

Рекомендації для українських постачальників щодо участі в публічних закупівлях Італійської Республіки

Підготовлено в рамках виконання проєкту ЄС «Підтримка реформ сфери публічних закупівель в Україні»

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Італійська Республіка - європейська країна, що займає територію загальною площею 301 340 км² та має населення понад 60 млн. осіб, що входить до групи G7 та, незважаючи на певні соціально-економічні складнощі, вважається високорозвиненою індустріально-аграрною країною та за обсягом промислового виробництва входить у перелік 10 найрозвиненіших країн.

Кількість замовників та учасників, згідно наведеною CONSIP статистикою, у першому півріччі 2023 році склала 514 998, кількість контрактів за усіма інструментами у першому півріччі 2023 року склала 277 990, сума, на яку укладено договорів за той же період складає 11 млрд. євро.

Найбільшими закупівельниками за регіонами є Ломбардія, Лече, Кампанья та Сіцилія. Будучи членом ЄС Італія має досить розвинуту сферу публічних закупівель як з нормативної так і з електронної точки зору.

Система державних закупівель Італії є успішним поєднанням децентралізованої та централізованої системи закупівель. CONSIP¹ є головним централізованим органом закупівель в Італії, а замовники розподілені між міністерствами, центральними офісами, провінціями, територіальними органами самоврядування та комунальними підприємствами.

Публічні закупівлі здійснюються в електронному вигляді через онлайн-платформу Acquisti in Rete², що створена Міністерством економіки та фінансів Італії та адмініструється CONSIP. Ця платформа забезпечує повний спектр закупівель – від проведення тендерів та кваліфікації учасників, до створення каталогів, маркет-плейс, динамічних систем закупівель, а також проведення прямих замовлень чи переговорів.

Державні закупівлі в Італії приведені у відповідність до норм діючих директив ЄС з публічних закупівель (2014/23/ЄС, 2014/24/ЄС, 2014/25/ЄС) Кодексом державних контрактів (Законодавчий декрет 50/2016, який набув чинності 19 квітня 2016 р.). Після цього було внесено ряд нормативних змін, перш за все з метою адаптації до епідемії COVID-19 (перш за все, Указ про спрощення bis (№ 77/2021)).

Разом з тим, українським учасникам слід звернути увагу, що наразі вже діє оновлений Кодекс державних контрактів (далі – Кодекс ДК), який, втім, має ряд перехідних положень від попередньої (2016) редакції Кодексу.

В Офіційному віснику № 77 від 31 березня 2023 р. опубліковано цей декрет за номером № 36/2023³, що містить «Кодекс державних контрактів, що імплементує статтю 1 закону від 21 червня 2022 р., № 78, яка містить повноваження Уряду щодо державних контрактів».

Затвердження реформи, яка імплементована в цьому Кодексі, є частиною виконання зобов'язань, взятих Урядом у рамках Національного плану відновлення та стійкості (PNRR), і відповідає меті, насамперед, як зазначено в Пояснювальній записці, впровадження положень, які направлені на спрощення та боротьбу з волокитою в сфері публічних закупівель.

Новий Кодекс набув чинності 1 квітня 2023 року, але його положення застосовуються з 1 липня 2023 року.

¹ [Gare e contratti | Consip](#)

² [Home - acquistinretepa](#)

³ *** ATTO COMPLETO *** (gazzettaufficiale.it)

Також передбачено комплексний перехідний період до 31 грудня 2023 року, який передбачає продовження дії деяких положень законодавчого акту. Законодавчий указ 50/2016 та указ про спрощення № 76/2020) та спрощення bis № 77/2021). Таким чином, до кінця цього терміну, можуть спостерігатись деякі непорозуміння щодо використання тих чи інших норм, що треба брати до уваги у разі прийняття участі у тендерах Італії.

В оновленому Кодексі запропоновано більш детальний та розширений перелік принципів, що передбачає вдосконалення роботи замовників та виконавців на всіх рівнях.

Кодекс поширює обов'язок планування як робіт, так і послуг та товарів на всіх суб'єктів, зобов'язаних дотримуватися самого Кодексу, а не тільки замовників, як це було досі.

Ще одне важливе нововведення полягає у тому, що планування закупівель товарів та послуг стає трирічним, а не дворічним, як це було досі, що фактично прирівнює його до планування робіт. Порогові значення, за межами яких існують зобов'язання щодо планування, були підвищені порівняно з тими, що передбачені Законодавчим декретом 50/2016.

