

Versenypárbeszéd 2008-ban

az Egyesült Királyság Kormányzati Kereskedelmi Hivatalának és
Pénzügyminisztériumának közös ajánlása az eljárás alkalmazására
vonatkozóan

A Közbeszerzések Tanácsa által készítettett nem hivatalos fordítás. Kérjük, a dokumentummal kapcsolatban legyenek tekintettel arra, hogy az abban foglaltak Magyarországon csak a közbeszerzésről szóló 2003. évi CXXIX. törvény (a továbbiakban: Kbt.) előírásaival összhangban alkalmazhatóak, ugyanis az Egyesült Királyság jogába a versenypárbeszéd intézménye részben a Kbt.-ben foglaltaktól eltérő részletszabályokkal került bevezetésre. A legfőbb, koncepcionális eltéréseket a Tanács az eredeti dokumentum lábjegyzeteitől eltérő formátumú – félkövér, aláhúzott – lábjegyzetekkel jelzi.

Kormányzati Kereskedelmi Hivatal , Rosebery Court, St Andrews Business Park, Norwich NR7 0HS

Ügyfélszolgálat: 0845 000 4999 Email: ServiceDesk@ogc.gsi.gov.uk www.ogc.gov.uk

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés
2. Közbeszerzések – Háttér
3. A közbeszerzési eljárás kiválasztása
4. A versenypárbeszéd legfontosabb szakaszai
5. A versenypárbeszéd alkalmazása
6. Összefoglalás

A Melléklet Szószedet

B Melléklet További ajánlások és más vonatkozó dokumentumok

1. Bevezetés

- 1.1 Az Európai Unióban 2004 márciusában kihirdették a 2004/18/EK irányelvet, amely többek között az új közbeszerzési eljárási fajtát, a versenypárbeszédet is bevezette. Akkoriban azzal számoltak, hogy a versenypárbeszéd a legkivételesebb projektektől eltekintve jelentős mértékben fel fogja váltani a tárgyalásos eljárást.
- 1.2 Amikor 2006. január 31-én az új szabályozás¹ életbe lépett, a Kormányzati Kereskedelmi Hivatal (Office of Government Commerce) kiadta a versenypárbeszédre vonatkozó első útmutatóját², majd később közzétette közbeszerzési iránymutatásait (Procurement Policy Note)³. A B Melléklet számos linket tartalmaz ezekhez, illetve más útmutatókhoz (amíg egyesek ezek közül bizonyos szektorokra vonatkoznak, mások általánosabb körben alkalmazhatók).
- 1.3 Mint minden új eljárás esetében, a versenypárbeszéd gyakorlati alkalmazásával kapcsolatban is felmerült némi bizonytalanság. Jelentős számú ilyen típusú eljárás indult meg az elmúlt két év során, amelyek a legkülönbözőbb projekteket ölelték fel és a módszerek széles körét alkalmazták. Figyelembe véve az eljárás bevezetése óta eltelt viszonylag rövid időt és a rendelkezésre álló korlátozott mennyiségű tapasztalatot és útmutatást, érthető az alkalmazott módszerek változatossága.
- 1.4 A közbeszerzések következetességének és hatékonyságának javítása érdekében a Kormányzati Kereskedelmi Hivatal és a Pénzügyminisztérium a PricewaterhouseCoopers tanácsadóinak közreműködésével dolgozta ki ezt az útmutatót, amely ezen beszerzések alkalmazásában közvetlen tapasztalattal rendelkező ajánlatkérőkkel, gyakorlati szakemberekkel, ajánlattevőkkel és tanácsadókkal folytatott megbeszéléseken alapszik.
- 1.5 Az útmutató gyakorlati betekintést nyújt az eljárás alkalmazásába, hogy így segítse az ajánlatkérőket és másokat az alkalmazás során. Ez nem egy szabályleírás vagy egy részletes használati utasítás, inkább olyan emberek tanácsainak és az általuk javasolt

¹ Közbeszerzési Rendelet 2006 (módosított) (Public Contracts Regulations 2006 as amended)

² Az Egyesült Királyság Közbeszerzési Hivatalának versenypárbeszédre vonatkozó útmutatója az új közbeszerzési rendelet alapján (OGC Guidance on the Competitive Dialogue Procedure in the new Procurement Regulations)

³ Közbeszerzési Irányelvek: Gyakorlati útmutató a versenypárbeszéd alkalmazásához (Procurement Policy Note: Practical Guidance on the use of Competitive Dialogue)

<http://www.ogc.gov.uk/documents/ProcurementPolicyCompetitiveDialogue.pdf>

módszereknek a leírása, akik maguk is alkalmaztak már, vagy jelenleg is alkalmaznak ilyen eljárásokat. Az útmutató szándéka nem a már meglévő versenypárbeszédrel kapcsolatos útmutató felváltása, inkább annak kiegészítése.

- 1.6 Az útmutató a versenypárbeszéd bevezetésével közvetlenül kapcsolatos kérdésekkel foglalkozik. A közbeszerzések lefolytatása, különösen az összetettebb eljárások esetében, számos szempont és megfontolás figyelembe vételével történik. Ez az útmutató az összetett közbeszerzések valamennyi szempontját figyelembe véve azonban nem egy átfogó használati útmutatás és nem is tekinthető annak. Így például az útmutató nem foglalkozik az összetett beszerzések bírálatával, amely egy jelentős kérdés és önmagában is egy fontos téma. A bírálat azonban nem kizárólag azokra a beszerzésekre jellemző, amelyekre a versenypárbeszédet alkalmazzák, hanem valamennyi összetett beszerzésre.
- 1.7 Az útmutató minden olyan összetett beszerzésre vonatkozik, amelyeknél a versenypárbeszédet alkalmazzák, így jelentősebb számítógépes hálózatok és teljes szállítási rendszerek projektjeire, összetett keretmegállapodások, magánfinanszírozási kezdeményezések (Private Finance Initiative) és a köz- és magánszféra más együttműködéseinek (Public Private Partnerships) eseteire. A magántőke bevonása a PFI projektekbe és az ebből eredő összetett helyzet jelentősen meghatározza ezen beszerzések gyakorlati megvalósítását. A magánfinanszírozási kezdeményezésekkel kapcsolatos útmutatások kézzel kiemelt szövegrészben találhatóak, míg az általános, nem a magánfinanszírozási kezdeményezésekkel kapcsolatos legjobb gyakorlatok és más fontos kérdések sárgával kiemelt szövegrészben találhatóak.
- 1.8 Az összetett beruházások természetükből adódóan gyakran rendelkeznek egyéni jellemzőkkel, így nem lehet minden olyan kérdéssel és körülménnyel foglalkozni, amely valamennyi összetett beruházás esetében felmerülhet. Az útmutató összeállításával egy általános rendszer leírása volt a cél, amely a legtöbb versenypárbeszéd esetében követendő.
- 1.9 Következésképpen, az olvasónak az útmutatóban bemutatott általános eljárást az adott beszerzés sajátos körülményeinek megfelelően kell alkalmaznia. Az ajánlatkérőknek javasolt a szektorra vonatkozó útmutató alkalmazása, amennyiben ilyen rendelkezésre áll, és támaszkodniuk kell az általuk már ismert piacról kialakított véleményükre és a tapasztalataikra.
- 1.10 Ez az útmutató nem mentesíti az ajánlatkérőket az adott beszerzéssel kapcsolatos elvárások, körülmények és nehézségek mérlegelése alól, és amennyiben indokolt, a szakmai segítség igénybevétele alól. A vonatkozó jogi és közbeszerzési előírások követése az ajánlatkérő felelősségi körébe tartozik.

- 1.11 A Pénzügyminisztérium és a Kormányzati Kereskedelmi Hivatal számos ajánlatkérőt kérdezett meg, hogy így biztosítsák az új eljárás alkalmazása során szerzett gyakorlati tapasztalatok figyelembe vételét az útmutató megfogalmazásánál. Hangsúlyozni kell azonban, hogy a kiadás időpontjáig csupán néhány beszerzés zárult le, így korlátozott az új eljárással kapcsolatos gyakorlati tapasztalat és nincs esetjogi tapasztalat, amely rendelkezésre állna. Következésképpen, annak kérdésében, hogy mi elfogadható és mi nem, az útmutató nem lehet olyan pontos és határozott, mint amilyennek szerzői szerették volna. Ugyanakkor az útmutató betekintést nyújt például a párbeszédet követő megbeszélésekbe, amelyek során bizonyos pontok tisztázásra kerülnek és stratégiát javasol a beszerzés későbbi fázisaiban felbukkanó, előre nem látható események kezelésére⁴. Az elképzelések szerint az útmutatót időről időre frissítik majd a későbbi tapasztalatok és a vonatkozó esetjog, vagy a Bizottság útmutatói alapján.
- 1.12 A versenypárbeszédrel kapcsolatos visszajelzések alapján az eljárás, amennyiben megfelelően alkalmazzák, számos előnnyel jár. Különösen elkerülhetővé teszi a kiválasztott ajánlattevővel folytatott elnyúló tárgyalásokat, amikor az ajánlatkérő gyenge tárgyalási pozícióval rendelkezik. Mind az ajánlatkérők, mind az ajánlattevők véleménye szerint a versenypárbeszéd eredménye minőségileg kedvezőbb a korábban a tárgyalásos eljárások során elért eredményénél, különösen ahol az elkötelezett ajánlattevővel folytatott tárgyalások során szükségessé válik az ajánlatkérő korábbi piackutatáson alapuló elvárásainak módosítása.
- 1.13 A versenypárbeszéd lefolytatása azonban nem könnyű, és a kívánt, kielégítő eredmény elérése érdekében jelentős felkészülést, tervezést és erőfeszítést kíván az ajánlatkérő részéről. Ide tartozik az eljárás elején bevonni kívánt ajánlattevők várható számának és az alkalmazni kívánt kiválasztási fordulók számának meghatározása, valamint az összetettebb eljárásból eredő magasabb költségek és az értéket a pénzért elv kedvezőbb megvalósulása között várható egyensúly megfontolása is. Az alapos felkészülés és tervezés, és az ajánlattevőkkel folytatott kommunikáció minden beszerzés során jó gyakorlatnak bizonyul. A versenypárbeszéd során azonban mindez alapvető fontosságú.
- 1.14 Az ajánlatkérőnek meg kell bizonyosodnia arról, hogy rendelkezik megfelelő számú tapasztalt és gyakorlott szakemberrel a beszerzés valamennyi szakaszában. Általánosságban, a versenypárbeszéd nagyobb befektetést kíván munkaerő, tanács és támogatás tekintetében, mint más eljárások, és az ajánlatkérőnek gondoskodnia

⁴ **A Kbt. 123/C. §-a (3) bekezdése szerint nincs lehetőség a végső ajánlatok megtételét követően azok módosítására.**

kell arról, hogy már a beszerzést megelőző lépésektől kezdve megfelelően kezelje ezeket a kihívásokat.

- 1.15 A beszerzési kiadások a versenypárbeszéd során összességükben valószínűleg magasabbak mind az ajánlatkérő, mind az ajánlattevők számára, mint a tárgyalásos eljárások esetében, mivel általában több ajánlattevő vesz részt a részletes megbeszéléseken és a beadandó ajánlatok is részletesebbek. Az ajánlattevők kiemelték, hogy magasabb költségek jelentkeznek azoknál az ajánlattevőknél, akik a tárgyalásokat lefolytatják, de végül nem bizonyulnak eredményesnek, míg a sikeres ajánlattevők költségei hasonlóak a tárgyalásos eljárás során felmerülő költségekhez.
- 1.16 Az ajánlattevők aggodalmuknak adtak hangot a szellemi tulajdon védelmével kapcsolatban is, különösen a tárgyalások során az ajánlattevők ötleteinek más versenytársakkal való megismertetésével kapcsolatban. Ezek a kockázatok a versenypárbeszéd bevezetése előtt is felmerülhettek, mivel hasonló tárgyalások folynak a hirdetménnyel induló tárgyalásos eljárások során is. Mivel azonban a kérdés jelentős aggodalmat vet fel, így megfelelő körültekintést igényel a beszerzés során.
- 1.17 A következő útmutató a jogi keretek valamint más közbeszerzési eljárások leírásával, és azon tényezők bemutatásával kezdődik, amelyeket figyelembe kell venni a megfelelő eljárás kiválasztásánál. Az útmutató ezt követően bemutatja a versenypárbeszéd főbb elemeit és ismerteti az eljárás legfontosabb szakaszait:
- a párbeszédet megelőző tevékenységeket, így például az eljárás meghirdetése előtt a projekt elindítását, a tervezést és előkészítést;
 - a párbeszédet magába foglalja a megbeszélések lebonyolítását, a szükséges szervezést és erőforrásokat, és a megbeszélések lezárásának előkészítését;
 - a párbeszédet követő szakaszt, amely lefedi a végső ajánlattételi felhívást, a versennyel kapcsolatos kérdéseket és a végső ajánlattételi szakaszban, valamint a kiválasztott ajánlattevőkkel folytatott párbeszéd során az ajánlatok tisztázható pontjainak körét; és

végül az útmutató összefoglalja a bemutatott legfontosabb kérdéseket.

2. Közbeszerzések – Háttér

Jogi keretek

- 2.1 Az állami szektor beszerzéseit (a közbeszerzéseket) az Európai Unió (EU) jogszabályok szabályozzák. Általános követelmény, hogy a következő alapelveket, amelyeket a Római Szerződés (az Európai Unióról szóló szerződés) fogalmazott meg valamennyi közbeszerzésre alkalmazni kell:
- egyenlő bánásmód;
 - diszkrimináció mentesség;
 - átláthatóság⁵.
- 2.2 Ezek az alapelvek leginkább, mint általános követelmények fogalmazódnak meg az Európai Unió Hivatalos Lapjában meghirdetett, adott típusú és értékű közbeszerzésekkel szemben. Ezeket az alapelveket kell alkalmazni fő irányvonalként az összetettebb követelmények értelmezésénél is, ahol bizonytalanság merül fel, így a versenypárbeszédre vonatkozó rendelkezések esetében is.
- 2.3 2004 márciusában az akkor hatályban lévő közbeszerzésekre vonatkozó négy Irányelvet összevonták és két új Irányelvvel helyettesítették: a 2004/18/EK Irányelvvel⁶ és a 2004/17/EK Irányelvvel⁷.
- 2.4 Az előbbire gyakran „Klasszikus Irányelvként”, az utóbbira pedig „Közszolgáltató Irányelvként” utalnak. A versenypárbeszédre vonatkozó rendelkezéseket a Klasszikus Irányelv tartalmazza. A Közszolgáltató Irányelv nem tartalmaz a versenypárbeszéd alkalmazására vonatkozó rendelkezést.
- 2.5 A Klasszikus Irányelvet a jogalkotás a 2006-os Közbeszerzési Rendelettel vette át (The Public Contract Regulations 2006) (Statutory Instrument 2006 No.5)

⁵ 2§ - Klasszikus Irányelv; Közbeszerzési Rendelet 2006 - 4 (3) cikk (The Public Contract Regulations 2006)

⁶ http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/legislation_en.htm – az építési beruházásra, az árubeszerzésre és a szolgáltatásnyújtásra irányuló közbeszerzési szerződések odaítélési eljárásainak összehangolásáról

⁷ http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/legislation_en.htm – a vízügyi, energiaipari, közlekedési és postai ágazatban működő ajánlatkérők beszerzési eljárásainak összehangolásáról

(módosítás), amely 2006. január 1-jén lépett hatályba, felváltva a korábbi jogszabályokat.

