



**INTERact**

*Sharing Expertise ENPI CBC*



# ІНТЕРЕКТ ЄІСП

## Посібник щодо закупівель у грантах у рамках програм ТКС ЄІСП



**вересень 2011 Р.**



ІНТЕРЕКТ ЄІСП - це проект, який фінансується Європейським Союзом

## ПОДЯКА

Даний Посібник був розроблений проектом ІНТЕРЕКТ ЄІСП (*INTERACT ENPI*) на запит Генерального Директорату Розвитку та Співробітництва EuropeAid (*DG DEVCO*) Європейської Комісії.

Посібник був підготовлений у співробітництві із зовнішніми експертами - п. Алес Жупан та п. Дейвід Келлі (Аруп). Ми б хотіли подякувати експертам за їх цінний внесок.

Автори також висловлюють подяку за безцінні та миттєві поради, отримані від національних органів влади, відповідальних за програми ТКС ЄІСП (*Транскордонного Співробітництва Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства*) у Білорусії, Україні та Молдові.

Ми б хотіли також подякувати усім Спільним Керуючим Органам (*СКО*) та Спільним Технічним Секретаріатам (*СТС*) ТКС ЄІСП - членам Лабораторної групи з питань закупівель та великомасштабних проектів ІНТЕРЕКТ ЄІСП - за активний внесок та за те, що вони поділились з нами своїм найкращим досвідом, знаннями та ідеями.

*Даний Посібник підготовлений виключно для інформаційних цілей. Він розроблений не для того, щоб замінити регламенти та інше відповідне законодавство (які залишаються єдиними зобов'язуючими документами), і повинен використовуватись у якості додаткової інформації до даних документів.*

## Зміст

ВСТУП .....	6
ЗАСТОСОВАНА МЕТОДОЛОГІЯ ТА СТРУКТУРА ПОСІБНИКА .....	7
РОЗДІЛ 2 - Правило національності та походження .....	13
РОЗДІЛ 3 - Узагальнення відмінностей між ПРАГ-ом та Додатком IV.....	15
РОЗДІЛ 4 - Процедури закупівель у Білорусії, Україні та Молдові .....	16
4.1 - Матриця закупівель: Білорусь.....	17
4.2 - Матриця закупівель: Україна .....	53
4.3 - Матриця закупівель: Молдова.....	89
РОЗДІЛ 5 - Тендерні та контрактні документи: важливі положення .....	125
ЗАВЕРШАЛЬНІ ЗАУВАЖЕННЯ.....	156
КОРИСНІ ПОСИЛАННЯ.....	156

## СЛОВНИК

<b>Контрактуючий Орган</b>	У контексті закупівель у рамках грантів, Контрактуючим Органом є Бенефіціар Гранту.
<b>Контракт</b>	У контексті закупівель у рамках грантів, контракт - це юридичний документ, який регулює відносини між Бенефіціаром Гранту та його зовнішніми постачальниками.
<b>Підрядник</b>	У контексті закупівель у рамках грантів, підрядник - це суб'єкт надання зовнішніх послуг, поставок та робіт для бенефіціара гранту.
<b>Контракт на надання послуг, який базується на гонорарі</b>	Контракт, у якому ціна залежить від ступеня залучення експертів (базується на їх внеску в діяльність). Максимальний розмір контракту розраховується шляхом множення кількості відроблених днів експертами на денний гонорар експертів (додаючи можливі додаткові витрати та витрати на аудит).
<b>Контракт на надання послуг за світовою ціною</b>	Контракт, у якому ціна розраховується на основі продуктів, які вимагаються Контрактуючим Органом. Зазначається лише загальна сума за надані послуги без розбивки по залученню експертів.
<b>Бенефіціар Гранту</b>	Реципієнт Грантового контракту.
<b>ПРАГ</b>	Практичний посібник щодо контрактних процедур для зовнішніх дій ЄС.
<b>Контракт на надання послуг</b>	Контракт між суб'єктом надання послуг та Контрактуючим Органом щодо надання послуг, таких як дослідження, тощо.
<b>Спеціальні умови контракту</b>	На додаток до основного тексту контракту повинні бути наведені також додаткові пояснення щодо контрактних умов. Ці деталі можуть наводитись або у документі «Спеціальні умови», який стосується будь-яких спеціальних положень контракту, чи в іншій відповідній формі. У випадку контрактів на надання послуг, спеціальні умови можуть формувати основний текст контракту.
<b>Успішний учасник тендеру</b>	Учасник тендеру, який був успішний/виграв контракт у тендерній процедурі.
<b>Контракт на поставку</b>	Контракт між постачальником та Контрактуючим Органом на купівлю, лізинг, оренду або оренду-купівлю (з або без можливості купівлі) товарів. Може також охоплювати такі завдання, як встановлення, обслуговування, ремонт, тренінг та післяпродажне обслуговування.

<b>Технічні умови</b>	Документ, який описує технічні умови у випадку контрактів на поставки та роботи.
<b>Учасник тендеру</b>	Фізична або юридична особа, яка приймає участь у процедурі закупівлі шляхом подання пропозиції.
<b>Тендерна документація</b>	Документи, які описують умови тендерних процедур, особливості послуг/поставок/робіт, які вимагаються, та процедури для відбору.
<b>Угода обов'язків</b>	Документ, який описує умови послуг, які вимагаються, у випадку контрактів на надання послуг.
<b>Контракти на роботи</b>	Контракт між будівельною фірмою та Контрактуючим Органом на виконання робіт, пов'язаних з будівництвом інфраструктури.

## ВСТУП

Закупівлі у грантах у рамках програм ТКС ЄІСП є складним процесом з різним набором правил, що застосовуються. Важливість розуміння цих правил обумовлена специфікою розробки Програм ТКС ЄІСП, які дозволяють фінансувати проекти відносно великих розмірів у рамках Грантових контрактів. Можливими є також важливі інфраструктурні компоненти так-званих «стандартних проектів» (тобто таких, які відбираються в рамках конкурсів заявок). Відповідно слід закупляти значну кількість робіт, поставок та послуг проекту від зовнішніх постачальників.

Можливість фінансування Великомасштабних проектів інвестиційного/інфраструктурного характеру ще більше підкреслює важливість чіткого розуміння процесу закупівель у грантах.

Таким чином, метою даного Посібника є розробка універсального підходу до закупівель у рамках грантів, приймаючи до уваги усі правила, які застосовуються, та здійснюючи настанови щодо незрозумілих або відсутніх питань.

Посібник націлений на сприяння застосуванню гармонізованого підходу щодо закупівель у грантах усіма програмами ТКС ЄІСП. Це надзвичайно важливо, оскільки багато країн залучені до кількох програм ТКС ЄІСП.

Посібник був більш детально розроблений для Спільних Керуючих Органів/Спільних Технічних Секретаріатів, які повинні приймати рішення щодо того, як інформувати Бенефіціарів Гранту.

ІНТЕРЕКТ ЄІСП сподівається, що даний інструмент сприятиме безперешкодному виконанню програм ТКС ЄІСП. Ми також заохочуємо та будемо вдячні за будь-які відгуки та поради щодо даного Посібника.

## ЗАСТОСОВАНА МЕТОДОЛОГІЯ ТА СТРУКТУРА ПОСІБНИКА

### *Розділ 1*

Посібник починається з ряду загальних порад у **РОЗДІЛІ 1**, які стосуються процедур закупівель і які є результатом дискусій у рамках 4-х зустрічей Лабораторної групи щодо процедур закупівель та великомасштабних проектів ІНТЕРЕКТ ЄСП, які відбулись у 2009 та 2010 рр.

### *Розділи 2, 3, 4 та 5*

Відбір та виконання проектів у рамках ТКС ЄСП регулюється Практичним посібником щодо контрактних процедур для зовнішніх дій ЄС (ПРАГ/PRAG). Даний документ містить кілька Розділів, які описують головні принципи, а також правила для різного типу контрактів, які укладаються під час виконання зовнішніх заходів ЄС - контрактів на послуги, поставки, роботи та гранти. Практичний посібник застосовує Розділ 6 «Гранти» та відповідні додатки гранту до усіх грантових контрактів, які укладаються в рамках програми.

Виконання гранту часто вимагає здійснення подальших закупівель Бенефіціаром гранту від зовнішніх Підрядників, які не є партнерами проекту. Головним та першочерговим інформаційним джерелом для Бенефіціарів гранту та партнерів у даному відношенні є Додаток IV до Стандартного Грантового Контракту «Закупівля Бенефіціарами грантів у контексті зовнішніх дій Європейського Союзу».

Додаток IV включає набір основних принципів, які повинні застосовуватись. Одним з таких основних принципів є правило національності та походження. Це правило детально не описано і Додаток IV посилається на деякі інші документи ЄС для інформаційних цілей. Відповідно у **РОЗДІЛІ 2** до даного Посібника наведені детальні правила, які застосовуються щодо Правила національності та походження.

Коли йдеться більш детально про інші процедури, які описані у Додатку IV, а також про інші процедури, які повинні застосовуватись, та тендерні документи, які слід використовувати, для Бенефіціара існує дві можливості:

#### **1. Бенефіціар може використовувати положення ПРАГ-у**

Залежно від типу закупівлі в грантах Бенефіціар розглядає відповідний Розділ та Додатки ПРАГ-у - Розділ 3 та Додатки щодо послуг для контрактів на послуги, Розділ 4 та Додатки щодо поставок для контрактів на поставки, Розділ 5 та Додатки щодо робіт для контрактів на роботи. Він повинен також розглянути Розділ 2 про Загальні процедури, які стосуються усіх контрактів.

**ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ:** Положення Розділів 3, 4 та 5 ПРАГ-у повинні бути узгоджені в своєму застосуванні в контексті Грантових контрактів з спеціальними положеннями,

які наводяться у Додатку IV - усі узгодження, які слід здійснити, представлені у **РОЗДІЛІ 3** даного Посібника.

## 2. Бенефіціар може використовувати свої власні правила, або правила національних закупівель країни Бенефіціара

### Країни-члени ЄС

Правила країн-членів ЄС можуть безпосередньо застосовуватись у даному випадку. Для державних органів країн-членів ЄС Додаток IV до Гранту містить положення у Статті 8.2, яке дозволяє їм навіть не приймати до уваги Статті 3-7 Додатку IV.

*ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ: Одне важливе узгодження слід все-ж-таки здійснити у разі, якщо застосовуються правила закупівель країн-членів ЄС: правило національності та походження ТКС ЄСП повинно застосовуватись у всіх випадках (див. деталі у Розділі 2 даного Посібника).*

### Партнерські країни


Правила Партнерських країн повинні відповідати найкращій міжнародній практиці. Це можна перевірити шляхом їх порівняння з правилами ПРАГ щодо закупівлі послуг, поставок та робіт, зазначеними у пункті 1, тобто правилами, які використовуються Європейською Комісією та СКО-ми і які описані у відповідних Розділах ПРАГ-у.

Дана перевірка здійснюватиметься щодо 2-х різних частин процесу закупівлі: А.Процедури закупівлі та Б.Тендерні та контрактні документи, які використовуються для закупівель.

ІНТЕРЕКТ ЄСП застосував різні методології для цих 2-х частин процедур.

#### **А. Процедури закупівлі**

ІНТЕРЕКТ ЄСП перевіряв законодавство про здійснення закупівель Білорусії, України та Молдови і представляє у РОЗДІЛІ 4 Матрицю, яка включає порівняльний аналіз правил здійснення національних закупівель даних країн та правил ПРАГ - правила Розділів 3, 4 та 5 з необхідним узгодженням з Додатком IV. Для кожного пункту процедури зроблені висновки щодо того, чи:

-  Національні правила закупівель повністю відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС (EC External Aid rules). Вони або ідентичні, або більш суворі. У даному випадку не слід приймати жодних дій. Національні правила можуть застосовуватись, як такі.



- ✚ Національні правила **відповідають** правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. У даному випадку слід здійснити незначний перегляд та узгодження національних правил. Вони представлені у дослідженні.
- ✚ Національні правила відповідають **загальному духу** правил Зовнішньої Допомоги ЄС. Необхідним є перегляд та адаптування національних правил, що представлено у дослідженні.
- ✚ Національні правила **відрізняються** від правил Зовнішньої Допомоги ЄС. У цих випадках рекомендується застосування правил ПРАГ, вносячи поправки у національні правила.

*СКО-м програм ТКС ЄІСП рекомендується зв'язатись з національними органами влади у Партнерських країнах для обговорення можливих шляхів усунення розбіжностей, визначених для кожної країни, зазначеної в останньому пункті - у випадках, коли національні правила суперечать правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.*

**ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ:** Як наслідок, **Розділ 4 є єдиним Розділом Посібника, який застосовується не до усіх програм та країн, а лише до Білорусії, України та Молдови.**

#### **Б. Тендерні та контрактні документи, які використовуються для закупівель**

У даному відношенні слід перевірити законодавство та документацію Партнерських країн, але у **РОЗДІЛІ 5** наведені загальні поради щодо найбільш важливої хорошої практики, якої слід дотримуватись Бенефіціарам грантів, щоб задовольнити правила Зовнішньої Допомоги ЄС.

Дана частина дослідження зосереджується на наступних питаннях:

- ✓ Підготовка тендерної документації: у тендерній процедурі та тендерній документації слід представляти мінімум документів та положень
- ✓ Підготовка контрактів: під час підготовки контрактів не слід упускати положення

Також було надано кілька додаткових порад щодо відбірної процедури.

## РОЗДІЛ 1 - Загальні поради від Лабораторної групи ІНТЕРЕКТ ЄІСП

### Субпідряд: визначення та обмеження

Рекомендується розробити чіткий підхід щодо наступних важливих питань, які стосуються процедур закупівлі:

- Визначити чіткий підхід, який використовується у програмі по відношенню до обмеження Статті 1.3 Додатку II до Грантового Контракту, Загальних Умов, які застосовуються до Грантових контрактів щодо зовнішніх дій, які фінансуються Європейським Співтовариством, що зазначає «якщо Бенефіціар або, де має місце, його партнери повинні укласти контракти, щоб здійснити Проект, то такі контракти можуть охоплювати лише обмежену частку Проекту». Може використовуватись чітке відсоткове співвідношення або інший підхід. У даному відношенні Заявникам слід також надати чіткі настанови.
- Закупівлі не автоматично означають субпідряд, що стосується Статті 1.3. Відповідно рекомендується визначитись з чітким підходом, який буде використовуватись у програмі для визначення критеріїв субпідрядних витрат, які повинні враховуватись по відношенню до вищезазначеної Статті Загальних Умов. У даному відношенні Заявникам слід також надати чіткі настанови.

*ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ: Документом Note Ares(2009)196495 Європейської Комісії від 4 серпня 2009 р. був дозволений спеціальний підхід до інвестиційних проектів, який надає можливість внести поправку у відповідну Статтю Загальних Умов, шляхом включення наступного положення у Статтю 7.1 Спеціальних Умов: «У належним чином обґрунтованих випадках межа субпідряду не стосується Проектів, які зосереджені на інвестиційній діяльності, насамперед Великомасштабних проектів».*

### Нагляд, допомога та перевірка

Розуміння того, які послуги, поставки та роботи повинні бути закуплені в кожному проекті може бути дуже корисним. Відповідно програма може прийняти рішення про вимогу **Плану закупівлі** проекту на стадії розгляду Заявки або підписання Контракту. Це могло б полегшити моніторинг закупівлі, а також визначити можливу штучну розбивку контрактів на ранній стадії.

#### Нагляд

Слід розрізняти два види нагляду:

- Нагляд за процедурами закупівлі.
- Нагляд за фактичним виконанням робіт та комплексними поставками.

Завдання нагляду слід виконувати у разі необхідності як у великомасштабних, так і в нормальних проектах.

На додаток до внутрішнього нагляду Бенефіціара як за процедурами закупівлі, так і за фактичними роботами та поставками Бенефіціар може також укласти контракт з зовнішнім контролером. Завдання додаткового нагляду можуть бути альтернативно виконані СКО/СТС-м (можливо з допомогою зовнішніх експертів). Зрештою можна також поєднати обидва рішення.

Програми ТКС ЄСП можуть також розглянути можливість перехресного програмного нагляду, коли зусилля кількох програм можуть бути об'єднані для виконання кількох завдань з нагляду.

### *Допомога*

Досвід показує, що більшість помилок допускається Бенефіціарами ненавмисне, а у зв'язку з тим, що вони не знали як впоратись із складним питанням закупівлі. Нагляд частково може вирішити цю проблему, але потрібною може бути також деяка додаткова постійна допомога.

*Ключовими питаннями, які допоможуть забезпечити безперешкодний перебіг закупівель у грантах та їх виконання є тренінги для Бенефіціарів та інші механізми для поточних порад. Можна також створити «довідковий стіл» (службу підтримки). Деякі питання також можна було б краще вирішити під час двосторонніх зустрічей.*

### *Перевірка*

ПРАГ передбачає лише фактичну перевірку Контрактуючим Органом вже здійсненої Бенефіціаром закупівлі у грантах. Але існують різні варіанти для здійснення такої перевірки по факту:

- Вона може бути здійснена після завершення тендеру та після підписання контракту з відібраним підрядником без можливості жодних виправлень
- Або після завершення тендеру, але перед підписанням контракту з відібраним підрядником. Варіант Б майже повністю виключає ризики неприйнятних витрат.

*Відповідно програмам рекомендується проаналізувати ризики та вирішити, чи така перевірка потрібна на додаток до механізмів допомоги та нагляду і для яких тендерів (визначені межі та інші критерії).*

Програми повинні також визначити чіткі завдання, які повинні бути виконані членами місії Перевірки витрат щодо перевірки процедур закупівлі. Якщо дотримуються стандартні процедури Додатку VII до Грантового контракту, Аудитор міг би зосередитись на положеннях Додатку IV та деяких специфічних ризиках закупівлі.

Якщо СКО забажає, щоб Аудитор зосередився на спеціальних правилах, включаючи перевірку національних правил і того, чи вони відповідають правилам ЄС і найкращим міжнародним практикам, представленим у даному Посібнику, Аудитору слід надати деяку додаткову інформацію (наприклад, даний Посібник щодо закупівель). Можна було б також організувати певний спеціальний тренінг для Аудиторів, якщо буде прийнято рішення про дотримання до даного підходу.

*СКО/СТС-у рекомендується розробити чітку стратегію щодо того, як можна було б розподілити завдання перевірки та нагляду між СКО/СТС-м, аудиторами та зовнішніми контролерами.*

### **Тендер щодо закупівель у грантах до підписання контракту**

У Бенефіціара або партнерів є можливість розпочати тендерні процедури щодо закупівель у грантах до того, як буде підписаний Грантовий контракт по проекту (Стаття 14 Загальних Умов). Однак, контракт з відібраним учасником такого тендеру може бути підписаний лише тоді, коли буде укладений Грантовий контракт. В якості альтернативи Бенефіціар або партнери можуть укласти з відібраним учасником тендеру контракт з відкладальною умовою, у якій зазначається, що він вступить в силу лише після підписання Грантового контракту проекту.

**ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ:** Слід дотримуватись усіх правил закупівель у грантах, які застосовуються в рамках Грантового контракту. Такий же самий принцип стосується закупівель, які здійснюються для витрат до підписання контракту для Великомасштабних проектів. Таким чином, слід приділити спеціальну увагу інформуванню усіх таких Бенефіціарів на найбільш ранній стадії.

## РОЗДІЛ 2 - Правило національності та походження

### *Правило національності*

У Додатку IV до Грантового Контракту зазначається, що участь у тендерній процедурі, яка здійснюється під керівництвом Бенефіціара, є відкритою на однакових умовах для усіх фізичних та юридичних осіб країн-членів ЄС та країн, передбачених у Статті 32 Регламенту ЄСП, які включають країни ENPI (*Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства - ЄСП*), IPA (*Інструменту для сприяння підготовці до вступу*) та ЕЕА (*Європейської економічної зони*). З точним переліком прийнятних країн можна ознайомитись у Додатку A2 до ПРАГ-у. Тендер також відкритий для Міжнародних організацій.

Правило національності застосовується до підрядника. Однак, воно не застосовується до експертів, яких пропонують постачальники послуг, які приймають участь у тендерних процедурах або контрактах на надання послуг, які фінансуються грантом. Це означає, що коли експерта пропонує підрядник, правило національності не стосується експерта, а компанії, але, якщо контракт укладають з експертом особисто, то тоді дана особа повинна бути з країни-члена ЄС або з країни ENPI, IPA або ЕЕА.

### *Правило походження*

Правило стосується УСІХ придбаних поставок та матеріалів, включаючи матеріали, які використовуватимуться для будівництва, але не застосовується до обладнання Підрядника, яке буде використовуватись під час будівництва.

Для «походження» товари повинні бути повністю отримані або вироблені у цій країні. Країною походження для товарів, виробництво яких мало місце в декількох країнах, вважається та, в якій була здійснена їх остання ґрунтовна економічно обґрунтована переробка або обробка на підприємстві спеціально обладнаному для цього, в результаті чого був вироблений новий продукт або це представляло важливу стадію виробничого процесу. З більш детальною інформацією щодо значення «походження» можна знайти у Митному Кодексі, Регламент Ради 2913/1992 Ст.23-24.

Підрядник повинен представити Бенефіціару сертифікат походження щодо усього обладнання та машин, вартість яких становить > 5000 євро за одиницю (закупівлі). Сертифікат повинен бути виданий компетентним органом країни-походження.

*Програма повинна прийняти рішення щодо того, чи вартість цілої поставки буде вважатися вартістю одиниці, або вартість кожної одиниці поставки (наприклад, вартість одиниці становить 4800 євро, а таких одиниць є 10 з сумарною вартістю 48000 євро).*

Виключення з Правил національності та походження: може дозволятися лише через дерогацію (*часткова відміна правила*). Більш низька вартість, ніж ціна Співтовариства або місцева ціна, не може бути причиною для цього. Вона може бути обґрунтована лише у разі, якщо продукти неможливо придбати на ринках визначених країн, у випадку надзвичайної необхідності або якщо застосування правила походження зробило б реалізацію проекту/програми/заходу неможливою або надзвичайно складною.

*Застосування блок-дерогації є можливим, якщо це таке обладнання, яке постійно викликає проблему походження. СКО може здійснити ринкове дослідження для визначення такого обладнання та подати обґрунтований (включаючи ринкове дослідження) та аргументований запит на блок-дерогацію. Така дерогація застосовувалась б до усіх проектів, але на обмежений час. Це не перешкоджає СКО-у подавати також запити на деякі окремі дерогації на обладнання, яке не було зазначено у блок-дерогації.*

## РОЗДІЛ 3 - Узагальнення відмінностей між ПРАГ-ом та Додатком IV

Нижче наводяться відмінності між процедурами, які описані у Розділах 3 (Послуги), 4 (Поставки) та 5 (Роботи) ПРАГ-у та спеціальними положеннями Додатку IV. Положення Додатку IV слід приймати до уваги як основне джерело для посилання, оскільки вони мають переважну силу для закупівель у грантах. Положення Розділів 3, 4 та 5 ПРАГ-у повинні бути узгоджені під час свого застосування в контексті Грантових контрактів з даними спеціальними положеннями.

- Публікація намірів (*contract forecast*): не вимагається Додатком IV
- Різні вимоги до тендерної публікації:
  - У всіх відповідних ЗМІ, зокрема на веб-сторінці Бенефіціара, у міжнародній, національній пресі або в інших спеціалізованих періодичних виданнях (Додаток IV)
- Кінцеві терміни для подання: достатньо тривалі, які передбачають обґрунтований та відповідний проміжок часу - у Додатку IV. (Для інформації, у ПРАГ: 60 днів для Поставок та 90 днів для Робіт у міжнародних тендерах; 30 днів для Поставок та 60 днів для Робіт у місцевих тендерах)
- Критерії відбору: найбільш економічно вигідний тендер - відповідно до Додатку IV, тобто тендер, який пропонує найкраще співвідношення ціна-якість, найкраще вкладення коштів (тоді як ціна є єдиним критерієм для поставок та робіт у розділах ПРАГ)
- Кількість членів Оціночного Комітету - непарна кількість голосуючих членів, мінімум 3 відповідно до Додатку IV (у ПРАГ - щонайменше 5 членів для Міжнародних відкритих тендерів на Роботи)
- Процедура Рамкової угоди для Послуг не передбачена у Додатку IV (у ПРАГ - можлива для Послуг вартістю < 200,000 але > 10,000 євро)
- Міжнародна обмежена тендерна процедура для Робіт не передбачена у Додатку IV (у ПРАГ - можлива для Робіт вартістю > 5,000,000 євро)
- Договірна процедура у Додатку IV (у ПРАГ - Конкурентна договірна процедура): Бенефіціар подає запит як мінімум 3 постачальникам на свій власний розсуд та домовляється з одним або більше з них
- Використання договірної процедури у виняткових випадках для більших сум, ніж ті, що стандартно дозволені - перераховані у Ст.7 Додатку IV (поєднання усіх відповідних Розділів ПРАГ)

## РОЗДІЛ 4 - Процедури закупівель у Білорусії, Україні та Молдові

### Національні правила, які є обов'язковими відповідно до національного законодавства щодо:

#### Білорусь

- Послуги, Поставки, Роботи: для усіх контрактів, які частково або повністю фінансуються з державних фондів
- Будівельні Роботи: фінансуються з державних фондів або будь-якими іншими фондами




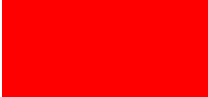
#### Україна

- Для усіх контрактів, які частково або повністю фінансуються з державних фондів
- Або укладених Державними (або подібними) органами

#### Молдова

- Для усіх контрактів щодо здійснення державних закупівель, тобто укладених Органами влади

### Як читати Матрицю:

	-	Національні правила закупівель повністю відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС
	-	Національні правила відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Необхідний їх незначний перегляд.
	-	Національні правила відповідають загальному духу правил Зовнішньої Допомоги ЄС. Необхідним є їх перегляд або адаптування.
	-	Національні правила відрізняються від правил Зовнішньої Допомоги ЄС. Рекомендується застосування правил ЄС, вносячи поправки у національні правила.