Зокрема:

Трирічна програма громадських робіт включає роботи, вартість яких перевищує поріг, зазначений у пункті 1 статті 50 у **розмірі 150 000 євро**, тоді як старий кодекс встановлював його у розмірі 100 000 євро.

У трирічній програмі закупівель товарів та послуг враховуються закупівлі на розрахункову суму, що дорівнює або перевищує поріг, зазначений у статті 50, який наразі встановлено у **розмірі 140 000 євро**, тоді як старий кодекс встановлював його у 40 000 євро.

Скорочення з трьох до двох рівнів проектування, передбачене новим кодексом, призвело, до зміни та спрощення підготовки технічної документації, необхідної для отримання можливості включити заходи до трирічної програми громадських робіт та до річного плану.

Зокрема:

- роботи на суму 5 382 000 євро та більше (вище ЄС порогів) включаються до трирічного плану після затвердження техніко-економічного обґрунтування альтернатив проекту та у річному переліку після затвердження методичного керівництва з проектування;
- звичайні роботи з технічного обслуговування на суму 5 382 000 євро та більше, включаються до трирічного списку навіть за відсутності техніко-економічного обґрунтування альтернатив проекту.

Що стосується порогів, в межах яких можна здійснювати прямі закупівлі, то вони також підвищились, що зробило цей сегмент закупівель ще більш привабливим:

- для робіт:

можливі прямі закупівлі без консультацій в разі суми, що менша або дорівнює 150 000 євро;

від 150 000 євро до 1 000 000 євро можливі переговорні процедури без тендера, але за умови запрошення не менше як 5 учасників;

від 1 000 000 євро до 5 382 000 євро – переговорні процедури без тендера, але за умови запрошення не менше 10 учасників.

- для товарів та послуг:

можливі прямі закупівлі при сумі, що менше або дорівнює 140 000 євро;

від 140 000 євро до 215 000 євро – переговорна процедура без тендера із запрошенням не менше 5 учасників.

В Кодексі вводиться новий принцип «своєчасність», тобто «первинний суспільний інтерес у забезпеченні діяльності, дій і поведінки суб'єктів, яким доручено виконання державних закупівель на основі процедур, які не ускладнюють і не подовжують термін, який веде до досягнення кінцевого суспільного інтересу (роботи, послуги, товару, отриманих за контрактом або концесією)». Тобто, замовник і ті, хто сприяє досягненню результату контракту, повинні вибрати процедуру, яка завдяки лінійності найкраще підходить для ефективного та швидкого завершення з огляду на кінцевий результат і має обмежуватися виконанням зобов'язань (щодо законності, конкуренції, прозорості), які є дійсно важливими для правильного досягнення мети.

Разом з цим, в новому Кодексі є нові обов'язкові норми, серед яких ст. 17, абзац 2, відповідно до якого «замовники та органи, завершують процедури відбору протягом термінів, зазначених у Додатку І.3». У додатку І.3 Кодексу встановлено максимальні строки проведення «тендерних та концесійних процедур». Принциповим нововведенням у сфері публічних закупівель Італії є норма, яка вводить зазначену умову.

У разі найбільш економічно вигідної пропозиції передбачені такі максимальні терміни:

а) відкрита процедура - дев'ять місяців;

б) обмежена процедура - десять місяців;

в) конкурсна процедура з переговорами - сім місяців;

г) переговорна процедура без попередньої публікації оголошення про тендер - чотири місяці;

д) конкурентний діалог - сім місяців;

е) інноваційне партнерство - дев'ять місяців.

У випадку тендерів, які проводяться за критерієм **найнижчої ціни**, є:

а) відкрита процедура - п'ять місяців;

б) обмежена процедура - шість місяців;

в) конкурсна процедура з переговорами - чотири місяці;

г) переговорна процедура без попередньої публікації оголошення про тендер - три місяці.

Тут межі вибору адміністрацій зменшуються порівняно з можливостями для RUP (Responsabile Unico del Procedimento – посадова особа, за ведення повного циклу закупівель в організації) виявляти «виняткові обставини» та «непередбачувані ситуації об'єктивної складності», щоб мати можливість власними мотивованими діями продовжити вищезазначені терміни, однак у межах, які знову є обов'язковими до виконання, встановлені в самому додатку.