- 2.6 Bizonyos típusú beszerzések, így például néhány honvédelmi beszerzés kivételt képez e jogszabályok alól. Azoknak az összetett beszerzéseknek az esetében, amelyek a kivételek körébe tartoznak, ésszerűnek bizonyulhat a versenypárbeszéd követése, hogy biztosítható lehessen a jól felépített, precíz, megfelelően irányított és versenyképes eljárás, amikor közpénzek kerülnek felhasználásra és biztosítani kell az értéket a pénzért elv érvényesülését.
- 2.7 Számos más európai uniós és egyesült királysági jogszabály, valamint más jogi előírás (így a verseny törvény, az állami támogatások, a szerződések joga és a közjog) vonatkozik a közbeszerzésekre. Az ajánlatkérőknek ezeket ismerniük kell, de mivel ezek nem kapcsolódnak szorosan a versenypárbeszédhez, így ez az útmutató a továbbiakban nem tér ki rájuk.

Szélesebb körű rendelkezések

- 2.8 A kormányzati szervezeteknek a jogszabályok mellett a vonatkozó kormányzati politikát is követniük kell. A közpénzek felhasználása című kiadvány⁸ előírja a pénzügyekért felelős tisztviselők számára az értéket a pénzért elv⁹ megvalósítását, amely teljes összhangban áll a tisztességes és nyílt versenyre épülő jogrendszerrel. A Pénzügyminisztérium útmutatót fogalmazott meg kifejezetten a PFI beszerzések és más szervek részére¹⁰. A Kormányzati Kereskedelmi Hivatal szintén kiad egy útmutatót és a beszerzések szélesebb körét lefedő elvárásokat fogalmaz meg. Mivel ezek nem sajátosan a versenypárbeszédre vonatkoznak, így ezekre a kérdésekre ez az útmutató a továbbiakban nem tér ki.
- 2.9 A helyi hatóságoknak és más állami szervezeteknek számos belső rendelkezésnek is meg kell felelniük, mint például a házszabályok, amelyeket a beszerzések során szintén követniük kell.

Alkalmazási terület

⁸ http://www.hm-treasury.gov.uk/documents/public_spending_reporting/governance_risk/psr_managingpublicmoney_index.cfm

⁹ Az értéket a pénzért elv a teljes élettartam költségeinek és a minőségnek (vagy a célnak megfelelésnek) az optimális kombinációját jelenti, amely megfelel a felhasználók elvárásainak és nem mindig a legalacsonyabb költség kiválasztását jelenti.

¹⁰ http://www.hm-treasury.gov.uk/documents/public_private_partnerships/ppp_index.cfm

2.10 Ez az útmutató és a rendelet Angliában, Walesben és Észak-Írországra alkalmazandó és más jogrendszerekre hivatalosan nem vonatkozik. Ahogy azonban az Irányelvek és más általános alapelvek más jogrendszerekre is vonatkoznak, így saját útmutató hiányában más jogrendszerek ajánlatkérői is követhetik az itt megfogalmazott általános megközelítést.

3. A közbeszerzési eljárás kiválasztása

Fő eljárástípusok

3.1 A rendelet négy fő eljárástípust tesz lehetővé¹¹:

- i. a nyílt eljárás keretében minden érdeklődő ajánlatot tehet, és azok, akik jelentkeznek az Európai Unió Hivatalos Lapjában közzétett felhívásra, megkapják a teljes dokumentációt. Nincs lehetőség a jelentkezők részvételi szakasz keretében történő kiválasztására és a szerződésre vonatkozó tárgyalások sem engedélyezettek;
- ii. a meghívásos eljárás esetében az ajánlatkérők részvételi szakasszal indítják az eljárást és csak a kiválasztott jelentkezőket hívják fel ajánlattételre. A szerződésre vonatkozó tárgyalások nem engedélyezettek;
- iii. a versenypárbeszéd esetében az ajánlatkérők az eljárást részvételi szakasszal indítják, majd a kiválasztott jelentkezőket párbeszédre hívják, amely során a projekt különböző szempontjait és a lehetséges megoldásokat megvitatják. Az ajánlatkérő addig folytathatja a megbeszéléseket, amíg meg nem találja azt az egy-két megoldást, amely igényeit kielégíti. Ekkor a megbeszélést lezárja, és végső ajánlattételre hívja fel az ajánlattevőket. A párbeszéd szakaszának lezárása után már csak olyan korlátozott lehetőség áll rendelkezésre további megbeszélésre, illetve kérdések tisztázására, amely nem meríti ki a „tárgyalás” fogalmát; és
- iv. a hirdetéssel induló tárgyalásos eljárás esetében az ajánlatkérő részvételi szakasszal indítja az eljárást, és ezután tárgyalásra hívja fel a jelentkezőket. A tárgyalások lebonyolítására vonatkozóan nem állnak rendelkezésre részletes előírások és a versenypárbeszédde ellentétben a tárgyalásos szakasznak a szerződés aláírását megelőzően nincsen hivatalos lezárása. A gyakorlatban ez

¹¹ A meghívásos és a hirdetéssel induló tárgyalásos eljárásoknak gyorsított eljárás típusa is létezik.

további tárgyalásokat jelentett a nyertes ajánlattevő megjelölése után is, amikor a verseny okozta nyomás már nincs jelen.

A megfelelő eljárás kiválasztása

3.2 Az elmúlt időben a meghívásos eljáráshoz köthető gyakorlati korlátok miatt a legtöbb összetett beszerzés esetében a hirdetménnyel induló tárgyalásos eljárást alkalmazták az Egyesült Királyságban. Az Európai Bizottság megkérdőjelezte ezt a gyakorlatot, mivel álláspontjuk szerint a nyertes ajánlattevővel folytatott jelentős tárgyalások torzíthatják a versenyt. A verseny okozta nyomás hiányában az ajánlatkérők számára is nehézségeket okozott a sikeres tárgyalások lebonyolítása. Az Európai Unió bevezette a versenypárbeszédet, hogy betöltse a meghívásos eljárás és a hirdetménnyel induló tárgyalásos eljárás között meglévő űrt.

3.3 A versenypárbeszéd bevezetésének célja egyértelműen az volt, hogy a tárgyalásos eljárások számát csökkentsék. A Kormányzati Kereskedelmi Hivatal 2006-os versenypárbeszédre vonatkozó útmutatója¹² kijelenti, hogy „a tárgyalásos eljárás csak kivételes körülmények között alkalmazható”.

3.4 A versenypárbeszéd csak „különösen összetett szerződések”¹³ esetén alkalmazható, ahol az ajánlatkérő az eljárás elején:

- objektíve nincs abban a helyzetben, hogy ... meghatározza azokat a műszaki eszközöket, amelyek igényeinek vagy céljaiknak megfelelnek; és/vagy
- objektíve nincs abban a helyzetben, hogy meghatározza egy projekt jogi és/vagy pénzügyi feltételeit¹⁴.

Az ajánlatkérőnek mérlegelnie kell továbbá, hogy a „nyílt és a meghívásos eljárás alkalmazása valóban nem teszi lehetővé a szerződés odaítélését”¹⁵.

3.5 Az Európai Bizottság által kiadott Értelmező jegyzet¹⁶ további magyarázatot kínál arra vonatkozóan, hogy mit kell a műszaki, jogi és pénzügyi összetettség alatt érteni. A jegyzet alapján:

¹² A Közbeszerzési Hivatal versenypárbeszédre vonatkozó útmutatója az új közbeszerzési rendelet alapján – 2006. január (OGC guidance on the Competitive Dialogue Procedure in the new Procurement Regulations – January 2006)

¹³ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. cikk

¹⁴ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (1) cikk

¹⁵ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (2) cikk

- Az ajánlatkérő köteles gondosan eljárni: amennyiben olyan helyzetben van, hogy meg tudja határozni a szükséges műszaki háttérrel, vagy meg tudja állapítani a jogi kereteket, nem lehet versenypárbeszédet alkalmazni;
- A műszaki összetettség két gyakori esetben fordulhat elő, amelyek igazolják a versenypárbeszéd alkalmazását. Abban az esetben, amikor az ajánlatkérő nem képes
 - meghatározni, hogy mely technikai eszközök használhatóak az előírt eredmény elérése érdekében; vagy nem képes
 - meghatározni, hogy a rendelkezésre álló számos lehetséges megoldás közül, melyik tudja igényeit leginkább kielégíteni.

A jogi és pénzügyi összetettségre vonatkozó példák között szerepel, amikor az ajánlatkérő célja egy beruházás (pl.: egy iskola, kórház vagy börtön) felépítése és hosszú távú üzemeltetése. [Az „Iskolaépítés a jövő számára” útmutató jegyzet (Building Schools for the Future)¹⁷ további tanácsokkal szolgál.]

3.6 A következő 3.1-es ábra egyszerűsített formában bemutatja azt az értékelési folyamatot, amit az ajánlatkérőknek végig kell járniuk a közbeszerzési eljárás fajtájának kiválasztása során.

3.1 szövegdoboz: A közbeszerzési eljárás kiválasztása

1. Kérdés: A rendelet értelmezése alapján valóban összetett eljárásról van szó?

igen



nem



nyílt vagy meghívásos eljárás
alkalmazása

igazán kivételes



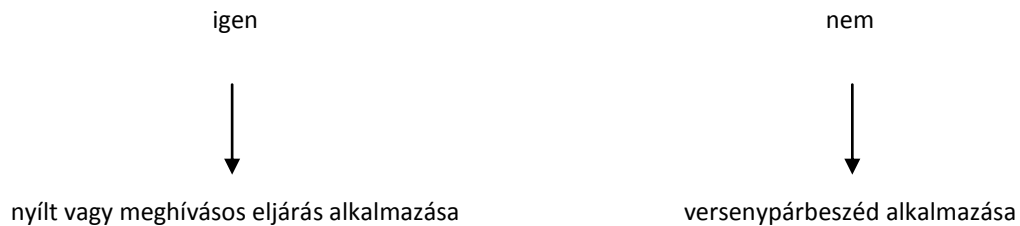
tárgyalásos eljárás

2. Kérdés: A nyílt vagy a meghívásos eljárás lehetővé teszi majd a szerződés odaítélését?

¹⁶ Az EB értelmező jegyzete – Versenypárbeszéd – Klasszikus Irányelv

¹⁷ Iskolaépítés a jövő számára (BSF) Útmutató jegyzet – Az eljárások osztályozása és kiválasztása az uniós közbeszerzési jog alapján az Iskolaépítés a jövő számára program részére

Az Egyesült Királyság Kormányzati Kereskedelmi Hivatalának és Pénzügyminisztériumának ajánlása a versenypárbeszéd alkalmazására vonatkozóan



3.2 szövegdoz: A tárgyalásos eljárás kiválasztása bármely projekt esetén

Bármely ajánlatkérőnek, amely a tárgyalásos eljárás alkalmazását fontolgatja, indokolását egyértelműen meg kell fogalmaznia írásban, miután kikérte a kereskedelmi osztályának, jogász csoportjának, ügyvédeknek és/vagy külső szakértőknek a véleményét, és mielőtt részvételi felhívását az Európai Unió Hivatalos Lapjában közzétenné. Az ajánlatkérőknek tisztában kell lenniük azzal, hogy az Európai Bizottság kivizsgálhatja a tárgyalásos eljárások alkalmazását.

4. A versenypárbeszéd legfontosabb szakaszai

Áttekintés

4.1 Az összetett projektek általában olyan sajátos jellemzőkkel rendelkeznek, hogy nincs egyetlen irányadó módja a versenypárbeszéd lebonyolításának. Az ajánlatkérőknek oly módon kell a közbeszerzési eljárást felépíteniük, amely garantálja céljaik hatékony megvalósítását. Ez az útmutató az eljárást három szakaszra és hét lépésre bontja, ahogy azt a 4.1-es ábra a következőkben bemutatja.

- **1. szakasz: A párbeszédet megelőző szakasz**

- 1. lépés: Tervezés és kezdeti előkészítés (Az Európai Unió Hivatalos Lapjában (EUHL) megjelent hirdetményt megelőzően);
- 2. lépés: Az Európai Unió Hivatalos Lapjában közzétett részvételi felhívás, melynek célja az ajánlattevők kiválasztása az alkalmassági kérdőív (Pre Qualification Questionnaire – PQQ) segítségével;
- 3. lépés: Az ajánlattevők kiválasztása és felkészülés a párbeszéd szakaszra;

- **2. szakasz: Párbeszéd**
 - 4. lépés: Párbeszéd;

- **3. szakasz: A párbeszédet követő szakasz**
 - 5. lépés: A végső ajánlatok benyújtása és az ajánlatok elbírálása;
 - 6. lépés: Az ajánlat kérdéses pontjainak tisztázása; és
 - 7. lépés: A szerződés megkötése a kiválasztott ajánlattevővel.

4.1 szövegdoboz: A beszerzés folyamata a versenypárbeszéd során

	1	2	3	4	5	6 ¹⁸	7 ¹⁹	
<p>Ex-ante</p> <ul style="list-style-type: none"> • A befektetés értékelése • A program költséghatékony-ságának értékelése 	<p>Az EUHL hirdetményt megelőzően</p> <ul style="list-style-type: none"> • Az eljárás kiválasztása • Indokolás és dokumentálás • A párbeszédes eljárás megtervezése 	<p>Az EUHL-ban közzétett részvételi felhívás</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hangsúly a korai felkészülésen • Bírálati szempontok 	<p>Alkalmassági kérdőív/ A résztvevők kiválasztása</p> <ul style="list-style-type: none"> • A párbeszédben résztvevők kiválasztása • Az „ismertető” (descriptive document) kiadása 	<p>Versenypárbeszédes szakasz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Párbeszédben való részvételre történő felhívás • A párbeszéd lebonyolítása a lehetséges megoldások azonosítására • Egymást követő szakaszok 	<p>Végső ajánlattételi szakasz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Végső ajánlattétel • Az ajánlatok elbírálása 	<p>Az ajánlattételt követő megbeszélések</p> <ul style="list-style-type: none"> • A kérdéses pontok tisztítása, pontosítás, finomítás • Az ajánlatok jelentősebb módosításának elkerülése 	<p>A kiválasztott ajánlattevő</p> <ul style="list-style-type: none"> • A vállalások egyértelműsítése és megerősítése 	<p>A szerződés megkötése</p>

¹⁸ A Kbt. 123/C. §-a (3) bekezdése szerint nincs lehetőség a végső ajánlatok megtételét követően azok módosítására.