## 4.1 – Матриця закупівель: Білорусь

**ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ:** Специфікою правил закупівель у Білорусії є те, що різні правові акти встановлюють різноманітний набір правил для контрактів на Послуги, Поставки та Роботи і контракти на Будівельні роботи. Нижченаведена матриця приймає до уваги цей факт.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<b>Правила щодо Будівництва, послуг (наприклад, технічна документація) та поставок, які стосуються Будівництва</b>		
<b>Загальні питання</b>	Чиста та прозора конкуренція	Чиста та прозора конкуренція для потенційних підрядників. Уникнення конфлікту інтересів.	Такі ж самі, як і для Послуг, Поставок та Робіт (ППР)	Чиста та прозора конкуренція для потенційних підрядників. Уникнення конфліктів інтересів.	Національні правила закупівель узгоджені з правилами та принципами Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> У випадку використання національних правил правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані.
	Підстави для виключення	Вони банкрути або їх відносини адмініструють суди, вступили у відносини з кредиторами, їх бізнес діяльність тимчасово	Нема положень	Різноманітний перелік обмежень, який надає багато можливостей для виключення:	Очевидно національні правила закупівель трохи вужчі, ніж правила Зовнішньої Допомоги ЄС.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>призупинена. Їх звинувачено у порушенні стосовно їх професійної поведінки. Були винними у серйозній неправомірній професійній поведінці. Не виконали зобов'язання, які стосуються сплати внесків соціальної безпеки або сплати податків. Стали предметом судового рішення за шахрайство, корупцію, залучення до кримінальних організацій або будь-яку іншу неправомірну діяльність, яка наносить шкоду інтересам Співтовариства.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Та ж сама організація, яка проводить тендер не може приймати участь</li> <li>- Збанкрутіла організація або знаходиться в процесі ліквідації</li> <li>- Організації, які не надають достатньо інформації про себе</li> <li>- Організації, які не відповідають тендерним вимогам</li> </ul>	<p><b>Висновок:</b> У випадку використання національних правил, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримуватись у принципі. Формулювання «не надано достатньо інформації» повинно використовуватись у такому сенсі, що, якщо не надано жодного документального підтвердження, інші положення не можливо перевірити.</p>
	Адміністративні та фінансові стягнення	<p>Учасники тендеру, які зробили неправдиві заяви, допустили вагомні помилки, здійснили неправомірності або шахрайство, порушують контрактні обов'язки можуть бути виключені з усіх контрактів, які фінансуються з бюджету Співтовариства або Європейського фонду розвитку (ЄФР) на максимальний період до 5 років. Даний період може бути продовжений у разі повторного порушення. Можуть також бути предметом фінансових стягнень у межах від</p>	Нема положень	Не знайдено у національному законодавстві.	<p>Національні правила закупівель не регулюють адміністративні та фінансові стягнення. <b>Висновок:</b> Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС не спровокувало б конфлікт, оскільки ця сфера не регулюється національними процедурами. Рекомендується використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		2% до 10% вартості контракту. У разі повторного порушення стягнення може бути збільшене від 4% до 20%.			
	Публічність	Посібник щодо комунікації та публічності для зовнішніх дій ЄС.	Нема положень	Існують спеціальні вимоги для публікації тендерного оголошення.	Очевидно, що використання настанов щодо публічності ЄС не суперечитиме національному законодавству. <u>Висновок:</u> Рекомендується використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС та посібника щодо публічності ЄС.
<b>Конфлікт інтересів та етичні положення</b>	Зв'язки з учасниками тендерів	Жодна особа, залучена до процедури закупівель (підготовки документів та процедур, оцінки, реалізації) не повинна мати будь-яких зв'язків з жодним учасником тендеру.	Нема положень	Нема чітких положень у відповідному законодавстві.	Національні правила закупівель не регулюють цю сферу. <u>Висновок:</u> Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС не суперечитиме національній процедурі закупівлі.
	Контакти під час процедури	Будь-яка спроба учасника тендеру отримати конфіденційну інформацію, вступити у неправомірні домовленості з конкурентами або вплинути на комітет або Контрактуючий Орган під час процесу перевірки, уточнення, оцінки та порівняння тендерів і заявок призведе до відхилення його кандидатури, пропозиції або тендеру.	Нема положень	Нема чітких положень у відповідному законодавстві.	Національні правила закупівель не регулюють цю сферу. <u>Висновок:</u> Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС не суперечитиме національній процедурі закупівлі.
	Декларація учасників	Під час висунення кандидатури або тендеру, учасник тендеру	Нема положень	Нема чітких положень у відповідному	Національні правила закупівель не регулюють цю сферу.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
	тендеру	повинен задекларувати, що його не торкається жодний потенційний конфлікт інтересів і що у нього нема жодних еквівалентних відносин у даному відношенні з іншими учасниками тендеру або сторонами, задіяними до проекту.		законодавстві.	<b>Висновок:</b> Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС не суперечитиме національній процедурі закупівлі.
	Державні службовці	Державні службовці або інші працівники державних адміністрацій країни Бенефіціара, незалежно від їх адміністративного положення не повинні бути залучені у якості експертів учасниками тендеру, окрім випадків, коли отримано попереднє погодження Європейської Комісії.	Нема положень	Нема чітких положень у відповідному законодавстві.	Національні правила закупівель не регулюють цю сферу. <b>Висновок:</b> Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС не суперечитиме національній процедурі закупівлі.
	Корупційна практика	Якщо корупційна практика будь-якого виду буде виявлена на будь-якій стадії процесу визначення переможця тендеру та якщо Контрактуючий Орган не прийме усіх відповідних заходів для виправлення ситуації, фінансування проекту буде призупинено.	Нема положень	Регулюється Кримінальним законодавством.	Національні правила відповідають Кримінальному законодавству у даному сегменті. <b>Висновок:</b> Можна припустити, що використання національного законодавства достатньою мірою відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.
<b>Чесна та прозора конкуренція</b>	Вартість контракту	Вартість контракту повинна відповідати загальноприйнятим ринковим цінам (у цільовій країні) на особливий вид послуг/поставок/робіт.	Індикативна вартість контракту визначається, використовуючи спеціальні індекси з	Вартість контракту повинна відповідати загальноприйнятим ринковим цінам у Білорусії на особливий	Положення національного законодавства не суперечать положенням Зовнішньої Допомоги ЄС. <b>Висновок:</b>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>регламенту! Та публікується у тендерному оголошенні! Кінцева вартість контракту визначається шляхом застосування таких же індексів на момент підписання контракту. Це ж саме правило застосовується для визначення ціни подальших субпідрядів Підрядником та до платежів у рамках контракту. Якщо тендер оголошено на проектування-будівництво – ціна могла б корегуватись після розробки детальної технічної документації.</p>	<p>вид послуг/поставок/робіт.</p>	<p>Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС відповідає національному законодавству. У випадку використання спеціальних індексів, слід чітко представити відношення до кінцевої ціни та умов (подібно до принципів ПРАГ, коли застосовуються знижки).</p>
	<p>Розділ тендерів</p>	<p>Жоден контракт не може бути розділений просто для того, щоб ухилитися від дотримання правил закупівель Зовнішньої Допомоги ЄС. Однакові за своєю природою</p>	<p>Нема положень</p>	<p>У відповідному законодавстві нема чітких положень.</p>	<p>Національні правила закупівель не регулюють цю сферу. <u>Висновок:</u> Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС не суперечитиме національній</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		послуги/поставки повинні обиратися в рамках одного тендеру/лоту.			процедурі закупівлі.
	Тендерні ціни	Якщо існують значні відмінності у цінах, які пропонують різні учасники тендеру, Контрактуючий Орган повинен здійснити перевірки та здійснити запит щодо будь-якої іншої додаткової інформації, яка необхідна.	Нема положень	У відповідному законодавстві нема чітких положень.	Національні правила закупівель не регулюють цю сферу. <b>Висновок:</b> Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС не суперечитиме національній процедурі закупівлі.
	Обмежуючі умови	Контрактуючий Орган повинен ґрунтовно перевірити тендерні документи на предмет будь-яких обмежуючих умов, які можуть потенційно обмежувати конкуренцію (таких як зазначення бренду та запит щодо більш вузьких та спеціальних технічних умов).	Нема положень	У Білорусії існують подібні положення.	Національні правила закупівель не регулюють цю сферу. <b>Висновок:</b> Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС не суперечитиме національній процедурі закупівлі.
<b>Правила походження / національності</b>	Правило національності	Країни-члени ЄС, країни ENPI, ЕРА та ЕЕА, міжнародні організації Нема обмежень для експертів у контрактах, тільки для організацій-заявників.	Не обмежуються.	Нема обмежень. Для деяких продуктів прийнятним є лише білоруське походження.	Національними правилами закупівель не встановлено жодних обмежень, за винятком особливих випадків. <b>Висновок:</b> Зовнішня Допомога ЄС відкрита стосовно національності експертів, відповідно не суперечить національному законодавству (за винятком обмежених спеціальних випадків). Правила ЄС є обмежуючими по відношенню до національності

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
					підрядників. Повинні застосовуватись правила ЄС, дотримуючись Рамкової Угоди.
	Правила походження	Країни-члени ЄС, країни ENPI, ЕРА та ЕЕА. Повинен бути представлений Сертифікат походження (Не стосується контрактів на поставку, які фінансуються в рамках гранту, де вартість одиниці є нижчою, ніж 5.000 €). Жодних преференцій будь-якому постачальнику.	Не обмежуються.	Нема обмежень. Для деяких продуктів прийнятним є лише білоруське походження. Існують спеціальні обмеження у різних спеціальних сферах.	Національними правилами закупівель не встановлено жодних обмежень, за винятком особливих випадків. <u>Висновок:</u> Положення Зовнішньої Допомоги ЄС є суворішими по відношенню до походження поставок. Можливе суперечення національному законодавству. Повинні застосовуватись правила Зовнішньої Допомоги ЄС, дотримуючись Рамкової Угоди.
Публікація / Запрошення	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Один учасник тендеру прямо запрошується до подання пропозиції.	Нема такої процедури	Один учасник тендеру прямо запрошується до подання пропозиції.	Положення Зовнішньої Допомоги ЄС відповідають національному законодавству. <u>Висновок:</u> Використання процедур Зовнішньої Допомоги ЄС не означатиме суперечність національним процедурам закупівлі.
	Конкурентна договірна процедура (або подібна)	Щонайменше три учасники тендеру прямо запрошуються до подання пропозицій.	Нема вимоги щодо подання 3-х тендерів	Щонайменше 2 пропозиції	Відповідно до національного законодавства необхідними є щонайменше 2 пропозиції. <u>Висновок:</u> Запрошення трьох учасників тендеру автоматично підвищує конкуренцію. Відповідно використання положень

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Відкрита процедура	Повинна публікуватись в усіх відповідних засобах масової інформації, насамперед на веб-сторінці Бенефіціара, у міжнародній пресі, національній пресі або в інших спеціалізованих періодичних виданнях (положення Додатку IV відрізняється від Розділів 3-5 ПРАГ-у)	Публікація + можливість надсилання індивідуального запрошення деяким потенційним учасникам тендеру без публікації у деяких спеціальних випадках: - Під час закритого тендеру на «об'єкти спеціального характеру» - Для матеріалів, придбання яких потрібно для будівництва - Для будь-якого подальшого субпідряду, що здійснюється Підрядником	Публікація + надсилання індивідуального запрошення деяким визначеним потенційним учасникам тендеру без публікації (Закриті тендери)! Нема положень щодо публікації міжнародного тендеру для Послуг та Поставок.	Зовнішньої Допомоги ЄС не повинно призвести до суперечності з національними процедурами.  Потенційний конфлікт з правилами Зовнішньої Допомоги ЄС у випадку закритих тендерів. <u>Висновок:</u> На додаток до опублікування відповідно до національного законодавства, була б доречною міжнародна публікація у випадку міжнародних тендерів (відкрита процедура). У випадку закритих тендерів (державна таємниця або подібне) слід дотримуватись положень Додатку IV для Договірної процедури. Якщо вони дотримані, то учасників тендеру можна запрошувати безпосередньо.
<b>Фінансові порогови – Послуги</b>	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Для контрактів ≤ 10.000 € (менше або дорівнюють 10.000 євро) + Випадки для договірної процедури (Ст. 7 Додатку IV)		Загальне: <i>(Однакові процедури застосовуються для послуг, поставок та робіт, за виключенням будівельних робіт)</i>	Поріг у національному законодавстві є набагато нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС. Деякі з положень щодо договірної процедури, як у