З іншого боку, замовник не може вирішити, скільки часу мати для укладання контракту, а своєчасність є критерієм для оцінки відповідальності персоналу та призначення заохочень.

Як і в попередній редакції, Кодекс застосовується до всіх процедур як понад порогами ЄС, так і нижче порогів ЄС. Процедурні правила, передбачені для договорів, що перевищують поріг ЄС, спрямовані на те, щоб будь-який суб'єкт ЄС міг брати участь у

процедурі, тоді як нижче таких порогових значень режим закупівель більше пристосований до внутрішньої конкуренції, а основна різниця стосується оприлюднення тендерних оголошень, які публікуються, у першому випадку (ті, що перевищують поріг ЄС), в Офіційному журналі Європейського Союзу (TED), а в другому випадку (нижче порогу ЄС), на веб-сайті ANAC⁴ та веб-сайті замовника.

Додатковим правилом договорів, що не перевищують поріг ЄС, є обов'язкове використання електронної платформи "MePA", що адмініструється згаданим CONSIP, та/або регіональної електронної платформи (за наявності) для ВСІХ контрактів вище 1000 євро.

Це також означає, що замовники можуть обрати підрядника серед постачальників, зареєстрованих на таких платформах.

Ще одним важливим фактором є те, що в Італії дуже велика українська трудова діаспора, а також багато українців, які зараз живуть в Україні, мають досвід роботи та ведення бізнесу в Італії, що разом може бути корисним джерелом італомовних фахівців, які знають різні нюанси ведення бізнесу в Італії. І нарешті, але не менш важливо, Італія, як член ЄС є членом GPA, як і Україна, що спрощує речі внаслідок дуже схожого режиму закупівель в наших країнах.

Як і в Україні, як правило, усі товари, роботи та послуги, які будуть закуплені замовниками, вище порогових значень ЄС, повинні закуповуватися через тендери з дозволеною участю іноземних учасників з інших країн GPA, за винятком для обмеженого переліку виключень, а саме:

1) виключення Директиви ЄС та виключення GPA - дуже схожі на виключення Закону України про публічні закупівлі;

2) додаткове специфічне виключення із сфери застосування Кодексу є досить широко розповсюджене, так звані "внутрішні" договори. Такі договори укладаються між замовником та його підпорядкованим «дочірнім» підприємством, за умови, що таке контрольоване підприємство знаходиться у власності замовника та мінімум 80% операцій / діяльності такого контрольованого підприємства спрямовані на задоволення потреб замовника, отримуючи фінансування з цього.

Щоб уникнути неправомірного використання цього «внутрішнього» механізму, італійський Національний орган боротьби з корупцією ANAC відповідно до Кодексу ДК видав специфічний акт, що встановлює перелік замовників, яким можна використовувати цей механізм з власними компаніями (Постанова ANAC №235 2017 року).

2. ПРОЦЕДУРИ ЗАКУПІВЕЛЬ

Найпопулярніша та основна процедура (як підтверджено вище статистикою) - відкритий тендер У відкритій процедурі будь-який економічний оператор / учасник тендеру, який вивчив повідомлення про закупівлю та тендерну документацію, може бути учасником тендеру. У таблиці нижче наведені правила, які застосовуються до найбільш популярних конкурентних тендерних процедур, вище і нижче порогів ЄС, які регулюється Кодексом.

⁴[ANAC | Home page - www.anticorruzione.it](http://www.anticorruzione.it)

