобто порушень, загальних для всіх замовників або регулярних з боку конкретного замовника). Для виконання цього завдання, він в основному діятиме на основі звернень від інших державних відомств або даних, доступних на новій цифровій платформі, і матиме повноваження давати офіційні рекомендації, спрямовані на усунення цих незаконних порушень. PRU консультуватиме та отримуватиме консультації від спеціальної комісії експертів із предметних питань, призначених Кабінетом Міністрів. Також він здійснюватиме нагляд за закупівлями, що підпадають під дію нового режиму закупівель, включаючи закупівлі підприємств-«монополістів» та концесійні контракти (окрім підприємств, які діють за спеціальними або виключними правами).

Для того, щоб підрозділ покращив відповідність новому режиму закупівель на ширшій основі, законодавство надало обмежені повноваження та обов'язки щодо дослідження функцій закупівель замовників, які підпадають під нове законодавство про закупівлі (за винятком приватних підприємств, які діють за спеціальними або виключними правилами) і, якщо виявлено випадки невідповідності, забезпечити механізм для забезпечення майбутнього дотримання вимог замовниками. Міністр Кабінету міністрів уже має повноваження відповідно до статті 40 Закону про малий бізнес, підприємництво та зайнятість 2015 року (SBEEA) для розслідування виконання замовником відповідних функцій, пов'язаних із закупівлями. Ці повноваження були скасовані у SBEEA та включені та доповнені новим законодавством про закупівлі. Міністр має повноваження діяти за результатами цих розслідувань шляхом видання звітів і рекомендацій.

Таким чином нове законодавство передбачає:

- надати міністру загальні повноваження щодо розслідування закупівель, які виконуються замовниками та які підпадають під дію законодавства;
- покласти на замовників загальний обов'язок співпрацювати з розслідуванням;
- покласти на замовників у рамках розслідування обов'язок відповісти протягом 30 днів на повідомлення із запитом на інформацію або документи;
- передбачити, що міністр може публікувати результати розслідувань.

Після розслідування PRU може надати рекомендації органам-замовникам з метою покращення дотримання функцій закупівель за новим режимом. Ці рекомендації не стосуватимуться конкретних рішень щодо закупівель (наприклад, PRU не може рекомендувати укладення конкретного контракту з певним постачальником або внесення змін до конкретних критеріїв присудження для конкретної закупівлі). Натомість, вони будуть зосереджені на діях, спрямованих на забезпечення відповідності

в майбутньому. Приклади дійсних рекомендацій можуть включати перегляд місцевих операційних процедур, які були визнані дискримінаційними, або додаткове навчання персоналу закупівель методології оцінки. Організація-замовник, на яку поширюються ці рекомендації щодо забезпечення дотримання законодавства, буде зобов'язана виконувати їх (якщо вони не можуть вжити достатніх альтернативних заходів) і надавати звіти про хід виконання цих рекомендацій. Що стосується нецентрального державних замовників, використовувати повноваження будуть лише за згодою відповідного міністерського відомства, відповідального за сектор, у якому працює замовник. Приватні підприємства, які діють на основі спеціальних або виключних прав, продовжуватимуть контролюватися існуючими регуляторними органами. Однак підрозділ може взаємодіяти з відповідним регулюючим органом через існуючі механізми управління для обміну відповідною інформацією, якщо це доцільно. PRU може виявити загальні моделі невідповідності низці замовників, які можна вирішити за допомогою законодавчих інструкцій. У законі введено повноваження, які дозволяють міністру Кабінету міністрів публікувати законодавчі вказівки, які замовники будуть зобов'язані враховувати під час виконання функцій із закупівель відповідно до законодавства.