¹⁹ A Kbt. 123/C. §-a (3) bekezdése szerint nincs lehetőség a végső ajánlatok megtételét követően azok módosítására.

				<ul style="list-style-type: none">• A párbeszéd lezárása				
--	--	--	--	--	--	--	--	--

4.2 Mint minden beszerzés esetében, az ajánlatkérőnek itt is meg kell oldania az átmenetet a szerződés aláírásától, a megvalósításon keresztül (a projekt természetéből adódóan) a működtetésig, és megfelelő szerződés menedzsment eljárásokat kell alkalmaznia. Mivel ezek a szakaszok kívül esnek a versenypárbeszéden, ez az útmutató nem tér ki rájuk.

Általános összehasonlítás más eljárásokkal szemben

4.3 Az eljárás addig a pontig, amíg meghívják a kiválasztott résztvevőket a párbeszédre való részvételre, hasonló, mint a meghívásos és a tárgyalásos eljárás során alkalmazott folyamat. A párbeszéd hivatalos kezdésének és lezárásának követelménye azonban új elem, mivel így kevesebb mozgástér áll az ajánlatkérők és az ajánlattevők rendelkezésére miután a párbeszéd lezárult.

4.4 A beszerzési eljárás összetettsége és a valamennyi résztvevőre vonatkozó, későbbi szakaszokban megjelenő korlátozások korai, részletes és pontos tervezést kívánnak. Az eljárást az részvételi felhívás és más további dokumentumok (amelyeknek szintén meg kell felelniük az részvételi felhívás követelményeinek) által meghatározott feltételek és követelmények szerint kell lebonyolítani. A korai és részletes előkészület, amely körébe a lehetséges beszállítói piaccal folytatott kapcsolatfelvétel is tartozik, alapvető fontosságú, és olyan befektetés az eljárás ezen szakaszában, amely hatékonyabb és rövidebb eljárás és költséghatékonyság formájában térül meg, és csökkenti az összetett eljárások lebonyolításával járó kockázatokat.

Ajánlattevői aggodalmak

4.5 Az ajánlattevők korábban aggodalmuknak adtak hangot a versenypárbeszédrel kapcsolatban. Ezek között szerepel az ajánlatok költsége, az ajánlattevők szellemi tulajdonának/üzleti titkainak védelme, a beszerzés lépéseinek ütemezése, a tőkések korai bevonásával járó kiadások, valamint a PFI projektekhez kapcsolódó due diligence. Ezek a kérdések a következő részben kerülnek megválaszolásra. Az

azonban a gyakorlatban derül majd ki, hogy ezek az aggodalmak milyen mértékben
valósak.

5. A versenypárbeszéd alkalmazása

Áttekintés

Ez a fejezet az útmutató legfontosabb része. A folyamatot bemutató ábrán megjelenő
hét lépés a továbbiakban kerül kifejtésre, bár nem mindig külön-külön, mivel több lépés
is összefügg egymással és a későbbi lépések jelentős megfontolást igényelnek a korai
szakaszok során.

Így a következő útmutató öt szélesebb terület köré épül, amelyek a folyamat lépéseéhez
kapcsolódnak, de sokkal szélesebb területet fednek le, mint a folyamat azon adott
lépései, amelyekhez kapcsolódnak:

- a beszerzést megelőző tervezés a részvételi felhívás közzétételéig (felöleli az 1. lépést
és a megfontolandó későbbi kérdések széles skáláját);
- az részvételi felhívás közzétételétől az ajánlattevők párbeszédre történő
kiválasztásáig (felöleli a 2-3. lépést és a megfontolandó későbbi kérdéseket);
- a párbeszéd (a 4. lépést és néhány a párbeszédet követően megfontolandó kérdést
ölel fel);
- végső ajánlattétel a kiválasztott ajánlattevő megjelöléséig (az 5. és 6. lépést, valamint
az utolsó mérlegelendő kérdéseket öleli fel);
- a szerződés megkötése a kiválasztott ajánlattevővel (a 7. lépést öleli fel).

1. Szakasz: A párbeszédet megelőző szakasz

5.1 1. lépés: Tervezés és kezdeti előkészítés [az Európai Unió Hivatalos Lapjában (EUHL) történő hirdetményközzétételt megelőzően]

Projektirányítás

5.1.1 A versenypárbeszéd megindítása előtt, mint minden más közbeszerzési eljárás esetében is, az ajánlatkérőnek rendelkeznie kell: egy teljesen kidolgozott és megalapozott üzleti tervvel; átgondolt gyakorlati tervvel (adatok/adat szoba, szabályozás és jóváhagyások biztosítása); egyértelműen meghatározott célokkal; az anyagi kivitelezhetőségbe fektetett magas fokú bizalommal; valamint a további korlátok és kockázatok azonosításával. Ezeknek a kérdéseknek a korai és átfogó mérlegelése minden esetben fontos, de a versenypárbeszéd alkalmazásánál ennek különösen nagy jelentősége van.

Alkalmassági és bírálati szempontok

5.1.2 A rendelet általános rendelkezései (mint például a bírálati szempontok, a többváltozatú ajánlat alkalmazása és a szerződéskötési moratórium követelményei) egyaránt vonatkoznak a versenypárbeszédre és a többi eljárástípusra.

5.1.3 A többi eljárás esetében a rendelet két bírálati szempont közötti választást tesz lehetővé: az összességében legelőnyösebb ajánlat (MEAT: the Most Economically Advantageous Tender); és a legalacsonyabb ár. A versenypárbeszédben azonban csak az összességében legelőnyösebb bírálati szempont²⁰ alkalmazása lehetséges [egyébiránt a kormányzati politika e téren általánosságban is az összességében legelőnyösebb ajánlattételi szempont (úgy mint „értéket a pénzért; „value for money”) alkalmazása a legalacsonyabb ár bírálati szemponttal szemben)]. A Rendelet előírása szerint a bírálati szempontokat, vagyis azoknak a

²⁰ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (27) cikk

Az Egyesült Királyság Kormányzati Kereskedelmi Hivatalának és Pénzügyminisztériumának ajánlása a versenypárbeszéd alkalmazására vonatkozóan

szempontoknak az összességét, amelyek alapján az ajánlatokat elbírálják, a részvételi felhívásban vagy az ismertetőben nyilvánosságra kell hozni²¹.

5.1.4 A bírálat önmagában is egy összetett kérdés és meghaladja ennek az útmutatónak a kereteit. A Kormányzati Kereskedelmi Hivatal azonban számos útmutatást tett már közzé az ajánlatok bírálatával kapcsolatban, amelyek a versenypárbeszédre is vonatkoznak, és 2008-2009. folyamán további útmutatók kidolgozását tervezi az összetett beszerzések bírálatára vonatkozóan.

Indokolás

5.1.5 Az ajánlatkérőknek tanácsos a beszerzési eljárás megindítása előtt dokumentálniuk indokolásukat, hogy miért a versenypárbeszéd alkalmazása mellett döntöttek. Ebben az indokolásban meg kell jelölni, hogy a projekt miért minősül különösen összetettnek, továbbá a nyílt és meghívásos eljárás miért nem alkalmas az eljárás lebonyolítására.

Ajánlattételi költségek

5.1.6 A versenypárbeszéd során az ajánlatkérőknek végső ajánlataikat sokkal részletesebben kell elkészíteniük, mint ahogy az a legtöbb tárgyalásos eljárás esetében jellemző volt. Ezt az egy szempontot figyelembe véve, lehetséges, hogy ez magasabb költségeket jelent azon ajánlattevők számára, akik végül nem lesznek nyertesek az eljárás végén. Ennek ellensúlyozásaként azonban az ajánlatkérő részéről egy sokkal alaposabb felkészülésre van szükség a hivatalos közbeszerzési eljárás megkezdése előtt, ami zökkenőmentesebb és várhatóan rövidebb eljárást eredményez. Elméletileg a nyertes ajánlattevő kiadásai nem lehetnének magasabbak, mint a tárgyalásos eljárás során, és a kiélezettebb

²¹ **A Kbt. 123/B. §-ának (1) bekezdés b) pontja szerint az ajánlatok részszerzőpontok szerinti tartalmi elemeinek értékelése során adható pontszám kiszámítási módszerének részletes ismertetése az ajánlattételi dokumentációban is megadható.**

verseny költséghatékonyabb megoldást kell, hogy eredményezzen az ajánlatkérő és az adófizetők számára abban az esetben, ha a versenypárbeszédet megfelelő módon bonyolítják le és a költségeket minimalizálják.

5.1 szövegdoboz: Az ajánlattételi költségek finanszírozása

A Rendelet kijelenti, hogy az „ajánlatkérő előírhatja, hogy a résztvevő kifizetésben részesülhet, amennyiben kiadásai merülnek fel a versenypárbeszédben való részvétellel kapcsolatban”. Mivel a tárgyalásos eljárásra vonatkozóan nincsen ilyen kikötés, sokak értelmezése alapján elvárható, hogy az ajánlatkérő a versenypárbeszéd során ilyen kifizetéseknek tegyen eleget. A Pénzügyminisztérium álláspontja szerint azonban nem elvárható az ajánlattételi költségek visszatérítése – bár indokolt lehet azokban az esetekben, ahol a kiélezett versenyhelyzet más módon nem kezelhető – és minden eset egyéni elbírálást igényel.

- 5.1.7 A versenyhelyzet kialakítása és fenntartása érdekében az ajánlatkérő érdeke megtenni mindent a célból, hogy ajánlattevők számára vonzóvá tegye az eljárásban való részvételt és fenntartsa érdeklődésüket az eljárás során. Ennek kulcsa az ajánlattételi költségek helyes kezelése. Mivel az ajánlattételi költségek általában visszatérülnek az ajánlatkérőre a szerződés teljesítéséhez kapcsolódó kifizetések során, így ez jelentős pénzügyi ösztönzőket jelent az ajánlatkérő számára az ajánlattételi költségek alacsonyan tartása tekintetében.

5.2 szövegdoboz: Ajánlattételi költségek kezelése

Valamennyi ajánlattételi költség (mind az ajánlattevőké, mind az ajánlatkérőé) helyes kezelése érdekében a következőket tanácsos mérlegelni:

1. Az információ megfelelő formában történő biztosítása az

ajánlattevők számára az eljárás korai szakaszában;

2. Állapotfelmérés és más tanulmányok lebonyolítása az eljárás korai szakaszában;
3. Szigorú, de megvalósítható ütemezés elkészítése és követése;
4. A közbeszerzési eljárás hatékony megvalósítása
 - A közbeszerzési csoport (a tanácsadókat is ideértve) teljesítőképességének és képességeinek a garantálása;
 - A párbeszédet megelőzően az ajánlatkérő helyzetjelentéseinek elkészítése a párbeszéd valamennyi területére vonatkozóan, hogy az ajánlattevőknek elegendő idő álljon rendelkezésükre az elemzéshez és válaszaik elkészítéséhez;
5. A jóváhagyási eljárások megfelelő időben és megfelelő időkereteken belül történő lebonyolításának biztosítása;
6. A due diligence-hez kötődő kiadáscsökkentések lehetséges módjainak megfontolása;
7. Összegező jelentések és a hivatalok helyszíni szemlék biztosítása.

A piac felmérése/Korai kapcsolatfelvétel a részvételre jelentkezőkkel

5.1.8 Az ajánlatkérőnek fel kell mérnie, hogy a lehetséges beszállítói piac tud-e megfelelő versenyt biztosítani. A lehetséges lépések között szerepelhet:

- a piackutatás;
- a piac felmérése; például előzetes összesített tájékoztató közzétételével az Európai Unió Hivatalos Lapjában; és

- szakmai napok, ahol a projekt bemutatható a lehetséges ajánlattevőknek, így ösztönözve az érdeklődést és a későbbi részvételt.

5.1.9 Abban az esetben, ha komoly aggodalom merül fel a részvételi jelentkezők érdeklődésével kapcsolatban, az ajánlatkérőnek meg kell fontolnia a közbeszerzési eljárás hivatalos megindításának elhalasztását. Szükség lehet a projekt paramétereinek megváltoztatására, hogy vonzóbbá tegyék azt, csökkentsék a vélt korlátokat a részvétellel kapcsolatban, vagy más piacteremtő és ösztönző lépéseket is alkalmazzanak.

A versenypárbeszéd ismerete

5.1.10 A versenypárbeszédben résztvevők közül sokan még nem rendelkeznek tapasztalatokkal az eljárást illetően. . Ezért különösen fontos az ajánlatkérők számára, hogy egyértelművé tegyék az eljárást valamennyi résztvevő számára, ideértve azt is, hogy ez az eljárás miben különbözik más, ismertebb eljárásoktól. Ez egyaránt vonatkozik az állami szektorra, a részvételi jelentkezőkre és a harmadik felekre (alvállalkozókra, finanszírozókra).

5.1.11 Valamennyi résztvevőnek tisztában kell lennie azzal a korlátozott mozgástérrel, ami a párbeszéd lezárása után rendelkezésre áll, valamint ennek következményeivel. Különösen fontos, hogy a követelmények és ajánlatok részletei belső jóváhagyásra kerüljenek a végső ajánlattételi felhívás meghirdetését, illetve a végső ajánlat benyújtását megelőzően.

További mérlegelést igénylő kérdések a tervezés során

5.1.12 A versenypárbeszéd esetében, az eljárás hatékonyságának biztosítása érdekében az ajánlatkérőnek a lehető leggondosabban kell felkészülnie azokra a kérdésekre és tényezőkre, amelyek befolyásolhatják, illetve korlátozhatják a beszerzést.

5.1.13 Ennek során az ajánlatkérőnek egyensúlyt kell kialakítania az egyértelműség és bizonyosság által kínált előnyök és a rugalmasság között. A megfelelő egyensúly megteremtéséhez komoly mérlegelésre van szükség már az eljárás kezdeti szakaszában és megfelelően át kell látni a projektet, a tervezett beszerzést, valamint a szélesebb piaci környezetet, amiben mindez megvalósításra kerül. A piac egyértelmű tájékoztatása az elvárásokról és az eljárás lebonyolításának módjáról nagy valószínűséggel hatékony részvételre és megfelelő eredmény elérésére ösztönöz. Azokban az esetekben, ahol az ajánlatkérő nem végzi el a szükséges előkészületeket, amely garantálhatja, hogy a kiválasztott megközelítés lesz a megfelelő, később, amikor az előkészítés hiányosságai nyilvánosságra kerülnek, már nem módosíthatja az eljárás menetét. Amennyiben az ajánlatkérő nem tudja az eljárást az általa meghatározott verseny-keretek között működtetni (melyeket a részvételi felhívásban és más, az eljárással kapcsolatos dokumentumokban ismertetett), akkor esetleg le kell állítania a beszerzést és új eljárást kell indítania.

