**Продажі в публічних закупівлях:**

**як не тільки виграти, а й отримати прибуток**

**Ярослава Дуброва — консультант з публічних закупівель, юрист**

**Досвід роботи: Держфінінспекція, ГоловКРУ (нині ДАСУ) (заступник начальника відділу моніторингу державних закупівель); Мінекономрозвитку (підрозділ скарг та контролю Департаменту держзакупівель); Департамент внутрішнього фінансового контролю та аудиту КМДА; АДПСУ (Міжнародно-правовий департамент). Незалежний експерт в KSE. Член експертної ради при Transparency International.**

**Уникнення ризиків програшу під час участі в процедурах закупівель/спрощених та допорогових закупівлях**

**1. Допорогові закупівлі: нові правила.**

**Продажі за каталогами: враховуємо нюанси.**

**Спрощені закупівлі: механізм та особливості участі, підготовка пропозиції. Нюанси при відхиленні пропозиції, порядок відхилення за відмову від укладення договору.**

**Укладення договору та внесення до нього змін, н**ікчемність договорів по спрощених закупівлях: що врахувати учаснику.

**2. Загальні умови здійснення продажів державі.**

Що мають врахувати замовники в тендерній документації і на що треба звернутиу вагу учасникам. Звернення за наданням роз’яснень, внесенням змін, з вимогами про усунення порушень. Дотримання строків та порядку для звернень. Особливості оскарження вимог тендерної документації.

Кваліфікаційні критерії для учасників: особливості документального підтвердження та недискримінація.

Право учасника виправити невідповідповідності в тендерній пропозиції: як правильно реалізувати з огляду на різні позиції контролерів.

Технічна специфікація: особливості складання та формування; де може бути дискримінація.

Забезпечення тендерної пропозиції: особливості за новими правилами. Забезпечення виконання договору про закупівлю: як подавати, що має бути прописано в проекті договору. Як побачити можливі зловживання замовника.

Критерії оцінки тендерних пропозицій: застосування інших критеріїв, крім ціни. Аномально низька ціна: коли учасника може замовник відхилити, а коли зобов’язаний.

Правильна реалізація положень ст. 17 нового **Закону: особливості умов та способу документального підтвердження учасниками, що не може вимагати замовник. Які документи має подати переможець, щоб його не відхилив замовник.**

**Особливості в розгляді та відхиленні тендерних пропозицій: відхилення за штрафи та збитки. Як замовники «хитро» можуть прописати в тендерній документації умови по відхиленні та на що учаснику слід зважати. За що замовник не має права відхиляти пропозицію учасника.**

**Накладення КЕП на пропозицію: право чи обов'язок.**

Практика АМКУ та судова практика по дискримінації в тендерній документації.

Як підготувати тендерну пропозицію, щоб виконати всі вимоги замовника.

**3. Переговорна процедура закупівлі: особливості.**

Оновлені підстави для переговорної процедури: коли можна застосовувати, нюанси обгрунтування. У яких випадках учаснику не варто погоджуватись на переговорну процедуру.

Практика ДАСУ, судів по переговорній процедурі.

**4. Договір про закупівлю: попереджений-озброєний.**

Дотримання строків укладення: ризик нікчемності договору. Погодження істотних умов. Відповідальність сторін. Протокол розбіжностей.

Внесення змін до істотних умов договору, обгрунтування учасником та належне документальне підтвердження. Як відстояти свою пропозицію по підвищенню ціни товару в договорі. У яких випадках зміна договірної ціни правомірна, а в яких не варто ризикувати.

Алгоритм дій для отримання прибутку по договору.

Попередження ризиків визнання недійсним договору, додаткових угод до нього: судова практика. Можливі наслідки розірвання/визнання недійсним (нікчемним) договору за рішенням суду. Як виграти в замовника: приклади реальних кейсів.

Позови Прокуратури, ДАСУ по договорах.

Претензійно-позовна робота. Особливості нарахування та стягнення штрафних санкцій за договорами. Як виграти в замовника: приклади реальних кейсів.

Судова практика (з урахуванням практики ЄСПЛ).

Як отримати кошти з Держказначейства за виграним позовом.

**5.** **Оскаржуємо закупівлі в АМКУ ефективно**.

Права та обов’язки учасників/ замовників, як не помилитись у строках, відповідальність замовника.

Практичні аспекти: зміна практики органу оскарження (ОО) з окремих питань, право ОО виходити за межі скарги (судова практика).

Правильно розраховуємо строки для укладення договору з урахуванням призупинення торгів при оскарженні.

Судова практика оскарження рішень ОО (з урахуванням практики ЄСПЛ).

Як повернути помилково сплачені кошти з а скаргу.

Повернення учаснику коштів за скаргу з бюджету в разі скасування судом рішення АМКУ: алгоритм дій.

**6.** **Державний фінансовий контроль закупівель Держаудитслужбою.**

Види контролю, повноваження, права та обов’язки аудиторів і посадових осіб замовника: чого чекати та від чого вберегтись учаснкиу.

Практичні аспекти моніторингу ДАСУ на прикладах: наслідки для учасника.

Судова практика по моніторингу ДАСУ: на що звернути увагу учаснику.

Позови ДАСУ до учасників: практичні аспекти, як захищатись.

**7. Відповідальність за порушення законодавства про закупівлі та іншого законодавства при участі в торгах.**

Яку відповідальність та за що може нести учасник.

Судова практика в господарських спорах (з урахуванням практики ЄСПЛ): вибудовуємо лінію захисту.

Перевірки публічних закупівель правоохоронними органами. Особливості та практика по кримінальній відповідальності учасника. Як не попасти «на гачок»: захист від кримінальної відповідальності.