	Тендери нижче порогів ЄС	Відкриті тендери вище порогів ЄС	Тендери з обмеженою участю вище порогів ЄС	Конкурентні переговори вище порогів ЄС
Спосіб публікації	Повідомлення італійською мовою на власній веб-сторінці організації-замовника (у всіх випадках), а також на е-платформі MEPA (www.acquistinretepa.it) і / або на е-платформах провінційних ЦЗО (для товарів і послуг).	1. Повідомлення англійською мовою в базі даних ПЗ TED https://ted.europa.eu 2. Повідомлення італійською мовою на власній веб-сторінці закупівлі (у всіх випадках) та часто на е-платформі CONSIP (www.acquistinretepa.it) та / або на е-платформах провінційних ЦЗО (для товарів і послуг).	1. Повідомлення англійською мовою в базі даних ПЗ TED https://ted.europa.eu 2. Повідомлення італійською мовою на власній веб-сторінці закупівлі (у всіх випадках) та часто на е-платформі CONSIP (www.acquistinretepa.it) та / або на е-платформах провінційних ЦЗО (для товарів і послуг).	1. Повідомлення англійською мовою в базі даних ПЗ TED https://ted.europa.eu 2. Повідомлення італійською мовою на власній веб-сторінці закупівлі (у всіх випадках) та часто на е-платформі CONSIP (www.acquistinretepa.it) та / або на е-платформах провінційних ЦЗО (для товарів і послуг).
Мінімальні терміни подання тендерних пропозицій	Визначається замовником на власній розсуд, якщо застосовуються переговори	Не менше 35 днів для подання тендерних пропозицій	Не менше 30 днів для заявки на участь та + не менше 30 днів для подання тендерних пропозицій	Не менше 30 днів для заявки на участь та + не менше 30 днів для подання тендерних пропозицій
Критерії оцінки	Найнижча ціна та інші (без обмеження ваги) і найнижча ціна лише в обмежених випадках (до 2 млн. євро на роботи, а також на товари / послуги зі стандартними характеристиками)	MEAT (найбільш економічно вигідна тендерна пропозиція) у т.ч. ціна та інші критерії (без обмеження ваги)	MEAT (найбільш економічно вигідна тендерна пропозиція) у т.ч. ціна та інші критерії (без обмеження ваги)	MEAT (найбільш економічно вигідна тендерна пропозиція) у т.ч. ціна та інші критерії (без обмеження ваги)
Можливість переговорів	Так або пряме замовлення	Ні	Ні	Ні
Електронний підпис для електронного подання	Необхідний кваліфікований цифровий підпис у випадку закупівлі через MEPA	Не є обов'язковим, але може вимагати замовник	Не є обов'язковим, але може вимагати замовник	Не є обов'язковим, але може вимагати замовник

3. ДЕ ШУКАТИ ТЕНДЕРНІ МОЖЛИВОСТІ І ЯК ПОДАТИ ПРОПОЗИЦІЮ

Усі процедури закупівель усіх замовників Італії публікуються у кількох джерелах, залежно від вартості контракту та способу закупівлі:

1) У випадку значень, що перевищують порогові показники ЄС, повідомлення публікуються в базі даних ПЗ ЄС TED (<https://ted.europa.eu>) англійською мовою, і такі

повідомлення обов'язково включають опис кваліфікаційних вимог, критерії оцінки та базовий технічний опис предмета закупівлі, а також посилання на веб-сайт (як правило, власний веб-сайт замовника), де можна безкоштовно завантажити всі тендерні документи;

2) У всіх випадках - на власних веб-сайтах кожного замовника італійською мовою. Усі державні органи публікують повідомлення про тендери та тендерну документацію на спеціальному розділі (Amministrazione Trasparente - Прозора адміністрація) власних веб-сайтів, тоді як закупівлі замовників, які не є державними органами, (підприємства) публікують тендерні повідомлення та документи на спеціальних закупівельних підпорталах (зазвичай називається "Portale Acquisti") власних вебсайтів;

3) Більшість закупівель публікуються (лише італійською мовою) на електронному майданчику MePA (www.acquistinrepera.it). Для участі та подання тендерних пропозицій суб'єкт господарювання може виконувати вказівки із відповідного оголошення, де замовник вказує електронну адресу для отримання тендерної документації та подання заявок на участь та подання тендерних пропозицій.

Як вже було сказано, тендерну документацію можна також завантажити з веб-сайту замовників або з MePA (але тільки оголошення було опубліковане).

Що стосується регіональних або муніципальних замовників, то досить часто практикується тендерна документація, яка може бути завантажена з веб-сайту замовника, але тендерна пропозиція при цьому повинен бути подана до регіонального ЦЗО, який діє від імені замовників відповідного регіону.

У більшості випадків для подання тендерних пропозицій в Італії потрібен кваліфікований цифровий підпис, який можна отримати у багатьох організацій (включаючи банки, італійську пошту), акредитованих AGID (Італійське цифрове агентство).

Згідно AGID, можливо також використовувати формат підпису Portable Document Format (PDF). Візьмемо для прикладу Треніталія (швидкісні поїзди) - найбільшу компанію Італійської залізниці та один з найбільших замовників у країні. Існує спеціальний тендерний підпортал загального порталу Trenitalia⁵, який частково має інтерфейс англійською мовою. Для того, щоб мати доступ до тендерних повідомлень, документів та подавати тендерні пропозиції, будь-який суб'єкт господарювання повинен бути зареєстрований на цьому порталі.

