

Състезателен диалог по ЗОП

Практическа карта за публични възложители по чл. 73, ал. 2 и чл. 77 ЗОП, разработена по официалния контролен лист на Програма Interreg VI-A IPA България–Сърбия 2021–2027

Кога?

При основанията по чл. 73, ал. 2 ЗОП - когато потребността/поръчката не може адекватно да се структурира чрез стандартна процедура без диалог за подходящото решение.

Как?

Заявление → предварителен подбор → диалог → определяне на решение/решения → окончателни оферти → оценка → избор.

Ключовата разлика

При състезателния диалог след предварителния подбор не се подава първоначална оферта за договаряне. Първо се провежда диалог, за да се определят решението или решенията, които удовлетворяват потребностите на възложителя. Едва след приключването му се подават окончателни оферти.

Процесът с един поглед

01 Основание	02 Заявления	03 Подбор	04 Покана за диалог
05 Диалог	06 Решение/решения	07 Окончателни оферти	08 Избор

Версия 1.0 · 6 септември 2026 г.

1. Основание, описателен документ и предварителен подбор

Състезателният диалог не е свободен избор. Публичният възложител трябва да разполага с основание по чл. 73, ал. 2 ЗОП и да го мотивира с конкретни факти. Това са същите групи основания, при които законът допуска и състезателна процедура с договаряне.

Описателният документ е ключов

- В обявлението и/или в описателния документ възложителят описва своите потребности и изисквания.
- Посочват се критерият за възлагане, показателите за оценка и индикативен график за процедурата.
- Изискванията трябва да осигуряват равен достъп и да не ограничават необосновано конкуренцията.
- Техническите спецификации и описателният документ не трябва да насочват към конкретна марка, модел, производител или произход, освен при допустимите изключения и с „или еквивалентно“.

Какво описвате в началото?

При състезателния диалог възложителят трябва да формулира достатъчно ясно проблема, потребностите и рамката на поръчката, без да се преструва, че вече знае единственото решение. Диалогът служи именно за конкретизиране на подходящото решение или решения.

Заявления и подбор

- Минималният срок за заявления за участие е 30 дни от изпращането на обявлението за публикуване.
- Само кандидатите, поканени след предварителния подбор, могат да участват в диалога.
- Ако възложителят намалява броя на кандидатите, критериите трябва да са обективни и недискриминационни.
- Когато се използва този механизъм, минималният предварително обявен брой кандидати е 3, а броят на поканените трябва да е достатъчен за реална конкуренция.

Кандидат → участник в диалога

Предварителният подбор решава кой има право да продължи. Той не трябва да предрешава кое решение ще бъде предпочетено по-късно.

2. Диалогът и окончателните оферти

Какво може да се обсъжда?

По време на диалога могат да се обсъждат всички въпроси, свързани с поръчката, с цел да се определят параметрите, които в най-голяма степен удовлетворяват потребностите на възложителя.

РАВНО ТРЕТИРАНЕ

На всички участници се осигурява равнопоставеност; информация не се предоставя по начин, който да дава предимство на някои.

ПОЕТАПЕН ДИАЛОГ

Може да се намалява броят на решенията за обсъждане, ако това е предвидено предварително и се прилагат обявените критерий и показатели.

КОНФИДЕНЦИАЛНОСТ

Предложение или друга конфиденциална информация на един участник не се разкрива на друг без изрично съгласие за конкретния случай.

РЕАЛНА КОНКУРЕНЦИЯ

На крайния етап броят на решенията трябва да гарантира реална конкуренция, доколкото има достатъчно допустими решения/кандидати.

Кога приключва диалогът?

Диалогът продължава до определянето на решение или решения, които могат да удовлетворят потребностите на възложителя. След това възложителят уведомява участниците, останали на последния етап, и ги кани да представят окончателни оферти въз основа на конкретизираните решения.

Оценяването е само „качество/цена“

При състезателен диалог ЗОП изисква окончателните оферти да се оценяват по критерия „оптимално съотношение качество/цена“ и по показателите, предварително посочени в обявлението или описателния документ.

Какво може да се уточнява след окончателната оферта?

- Възложителят може да поиска разяснения, уточнения или подобрения.
- Те не могат да променят основните характеристики на офертата или на поръчката, включително потребностите и изискванията, ако това нарушава конкуренцията или води до дискриминация.
- С участника с най-добро оптимално съотношение качество/цена могат да се уточнят финансови ангажименти или други условия, но без съществена промяна на основните параметри.

Допълнителна особеност

Възложителят може предварително да предвиди награди или плащания за участниците в диалога.

3. Бърза самопроверка

- ☐ Имаме основание по чл. 73, ал. 2 и сме го мотивирали с конкретни факти.
- ☐ Потребностите, изискванията, критерият, показателите и индикативният график са ясно посочени.
- ☐ Описателният документ не предрешава необосновано конкретна марка/решение.
- ☐ Срокът за заявления за участие е законосъобразен.
- ☐ Предварителният подбор е извършен по обективни и недискриминационни критерии.
- ☐ В диалога участват само кандидатите, поканени след предварителния подбор.
- ☐ На всички участници се предоставя равнопоставено третиране и еднаква по характер информация.
- ☐ Конфиденциалната информация на един участник не е споделена с друг без изрично съгласие.
- ☐ Ако диалогът е поетапен, това е било предварително обявено и правилата не са променяни.
- ☐ На крайния етап сме запазили реална конкуренция, доколкото има достатъчно допустими решения.
- ☐ Окончателните оферти са изготвени върху решенията, конкретизирани в диалога.
- ☐ Офертите са оценени по „оптимално съотношение качество/цена“ и предварително обявените показатели.
- ☐ Последващите уточнения не променят по същество офертата или поръчката.

Състезателен диалог или състезателна процедура с договаряне?

	Състезателен диалог	Състезателна с договаряне
Предварителен подбор	Да	Да
След подбора	Диалог за решение/решения	Първоначални оферти
След междинния етап	Окончателни оферти	Преговори → окончателни оферти
Основна цел	Да се конкретизира подходящото решение	Да се подобрят/договорят офертите

Най-простото разграничение

При състезателната процедура с договаряне възложителят вече получава първоначални оферти и преговаря по тях. При състезателния диалог първо обсъжда възможните решения, а окончателните оферти идват след приключването на диалога.

Официални и практични източници

- Закон за обществените поръчки - актуален консолидиран текст на АОП, последно допълнен ДВ, бр. 71 от 07.08.2026 г. [Отвори източника](#)
- Interreg VI-A IPA България–Сърбия 2021–2027 - официален контролен лист „Състезателен диалог“, използван като програмен контролен източник.
- Използвайте заедно с Документи 02–06 и Документ 13: прогнозна стойност; спецификации/критерии/методика; срокове; оценяване; договор и изменения; състезателна процедура с договаряне.