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p><i>Правила є обов'язковими для усіх контрактів, які частково або повністю фінансуються державою.</i></p> <p>&lt; 50 базових «величин» Бенефіціар укладає контракт з постачальником без тендерних процедур Але також для &gt; 50 базових «величин», у випадках, які зазначені у рішенні Ради Міністрів, деякі з яких не відповідають випадкам для договірної процедури у Додатку IV.</p> <p>Бенефіціар укладає контракт з постачальником без тендерних процедур.</p>	<p>«Рішення Ради Міністрів» з національного законодавства, не відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Нема детального визначення «терміновості» та ситуації, коли тендер виявиться неуспішним, можливість укласти контракт щодо тендеру прямої закупівлі з будь-ким, а не лише з учасниками, які подали тендерні пропозиції. <u>Висновок:</u> Рекомендується використання національного порогу. Нема суперечення правилам Зовнішньої Допомоги ЄС, оскільки національні правила є суворішими. Для виняткових випадків повинні переважати правила Зовнішньої Допомоги ЄС. Це не повинно означати суперечність національному законодавству, оскільки правила ЄС є суворішими.</p>
	Договірна процедура (або подібна)	Для контрактів > 10.000 € але < 200.000 € (більше 10.000 євро але менше 200.000 євро)		Процедура конкурентного «листа»: < 1000 але ≥ 50 базових «величин» (приблизно 8700-440 євро)	Поріг у національному законодавстві є нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Рекомендується використання національного порогу. Нема суперечності з правилами Зовнішньої Допомоги ЄС,

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
					оскільки національні правила є суворішими.
	Процедури Міжнародного обмеженого тендеру	Для контрактів $\geq 200.000$ € (більше або дорівнюють 200.000 євро)		<p>Нема міжнародного тендеру. Тендер: <math>\geq 8000</math> базових «величин» (приблизно 70000 євро) Відкритий: публікація у спеціалізованих офіційних веб-ресурсах, засобах масової інформації та надсилання листів потенційним постачальникам. + Відкритий обмежений та Відкритий обмежений з аукціоном або Закритий: лише для державних закупівель, які становлять державну таємницю. Можуть здійснюватись у 2 етапи: 1) попередній запит щодо пропозицій, 2) другий запит відібраним заявникам.</p> <p>Процедури запиту цінових пропозицій <math>&lt; 8000</math> але <math>\geq 1000</math> базових «величин» (приблизно 70000-8700 євро)</p>	<p>Поріг у національному законодавстві є набагато нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС. Національне законодавство не віддає належне міжнародному тендеру. <u>Висновок:</u> Рекомендується використання національного порогу. Нема суперечності з правилами Зовнішньої Допомоги ЄС, оскільки національні правила є суворішими. Публікація на міжнародному рівні лише підвищить відкритість та конкуренцію.</p> <p>ОДНАК, використання обмеженої процедури з аукціоном не відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС і її слід уникати.</p> <p>Закритий тендер – тільки якщо відповідає винятковим випадкам Додатку IV.</p> <p>Процедура запиту цінових пропозицій – необхідно включати елементи, які дозволяють оцінити ціну/якість,</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
					запит подається, як мінімум, 3-м постачальникам.
<b>Фінансові порогови – Поставки</b>	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Для контрактів ≤ 10.000 € (менше або дорівнюють 10.000 євро) + Випадки для договірної процедури (Ст. 7 Додатку IV)		Те ж саме, що і для послуг.	Те ж саме, що і для послуг.
	Договірна процедура (або подібна)	Для контрактів > 10.000 € але < 60.000 € (більше 10.000 євро але менше 60.000 євро)		Те ж саме, що і для послуг.	Те ж саме, що і для послуг.
	Процедура Місцевого відкритого тендеру	Для контрактів ≥ 60.000 € але < 150.000 € (більше або дорівнюють 60.000 євро але менше 150.000 євро)		Те ж саме, що і для послуг.  Національний поріг для відкритої процедури складає приблизно 70.000€, що є вищим за поріг, встановлений правилами Зовнішньої Допомоги ЄС.  Можливість використання процедур Відкритого обмеженого тендеру та Відкритого обмеженого тендеру з аукціоном (див. нижче у «Процедурах для послуг»)	Національний поріг для відкритої процедури складає приблизно 70.000€, що є вищим за поріг, встановлений правилами Зовнішньої Допомоги ЄС.  <u>Висновок:</u> Правила Зовнішньої допомоги ЄС (поріг у 60.000€) повинні застосовуватись у даному випадку. Використання обмеженої процедури з аукціоном не відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС і її слід уникати.  Процедура обмеженого тендеру не передбачена для Поставок, тому її слід уникати.
	Процедура Міжнародного	Для контрактів ≥ 150.000 € (більше або дорівнюють 150.000)		Те ж саме, що і для послуг.	Те ж саме, що і для послуг. Правила міжнародної

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
	відкритого тендеру	євро)			публікації повинні застосовуватись для тендерів від 150.000 євро.
Фінансові порогові – Роботи	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Для контрактів $\leq 10.000$ € (менше або дорівнюють 10.000 євро) + Випадки для договірної процедури (Ст. 7 Додатку IV)	Для контрактів менше 3000 базових «величин» (26.250 євро), якщо фінансуються з державного бюджету, та менше 50,000 базових «величин» (437,500 євро), якщо фінансуються будь-якими іншими фондами, так як правила починаються тільки з цих сум.	Те ж саме, що і для послуг.	Те ж саме, що і для послуг.
	Договірна процедура (або подібна)	Для контрактів $> 10.000$ € але $< 300.000$ € (більше 10.000 євро але менше 300.000 євро)	Правила для Будівельних робіт Загальні: <i>Обов'язково:</i> від 3000 базових «величин» (26.250 євро), якщо фінансуються з державного бюджету, від 50,000 базових «величин» (437,500 євро), якщо	Те ж саме, що і для послуг, окрім Будівництва.	Процедури для Будівельних робіт застосовуються не лише до державного бюджету, але і до інших джерел фінансування, хоча і з вищим порогом (437,500 євро) <b>Висновок:</b> Договірна процедура не повинна використовуватись для контрактів більше 300.000€ (поріг Додатку IV). Даним не буде порушено національне законодавство, оскільки більш