Для реєстрації потрібно кілька кроків:

- першим кроком є заповнення реєстраційної форми («Реєстрація Нового постачальника») у спеціальному інтерфейсі порталу (доступний англійською мовою), де цілком можна вказати Україну як країну походження (вибирати зі списку країн) та український податковий номер (код), всі контакти, місцезнаходження тощо. Цей крок також вимагає придумати логін для використання користувачем, щоб вибрати бажану мову (італійську чи англійську);

- другий крок - заповнення та подання спеціальної форми для приєднання до порталу закупівель - форма доступна англійською та італійською мовами на початковій сторінці порталу. Форма повинна бути заповнена і потім завантажена на веб-портал з кваліфікованим цифровим підписом або у вигляді сканованої паперової версії (у форматі PDF) або навіть надіслана факсом. Якщо всі вищезазначені процедури є правильними, новий користувач отримає пароль на адресу електронної пошти, вказану в реєстраційній формі, щоб постійно використовувати для повного доступу до поточних повідомлень про тендери, тендерної документації та подання тендерних пропозицій (логін та пароль можуть бути змінені користувачем у будь-який час на свій розсуд).

⁵ [Portale Acquisti - Gruppo Ferrovie dello Stato \(trenitalia.it\)](http://Portale Acquisti - Gruppo Ferrovie dello Stato (trenitalia.it))

Варто зазначити, що інтерфейс та процес реєстрації, описаний вище, практично однаковий для всіх замовників Італії, що робить його досить легким для нових учасників, зокрема з України. Іншим прикладом доступу до італійських тендерів є найбільша і фактично основна електронна платформа для державних закупівель в Італії Acquisti in Rete, яка використовується для державних закупівель понад 50% товарів та послуг у країні.

Цією платформою, як зазначалось вище, керує найбільша державна італійська ЦЗО CONSIP, що пропонує закуповувати товари та послуги з використанням різних інструментів закупівель:

1) Рамкові контракти (Convenzioni) - договір лише з одним постачальником, що укладається в результаті тендерної процедури, проведеної CONSIP, з точною вартістю або кількістю простих товарів і послуг, які можуть використовуватись будь-якими центральними органами державного управління шляхом прямих замовлень;

2) Рамкові угоди (Accordi Quadro) - угода, переважно, з декількома економічними операторами, обраними CONSIP за допомогою тендерної процедури з орієнтовними вартістю або кількістю товарів і послуг, що використовуються будь-якими центральними органами державного управління через міні-тендери (рідко прямі замовлення, якщо рамкова угода була укладена з одним постачальником);

3) Динамічні системи закупівель / DPS (Sistema dinamico di acquisizione) - це цифровий ринок, на якому державні замовники можуть придбати товари та послуги у попередньо кваліфікованих економічних операторів шляхом їх вибору завдяки швидкому конкурентному відбору. Це досить просунутий механізм, який можна неофіційно назвати "відкритою рамковою угодою", оскільки будь-який замовник може приєднатися до цього ринку, а також будь-який суб'єкт господарювання може бути кваліфікований як постачальник DPS протягом життєвого циклу DPS (зазвичай 2-3 роки);

4) Електронний магазин (Mercato Elettronico - MePA) - це платформа цифрового ринку, на якій державні замовники можуть закуповувати товари та послуги на суму, що НЕ перевищує пороги ЄС. Суб'єкти господарювання можуть у будь-який час подати запит на кваліфікацію (реєстрацію), а державні замовники можуть здійснювати покупки, обираючи безпосередньо з каталогів (система буде список доступних постачальників від найнижчої ціни до найвищої згідно заявки замовника на певний товар) або проводячи міні-тендери серед суб'єктів господарювання, які зареєстровані на платформі.

Процес реєстрації досить схожий на приклад Trenitalia, наведений вище. Реєстрація доступна на веб-сайті www.acquistinretepa.it (натисніть «Non sei ancora registrato?») (Все ще не зареєстровані?).

Потім потрібно буде виконати 5 основних кроків, де деякі поля, які потрібно заповнити, позначені як обов'язкові:

КРОК 1 Внесення персональних даних та контактних даних. Для української компанії легко можна вказати податковий номер (код) України як країни реєстрації.

КРОК 2 У полі "Ambito di appartenenza" новий суб'єкт господарювання з України вибирає "Impresa" (Підприємство).