5.3 szövegdoz: A párbeszéd szakasz erőforrásainak megtervezése

Fontos a tervek korai elkészítése, mivel az ajánlattevőknek és az ajánlatkérőknek jelentős előkészületet kell tenniük, hogy gondoskodjanak a megbeszélésekhez szükséges erőforrásokról, emberekről, tanácsadókról. A párbeszéd szakaszban az ajánlatkérőnek lehet, hogy több ajánlattevővel kell számos, részletekbe menő megbeszélést lefolytatnia, miközben az eljárás halad tovább. Mindez jelentős terheket jelenthet a beszerzői csoport számára.

Az egyik megközelítés alapján két csoport alkalmazható. Az egyik csoport megfogalmazza a párbeszéd kérdéseit, levezeti a megbeszéléseket és tájékoztatja a másik, fő beszerzői csoportot a megbeszélések eredményéről. E második csoport az ajánlatkérő válaszainak kidolgozására összpontosít, a megbeszélések fényében módosítja az ajánlatkérő követelményeit, és felelősséget vállal a teljes közbeszerzési eljárásért. A sikeres eljárás érdekében fontos, hogy a két csoport tájékozott legyen a másik munkájával kapcsolatban.

- 5.1.14 Az ajánlatkérőnek mérlegelnie kell, hogy megegyezik az ajánlattevőkkel az egyensúly megteremtéséről, abban az esetben, ha az események végkifejlete nem jósolható meg nagy magabiztossággal. A szükséges, de bonyolult döntéseket nem érdemes indoklás nélkül halogatni, mert az a korábban leírt ajánlattevői érdeklődés hiányához vezethet.
- 5.1.15 A tervezési szakasz során az ajánlatkérőnek gondoskodnia kell arról, hogy megfelelően foglalkozzanak minden olyan, a részvételre jelentkezők által felvetett kérdéssel, amely aggodalomra ad okot, így a szellemi tulajdon és a gazdasági szempontból bizalmas információ védelmével és az ütemezés kérdésével.
- 5.1.16 Az ajánlatkérőnek el kell döntenie, hogy valamennyi ajánlattevő egy kérdésre összpontosítását szeretné, amit a párbeszéd során majd kidolgoznak és finomítanak, vagy azt szeretné, hogy az ajánlattevők különböző műszaki és kereskedelmi megoldásokkal álljanak elő, amelyek a szerződés különböző kikötéseiben jelennek majd meg. Az ajánlatkérőnek mindkét esetben biztosítania kell az egyenlő bánásmódot, a diszkrimináció mentességét és az ajánlattevők vonatkozó információinak védelmét.

5.4 szövegdoboz: Korai tervezés & PFI (Private Finance Initiative – Magánfinanszírozási kezdeményezés) finanszírozású versenyek

Azokban az esetekben, ahol a PFI szerződés finanszírozása harmadik fél bevonásával történik, a tervezési szakasz során mérlegelni kell a finanszírozók korai bevonásának kérdését, így azt is, hogy az ajánlatkérő kívánja-e, hogy az ajánlattevők versenyeztessék a finanszírozókat, valamint azt is, hogy a finanszírozók kellő gondosságának és hozzájárulásainak milyen mértéket kell elérnie a szerződés megkötését megelőzően.

5.2 2. & 3. lépés: A részvételi felhívás Európai Unió Hivatalos Lapjában történő közzététele, az ajánlattevők kiválasztása alkalmassági kérdőív segítségével, és előkészület a párbeszéd szakaszra

Az részvételi felhívás

5.2.1 A versenypárbeszéd esetében a közzététel követelményei nem különböznek más eljárásokétól²². Az Európai Unió Hivatalos Lapjában megjelenő részvételi felhívás kimondja, hogy a beszerzés versenypárbeszéd keretében történik. A felhívás tartalmazza továbbá:

- a bírálati szempontokat;
- hogy van-e arra vonatkozó szándék, hogy a párbeszédben résztvevők számát korlátozzák²³;
- hogy a párbeszédet több körben kívánják-e lebonyolítani, hogy így csökkentsék az ajánlattevők vagy a megoldások számát²⁴; és
- hogy a többváltozatú ajánlatok engedélyezettek-e.

Ismertető

5.2.2 A Rendelet²⁵ előírja, hogy az ajánlatkérőnek az részvételi felhívásában vagy az ismertetőben meg kell fogalmaznia igényeit és követelményeit. Az részvételi felhívás közzététele után az ajánlatkérő általában további információt nyújt az

²² Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (4) cikk és 42. cikk

²³ A Kbt. értelmében a részvételi szakaszban nem határozható meg keretszám.

²⁴ a Kbt. 123/D. §-a (1) bekezdésének b) pontja szerint az ajánlattételi felhívásban kell megadni ha az ajánlatkérő többfordulós párbeszédet tart, a párbeszéd menetét, az első, illetőleg a megadott fordulót követő párbeszédre kiválasztott ajánlattevői létszám felső határát; lásd még a Kbt. 123/E. §-ának (2) bekezdését.

²⁵ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (5) cikk

érdeklődő felek számára a projekttel és a tervezett beszerzéssel kapcsolatban. Ezt megteheti a Projekt Információs Memorandum (PIM), illetve az ismertető keretében.

- 5.2.3 Az ismertető formáját tekintve nincs külön követelmény. A gyakorlatban a PIM vagy a Párbeszédben Való Részvételre Történő Felhívás (lásd a továbbiakban) és a megoldásokra vagy a végső ajánlatéterre vonatkozó további felhívások tartalmaznak az ajánlatkérő igényeire és követelményeire vonatkozó információkat, és így mint ismertető funkcionálnak.

Részvételi szakasz / az Ajánlattevők száma²⁶

- 5.2.4 A versenypárbeszéd esetében az érdeklődőkkel szemben támasztott alkalmassági követelmények megegyeznek a meghívásos és a tárgyalásos eljárások követelményeivel²⁷. Az ajánlatkérő korlátozhatja a párbeszédre meghívott részvételi jelentkezők számát (minimum és maximum), továbbá meg kell jelölnie azokat a kritériumokat és szabályokat, amelyek a részvételi szakaszra vonatkoznak²⁸.

- 5.2.5 A párbeszédre meghívott résztvevők számának elegendőnek kell lennie ahhoz, hogy valódi verseny²⁹ alakulhasson ki, de ez a szám minimum három, feltéve hogy van ennyi jelentkező, amelyik megfelelőnek minősül. Annak megítélésénél, hogy hatékony versenyt sikerül-e majd kialakítani és fenntartani a beszerzés versenyszakaszában, az ajánlatkérőnek mérlegelnie kell az ajánlattevők számát, ezen ajánlattevők valószínűsíthető erejét, érdeklődését a projekt iránt, valamint a beszerzési eljárás lezárására vonatkozó szándékukat. Mindez szakmai megítélés

²⁶ **A Kbt. értelmében a részvételi szakaszban nem határozható meg keretszám.**

²⁷ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 23-26. cikk

²⁸ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (12) – (14) cikk

²⁹ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (13) (a) cikk

kérdése, amely függ a projekt természetétől, a beszerzés várható alakulásától, és a piaci környezettől, amelyben a beszerzés lezajlik.

- 5.2.6 Amennyiben nincs megfelelő részvételre jelentkezői érdeklődés, az ajánlatkérőnek mérlegelnie kell, hogy folytatja-e a beszerzést vagy sem. (lásd az egyedüli részvételi jelentkezői helyzetről szóló szövegdobozt a továbbiakban).
- 5.2.7 A párbeszéd szakasz kezdetén az ajánlatkérő nem tudhatja, hogy a részvételi szakaszban megfelelő ajánlattevők mely megoldásai felelnek meg igényeinek. Így amennyiben csak kevés részvételre jelentkezőt hív fel ajánlataik bemutatására az ajánlatkérő kockáztathatja a lehetséges innovatív megoldások és a verseny intenzitásának csökkentését. A túl sok részvételre jelentkező meghívása azonban a kisebb nyeresi lehetőség következtében olyan részvételre jelentkezők kieséséhez vezethet, akik fokozhatták volna a versenyt.
- 5.2.8 Amennyiben az ajánlatkérők túl sok részvételre jelentkezőt hívnak fel párbeszédre és részletes, hosszú megbeszéléseket kívánnak folytatni valamennyivel, gyakorlati kérdések is felmerülnek. A gyakorlat eddig azt mutatja, hogy az ajánlatkérőt érintő erőforrás szükségletek jelentősen terhelik a beszerzéssel kapcsolatos kiadásokat és időbeosztást. Az ajánlatkérőnek így gondosan mérlegelnie kell a terület szűkítése érdekében lebonyolítandó fordulók számát a kiválasztás során, figyelembe véve, hogy maga a többfordulós kiválasztási folyamat is jelentős erőforrásokat igényel.
- 5.2.9 Bár a Rendelet nem az ajánlattevők, hanem a megoldások elvetésére (ki nem választására) utal, a bírálati szempontok alkalmazásával az ajánlatok elvetése az azokat felajánló ajánlattevők kiesését eredményezi. Amennyiben egy ajánlattevő egy megoldást dolgoz ki, annak a megoldásnak az elvetése az érintett ajánlattevő kiesését jelenti. Amennyiben egy ajánlattevő több mint egy megoldást dolgoz ki és valamennyi megoldását elvetik, az ajánlatkérőnek jogában áll az adott ajánlattevőt a további versenyen való részvételből kizárni.

A párbeszéd megközelítésének módja

5.2.10 A párbeszéd során az ajánlatkérő célja, hogy „azonosítsa és meghatározza azokat az eszközöket, amelyek legalkalmasabbak igényei kielégítésére³⁰”. A párbeszéd lebonyolításával kapcsolatban számos kérdés igényel mérlegelést, jóval a párbeszéd szakaszt megelőzően. Ezek a kérdések a következőkben kerülnek kifejtésre.

Egyenlő bánásmód és az üzleti titok

5.2.11 Az ajánlatkérő „a párbeszéd során megvitathatja a résztvevőkkel a szerződés szempontjait”³¹. Az ajánlatkérőnek biztosítani kell az ajánlattevők közötti egyenlő bánásmódot és különösen:

- diszkriminatív módon nem nyújthat olyan információt, amely néhány ajánlattevőt előnyösebb helyzetbe juttat más ajánlattevőkkel szemben; és
- az érintett résztvevő hozzájárulása nélkül a párbeszéd során nem fedheti fel az általa kínált megoldást, illetve az üzleti titkokat a többi résztvevő előtt³².

Ezek a követelmények megegyeznek más eljárások követelményeivel, de a versenypárbeszéd esetében sokkal határozottabban kerülnek megfogalmazásra.

5.2.12 Nem minősül helyes eljárásnak, ha az ajánlatkérő felhasználja valamely ajánlattevő üzleti titkait, hogy így erősítse más ajánlattevők műszaki megoldásait, vagy ha kettő vagy több műszaki megoldást egy optimális megoldásban ötvöz. Ez a rendelkezés bizonyos fokú garanciát jelent az ajánlattevők számára, hogy az eljárást oly módon bonyolítják le, amely védi a szellemi tulajdont.

³⁰ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (20) cikk

³¹ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (21) (a) cikk

³² Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (21) cikk

5.2.13 A „párbeszéd” szó azonban aggodalomra ad okot az ajánlattevők körében a tárgyalásos eljárással szemben, mivel szerintük ebben az esetben nagyobb a veszélye annak, hogy az egyes ajánlattevők szellemi tulajdonát és más üzleti titkait nem megfelelő módon kezelik.

5.2.14 Ezen aggodalomra válaszul, az ajánlatkérőnek részletesen meg kell határoznia a párbeszéd lebonyolításának módját. Lehetséges megoldást jelenthet a szellemi tulajdon és más üzleti titok kezelésére, ha az ajánlattevők meghatározzák, hogy megoldásuk mely része minősül sajátosnak és megegyeznek az ajánlatkérővel ezek bizalmas kezeléséről, és meghatározzák, hogy ajánlatuk mely része tekinthető általánosnak, amely így megosztható más ajánlattevőkkel. Annak meghatározása, hogy mi minősül az ajánlattevő szellemi tulajdonának, lehetővé teszi az ajánlatkérő számára, hogy gondoskodjon azok védelméről.

A párbeszédben való részvételre történő felhívás (ITDP – Invitation to Participate in Dialogue)³³ előkészítése

5.2.15 Az ajánlatkérő párbeszédben való részvételre történő felhívást küld a kiválasztott részvételre jelentkezőknek, amellyel megkezdődik a párbeszéd szakasz. A párbeszédben való részvételre történő felhívás általában újra ismerteti az ajánlatkérő igényeit és követelményeit és meghatározza a párbeszéd lebonyolításának módját – azaz meghatározza a párbeszéd szakasz részeit jelentő lépések és javaslatok számát, és meghatározza a bírálati részszempontokat a közbeszerzési eljárás további részére vonatkozóan.

5.2.16 A párbeszédben való részvételre történő felhívásnak meg kell határoznia azokat a témákat, amelyekkel az ajánlatkérő a párbeszéd során foglalkozni kíván. Amennyiben lehetséges, a felhívásnak indokolással együtt meg kell jelölnie e témák kívánt megközelítését és tájékoztatnia kell az ajánlattevőket azokról a korlátokról, amelyeknek tudatában kell lenniük, és amelyeket figyelembe kell venniük válaszaik kidolgozásánál. Mindez lehetővé teszi, hogy minden egyes

³³ **A Kbt. szerint ez az ajánlattételi felhívás, amelyhez az ajánlatkérő a Kbt. szerint dokumentációt készít.**

részletes párbeszéd az ajánlatkérő speciális igényeire és követelményeire fókuszáljon, csökkentve azt az időt, amelyet az ajánlattevők az elfogadhatatlan ajánlatok kidolgozására fordítanak. A párbeszédben való részvételre történő felhívás ismertetőnek is tekinthető, bár a közbeszerzési eljárás során kiadott más dokumentumok is szolgálhatják ezt a célt az alkalmazott eljárástól függően.

A párbeszéd szakasz felépítésének meghatározása

5.2.17 A Rendelet a párbeszéd gyakorlati felépítésére vagy lebonyolítására vonatkozóan kevés útmutatóval szolgál, azon kívül, hogy a párbeszéd:

- „történhet egymást követő körökben, a részvételi felhívásban és az ismertetőben meghatározott bírálati szempontok alkalmazásával, így csökkentve a párbeszéd szakasz során megvitatandó megoldások számát”³⁴; és
- addig folytatódhat, „amíg az [ajánlatkérő] nem tud egy vagy több olyan megoldást azonosítani, ha kell azok összehasonlításával, amelyek alkalmasak igényei kielégítésére”³⁵.