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p><i>фінансуються будь-якими іншими фондами – що означає, що на відміну від правил для ППР вони повинні також застосовуватись до співфінансування Програми, навіть якщо це не державний бюджет.</i></p> <p><i>Можливість здійснювати закупівлі без тендеру, якщо:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- будівництво включене до національної або регіональної (або Мінську) інвестиційної програми</li> <li>-якщо2 тендери, які відбулись один за одним, провалились через те, що не було подано жодного тендеру (знову тут відмінність від ПРАГ-у, як у ППР –</li> </ul>		<p><b>суворі правила лише підвищують конкуренцію.</b></p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<i>закупівля від будь-якого можливого підрядника, а не від тих, хто подав заявку)</i>		
	Процедура Місцевого відкритого тендеру	Для контрактів $\geq 300.000$ € але $< 5.000.000$ € (більше або дорівнюють $300.000$ євро але менше $5.000.000$ євро).	<p>Від <math>3000</math> базових «величин» (<math>26.250</math> євро), якщо фінансуються з державного бюджету, від <math>50.000</math> базових «величин» (<math>437,500</math> євро), якщо фінансуються будь-якими іншими фондами, з можливістю міжнародної публікації</p> <p>Можливість закритого тендеру у разі «спеціальних об'єктів» з індивідуальними запрошеннями подати пропозиції</p> <p>Можливість проведення обмеженого тендеру з попереднім</p>	Можливість використання процедур Відкритого обмеженого тендеру та Відкритого обмеженого тендеру з аукціоном (див. нижче у «Процедурах для послуг»)	<p>Відповідно до місцевого законодавства, верхній поріг для відкритої процедури може бути <math>437,500</math>€, що є вищим, ніж у Зовнішніх правилах Зовнішньої допомоги ЄС.</p> <p><b>Висновок:</b> Повинні застосовуватись положення Зовнішньої Допомоги ЄС (відкрита процедура від <math>300.000</math>€). Це не повинно суперечити національним процедурам, оскільки пороги є більш суворими, створюючи більшу відкритість та конкуренцію.</p> <p>У випадку обмежених тендерів, «спеціальних об'єктів», аукціонних процедур і т.д. відповідно до національного законодавства, положення повинні відповідати умовам для Договірної процедури у Додатку IV. Загалом слід уникати таких тендерів.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Процедури Міжнародного відкритого тендеру	Для контрактів $\geq 5.000.000$ € (більше або дорівнюють 5.000.000 євро)	Відбором учасників тендеру  Від 3000 базових «величин» (26.250 євро), якщо фінансуються з державного бюджету, від 50,000 базових «величин» (437,500 євро), якщо фінансуються будь-якими іншими фондами, з можливістю міжнародної публікації	Те ж саме, що і у відкритих місцевих процедурах.	Очевидно, що національне законодавство не вирізняє відмінностей між місцевими та міжнародними відкритими процедурами. Однак, існує право вибору щодо публікації на міжнародному рівні для Будівельних робіт. <u>Висновок:</u> Рекомендується використання національного законодавства з міжнародною публікацією. Загалом слід уникати обмежених тендерів та аукціонних процедур.
Процедури – Послуги	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Не встановлено чіткого кінцевого терміну (досить довгий, обґрунтований та відповідний період - Додаток IV). Пропозиція подається на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Одна отримана пропозиція оцінюється на відповідність вимогам. Готується спрощений оціночний звіт довільної форми.		Загальне: <i>(Ті ж самі процедури застосовуються до послуг, поставок та робіт, за винятком будівельних робіт)</i> Правила є обов'язковими для усіх контрактів, які частково або повністю фінансуються державою.  Бенефіціар укладає контракт з постачальником без тендерних процедур.	У національному законодавстві контракт укладається напряму.  <u>Висновок:</u> Можуть застосовуватись положення (практичні рекомендації), які базуються на правилах Зовнішньої Допомоги ЄС. А саме, перевірка отриманої пропозиції на базі стандартної форми, з підготовкою звіту.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Договірна процедура (або подібна)	<p>У посібнику ПРАГ рекомендується кінцевий термін для подання – 30 днів.</p> <p>Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>		Процедура трохи відрізняється (наприклад, запит інформації лише від 2-х постачальників на відміну від 3-х у ПРАГ. Однак, у будь-якому випадку процедура передбачена для максимум 8.700€, що все ще залишається процедурою прямої закупівлі відповідно до правил Зовнішньої Допомоги ЄС.	<p>Умови національного законодавства незначною мірою відрізняються від правил Зовнішньої Допомоги ЄС .</p> <p><b>Висновок:</b> У будь-якому разі використання національних процедур задовольнить вимоги ЄС для даного конкретного порогу.</p>
	Процедури Міжнародного обмеженого тендеру	<p>2-ступенева процедура. Публікація намірів, що слідує за публікацією Опису закупівлі не пізніше ніж через 30 днів (рекомендується ПРАГ-ом але не обов'язково відповідно до Додатку IV).</p> <p>Кінцевий термін для подання листа намірів (стандартний документ): щонайменше 30 днів (рекомендується ПРАГ-ом, але не обов'язково відповідно до Додатку IV).</p> <p>Формується короткий перелік 4-8 учасників тендеру. Кінцевий термін для подання пропозиції (базуючись на повному тендерному досьє): у посібнику ПРАГ</p>		<p>Можливість змін в опублікованому тендері – не пізніше, ніж 15 днів до кінцевого терміну. Можливим є запит щодо уточнень (10 днів до кінцевого терміну) - відповіді 3 дні до кінцевого терміну.</p> <p><b>1. Відкритий тендер:</b> Кінцевий термін 30 днів, 15 днів для повторного тендеру: - Може бути продовжений у разі певних змін у тендері або на запит учасників тендеру.</p>	<p>Національна процедура відрізняється від правил Зовнішньої Допомоги ЄС у певних елементах. Процедура публікації та відповіді на запити мають різні кінцеві терміни, як рекомендується у посібнику ПРАГ, але це безпосередньо не проблема, оскільки кінцеві терміни не вимагаються Додатком IV.</p> <p>Зовнішня Допомога ЄС не визнає «Закритий тендер», «Обмежений тендер» або «Аукціон», як зазначено у національному законодавстві. Ці процедури подібні до «Договірної процедури», як</p>



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>рекомендується 50 днів, що не вимагається у Додатку IV. Пропозиції подаються учасниками тендеру з короткого переліку на основі стандартних документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>		<p>Усі учасники тендеру можуть приймати участь у сесії відкриття. Від учасників тендеру можуть вимагатися роз'яснення.</p> <p>Тендер може бути скасовано, якщо:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Вже нема потреби у таких послугах, поставках, роботах,</li> <li>- Якщо всі пропозиції є «невідповідними»</li> </ul> <p>Для того, щоб тендер вважався дійсним повинні бути оцінені щонайменше 2 пропозиції.</p> <p>Можливими є переговори з відібраним учасником тендеру щодо ціни. Якщо на 1<sup>му</sup> місці кілька учасників тендеру – переговори з кожним з них.</p> <p>Оціночний звіт не є відкритим для громадськості.</p> <p>Якщо переможець відмовляється, контракт</p>	<p>визначено у Додатку IV. Однак, договірна процедура є єдиною, яка повинна використовуватись у виняткових випадках, які перераховані у Додатку IV.</p> <p><u>Висновок:</u> Доки застосовується відкрита процедура, положення національного законодавства більшою чи меншою мірою відповідатимуть правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Навіть якщо 2-ступенева процедура, яка пропонується, ПРАГ-ом не застосовується, можна вважати, що відкрита процедура відповідає Додатку IV.</p> <p>Загалом слід уникати обмежених тендерів та закритих процедур, за винятком випадків, якщо є прямий зв'язок з положеннями Додатку IV, які описують умови, коли застосовується Договірна процедура.</p> <p>Національні положення щонайменше 2-х пропозицій повинно бути розширено до щонайменше 4-х для того, щоб відповідати рекомендаціям у</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p>укладається з учасником, який зайняв 2<sup>о</sup> місце або новий тендер</p> <p><u>2. Закритий тендер:</u> Якщо державна таємниця (нема чіткого визначення) Нема публікації, індивідуальні запрошення</p> <p><u>3. Обмежений тендер</u> (2 стадії) – жодного питання про пороги – те ж саме, що і для відкритого, але деякі критерії: - неможливо визначити чіткі характеристики послуг (поставок, робіт) - провести розслідування щодо можливостей потенційних учасників тендеру - наукові дослідження - було просто вирішено попередньо оцінити учасників тендеру</p> <p>Все інше те ж саме, що і для відкритого тендеру</p> <p><u>4. Відкритий обмежений з аукціоном</u> – для таких же самих</p>	<p>ПРАГ.</p> <p>Тендерів з Аукціоном слід уникати, оскільки вони не відповідають положенням Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p>Зазвичай слід уникати переговорів щодо ціни. У разі їх використання, повинні гарантуватись чіткі умови та прозорість.</p> <p>Якщо застосовується процедура для цінової пропозиції, Контрактуючий Орган повинен на додаток до цін попросити документацію, яка дозволить оцінити та порівняти тендери (наприклад, опис завдань, форма подання). Мінімум документів, які вимагаються, описаний в огляді «Найкращої Практики», підготовленому ІНТЕРАКТ ЄСП в Розділі 5 цього Посібника.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p>порогів, що і відкритий!!</p> <p>Аукціон проводиться у кінці тендеру серед учасників тендеру, щоб зменшити ціну.</p> <p>Критерії для використання даної процедури такі ж самі, що і для обмеженого тендеру:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- неможливо визначити чіткі характеристики послуг (поставок, робіт)</li> <li>- провести розслідування щодо можливостей потенційних учасників тендеру</li> <li>- наукові дослідження</li> <li>- було просто вирішено попередньо оцінити учасників тендеру)</li> </ul> <p>+ для послуг, поставок, робіт, для яких існує ринок і є щонайменше 5 потенційних учасників тендеру</p> <p>Може також бути електронний аукціон.</p> <p>Проводиться як обмежений (2 стадії) з певними особливостями:</p>	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Після другої стадії обрані учасники тендеру надають закритий конверт з мінімальною ціною, нижче якої вони не можуть опуститись на аукціоні. Конверти відкриваються після завершення аукціону</li> <li>- Відбирається учасник тендеру, який пропонує мінімальну ціну (але не нижчу, ніж та, яка зазначена у його конверті).</li> </ul> <p>Процедура запиту цінних пропозицій (8.700-70.000 євро): Дуже подібна до відкритого тендеру, але кількість документів, які слід подавати, обмежена, в основному зазначається лише ціна.</p>	
<b>Процедури - Поставки</b>	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Не встановлено чіткого кінцевого терміну (досить довгий, обґрунтований та відповідний період - Додаток IV).		Те ж саме, що для Послуг.	Те ж саме, що з Послугами.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>Пропозиція подається на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Одна отримана пропозиція оцінюється на відповідність вимогам. Готується спрощений звіт оцінки довільної форми.</p>			
	Договірна процедура (або подібна)	<p>Кінцевий термін для подання пропозицій: у посібнику ПРАГ рекомендується 30 днів. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>		Те ж саме, що для Послуг.	Те ж саме, що з Послугами.
	Місцева відкрита тендерна процедура	<p>У посібнику ПРАГ рекомендується публікація повідомлення про закупівлі – лише в Офіційному Журналі/еквівалентному засобі масової інформації країни бенефіціара. Кінцевий термін для подання пропозицій:</p>		<p>Те ж саме, що для Послуг. Однак, слід прийняти до уваги факт порогів – відповідно до законодавства Білорусії 70.000€ є порогом для відкритої процедури.  Процедура запиту</p>	<p>Те ж саме, що для Послуг. Однак, як зазначено правилами Зовнішньої Допомоги ЄС, до уваги слід приймати поріг (60.000€).  Процедури для цінового запиту не повинні використовуватись понад 60.000€.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>у посібнику ПРАГ рекомендується 30 днів. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ. Контрактуючий Орган може вимагати тендерну гарантію.</p>		<p>цінових пропозицій (8.700-70.000 євро): Дуже подібна до відкритого тендеру, але кількість документів, які слід подавати, обмежена, в основному зазначається лише ціна.</p>	
	Міжнародна відкрита тендерна процедура	<p>Кінцевий термін для подання пропозицій: у посібнику ПРАГ рекомендується 60 днів, але не вимагається у Додатку IV. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>		<p>Національне законодавство не вирізняє міжнародну та національну відкриту тендерну процедуру.</p>	<p>Загальні правила такі ж самі, що і для «Місцевої відкритої процедури» для послуг. Однак, слід здійснити додаткову міжнародну публікацію для контрактів більше 150.000€, щоб дотриматись правил Зовнішньої Допомоги ЄС та підвищити відкритість та конкуренцію.</p>
<b>Процедури - Роботи</b>	Процедура прямої закупівлі (або	Не встановлено чіткого кінцевого терміну (досить довгий, обґрунтований та		Те ж саме, що для Послуг.	Те ж саме, що з Послугами.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
	подібна)	<p>відповідний період - Додаток IV).</p> <p>Пропозиція подається на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Одна отримана пропозиція оцінюється на відповідність вимогам.</p> <p>Готується спрощений звіт оцінки довільної форми.</p>			
	Договірна процедура (або подібна)	<p>Кінцевий термін для подання пропозицій:</p> <p>у посібнику ПРАГ рекомендується 30 днів, але не вимагається у Додатку IV.</p> <p>Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче).</p> <p>Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>		Те ж саме, що для Послуг.	Те ж саме, що з Послугами.
	Місцева відкрита тендерна процедура	Публікація Опису закупівель є обов'язковою для забезпечення найширшої участі, гарантування конкурентного проведення тендеру та прозорості, але воно	Для того, щоб розпочати тендерні процедури, необхідними є наступні		Існують певні розбіжності між національним законодавством та правилами Зовнішньої Допомоги ЄС.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>публікується лише в Офіційному Журналі країні бенефіціара.</p> <p>Кінцевий термін для подання пропозицій: мінімум 60 днів після публікації Опису закупівель, пропонується посібником ПРАГ.</p> <p>Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>	<p>документи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- свідоцтво власності на землю,</li> <li>- дозвіл на будівництво,</li> <li>- технічна документація (у разі відсутності технічної документації – достатньо даних для того, щоб визначити роботи та ціну)</li> </ul> <p>У разі подання одного тендеру, тендер вважається неуспішним.</p> <p>Можливість внесення змін до чорнового контракту на стадії підписання, який публікується з тендерним оголошенням.</p> <p>Можливість для учасників тендеру внести зміни до своїх поданих тендерів до</p>		<p><b>Висновок:</b></p> <p>Застосування національних процедур, включаючи додаткові вимоги, такі як свідоцтво власності на землю, дозволи на будівництво і т.д., достатньо охоплюватимуть вимоги правил Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p>Слід уникати можливості внесення змін до поданого тендеру до кінцевого терміну.</p> <p>Слід уникати можливості змінити взірець опублікованого контракту до підписання контракту.</p> <p>Контрактуючий Орган повинен чітко зазначити мову процедури. Процедура могла б здійснюватись російською та білоруською мовами, як зазначено у національному законодавстві, або іншою мовою (англійською), якщо визначено в умовах. Це стосується тендерної документації та пропозицій.</p>