КРОК 3 Номер платника ПДВ ("Partita IVA") підприємства. Для італійських компаній система автоматично знаходить підприємство серед зареєстрованих, для іноземних компаній (включаючи українську) можна вручну зареєструвати його на бланку. Якщо українська фірма не має власного аналогічного коду ПДВ, дозволено вставити аббревіатуру "NA" (не застосовується).

КРОК 4 Перевірка інформації, що вводиться у форму, а потім для підтвердження -- натиснути на «Conferma».

КРОК 5 Система призначить ідентифікатор користувача ("Nome Utente"). Новому користувачеві потрібно вибрати пароль і підтвердити його. Пароль повинен містити 8 буквенно-

цифрових символів (принаймні 1 цифру та малі літери). На цьому кроці потрібно буде прочитати та прийняти умови платформи електронних закупівель, а потім зберегти введені дані, натиснувши "Salva i dati inseriti".

Після 5 кроків система надішле електронний лист на адресу, вказану в кроці 1. Натиснувши на посилання, надіслане електронною поштою, ви підтвердите і завершите реєстрацію.

Для того, щоб бути зареєстрованим на платформі MePA, необхідно, щоб товари та / або послуги, які хотів би запропонувати новий постачальник, були включені до числа тих, що перераховані в офіційних документах MePA. Отже, щоб перевірити, чи це так, новий постачальник повинен:

- увійти на платформу і натисніть на кнопку «Bandi» (запит на кваліфікацію) - «Mercato Elettronico» (електронний торговельний майданчик). Система покаже перелік різних категорій товарів та запити щодо кваліфікації;
- вибрати відповідний запит на кваліфікацію, на який потрібно подати заявку, і тоді потрібно буде завантажити офіційні документи для консультацій / кваліфікації. У Технічних специфікаціях ("Capitolato Tecnico") міститься перелік продуктів, які можна придбати відповідно до запиту на кваліфікацію;
- якщо обраний товар (запропонований новим постачальником) вже включений до переліку номенклатури MEPA, можна запустити кваліфікаційний процес, заповнивши запит на кваліфікацію щодо конкретного запиту на кваліфікацію. CONSIP приймає та розглядає запити на кваліфікацію в хронологічному порядку.

4. ТЕНДЕРНА ДОКУМЕНТАЦІЯ

В Італії тендерна документація публікується для вільного доступу за власною веб-адресою певного замовника, як зазначено в оголошенні про тендер. Як і в Україні, загальна структура тендерної документації включає інструкції щодо підготовки тендерних пропозицій, опис технічних умов / вимог до предмета закупівлі, кваліфікаційні вимоги до учасників тендерів, критерії та методологію оцінки, що використовуються при підготовці проекту договору. Зміст та обсяг тендерної документації для кожного тендеру залежить від складності предмета закупівлі.

Кваліфікаційні критерії та підстави для виключення. Згідно з Кодексом ДК, тендерна документація повинна містити набір обов'язкових вимог для всіх випадків і може містити кілька додаткових кваліфікаційних критеріїв, пов'язаних із відповідним тендером, а також підстави для виключення з участі в тендері.

Відповідно до Кодексу ДК кваліфікаційні вимоги поділяються на такі групи:

1) загально моральні - обов'язкові у всіх випадках, спрямовані на виключення з тендерів суб'єктів, що належать до таких категорій:

- ті, хто був засуджений за певні види злочинів за допомогою остаточного вироку;
- ті, хто перебуває у справі про банкрутство (або провадження у справі про визнання банкрутства);
- ті, хто не сплатив внески або податки на соціальне страхування (у країні реєстрації та / або у країні ведення бізнесу);
- тих, кого визнано винними у вчиненні істотних професійних проступків;

2) економічна та фінансова спроможність;

3) технічна та професійна спроможність.

Вимоги, передбачені пунктами (2) та (3), також є обов'язковими, але повинні бути сформульовані кожним замовником для кожного тендеру та зафіксовані в тендерній документації.

Кодекс говорить, що такі вимоги повинні бути пов'язані і пропорційні предмету закупівлі.

Важливо! На відміну від інших країн-членів ЄС, італійський Кодекс є лояльним до учасників торгів, якщо вони подали неповні документи про кваліфікацію - Кодекс передбачає 10-денний термін для додаткової подачі відсутніх або неповних кваліфікаційних документів після відповідного запиту від замовника (аналог українського правила "24 години").