Így, ha az céljának megfelel, az ajánlatkérő a párbeszédet számos különböző szakaszra bonthatja. Az ajánlatkérő kérheti az ajánlattevőket javaslatok benyújtására a párbeszéd szakasz alatt és/vagy a végén. Amennyiben az ajánlatkérő csökkenteni kívánja a megoldások vagy az ajánlattevők számát a párbeszéd szakasz során, ezt megteheti a javaslatok elbírálásával, amely az előre meghatározott bírálati szempontok alapján történik. Az ajánlatkérőnek gondoskodnia kell arról, hogy a párbeszéd szakasz során biztosítsa önmaga számára a több-körös kiválasztás lehetőségét úgy, hogy azt a részvételi felhívásban vagy a részvételi felhívásban és az ismertetőben lehetséges eljárásként jelölje.

³⁴ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (22) cikk

³⁵ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (24) cikk

Tájékoztató

- 5.2.18 Gyakran hasznosnak bizonyul ajánlattevői nap megrendezése, ahol a párbeszéd során javasolt megközelítést személyesen lehet ismertetni és indokolni.
- 5.2.19 Az ajánlatkérőnek azt is meg kell fontolnia, hogy mikor van szükség due diligencere, az alkalmazottakkal folytatott konzultációra (amennyiben az helytálló), és más érdekelték tájékoztatására. Az ezekből eredő kérdésekkel a párbeszéd szakasz lezárását megelőzően foglalkozni kell, és figyelmembe kell venni azokat az egész eljárás megtervezésénél és az ütemezés elkészítésénél is.

Az eljárással kapcsolatos mérlegelési szempontok

- 5.2.20 Az eddigi gyakorlati tapasztalatok azt mutatják, hogy az ajánlatkérőnek érdemes a párbeszéd szakasz legkorábbi szakaszát az ajánlattevők által kínált műszaki megoldásokra és néhány kulcsfontosságú kereskedelmi kérdésre összpontosítani. Az ajánlatkérőnek meg kell értenie a lehetséges műszaki megoldásokat ahhoz, hogy kidolgozza saját kereskedelmi követelményeit és megfogalmazza a megfelelően részletes szerződéses kikötéseket a párbeszéd szakasz lezárását megelőzően.
- 5.2.21 Viszonylag gyakran küldenek az ajánlattevőknek Megoldási javaslat benyújtására történő felhívást (ISOS – Invitation to Submit Outline Solutions)³⁶, amely a párbeszéd első szakaszának végén benyújtandó javaslat alapjául szolgál. Az ajánlatkérők által benyújtott megoldásoknál vagy alkalmazzák, vagy nem az előre meghatározott bírálati szempontok alapján történő, a megoldások számát csökkentő eljárást.
- 5.2.22 Amennyiben aggodalom merül fel a lehetséges megoldások anyagi megvalósíthatóságával kapcsolatban, az ajánlatkérő kérheti az ajánlattevőket, hogy ISOS javaslatuk részeként nyújtsanak be előzetes kiadás tervezetet a párbeszéd első szakaszának lezárásakor. Ez nem lenne kötelező érvényű és nem

³⁶ Ilyen felhívást külön a Kbt. nem szabályoz.

kerülne elbírálás alá az ebben a szakaszban történő kiválasztási folyamat során. Mint sok más esetben, az ajánlatkérőnek itt is meg kell találnia az egyensúlyt az előzetes kiadás tervezet iránti saját igénye és azon többlet teher között, amit az ajánlattevőknek ezen a ponton mindez jelent. A párbeszédnek ez a szakasza megfelel a Projekt javaslat benyújtására történő felhívásnak (ISOP – Invitation to Submit Outline Proposals)³⁷, amelyet néhány ajánlatkérő a tárgyalásos eljárás során a múltban alkalmazott.

5.2.23 A párbeszéd második szakasza során a megmaradt ajánlattevők finomíthatják megoldási javaslataikat és kidolgozhatják kereskedelmi és szerződéses feltételeiket. A második szakasz lezárásakor az ajánlatkérő a Részletes megoldások benyújtására történő felhívással (ISDS – Invitation to Submit Detailed Solutions)³⁸ felkérheti az ajánlattevőket, hogy nyújtsák be részletes és árakat is tartalmazó műszaki megoldásaikat, szerződés tervezet alapján. Mindez megfelel a Tárgyaláson való részvételre történő felhívásnak (ITN – Invitation to Negotiate)³⁹, amely a tárgyalásos eljárásnál megszokott gyakorlat volt.

5.2.24 Nincs olyan követelmény, miszerint minden ajánlattevőnek ugyanazon szerződés alapján kellene az árakat is tartalmazó megoldását benyújtania. A szerződéstervezetek alapja különbözhet az egyes megoldások különböző műszaki természetéből adódóan, és abból következően, hogy az ajánlattevők különböző szempontokat helyeznek előtérbe, így például a kockázat megosztást, a javasolt fizetési mechanizmusok alapját, vagy a finanszírozási megállapodásokat. Az ajánlatkérőnek azonban át kell gondolnia, hogy milyen módon bírálja el a különböző ajánlatokat, hogy ki tudja választani az összességében legelőnyösebb ajánlatot.

³⁷ Ilyen felhívást külön a Kbt. nem szabályoz.

³⁸ Ilyen felhívást külön a Kbt. nem szabályoz.

³⁹ Ilyen felhívást külön a Kbt. nem szabályoz.

- 5.2.25 Ezen javaslatok elbírálásával az ajánlatkérő tovább csökkentheti az ajánlatok számát.
- 5.2.26 Attól függően, hogy a második szakasz végén benyújtott javaslatok mennyire felelnek meg az igényeknek és követelményeknek, az ajánlatkérő további párbeszéd szakaszokat is lebonyolíthat. Mivel a párbeszéd lezárása után igen kicsi mozgástér áll rendelkezésre a végső ajánlatok módosítására, így nagyon fontos, hogy a párbeszéd szakasz során minden egyeztetést igénylő kérdést megtárgyaljanak és lezárjanak.
- 5.2.27 Ezért a párbeszéd szakasz lezárása előtt az ajánlatkérőnek javasolt, hogy az elfogadott szerződéses pontok alapján teljesen kidolgozott és árat is tartalmazó ajánlattervezetet kérjen. Az ajánlatkérő ennek alapján felmérheti annak valószínűségét, hogy a végső ajánlatok mennyire fognak mindennek megfelelni és mennyire lesznek elfogadhatóak. Ez a javaslat általánosságban megfelel a Legjobb végső ajánlatnak (BAFO – Best and Final Offer), amelyet néhány ajánlatkérő a tárgyalásos eljárás során alkalmazott. Ugyanakkor, az a szint, amilyen szinten a Legjobb végső ajánlatokat újratárgyalták a múltban, nem lesz elfogadható a versenypárbeszéd esetében.

5.5 szövegdoxoz: A párbeszéd szerkezetének meghatározása

A párbeszéd szakasz szerkezetének meghatározása, így a szakaszok számának, a szükséges javaslatok típusának és alapjának meghatározása, annak eldöntése, hogy alkalmaznak-e több fordulót az ajánlatok számának csökkentésére vagy sem, a projekt sajátosságain és a tágabb közbeszerzési eljárásen múlik. Abban az esetben, ahol az ajánlatkérő igényei és követelményei már eldöntöttek, vagy ahol a megoldások kidolgozása előrehaladottabb vagy több információval rendelkeznek, lehet, hogy egy szakasz is elegendő. Ahol azonban szükség van egy elképzelés indokolására, ott több szakaszra lehet szükség, ahogy azt a korábbiakban leírtuk.

5.2.28 A jól megtervezett és előkészített párbeszédes szakasznak és az előre meghatározott tervre épülő azt követő beszerzési eljárásnak a lehető legkisebbre kell csökkentenie a kiadásokat mind az ajánlatkérő, mind az ajánlattevők számára, jobb eredményt kell hoznia és csökkentenie kell az eljárás esetleges átláthatóságának hiányából eredő kockázatokat.

2. Szakasz: A párbeszéd

5.3 4. lépés: A párbeszéd

A megbeszélések lebonyolítása

5.3.1 A párbeszéd egyes köreinek, illetve a megbeszélések lebonyolításának nincsen előírt módja. Az ajánlatkérő feladata, hogy olyan részletes folyamatot és minden ahhoz kapcsolódó eljárást dolgozzon ki, amely megfelel követelményeinek, amely garantálja az ajánlattevők egyenlő bánásmódját, és amely egy megkülönböztetésektől mentes, átlátható eljárást eredményez.

Ütemterv

5.3.2 A korábbiak alapján jó gyakorlatnak minősül az ajánlatkérő számára, ha a Párbeszédben való részvételre történő felhívás részeként, előre meghatározza a párbeszéd témáit és az egyes párbeszéd részletes ütemezését, legalább a párbeszéd első szakaszára⁴⁰. Mindez segíti az ajánlattevőket, hogy összegyűjtsék a szükséges embereket, akik a különböző megbeszélésekre felkészülnek, és azokon részt vesznek. Amennyiben szükséges, az ajánlatkérő minden egyes párbeszéd megkezdése előtt további részletes tájékoztatást adhat ki az érinteni kívánt kérdésekről és további információkról.

⁴⁰ **A Kbt. 123/D. §-a (1) bekezdésének b) pontja szerint az ajánlattételi felhívásban – ha az ajánlatkérő többfordulós párbeszédet tart – meg kell adni a párbeszéd menetét, az első, illetőleg a megadott fordulót követő párbeszédre kiválasztott ajánlattevői létszám felső határát;**

Tájékoztatás

- 5.3.3 Amennyiben az ajánlatkérőnek a vonatkozó kérdésekkel kapcsolatban valamennyi ajánlattevőt tájékoztatnia kell, általában jó gyakorlatnak minősül olyan fórum megrendezése, amelyen valamennyi ajánlattevő részt vesz. Ez garantálja, hogy mindenkinek egyazon időben, ugyanolyan módon jut el ugyanaz az információ, és könnyebbé válik az ajánlatkérőre nehezedő teher is. Népszerű módszer az ajánlattevők napjának megszervezése a párbeszéd szakasz kezdetén, amely során az ajánlatkérő tájékoztatja a résztvevőket a teljes párbeszéd szakasz felépítéséről, és az egyes párbeszéd lebonyolításának módjáról. Egy ilyen alkalom lehetőséget nyújt az ajánlattevők számára bizonyos kérdések tisztázására is.
- 5.3.4 E körülményektől eltekintve helyesebb, ha az egyes ajánlattevőkkel külön-külön, bizalmasan folytatják le az egyes párbeszédet.

A megbeszélések hossza és beosztása

- 5.3.5 A különböző ajánlattevőkkel egy adott témával kapcsolatban lefolytatott megbeszéléseket egymás után és viszonylag rövid időn belül kell lebonyolítani (vagyis ha öt vagy annál kevesebb ajánlattevő van, és egy napra van szükség egy téma megbeszélésére egy ajánlattevővel, akkor ezeket a megbeszéléseket ugyanazon a héten kell lefolytatni). Az egyenlő bánásmód biztosítása érdekében a sorrendnek, amely alapján az egyes ajánlattevőket a különböző témák megbeszélésére meghívják, változnia kell. Az ajánlatkérő oldaláról néhány személynek egy adott témával kapcsolatos valamennyi megbeszélésen jelen kell lennie, hogy a különböző megbeszélések eredményei hatékonyan összehasonlíthatóak legyenek.
- 5.3.6 Ahol azonban magas az ajánlattevők száma (például ami néhány összetett keretmegállapodás esetében előfordult), ez nem megoldható. Ilyen esetben az

ajánlatkérőnek az eljárást oly módon kell lefolytatnia, hogy biztosítsa az ajánlattevők egyenlő bánásmódját, és hogy lehetővé tegye, hogy a különböző ajánlattevőkkel lefolytatott párbeszéd eredményeire hatékonyan reagálhassanak, és azokat összesíthessék. Ez az eshetőség azonban felveti a kérdést, hogy magas számú ajánlattevő esetében valóban hatékony és célszerű-e a versenypárbeszéd alkalmazása. Ezt a kérdést az ajánlatkérőnek alaposan mérlegelnie kell az eljárás megkezdése előtt.

Személyi kérdések

- 5.3.7 Előnyösnek bizonyul, ha azonos „személyi mag” vesz részt a különböző témákra vonatkozó valamennyi párbeszéden. Ez lehetővé teszi az ajánlatkérő számára, hogy a különböző témák fényében helytálló képet alakítson ki minden egyes ajánlattevőről, és hogy az ellentmondásos kérdéseket az érintett ajánlattevővel megvitassa.
- 5.3.8 Valószínűleg, amikor speciális kérdések kerülnek megvitatásra az alapcsapatot szakértőkkel kell helyettesíteni. A helyettesítő résztvevők bevonása iránti igényt azonban, ésszerű szinten kell tartani a hatékonyság biztosítása és a kiadások megfékezése érdekében.
- 5.3.9 Párbeszéd sorának lefolytatása időt és erőforrást igénylő folyamat különösen az ajánlatkérő számára, de az ajánlattevőknek is. Mindez megterhelő lehet a párbeszédeken résztvevő személyek számára is. Éppen ezért, az ajánlatkérőnek meg kell találnia az egyensúlyt a szorosabb határidők iránti igény és azon igény között, hogy elegendő időt biztosítsanak valamennyi résztvevő számára a szükséges előkészületek, párbeszéd és beszámoló lebonyolításához anélkül, hogy a kulcsfontosságú személyeket túlságosan leterhelnék.

A csapat megszervezése

- 5.3.10 Amennyiben az a csapat, amelyik a részletes párbeszédet lefolytatja része a fő beszerzési csapatnak, akkor a két csapat nem tud egyszerre dolgozni a beszerzési eljárásán. Ez problémákhoz vezethet a beszerzés ütemtervének követésénél, mivel a munka gyakorlatilag szünetel, amíg a részletes párbeszéd zajlik.
- 5.3.11 Ezért az ajánlatkérőnek érdemes külön csapat felállításának lehetőségét megfontolnia, amely előkészítené és lefolytatná az ajánlattevőkkel a párbeszédet. A gyakorlatban ez az eljárás valószínűleg csak a legnagyobb és legösszetettebb beszerzések esetében megfelelő. A külön csapat felállítása azonban önmagában is körültekintő tervezést és kivitelezést igényel. Az ebből eredő irányítási és kommunikációs kérdéseket úgy kell megoldani, hogy mind a két csapat teljes mértékben tájékozott legyen a másik munkájával kapcsolatban. Így a párbeszédet lefolytató csapat tájékoztatja a fő beszerzési csapatot a megbeszélések eredményéről.
- 5.3.12 Ezután a megbeszélések eredményének fényében a fő beszerzési csoport kidolgozhatja a szerződés tervezetét és más kapcsolódó dokumentumokat, miközben más témákkal kapcsolatban a megbeszélések tovább folytatódhatnak. Ez az eljárás lehetővé teszi az ajánlatkérő számára, hogy tovább finomítsa követelményeit, szükséges magyarázatokat vagy jóváhagyásokat kérjen a felmerülő módosításokkal kapcsolatban, valamint változtatásokat építsen be az ajánlattevők következő javaslata iránti felhívásba. Mindez lehetővé teszi más feladatok elvégzését is, így különösen a következő javaslat iránti felhívással kapcsolatos dokumentumok elkészítését és az ajánlattevők javaslatainak bírálatát.
- 5.3.13 Azáltal, hogy a részletes párbeszédet lebonyolításáért nem a fő beszerzési csapat a felelős, független felügyeletet gyakorolhat az eljárás felett és kifogásokat emelhet a párbeszédet lefolytató csapatnál. Így biztosítható a tisztességes és objektív szemlélet, és az, hogy a párbeszédet lefolytató csapat az ajánlatkérő által meghatározott módon bonyolítja le az eljárást.