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>кінцевого терміну подання.</p> <p>Оголошення тендера російською або білоруською мовами. Можливим є подання тендерів іншою мовою, але з завіреним перекладом.</p>		
	Міжнародна відкрита тендерна процедура	<p>Публікація намірів та Опису закупівель рекомендується посібником ПРАГ для забезпечення найширшої участі, гарантування конкурентного тендеру та прозорості. Кінцевий термін для подання пропозицій: до часу та дати, зазначеної у тендерному досьє. Кожна пропозиція повинна бути поміщена в окремий запечатаний конверт, поміщений у пакет або зовнішній конверт. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче).</p>		Національне законодавство не віддає належне міжнародній процедурі.	Такі ж самі положення, що і для відкритої місцевої процедури. Однак, у випадку порогів Зовнішньої Допомоги ЄС для міжнародної відкритої тендерної процедури, повинні застосовуватись правила ЄС. Міжнародна публікація лише підвищить відкритість та конкуренцію.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.			
Процедура відбору / критерії	Послуги	Найбільш економічно вигідний тендер, тобто тендер, який пропонує найкраще співвідношення ціна-якість, найкраще вкладення коштів.		<p>Ціна + якість, % властивий для різних критеріїв.</p> <p><b>ПРЕФЕРЕНЦІЙНА ЗНИЖКА</b> Для тендерів з Росії та Білорусії 10-15-25% залежно від покупки. У постанові зазначено, що вона діє до 31.12.2010р., однак, не зрозуміло чи вона буде припинена або буде видана нова постанова. Якщо після застосування знижки 2 пропозиції опинились на першому місці – обирається та, до якої було застосовано знижку. Якщо на першому місці 2 пропозиції зі знижками – тендер розбивається на 2, якщо це можливо. Якщо не можливо – обирається той учасник тендеру, який подав пропозицію раніше, ніж інший.</p>	<p>Поєднання співвідношення ціни та якості відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Однак, преференційна знижка не відповідає практиці та духу ЄС.</p> <p><u>Висновок:</u> Застосування національних критеріїв відбору відповідає принципам Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p>ОДНАК, преференційна знижка для тендерів з Росії та Білорусії не відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС і її слід уникати.</p> <p>Слід уникати розбивки тендерів на кілька контрактів з кількома Підрядниками.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Поставки	Найбільш економічно вигідний тендер, тобто тендер, який пропонує найкраще співвідношення ціна-якість, найкраще вкладення коштів.		Нема різниці між послугами, поставками та роботами	
	Роботи	Найбільш економічно вигідний тендер, тобто тендер, який пропонує найкраще співвідношення ціна-якість, найкраще вкладення коштів.	Нема відмінностей від послуг та поставок на загальному рівні. Однак, питання преференційних знижок та розбивки тендерів не існує у контрактах на роботи.	Нема різниці між послугами, поставками та роботами	
Оціночний комітет	Склад	Послуги – як мінімум 3 члена з правом голосу + голова + секретар. Поставки – як мінімум 3 члена з правом голосу + голова + секретар. Роботи – як мінімум 3 члена з правом голосу + голова + секретар.	Нема положень	Тендерна комісія у складі мінімум 5 чоловік (усіх разом). Комісія може приймати рішення, якщо є щонайменше 2/3 її членів (що може скласти менше ніж 3 голосуючих, якщо 5 це голосуючі + Голова та Секретар).	Склад відповідно до національного законодавства не відповідає рекомендаціям ПРАГ, коли присутні не усі члени. <b>Висновок:</b> У принципі Контрактуючий Орган повинен переконатись, що гарантується присутність усіх членів з правом голосу. Слід забезпечити присутність щонайменше 3 членів з правом голосу.
	Призначення	Склад оціночного комітету повинен подаватися Керівному Органу для погодження.	Склад оціночного комітету повинен бути погоджений Контрактуючим Органом.	Склад оціночного комітету повинен бути погоджений Контрактуючим Органом.	Національне законодавство не відрізняється від положень Зовнішньої Допомоги ЄС. <b>Висновок:</b> Контрактуючий Орган повинен забезпечити здійснення

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Членство	Незалежні експерти без конфлікту інтересів. Належне знання англійської мови. Технічні та адміністративні можливості для надання обґрунтованої точки зору щодо тендерів.	Можна запросити незалежного експерта. Можуть бути присутніми представники контролюючих органів.  Якщо в оціночного комітету є деякі сумніви щодо дійсності поданих даних, він може їх перевірити за допомогою інших (які не приймають участь у Комітеті) спеціалістів або замовити експертизу.	Можна запросити незалежного експерта. Можуть бути присутніми представники контролюючих органів.	офіційного призначення оціночного комітету, відповідає загальним положенням членів ЄС.  Національні правила закупівель у принципі відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <b>Висновок:</b> Контрактуючий Орган повинен гарантувати, що для кожного спостерігача здійснено офіційне номінування. На додаток, усі спостерігачі повинні підписати Заяву про неупередженість.
	Неупередженість та конфіденційність	Від усіх членів та спостерігачів вимагається підписання «Заяви про неупередженість та конфіденційність». Будь-який член тендеру, у якого є потенційний конфлікт інтересів з будь-яким учасником тендеру, повинен про це заявити та вийти зі складу оціночного	Нема положень	Нема подібних положень у Білорусії	Національні правила закупівель не регулюють цю сферу. <b>Висновок:</b> Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС не означатиме суперечність з національними процедурами закупівель.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		комітету. Участь виключно дозволена лише для номінованих членів.			
	Рішення	Більшість голосів членів з правом голосу. Будь-які розбіжності та надзвичайні ситуації слід реєструвати в оціночних звітах.	Нема положень	Більшість членів Комісії, якщо рівна кількість – Голова вирішує	Національні правила закупівель у принципі відповідають національному законодавству, окрім тієї частини, коли Голова вирішує. <u>Висновок:</u> Використання положень Зовнішньої Допомоги ЄС не означатиме суперечність з національним законодавством. Контрактуючий Орган повинен впевнитись, що є непарна кількість членів з правом голосу, мінімум 3. Правило, коли голова приймає Рішення, не повинно використовуватись – Голова та Секретар не голосують!
Документи	Послуги	Повна тендерна документація, яка базується на формах документів ПРАГ. Ключовий документ = Технічне завдання (форма ПРАГ). Стандартні документи для публікації (публікація намірів та опис закупівель) та комунікації (листи учасникам тендеру). Оціночний звіт стандартної форми. Контракт стандартної форми (див. нижче).		Повна тендерна документація базується на постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008р. № 1987 «Про деякі питання державних закупівель»: Контрактуючий Орган називає вимоги до потенційних учасників тендеру в Технічному завданні, умови та місце	Документи, які вимагаються, визначені у національному законодавстві. Базовий виклад, очевидно, відповідає положенням Зовнішньої допомоги ЄС та вимогам Правил Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Національне законодавство повинно запропонувати достатню базу для того, щоб були дотримані правила