Будучи членом ЄС, Італія використовує Єдиний Європейський Закупівельний Документ (ESPD) для підтвердження кваліфікаційних вимог щодо учасників тендерів, що перевищують поріг ЄС.

ESPD - це спеціальна форма самодекларації, що застосовується на публічних тендерах ЄС. Перед введенням ESPD всі учасники торгів повинні були подавати підтвердуючі кваліфікаційні документи / докази для кожного тендеру (наприклад, відсутність податкової заборгованості або судимості). Тепер завдяки ESPD учасники тендеру можуть надати відповідну інформацію через уніфіковану (у масштабі ЄС) форму, а потім переможець надає необхідні підтвердуючі документи. Відповідні електронні платформи (власні підпортали закупівель замовників, платформа CONSIP або платформи регіональних ЦЗО)) включають послугу, за допомогою якої на запитання ESPD, пов'язані з контрактами, які перевищують пороги ЄС, можна відповісти безпосередньо під час подання тендерної пропозиції.

Частина інформації, яка вимагається у формі ESPD, є обов'язковою, а решта - необов'язковою. Замовник визначає, які відомості повинні бути надані постачальниками для кожного тендеру. Будь-які запити щодо змісту запитань у формі ESPD слід надсилати контактній особі, зазначеній у тендерному оголошенні.

5. ПРОЦЕС ОЦІНКИ І ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРЕМОЖЦЯ

В Італії домінуючим підходом (встановленим ще попереднім Кодексом) є застосування так званих критеріїв MEAT – мульти-критеріїв для визначення "найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції", де ціна є обов'язковим елементом, але кожний раз її вага визначається в конкретному тендері.

Навпаки, "найнижча ціна" як єдиний критерій може використовуватися лише в обмежених випадках:

- у допорогових закупівлях для товарів і послуг зі стандартизованими характеристиками,
- до 2 млн. євро на роботи на основі детального виконавчого дизайнерського проекту.

Більше того, навіть у цих двох випадках, використовуючи критерій найнижчої ціни, замовник повинен надати обґрунтування підстав такого вибору в тендерній документації. Таким чином, як правило, замовники присуджують державні контракти за критерієм найбільш економічно вигідних тендерних пропозицій, який враховує як ціну, так і інші критерії якості, використовуючи підхід щодо ефективності витрат.

Критерії якості можуть включати в себе (невичерпний список наведено як приклад у Кодексі ДК):

- організація, кваліфікація та досвід персоналу, призначеного для виконання договору;
- післяпродажне обслуговування та технічна допомога;
- умови доставки (час та процес);
- екологічні аспекти (найпопулярнішим способом у цьому випадку є володіння Ecolabel ЄС (етикетка екологічної якості ЄС; якщо такий критерій використовується, вона повинна мати не менше 30% ваги).

Замовник в документах про закупівлю повинен вказати відносну вагу, яку він надає кожному з критеріїв, обраних для визначення найбільш економічно вигідної пропозиції. Якщо зважування неможливо з об'єктивних причин, замовник повинен зазначити критерії в порядку зменшення важливості.

6. ОСКАРЖЕННЯ (ІНСТИТУЦІЇ ТА ПРОЦЕДУРА)

В Італії не існує спеціального адміністративного органу з розгляду скарг щодо публічних закупівель, тому суперечки щодо процесу закупівель можуть вирішуватися на різних рівнях:

- арбітражна колегія Національного антикорупційного органу (ANAC) - найшвидший процес, але з обмеженими повноваженнями ANAC, оскільки його рішення не є обов'язковими та має рекомендаційний характер. З іншого боку, беручи до уваги, що ANAC є антикорупційним органом, який має право розслідувати можливі порушення кодексу ДК, замовники зазвичай намагаються виконувати рекомендації ANAC;
- судове провадження з обов'язковими до виконання рішеннями.

Скарги на тендер та процедуру присудження підлягають юрисдикції адміністративних судів. Дії щодо виконання договору після його підписання підпорядковуються цивільним судам. Відповідно, апеляційні скарги на рішення, винесені судами, можуть бути подані в Апеляційний адміністративний суд (також апеляційна скарга на ухвалу ANAC) або Апеляційний цивільний суд.

Згідно з італійським законодавством, замовники чекають підписання контракту принаймні 35 днів з моменту прийняття рішення про укладення (період зупинки).