5.3.14 Ahol lehetséges, az ajánlatkérő hasonló megoldás kidolgozására ösztönözheti az ajánlattevőket az erőforrások kezelése és a megbeszélések lebonyolítása szempontjából. Ez lehetővé tenné az ajánlattevők számára, hogy a részletes párbeszéd lefolytatásával párhuzamosan hatékonyan kidolgozzák megoldásaikat, és hogy a javaslatok iránti felhívásokra elfogadható időn belül válaszoljanak.

A párbeszéd lezárásának előkészítése

5.3.15 A párbeszéd szakasz lezárása után rendelkezésre álló korlátolt mozgástér megkívánja, hogy az ajánlatkérő a párbeszéd szakasz során megállapodásra jusson a projekt valamennyi szempontjával (műszaki, kereskedelmi, pénzügyi és szerződéses), valamint az ajánlattevők által kínált megoldásokkal kapcsolatban.

5.3.16 A tárgyalásos eljárás keretében az ajánlattevők megoldásainak egyes elemeinek tisztázására gyakran csupán a nyertes ajánlattevő megjelölése után kerül sor. A versenypárbeszéd esetében ezt a feladatot (és a kapcsolódó kiadásokat) valamennyi ajánlattevőnek vállalnia kell, aki eljut a párbeszéd szakasz utolsó lépéséig és benyújtja végső ajánlatát. Ennek meg kell felelnie azon követelménynek, miszerint a végső ajánlatoknak „tartalmazniuk kell minden olyan elemet, amely a projekt teljesítése szempontjából megkövetelt és szükséges”⁴¹. Ezzel valamennyi érintettnek tisztában kell lennie az eljárás kezdeti szakaszától kezdődően, és az ajánlatkérőnek mindent meg kell tennie, hogy a lehető legkisebbre csökkentse a kiadásokkal járó terheket az ajánlattevők és harmadik felek számára.

5.3.17 A párbeszéd szakasz lezárása előtt az ajánlatkérőnek gondoskodnia kell arról, hogy az ajánlattevők elegendő elfogadható megoldást kínáljanak. Ezek a megoldások épülhetnek egyetlen követelményre, amelyet az ajánlatkérő a párbeszéd szakasz során dolgozott ki és módosított, és amelyre az ajánlattevők

⁴¹ Közbeszerzési Rendelet 18. (25)(b) cikk

készek megoldásokat kínálni. Esetleg az ajánlatkérő kész lehet különböző műszaki és üzleti szemléletű ajánlatokat is elfogadni.

5.3.18 Előfordulhat, hogy nem megoldható vagy célszerű (műszaki vagy adminisztratív okokból), hogy az ajánlattevők teljesen kidolgozott és jóváhagyott ajánlatotokat nyújtsanak be, de minden további finomításnak, amire a végső ajánlatok átvételét követően szükség lehet⁴², az adott ajánlatokban meghatározott paraméterek és korlátok között kell maradnia. Így az ajánlatkérőnek meg kell elégednie azzal, hogy az ajánlatok minden további módosításának a kínált megoldások által meghatározott keretek között kell maradnia és azoknak meg kell felelnie.

5.3.19 Fontos, hogy a párbeszéd szakasz lezárása előtt valamennyi fél megszerezze a szükséges jóváhagyásokat a kínált megoldásokkal kapcsolatban. Biztosnak kell lenniük abban, hogy a végső ajánlatok, amelyek a végső megoldásokra épülnek elfogadhatóak szervezetük számára.

A párbeszédet követő kérdések megoldásának előkészítése

5.3.20 A párbeszéd szakasz lezárását megelőzően az ajánlatkérő megállapodhat az ajánlattevőkkel egy olyan eljárással kapcsolatban, amellyel az előre nem látott, esetlegesen felmerülő problémákat kezelhetik. Ez segíthet a lehetséges jogi kifogások kockázatának csökkentésében, feltéve, hogy a változtatások nem lépnek túl a Rendeletben a tisztázásra és pontosításra meghatározott kereteken. Tanácsos ezzel az eljárással kapcsolatban az ajánlatkérőkkel a verseny feltételeinek keretében megállapodni. Az ajánlatkérő ezt a megoldást azonban nem alkalmazhatja oly módon, amely a párbeszéd szakasz lezárását követően lehetővé tenné az ajánlatok módosítását vagy a tárgyalást.

⁴² A Kbt. 123/C. §-a (3) bekezdése szerint nincs lehetőség a végső ajánlatok megtételét követően azok módosítására.

5.6 szövegdoboz: PFI: Eltérések és due diligence

A *PFI szerződések szabványosításának (Standardisation of PFI Contracts) 4. Kiadásának* (2007. március) általános megfogalmazásától és az általa nyújtott útmutatótól való eltérések általában a kockázat megosztásra és az árra vonatkoznak. Így fontos, hogy a párbeszéd szakasz lezárása előtt elvileg valamennyi jelentős eltérésben megállapodás szülessen.

Ezt megelőzően nem lehetséges a PFI projektek teljes finanszírozási csomagjának jóváhagyása (pl.: a csereügyletek árazása csak a pénzügyi zárásnál lehetséges). Az ajánlattevőknek azonban garantálniuk kell pénzügyi forrásuk nagyfokú hozzájárulását és az elfogadott szerződéses alapon kínált megoldás finanszírozása iránti erős elkötelezettségét. Ez a párbeszéd szakasz lezárása előtt a legtöbb esetben jelentős szintű due diligence-teszt szükségessé.

A párbeszéd lezárása

5.3.21 Miután az ajánlatkérő írásban bejelenti az ajánlattevőknek a párbeszéd szakasz lezárását, nincs lehetőség annak újbóli megnyitására és a további megbeszélések tere igen szűk. A Rendelet kimondja⁴³: „... az ajánlatkérő kérheti az ajánlattevőt ajánlatának magyarázatára, pontosítására vagy finomítására... de ez a magyarázat, pontosítás, finomítás vagy további információ nem jelentheti az ajánlat vagy az ajánlattételi felhívás alapvető jellemzőinek megváltoztatását úgy, hogy ezek a változtatások nagy valószínűséggel a verseny torzulásához vagy megkülönböztetéshez vezessenek.” Így az ajánlatkérőnek biztosnak kell lennie abban, hogy a végső ajánlatok – amelyek benyújtását a párbeszéd szakasz során az ajánlattevők jelezték – valószínűleg elfogadhatóak lesznek.

5.3.22 Hasonlóképpen az ajánlattevőknek is biztosnak kell lenniük abban, hogy megértették az ajánlatkérő követelményeit és az őt korlátozó lehetőségeket, így végső ajánlatuk ennek megfelelő és elfogadható lesz. Amennyiben valamelyik fél

⁴³ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (26) cikk

nem veszi tudomásul ezeket a követelményeket és korlátokat, nagy a valószínűsége annak, hogy a végső ajánlatok nem felelnek majd meg a követelményeknek és elutasításra kerülnek.

3. Szakasz: A párbeszédet követő szakasz

5.4 5. & 6. lépés: A végső ajánlatok benyújtásától a kiválasztott ajánlattevő megjelöléséig

Végső ajánlatok

5.4.1 Miután az ajánlatkérő bejelentette a párbeszéd szakasz lezárását, az ajánlattevőket végső ajánlataik benyújtására kéri. A végső ajánlat benyújtására történő felhívás (ITSFT – Invitation to Submit Final Tender) meghatározza az ajánlatokkal szembeni követelményeket és hangsúlyozza, hogy az ajánlatoknak elfogadhatónak kell lenniük az ajánlatkérő számára. Ezek az ajánlatok tartalmazznak majd „minden olyan elemet, amely a projekt teljesítése szempontjából megkövetelt és szükséges”⁴⁴. A végső ajánlatnak valóban a végsőnek kell lennie, és nem képezheti változtatások vagy tárgyalás tárgyát. Az ajánlatkérő, amennyiben azt előnyösnek ítéli, lehetővé teheti az ajánlattevők számára, hogy az alapajánlatuk mellett ajánlatváltozatokat is benyújtsanak. Ezt a lehetőséget a részvételi felhívásban közzé kell tenni⁴⁵.

5.4.2 Az ajánlattevő kihasználhatja a párbeszéd szakasz lezárását követő, de a végső ajánlatok benyújtását megelőző időszakot arra, hogy az ajánlatkérővel bizonyos kérdéseket tisztázzon és így biztosítsa, hogy végső ajánlata a követelményeknek megfelel. Az ajánlattevők ezt az időszakot azonban nem használhatják tárgyalásra, vagy arra, hogy az ajánlatkérőt követelményeinek vagy szerződéses feltételeinek módosítására bírják.

⁴⁴ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (25) cikk

⁴⁵ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 10. cikk

5.4.3 Ezek a végső ajánlatok általában a párbeszéd szakasz során bemutatott ajánlatokra épülnek, így biztosítva, hogy az ajánlatok kielégítik az ajánlatkérő igényeit és követelményeit. Bármely ajánlattevő, amely végső ajánlatát más szempontok alapján nyújtja be, azt kockáztatja, hogy ajánlata nem lesz elfogadható és nem felel majd meg a követelményeknek.

Verseny

5.4.4 Ebben a szakaszban valódi versenynek kell kialakulnia, ami általában megbízható ajánlattevőktől származó, legalább két ajánlatot feltételez. Amennyiben nem valószínű, hogy lesz két elfogadható ajánlat, az ajánlatkérőnek meg kell fontolnia, hogy tegyen-e közzé ajánlati felhívást. A következő szövegdoboz összefoglalja a piaci kudarcokkal és az olyan szituációkkal kapcsolatos legjobb gyakorlatokat, amelyekben egyetlen ajánlattevő van jelen. A Pénzügyminisztérium útmutatója PFI kontextusban további tanácsot nyújt az egyetlen ajánlattevős ajánlatokkal kapcsolatosan.

5.7 szövegdoboz: Piaci kudarc és olyan helyzetek, amikor csak egy ajánlattevő van jelen

Piaci kudarc vagy a verseny hiánya akkor fordul elő, amikor csak egy ajánlattevő (vagy egy sem) érdeklődik egy projekt iránt, vagy ahol kettő vagy több ajánlattevő van jelen, de csak egyikük minősül megbízhatónak. Versenyszellem hiányában az ajánlattevő nem kellően motivált, hogy a legjobb árát és feltételeit kínálja. Következésképpen az értéket a pénzért elv megvalósulását nehéz lesz elérni, hacsak más lépések segítségével ez nem megoldható. A piaci kudarc miatt azonban nem kell a beszerzést automatikusan leállítani. Az ajánlatkérőnek alapos vizsgálatot kell végeznie, mielőtt döntést hoz a további lépésekkel kapcsolatosan. Amennyiben az ajánlatkérő arra a következtetésre jut,

hogyan nem garantálható az értéket a pénzért elv megvalósulása, akkor a projektet azon a ponton le kell állítani.

Amikor azt mérlegelik, hogy egy beszerzés folytatódjék vagy sem, a piaci kudarc okát figyelmesen meg kell vizsgálni. Amennyiben a kudarc a piac rendszer problémájából ered, akkor ezt egy másik beszerzési eljárással nem lehet kiküszöbölni. Ebben az esetben az ajánlatkérő valószínűleg át kívánja gondolni, hogy meg tudja-e védeni pozícióját, miközben engedi az eljárás folytatását. A verseny kudarca eredhet még:

- az ajánlatkérő projekt iránti elkötelezettségével, vagy beszerző csoportjának szaktudásával és tapasztaltságával kapcsolatos ajánlattevői aggodalmakból; vagy
- abból, hogy az ajánlattevőket túl sok projektnél választották ki és így úgy döntenek, hogy egy vagy több projekttől visszalépnek.

Piaci kudarc esetére nehéz lenne és nem is lenne helyénvaló határozott szabályokat javasolni. Minden esetet önmagában kell vizsgálni, de azért néhány általános szabály azonosítható és alkalmazható:

- amennyiben a piaci kudarc az eljárás korai szakaszában jelentkezik, akkor a beszerzést le kell állítani, hacsak nem olyan piacszerkezeti kudarcról van szó, amely más eljárásmodot is hasonlóképpen befolyásolna;
- ahol a kudarc az eljárás későbbi szakaszában jelentkezik (mint például a párbeszéd szakasz későbbi részében vagy az ajánlatok átvételét követően), az ajánlatkérőnek mérlegelnie kell a megmaradó vagy az egyetlen megfelelő ajánlat/ajánlattevő erősségét és minőségét és azt, hogy a verseny addig a pontig milyen mértékben tudta az értéket a pénzért elvet megvalósítani; és
- amennyiben az ajánlatkérő helyesnek ítéli meg az eljárás

folytatását egyetlen ajánlattevővel, akkor biztosítania kell az átlátható versenyt az ajánlattevő beszállítói láncában. Összehasonlítások végzése nem helyettesíti a piaci felméréseket. Amennyiben az ajánlattevő nem járul hozzá alvállalkozóinak piaci felmérésébe, a beszerzés nem valószínű, hogy az értéket a pénzért elv megvalósulását fogja eredményezni és le kell állítani.

5.4.5 Az eljárás későbbi szakaszaig megtartott ajánlattevők helyes számának megítélésénél, valamint annak mérlegelésénél, hogy alkalmazzák-e, és ha igen, akkor milyen mértékben az ajánlatok számának csökkentését, az ajánlatkérőnek meg kell találnia az egyensúlyt a verseny fenntartásához, illetőleg a nála, valamint az ajánlattevőknél a túl sok résztvevővel bonyolított eljárásból adódó költség-növekedés megállításához fűződő szempontok között. Az ajánlattevők megfelelő számát az ajánlattevőnek minden egyes esetben külön meg kell fontolnia. Ez a szám függ a projekt sajátos körülményeitől és az ajánlattevők minőségétől. A különböző piacok jellemzői szintén befolyásolhatják, hogy mennyi az a megfelelő számú ajánlattevő, amellyel megvalósítható a verseny. Egy kialakult piacon, ahol az ajánlatkérő megfelelő tapasztalattal rendelkezik, amelyre döntéseit alapozhatja, lehet, hogy kevesebb számú ajánlattevő szükséges a megfelelő verseny kialakításához, míg egy fejlődő piacon több ajánlattevőre lehet szükség ahhoz, hogy az ajánlatkérőt biztosítsa a megfelelő verseny megteremtése felől.

A végső ajánlatok magyarázata, pontosítása, finomítása⁴⁶

5.4.6 Az ajánlatkérő kérheti az ajánlattevőt „... ajánlatának magyarázatára, pontosítására vagy finomítására... de ez a magyarázat, pontosítás, finomítás vagy további információ nem jelentheti az ajánlat vagy arészvételi felhívás alapvető

⁴⁶ A Kbt. 123/C. §-a (3) bekezdése szerint nincs lehetőség a végső ajánlatok megtételét követően azok módosítására.

jellemzőinek megváltoztatását úgy, hogy ezek a változtatások nagy valószínűséggel
a verseny torzulásához vagy megkülönböztetéshez vezessenek.”⁴⁷

- 5.4.7 Az Irányelvben ezeknek a kikötéseknek a jogi értelmezése és magyarázata végső
soron a bíróságok feladata. Ez az útmutató nem tud további meghatározásokkal
szolgálni, mivel az félrevezető lenne, de a továbbiakban található néhány általános
példa, amely a projektek tapasztalataira épül.
- 5.4.8 Bár az Európai Bizottság közleményeiből világosan kitűnik (így az Értelmező
jegyzetéből is⁴⁸), hogy ezeket a kitételeket szűken kell értelmezni. Az Értelmező
jegyzet összehasonlítja a versenypárbeszéd ezen szakaszának lehetőségeit a nyílt
és a meghívásos eljárások lehetőségeivel, „ahol ki kell zárni a jelentkezőkkel vagy
ajánlattevőkkel folytatott minden olyan tárgyalást, amely a szerződés alapvető
szempontjaira vagy különösen az árakra vonatkozik, és amely a verseny
torzulásához vezetne”.
- 5.4.9 Így az ajánlatkérőnek nincs arra lehetősége, hogy a végső ajánlatok módosítását
azok elfogadhatatlansága vagy a követelményeiben később született változtatások
miatt elérje. Az ajánlattevők ebben a szakaszban nem kezdeményezhetik a
tárgyalások újratekintését az ajánlatkérővel és a követelményeknek nem megfelelő
ajánlatok nem lesznek elfogadhatóak.
- 5.4.10 Fontos, hogy az ajánlatkérő gondoskodjon arról, hogy valamennyi fél ismerje
ezeket a korlátozásokat és az ezekből eredő gyakorlati következményeket. Minden
szükséges magyarázatot, pontosítást, finomítást vagy további információ iránti
igényt követően, az ajánlatkérőnek az adott közbeszerzési eljárásnál
meghatározott bírálati szempontok alapján kell elbírálnia a végső ajánlatokat,
hogy kiválaszthassa az összességében legelőnyösebb ajánlatot.

⁴⁷ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (26) cikk

⁴⁸ Értelmező jegyzet – Versenypárbeszéd – Klasszikus Irányelv
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/explan-notes_en.htm

**5.8 szövegdoboz: Példák a párbeszéd lezárása után megoldható kérdésekre
[megjegyzés: ezek a példák a végső ajánlatok benyújtását követően, vagy a
kiválasztott ajánlattevői szakaszra irányadóak]**

Nem lehetséges olyan lista összeállítása, amely azon gyakori szerződéses kérdéseket tartalmazza, amelyek megfelelően kezelhetők a párbeszéd lezárását és a végső ajánlatok beadását követően, és amelyek valamennyi összetett beszerzést és azok sajátos körülményeit lefedik. Az azonban egyértelmű, hogy megfelelő indok nélkül a párbeszéd lezárása után nem helyes egyes problémákat megoldás nélkül hagyni, vagy azért mert sem az ajánlatkérő, sem az ajánlattevők nem foglalkoztak a kérdéssel, vagy mert nem tartották azt fontosnak.

Annak megítélése során, hogy egyes kérdések alkalmasak-e vagy sem arra, hogy a párbeszéd lezárását követően szülessen esetükben döntés, az ajánlatkérőnek mérlegelnie kell, hogy a kérdés teljesen, részben vagy egyáltalán nem történő kezelése a párbeszéd lezárása előtt megoldható és költséghatékony-e vagy sem.

Abban az esetben, ahol egy kérdés főbb pontjai a végső ajánlatban megjelennek, de a további részleteknek a (szerződés megkötéséhez szükséges szintű) kidolgozása túl nagy terhet jelentene, indokolt lehet ezeknek a részleteknek a kiválasztott ajánlattevő megnevezését követő kidolgozása. A végső ajánlatok későbbi pontosításainak és finomításainak azonban, az adott ajánlattevő végső ajánlatában meghatározott keretek között kell maradnia.

Bár minden esetet az adott beszerzés kontextusában kell kezelni, néhány példa azon kérdésekre vagy részletekre, amelyeket leginkább a végső ajánlat benyújtását követően lehet kidolgozni:

- Az alvállalkozókra vonatkozó részletes információk: az ajánlatkérő kérhet az alvállalkozói megállapodásokra vonatkozó információkat. Nem biztos azonban, hogy szükséges vagy reális a

párbeszéd lezárását megelőzően megkövetelni minden, az alvállalkozókkal kapcsolatos részletet. Az ilyen részletek lehet, hogy helyénvalóbbak egy későbbi szakaszban, például a kiválasztott ajánlattevő megnevezését követően;

- Egy terv, tervrajz minden részlete: a végső ajánlattételi szakaszban nem biztos, hogy szükséges egy terv olyan szintű kidolgozásának elvárása, amely a szerződés megkötéséhez lenne szükséges. Azonban minden további, a tervvel kapcsolatos részletnek a végső ajánlattételi szakaszban benyújtott eredeti terv által meghatározott keretek között kell maradnia (mind műszaki szempontból, mind az ár szempontjából). Például az Iskolaépítés a jövő számára (Building Schools for the Future) című útmutató szerint az ajánlattevő kiválasztásához egy tervnek meg kell felelnie a Brit Királyi Építészeti Intézet (Royal Institute of British Architects) „D szintű” elvárásainak, majd továbblépve a szerződés megkötéséhez a tervnek meg kell felelnie az „E szintű” elvárásoknak;
- Részletes építési engedélyek: ez különösen helytálló abban az esetben, ahol az érintett építési ügyekkel foglalkozó hatóság nem áll készen a részletes építési engedélyek kiadására a kiválasztott ajánlattevő megnevezését megelőzően; és
- A hitelező swap kamatlába (a hitelező általában változó kamatlábbal rendelkezik, amelyet fix kamatra cserélnek a szerződés aláírásakor érvényes piaci kamatok alapján).

5.5 7. lépés: A kiválasztott ajánlattevőtől a szerződés megkötéséig

A vállalásokkal kapcsolatos kérdések tisztázása és megerősítése (Kiválasztott ajánlattevő)⁴⁹

- 5.5.1 Az összességében legelőnyösebb ajánlat kiválasztását követően az ajánlatkérő kérheti az ajánlattevőt „ajánlata bizonyos pontjainak magyarázatára, illetve az ajánlatban foglalt vállalásainak megerősítésére, feltéve, hogy ez nem vezet az ajánlat vagy a részvételi felhívás jelentős szempontjainak módosításához, a verseny torzulásához vagy diszkriminációhoz⁵⁰”.
- 5.5.2 Mint a „magyarázat, pontosítás és finomítás” esetében, ebben a szakaszban sem lehetséges az „ajánlat pontjainak magyarázatát vagy a vállalások megerősítését” a bírói gyakorlatból származó jogi precedensek nélkül értelmezni. Egyértelműnek tűnik azonban, hogy mindez tovább szűkíti az ajánlatkérő és a kiválasztott ajánlattevő közötti tárgyalások kereteit.
- 5.5.3 Miközben az előbb említett okokból, az ajánlatkérő és a kiválasztott ajánlattevő ebben a szakaszban nem sok kérdésben tárgyalhat, az ajánlattevőnek számos területen akadhat feladata. Így lehet, hogy részletes tervezési munkákat kell elvégeznie, jóváhagyásokat vagy engedélyeket kell megszereznie (pl. építésügyi hatóságoktól), valamint harmadik felekkel kötött megállapodásait kell megerősítenie (pl. alvállalkozókkal vagy finanszírozókkal kell szerződéses megállapodásokat aláírnia).
- 5.5.4 Általános gyakorlat levél küldése a kiválasztott ajánlattevőnek az együttműködési szándék megerősítése céljából, amelyet az ajánlattevő elfogadhat. A levél tartalmazza a jelentősebb kérdéseket is, és bár versenypárbeszéd esetében e levél kevesebb jelentős kérdést tartalmaz, mint a tárgyalásos eljárás esetében, így is eltelik némi idő a kiválasztott ajánlattevő megnevezése és a szerződés aláírása között. Ez az időszak azonban valószínűleg rövidebb lesz, mint a tárgyalásos eljárás esetében, ami néhány esetben évekig is elhúzódott.

⁴⁹ **A Kbt. nem ad lehetőséget ebben a szakaszban a vállalásokkal kapcsolatos kérdések tisztázására vagy megerősítésére.**

⁵⁰ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 18. (28) cikk

Kötelező szerződéskötési moratórium

5.5.5 A Rendelet a szerződés odaítélésétől a szerződés aláírásáig 10-napos szerződéskötési moratóriumot kíván meg az ajánlatkérőtől. Ez elősegíti az eljárás során az átláthatóságot és lehetővé teszi a lehetséges kifogások kezelését a szerződés aláírását megelőzően⁵¹. Az Európai Bíróság egy jogesete kapcsán erre, mint Alcatel szerződéskötési moratórium is szoktak utalni⁵².

5.5.6 Ez a követelmény nem jellemző a versenypárbeszédre, mindazonáltal a Kormányzati Kereskedelmi Hivatal általános útmutatót adott ki külön erre a kérdésre vonatkozóan⁵³. A versenypárbeszéd esetében a 10 napos szerződéskötési moratórium akkor következik, amikor valamennyi lényeges kérdést megoldották, amely a szerződésnek a győztes ajánlattevő számára történő odaítélésével kapcsolatos döntéshez fűződik, vagyis már nem lesznek olyan további változások, amelyek módosítják a szerződéskötés feltételeit.

A változások kezelése (Kiválasztott ajánlattevő)

5.5.7 Az ajánlatkérő a versenypárbeszéd során nem rendelkezik azzal a rugalmassággal, hogy a végső ajánlatokkal kapcsolatos módosításokat keresztülvigye, mint korábban a tárgyalásos eljárás esetében. Az ajánlatkérőnek még a párbeszéd szakasz során, amikor jelentősebb az ajánlattevőkön a verseny nyomása, „kell azokat az eszközöket azonosítani, amelyek legalkalmasabbak az igényei kielégítésére”.

5.5.8 A versenypárbeszéd során kihívást jelent az ajánlatkérő számára, hogy megtalálja az egyensúlyt a jogi követelmények és a szerződés aláírásának igénye között, miközben olyan világban működik, ahol változások történhetnek a párbeszéd

⁵¹ Közbeszerzési Rendelet 2006 – 32. (3) cikk

⁵² C81/98 Alcatel Ausztria és Társai -v- Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr

⁵³ OGC útmutató jegyzet a 10 napos szerződéskötési moratóriumhoz

szakasz lezárása és a szerződés aláírása közötti időszakban (a párbeszédet követő szakaszban).

5.5.9 Ebben az időszakban számos okból történhetnek változások, melyek egy része az ajánlatkérő hatáskörén belül, mások hatáskörén kívül esnek. Nem helyénvaló, ha az ajánlatkérő a párbeszéd szakasz lezárását követően megkapott ajánlatokon módosításokat hajt végre, amennyiben a változások előre láthatóak voltak és kezelhetőek lettek volna a párbeszéd szakasz során. Bármely, a követelményekkel vagy a körülményekkel kapcsolatos változás, amely viszonylag előre látható volt és közvetlenül az ajánlatkérő hatáskörébe tartozik, nem valószínű, hogy jogi szempontból kielégítő indokot jelent az ajánlatok módosításához a párbeszédet követő szakaszban.

5.5.10 Amellett, hogy azon külső okokból eredő változásokra reagálnak, amelyek ebben a szakaszban felmerülnek, szükség lehet arra is, hogy a kiválasztott ajánlat egyes elemeit és részeit tovább fejlesszék annál, mint amit a végső ajánlattételi szakaszban elértek, így például egy kiválasztott megoldás részletes műszaki tervezését. Feltéve, hogy ezek a végső ajánlat finomítását jelentik, valószínűleg elfogadhatóak lesznek.⁵⁴ Azonban bármely magyarázat, vagy a kiválasztott ajánlattevő vállalásainak megerősítése nem eredményezheti az ajánlat vagy az ajánlattételi felhívás lényeges elemeinek módosulását, nem kockáztathatja a verseny torzulását és nem vezethet diszkriminációhoz.

5.5.11 Bizonytalanság veszi körül annak meghatározását, hogy a párbeszéd szakasz lezárását követően esetleg felmerülő sajátos kérdések közül melyek azok, ha egyáltalán vannak olyanok, amelyek megfelelő indokot jelentenek az ajánlat módosítására. A gyakorlati szakembereknek az új rendelkezések értelmezésénél mindig a Római Szerződés alapelveit kell figyelembe venniük, mint útmutatót. A jövőbeni jogi precedensek további segítséget jelenthetnek majd. A korábbi 5.8-as

⁵⁴ **A Kbt. 123/C. §-a (3) bekezdése szerint nincs lehetőség a végső ajánlatok megtételét követően azok módosítására.**

szövegdox is felsorol néhány példát azokra a kérdésekre vonatkozólag, amelyekkel ebben a késői szakaszban is lehet foglalkozni.