В Італії немає офіційних даних про кількість, предмети, витрати та тривалість спорів в адміністративних судах щодо того, що стосується публічних закупівель.

Згідно з загальнодоступними місцевими оціночними даними, щороку трапляється біля 500 випадків таких справ, в яких 70-80% судових процесів стосується допуску чи навпаки виключення учасника до (з) торгів, а 20-30% судових процесів стосується критеріїв оцінки.

7. СПЕЦИФІКА

Публічні закупівлі в Італії мають кілька специфічних особливостей, важливих для розуміння та участі українського бізнесу в місцевих тендерах:

1) дуже регульоване і досить масивне законодавство з багатьма формальностями.

Така ситуація потребує глибокого розуміння особливостей функціонування системи закупівель, юридичних знань та підтримки у разі необхідності захисту прав внаслідок порушень, що може потребувати залучення місцевих юристів.

З іншого боку, участь у тендерних процедурах є доступною для українського бізнесу як нижче, так і вище порогових рівнів ЄС із процедурами та процедурними умовами, досить подібними до України;

2) беручи до уваги досить складне законодавство (яке також є складним для багатьох місцевих замовників) та природні наміри уряду підвищити ефективність закупівель, Італія обрала напрям на централізацію закупівельної потужності та зменшення кількості замовників 2 паралельними способами:

- запровадження спеціальної процедури кваліфікаційної акредитації для того, щоб замовник мав право проводити тендери на контракти понад 40000 ЄВРО на товари / послуги та 150000 євро на роботи. Слід зазначити, що із введенням в дію нового Кодексу ДК всі замовники повинні пройти нову процедуру акредитації;

- впровадження максимум 35 так званих агрегаторів закупівель як найбільших закупівельних організацій, що представляють державний сектор в Італії, для централізації закупівель - центральна ЦЗО CONSIP, 21 регіональні ЦЗО та відділи закупівель найбільших міст.

Така сукупність спроможностей закупівель може бути не тільки корисною для ефективності закупівель, але й зручною для кращого пошуку тендерних можливостей для бізнесу, включаючи бізнес з України;

3) Цілковито специфічним правилом у процесі закупівель в Італії є обов'язковий механізм відстеження операцій з державних закупівель та фінансування, спрямованих на запобігання порушенням та забезпечення моніторингу та доступу громадськості до витрат на державні закупівлі.

Ключова роль у цьому механізмі належить ANAC, який управляє спеціальною електронною системою моніторингу з кількома базами даних. Таким чином, всі економічні оператори та

замовники повинні використовувати спеціальні «виділені» банківські рахунки для кожної фінансової операції за договорами закупівлі, починаючи від 1000 євро.

Зокрема, у всіх таких операціях повинен бути вказаний специфічний унікальний тендерний код ("SIG" - італійське скорочення). Відповідно, SIG повинен бути вказаний у договорі про закупівлю та рахунках-фактурах.

Оплата рахунків-фактур без SIG вважається незаконною. Такий механізм дозволяє ANAC та всій громадськості відстежувати всі платежі, пов'язані з контрактом - ці дані доступні на спеціальному "Порталі прозорості", яким управляє ANAC⁶.

У цьому контексті для потенційних українських учасників торгів слід знати, що цей італійський механізм відстеження зобов'язань вимагає як від державних замовників (коли публікуються повідомлення про тендери), так і від усіх учасників тендеру (для того, щоб мати можливість брати участь у тендері) сплатити плату за отримання необхідної SIG (на рівні тендеру, незалежно від кількості лотів).

Крім того, квитанція про оплату учасника повинна бути включена ним до поданої тендерної пропозиції. Плата з учасників тендеру залежить від обсягу договору про закупівлю і починається від 20 євро (для договорів від 150000 до 300000 євро) до 500 євро (для договорів понад 20 млн. євро).

Такі специфічні особливості можуть виправдовувати декілька простих рекомендацій щодо участі, націленої на перемогу, в італійських тендерах, а саме:

- 1) Використовувати електронні платформи ЄС TED та CONSIP як основні джерела для пошуку італійських тендерів та участі в них;
- 2) Враховувати та залучати численних українців, які володіють італійською мовою, особливо тих, хто зараз проживає в Італії та, зокрема, хто може бути офіційним представником українського учасника торгів для спілкування з місцевим замовником.

⁶ Trasparenza - www.anticorruzione.it