- 5.5.12 Így az ajánlatkérők jelenleg egy bizonytalan időszakban működnek. Ahogy arra korábban rámutattunk, ahol a változásnak ismert vagy valószínű okai merülhetnek fel a párbeszédet követő szakaszban, helyénvaló lehet olyan átlátható eljárások kidolgozása, amely lehetővé teszi ezeknek a kérdéseknek egy előre meghatározott módon történő kezelését. Amennyiben valamennyi ajánlattevő elfogadja a meghatározott eljárást, mint végső ajánlatuk beadásának feltételét, akkor az ajánlatkérő csökkentheti az átláthatóság hiányából eredő jogi kifogások kockázatát. Azonban bármely olyan tett, amely a vállalások magyarázatán és megerősítésén túllép, versenytorzítónak és diszkriminatívnak minősül, és így jogi kifogásokat eredményezhet.
- 5.5.13 Azt a helyzetet nehezebb értékelni, amikor olyan változások merülnek fel a párbeszédet követő szakaszban, amelyeket az ajánlatkérő nem látott előre. Mivel ez nem ritka az összetett beszerzések esetében, az ajánlatkérőnek számos bonyolult döntéshelyzettel kell szembenéznie a kockázatok kezelése során. Az ajánlatkérő el akarja kerülni az eljárás megtámadásának kockázatát, de a beszerzési eljárás leállítása is komoly következményekkel jár valamennyi fél számára.
- 5.5.14 Az ilyen helyzetek kezelésére az ajánlatkérő meghatározhatja a lehetséges változások tágabb kategóriáit és arra az esetre, ha ezek felmerülnének, választhatja kezelésük módját. Például az ajánlatkérő és az ajánlattevők folytathatnak megbeszéléseket az építési ügyekkel foglalkozó hatóságokkal, de valószínűleg a párbeszédés szakasz során nem tudnak részletes építési engedélyeket beszerezni valamennyi kínált megoldás tekintetében. Ezért előfordulhat, hogy az építésügyi hatóságok kérhetik a kiválasztott ajánlattevő megnevezését követően a kiválasztott ajánlattevő aktuális megoldásának módosítását. Ez változásokat jelenthet az árban és a kiválasztott ajánlatban.
- 5.5.15 Feltéve, hogy sem az ajánlatkérő, sem az ajánlattevők nem tehetek volna többet a helyzet elkerülése érdekében, nem állna senki érdekében, hogy a beszerzés

meghiúsuljon egy ilyen ok miatt. Így gyakorlati megfontolásból, az ajánlatkérő bizonyos módosítások engedélyezéséről dönthet, feltéve, hogy a módosítás közvetlenül ilyen eseményből ered és csak az adott helyzetre való válaszra korlátozódik.

5.5.16 Lesznek más olyan tényezők, amelyeket sem az ajánlatkérők, sem az ajánlattevők nem tudnak befolyásolni, így például a piaci ár és a piaci lehetőségek. Azonban semmilyen magyarázat és a vállalások semmiféle megerősítése nem vezethet semmilyen körülmények között jelentős módosításokhoz, a verseny torzulásához vagy diszkriminációhoz.

5.5.17 Az 5.9 szövegdoboz több részletes példát nyújt a kiválasztott ajánlattevő megnevezését követő adósságfinanszírozási versenyekre.

5.9 szövegdoboz: PFI: A kiválasztott ajánlattevő megnevezését követő adósságfinanszírozási versenyek („PBDFC” – Preferred Bidder Debt Funding Competitions)

A Pénzügyminisztérium útmutató vázlatot adott ki az egyénileg lebonyolított, de a nyilvánosság által ellenőrzött adósságfinanszírozási versenyekhez, amelyeket a PFI projekteknél a nyertes ajánlattevő megnevezését követően folytatnak le. Mivel ezeket a versenyeket a nyertes ajánlattevő bonyolítja le, ő maga nem alanya a versenypárbeszédnek (vagy bármely más közbeszerzési eljárásnak). Azonban a korábbiakban leírtak alapján, a nyertes ajánlattevő nem tudja a megbeszéléseket újból megnyitni az ajánlatkérővel, hogy a finanszírozók által esetleg felvetett lényeges kérdéseket megvitassa. Így az ajánlatkérőnek és az ajánlattevőknek biztosnak kell lenniük abban, hogy ezeket a kérdéseket megvitatták a nyertes ajánlattevő megnevezését megelőzően, így a PBDFC egy pénzügyileg megbízható megoldásra épül.

Ahol az ajánlatkérő nem követeli meg az ajánlattevőktől, hogy biztos finanszírozásról gondoskodjanak a végső ajánlatok benyújtásakor (mivel értékelése alapján a pénzügyi eszközök biztosítása nem valószínű, hogy problémaként felmerül), a PBDFC határozza meg a kiválasztott ajánlat pénzügyi

elemének piaci árát. Így, feltéve, hogy a PBDFC-t megfelelően folytatják le, nem vezet majd diszkriminációhoz vagy a verseny torzulásához.

Ahol kétségek merülnek fel egy projekt esetében a pénzügyi eszközök biztosításával kapcsolatban (újdonsága, nagysága vagy összetettsége miatt, ami azt jelentheti, hogy nem lesz azonosítható finanszírozói piac) lehet, hogy helyénvaló az ajánlattevőkkel szemben megkövetelni, hogy nyújtsanak garanciát ajánlatuk finanszírozhatóságára. Az útmutató vázlat lefedi azokat az eseteket, amikor érdemes PBDFC-t alkalmazni, és amikor nem.

A szerződés megkötése

5.5.18 A szerződés véglegesítéséhez szükséges jóváhagyások megszerzése és a követelmények teljesülése után, valamint a szerződéskötési moratóriumot követően az ajánlatkérő és a kiválasztott ajánlattevő aláírják a szerződést.

5.5.19 A szerződés aláírása természetesen még nem jelenti az ügy végét, bár ettől a ponttól már nincsenek a versenypárbeszédre vonatkozó speciális kérdések. Az ajánlatkérőnek azonban gondoskodnia kell arról, hogy a megfelelő tervek és erőforrások készen álljanak arra, hogy meglévő tulajdonosuktól az új vállalkozóhoz/beszállítóhoz kerüljenek, a szolgáltatások megvalósuljanak, és hogy hatékony szerződés menedzsment garantálja, hogy a vállalkozó teljesíti a szerződésben vállalt kötelezettségeit.

6. Összefoglalás

6.1 Az összetett közbeszerzések esetében, ahol a nyílt és a meghívásos eljárások nem minősülnek megfelelőnek, a tárgyalásos eljárást főszabályként a versenypárbeszédnek kell felváltania.

6.2 Bár ez az új eljárás elfogadott közbeszerzési alapelvekre épül – így az átláthatóság, nyitottság és diszkrimináció mentesség – mégis jelentős erőforrásokat és

fegyelmet igényel az eljárást lebonyolító ajánlatkérőtől. Ez magasabb ajánlattételi költségeket eredményez, mint korábban, mind az ajánlatkérő, mind a sikertelen ajánlattevők számára.

6.3 A versenypárbeszéd követelményei általában:

- Korlátok között kell maradni; az eljárás kezdetén kihirdetett paramétereken belül kell mozogni az egész beszerzési eljárás során egészen a végéig;
- Alapos tervezés; az ajánlatkérőnek előre és részletesen meg kell terveznie, hogy hogyan bonyolítja le az eljárást. A folyamat elején befektetett idő lerövidíti az eljárás teljes idejét és a kiadásokat;
- A versenyhelyzetből származó feszültségnek kell áthatnia a fontosabb tárgyalásokat;
- Jelentős erőforrások; többlet kiadásokra és erőforrásokra lehet szükség az ajánlatkérő részéről, hogy több ajánlattevővel folytathasson tárgyalásokat, és a sikertelen ajánlattevők részéről, akiknek részletesebben ki kell dolgozniuk ajánlataikat, mielőtt tudnák, hogy sikeresek lesznek-e vagy sem;
- A jogi korlátok alapos ismerete; bár nincsen pontos jogi meghatározása annak, hogy mi engedélyezett, de a párbeszéd lezárását és a végső ajánlatok benyújtására vonatkozó felhívást követően igen korlátozott a mozgástér;
- A párbeszéd szakasz lezárását megelőzően az ajánlatok alapos kidolgozása; az ajánlatkérőnek és az ajánlattevőknek a párbeszéd lezárása előtt tisztában kell lennie azzal, hogy egy ajánlat elfogadható-e vagy sem.

6.4 A megfelelően lebonyolított versenypárbeszéd előnyökkel járhat, amely az egyes projektek sajátosságaitól függ. Általában ilyen előny például, hogy:

- segíti az értéket a pénzért elv megvalósítását az ajánlatkérő számára, azáltal, hogy versengés jellemzi a megbeszéléseket; és

- egyértelművé teszi az ajánlattevők számára, hogy mit várnak tőlük az eljárás során, és garantálja, hogy az eljárás eljut a végéig.

6.5 Azonban, ha a versenypárbeszédet nem megfelelően alkalmazzák vagy rosszul folytatják le, problémák merülhetnek fel. Az eljárás így jelentős többletkiadásokat jelenthet az ajánlatkérőnek és az ajánlattevőknek is anélkül, hogy a jobb eredmény kárpótlást nyújtana.

6.6 Ennek az útmutatónak a célja, hogy praktikus tanácsokkal segítse a gyakorlati szakembereket a versenypárbeszéd helyes lebonyolításában. Ez azonban egy általános útmutató, amely nem tud lefedni valamennyi lehetséges forgatókönyvet minden elképzelhető összetett beszerzésre. Néhány szektorra jellemző útmutató is elérhető, amelyek felsorolása a B Mellékletben található. Minden ajánlatkérőnek saját döntéseire és szakértelmére kell hagyatkoznia, és saját beszerzésének jellemző követelményeit és körülményeit kell mérlegelnie, hogy az útmutatót minden esetben a legjobb módon alkalmazza.

A Melléklet

SZÓSZEDET

Terminológia	Jelentés	Részletek
4ps - Public Private Partnership Programme	A köz- és magánszféra együttműködésének programja	Projekt és program tanácsadók a helyi önkormányzatoknál
BAFO – Best and Final Offer	Legjobb végső ajánlat	
Jelentkezők	Ajánlattevők vagy érdekelt felek	
Klasszikus Irányelv	(2004/18/EK) Irányelv - az építési beruházásra, az árubeszerzésre és a szolgáltatásnyújtásra irányuló közbeszerzési szerződések odaítélési eljárásainak összehangolásáról	
(A) Bizottság	Európai Bizottság	
Ajánlatkérő	Az EU Irányelvekben alkalmazott kifejezés az állami szektor beszerző hivatalaira	Klasszikus Irányelv 1. § (9)
Részvételi felhívás	Az Európai Unió Hivatalos Lapjában elhelyezett szerződésszerű hirdetmény	
Ismertető	Dokumentum, amely meghatározza az ajánlatkérő követelményeit	
ECJ – European Court of Justice	Európai Bíróság	
Gazdasági szereplő	Az EU Irányelvekben alkalmazott kifejezés az ajánlattevőkre vagy lehetséges ajánlattevőkre	

Az Egyesült Királyság Kormányzati Kereskedelmi Hivatalának és Pénzügyminisztériumának ajánlása a
versenypárbeszéd alkalmazására vonatkozóan

ISDS – Invitation to Submit Detailed Solutions	Részletes megoldások benyújtására történő felhívás	
ISOP - Invitation to Submit Outline Proposals	Projekt javaslat benyújtására történő felhívás	
ISOS - Invitation to Submit Outline Solutions	Megoldási javaslat benyújtására történő felhívás	
ITN – Invitation to Negotiate	Tárgyaláson való részvételre történő felhívás	
ITPD – Invitation to Participate in Dialogue	Párbeszédben való részvételre történő felhívás	
ITSFT – Invitation to Submit Final Tender	Végső ajánlat benyújtására történő felhívás	
MEAT – Most Economically Advantageous Tender	Összességében legelőnyösebb ajánlat	Klasszikus Irányelv 53.§
OGC – Office of Government Commerce	Kormányzati Kereskedelmi Hivatal	
EUHL – Official Journal of the European Union	Az Európai Unió Hivatalos Lapja	
PBDFC – Preferred Bidder Debt Funding Competitions	Kiválasztott ajánlattevői adósságfinanszírozási versenyek	
PFI – Private Finance Initiative	Magánfinanszírozási kezdeményezések	
PIN – Project Information Notice	Projekt Információs Hirdetmény	
PPP – Public Private partnership	A köz- és magánszféra együttműködése	
PIM – Project Information Memorandum	Projekt Információs Memorandum	
PFU – Private Finance Unit	Magánfinanszírozási osztály	
The Public Contracts Regulations 2006	Közbeszerzési Rendelet 2006	

B Melléklet

A versenypárbeszéddel kapcsolatos további ajánlások és más vonatkozó dokumentumok

Európai bizottság

AZ EURÓPAI PARLAMENT ÉS A TANÁCS 2004/18/EK IRÁNYELVE

Az építési beruházásra, az árubeszerzésre és a szolgáltatásnyújtásra irányuló közbeszerzési szerződések odaítélési eljárásainak összehangolásáról, 2004. március 31.

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/legislation_en.htm

Értelmező jegyzet – Versenypárbeszéd – Klasszikus Irányelv

http://europa.eu.int/comm/internal_market/publicprocurement/docs/explan-notes/classic-dir-dialogue_en.pdf

Rendeletek az Egyesült Királyságban

http://www.opsi.gov.uk/si/si2006/uksi_20060005_en.pdf

Kormányzati Kereskedelmi Hivatal

A Kormányzati Kereskedelmi Hivatal versenypárbeszédre vonatkozó útmutatója és anyagai

http://www.ogc.gov.uk/procurement_policy_and_application_of_eu_rules_specific_application_issues.asp

Iskolaépítés a jövő számára (Building Schools for the Future)

BSF Útmutató jegyzet – Az eljárások osztályozása és kiválasztása az uniós közbeszerzési jog alapján az Iskolaépítés a jövő számára program részére

http://www.p4s.org.uk/documents/BSF_Guidance_Documents/GuidanceNoteonClassificationofContract&ChoiceofProcedureFebruary2006.doc

BSF Útmutató jegyzet a versenypárbeszéd lebonyolításáról

http://www.p4s.org.uk/documents/BSF_Guidance_Documents/GuidanceNoteonHowtoConductaCompetitiveDialogueProcedureJanuary2006.doc

4Ps Térkép a PFI eljáráshoz versenypárbeszéd alkalmazása esetében

<http://www.4ps.gov.uk/PageContent.aspx?id=2&tp=&s=0&title=&Stage=4&searchbtn=Go&x=37&y=8>

4Ps útmutató a versenypárbeszédhez

<http://www.4ps.gov.uk/>

Az angol Egészségügyi Minisztérium útmutató vázlata

Az Egészségügyi Minisztérium Magánfinanszírozási Osztályának a versenypárbeszédéről 2006. október 5-én tartott konferenciájának előadásanyagai. Ezek az anyagok a versenypárbeszédrel kapcsolatos kérdéseknél szélesebb területet fednek le, mivel a Magánfinanszírozási Osztály kihasználja a lehetőséget, hogy „konzultáljon” más területekkel kapcsolatban is, így az Üzleti terv folyamatáról, eszközök alkalmazásáról (vagy sem) a PFI eljárásoknál, időközi szolgáltatásokról stb., de tartalmazza:

http://www.dh.gov.uk/Consultations/ClosedConsultations/ClosedConsultationsArticle/fs/en?CONTENT_ID=4140468&chk=dZGlj

Az Egyesült Királyság Pénzügyminisztériumának útmutató vázlata

KIVÁLASZTOTT AJÁNLATTEVŐI ADÓSSÁGFINANSZÍROZÁSI VERSENYEK – Visszajelzést nyújtó útmutatóvázlat, amely leírja, hogy a finanszírozási versenyek milyen kapcsolatban állnak majd a versenypárbeszédrel

http://www.hm-treasury.gov.uk/media/2/A/ppp_pbdguide100806.pdf