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p>призначення, вартість тендерної пропозиції, назву валюти для поставок, мову тендерної пропозиції та контракту, запит банківської гарантії, чорновий контракт, перелік критеріїв та їх вагу, умови застосування преференційного корегування, терміни подання тендерної пропозиції, спосіб трактування тендерних документів</p> <p>Контрактуючим Органом, місце, дату та час сесії відкриття, заяву про право оціночного комітету відхилити усі тендерні пропозиції до того, як буде обрано підрядника, умови підписання контракту, контактну особу Контрактуючого Органу, настанови для учасників тендеру</p>	<p>Зовнішньої Допомоги ЄС. ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував набір настанов щодо змісту тендерних документів (найкращої практики), базуючись на правилах Зовнішньої Допомоги ЄС (Розділ 5 цього Посібника). Контрактуючий Орган повинен розглянути можливість використання рекомендацій у рамках свого процесу здійснення закупівель у грантах.</p>
	Поставки	Повна тендерна документація, яка базується на формах документів ПРАГ. Ключовий документ = Технічне завдання (форма ПРАГ).		Повна тендерна документація базується на постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>Стандартні документи для публікації (публікація намірів та опис закупівель) та комунікації (листи учасникам тендеру). Оціночний звіт стандартної форми. Контракт стандартної форми (див. нижче).</p>		<p>2008р. № 1987 «Про деякі питання державних закупівель»: Контрактуючий Орган називає вимоги до потенційних учасників тендеру в Технічному завданні, умови та місце призначення, вартість тендерної пропозиції, назву валюти для поставок, мову тендерної пропозиції та контракту, запит банківської гарантії, чорновий контракт, перелік критеріїв та їх вагу, умови застосування преференційного корегування, терміни подання тендерної пропозиції, спосіб трактування тендерних документів Контрактуючим Органом, місце, дату та час сесії відкриття, заяву про право оціночного комітету відхилити усі тендерні пропозиції до того, як буде обрано підрядника, умови підписання контракту, контактну особу</p>	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Роботи	<p>Повна тендерна документація, яка базується на формах документів ПРАГ.</p> <p>Ключовий документ = специфікація робіт та матеріалів, креслення проектування.</p> <p>Стандартні документи для публікації (публікація намірів та опис закупівель) та комунікації (листи учасникам тендеру).</p> <p>Оціночний звіт стандартної форми.</p> <p>Контракт стандартної форми (див. нижче).</p>		<p>Контрактуючого Органу, настанови для учасників тендеру</p> <p>Повна тендерна документація базується на постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008р. № 1987 «Про деякі питання державних закупівель»:</p> <p>Контрактуючий Орган називає вимоги до потенційних учасників тендеру в Технічному завданні, умови та місце призначення, вартість тендерної пропозиції, назву валюти для поставок, мову тендерної пропозиції та контракту, запит банківської гарантії, чорновий контракт, перелік критеріїв та їх вагу, умови застосування преференційного корегування, терміни подання тендерної пропозиції, спосіб трактування тендерних документів</p> <p>Контрактуючим Органом, місце, дату та час сесії</p>	



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
				відкриття, заяву про право оціночного комітету відхилити усі тендерні пропозиції до того, як буде обрано підрядника, умови підписання контракту, контактну особу Контрактуючого Органу, настанови для учасників тендеру	
<b>Контракт</b>	Форма	Контракти на послуги, поставки та роботи базуються на стандартизованій формі ПРАГ.		Нема детального опису форми контракту	Положення, які регулюють структуру та зміст контракту визначені у національній постанові «Про деякі питання державних закупівель». <b>Висновок:</b> ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував ряд настанов щодо змісту контрактних документів (найкращої практики), базуючись на правилах Зовнішньої Допомоги ЄС (ДИВ. РОЗДІЛ 5 даного Посібника). Контрактуючий Орган повинен розглянути можливість використання у своєму процесі здійснення закупівель у грантах.
	Додатки – Послуги	Загальні умови. Технічне завдання. Організація та методологія (опис заходу). Ключові експерти. Бюджет. Форми та інші відповідні документи. Звіт про фактичні виявлення та Технічне завдання для перевірки витрат.		З точки зору змісту постанові повинен відповідати постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008 р. № 1987	
	Додатки – Поставки	Спеціальні умови. Загальні умови. Технічна специфікація. Технічна пропозиція. Розбивка бюджету.		З точки зору змісту постанові повинен відповідати постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008 р. № 1987	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Додатки – Роботи	Спеціальні умови. Загальні умови. Технічні специфікації. Документація проектування (креслення). Специфікація робіт та матеріалів. Тендер.		З точки зору змісту повинен відповідати постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008 р. № 1987	
	Законодавство	Контракт керується правом країни Контрактуючого Органу.		З точки зору змісту повинно відповідати постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008 р. № 1987 «Про деякі питання державних закупівель»	
	Платежі – Послуги	Авансові платежі, є предметом фінансових гарантій. Балансові платежі у фіксовані періоди часу.		З точки зору змісту повинно відповідати постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008 р. № 1987 «Про деякі питання державних закупівель»	
	Платежі – Поставки	Авансові платежі, є предметом фінансової гарантії або гарантії про виконання. Балансовий платіж у домовлений час.		З точки зору змісту повинно відповідати постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008 р. № 1987 «Про деякі питання державних закупівель»	
	Платежі – Роботи	Авансові платежі, є предметом фінансової гарантії або гарантії про виконання. Проміжкові платежі, залежно від динаміки контракту.		З точки зору змісту повинно відповідати постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008 р. № 1987	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
		Утримане гарантійної суми.		«Про деякі питання державних закупівель»	
	Податки	Контракти звільняються від усіх мит та податків, включаючи ПДВ (залежно від угоди між країною бенефіціара та ЄС).		З точки зору змісту повинно відповідати постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008 р. № 1987 «Про деякі питання державних закупівель»	
	Зміни до контракту	Жодні модифікації не можуть змінити умови присудження контракту. Контрактуючий Орган повинен перевірити причини для модифікації та відхилити ті, які мають незначне або не мають жодного обґрунтування. Додаток базується на стандартній формі ПРАГ.		З точки зору змісту повинно відповідати постанові Ради Міністрів Республіки Білорусь від 20 грудня 2008 р. № 1987 «Про деякі питання державних закупівель»	
Апеляція та скарги		Учасники тендеру, які вважають, що до них була застосована помилка або неправомірність під час процесу відбору можуть подати клопотання безпосередньо Контрактуючому Органу . Контрактуючий Орган повинен надати відповідь впродовж 90 днів з моменту отримання скарги.	Нема положень	Учасники тендеру, які вважають, що до них була застосована помилка або неправомірність під час процесу відбору можуть подати клопотання безпосередньо Контрактуючому Органу або до Суду. Контрактуючий Орган повинен надати відповідь впродовж 10 днів з моменту отримання скарги. Апеляція призупиняє	Національне законодавство визначає процедуру для апеляцій та скарг. Положення базисно відповідають положенням Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Використання національного законодавства повинно задовольнити правила Зовнішньої Допомоги ЄС та положення Зовнішньої Допомоги ЄС. Різниця у часі, впродовж якого КО повинен надати відповідь, не є

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	РБ - Будівельні Роботи	Процедури БІЛОРУСІЇ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p>тендерну процедуру. Апеляція розглядається організацією, яка публікує тендер або</p> <p>Серед рішень щодо апеляції можуть бути наступні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Скасувати тендер</li> <li>- Змінити рішення</li> <li>- Відшкодувати втрати учасників тендеру, тощо.</li> </ul>	<p>проблемою, оскільки національні положення є навіть суворішими.</p> <p>ПРАГ наводить рекомендації щодо того, коли процедура може бути скасована (Пункт 2.4.13). Якщо, відповідно до національного законодавства, процедура скасована, причини повинні відповідати ПРАГ. У ПРАГ спеціально зазначено, що учасникам не будуть відшкодовані потенційні втрати, відповідно слід уникати такої можливості.</p>

**Додаткові положення, визначені у національному законодавстві та які впливають на процедури на горизонтальному рівні:**

- **Тендери, які подаються консорціумом.** Національне законодавство не передбачає подання тендеру консорціумом. Це може суперечити правилам ЄС, які дозволяють його участь. На додаток, відсутність консорціуму може спровокувати велику пропорцію субпідряду (у деяких випадках навіть більше 30% зазвичай дозволеного ПРАГ-ом). **Висновок:** Слід проконсультуватись з Національними органами влади щодо можливості участі консорціумів, якщо буде оцінено, що для деяких проектів це є єдино можливим. Іншими рішеннями можуть бути: 1) не застосовувати межу субпідряду, 2) учасники тендеру створюють нову Юридичну особу, коли необхідно, 3) поділ тендеру на лоти, де має місце, таким чином дозволяючи окремим Заявникам подавати заявку щодо різних лотів.
- **Централізована закупівля.** Національне законодавство дозволяє централізовану закупівлю, але не визначає достатньою мірою умови та процедури. Використання централізованої закупівлі є також можливим варіантом у Додатку IV, однак умови є чітко визначеними (і не завжди можуть бути виконані національним законодавством). **Висновок:** Якщо використовується централізована закупівля, організація, що її здійснює повинна обиратись відповідно до процедур у Додатку IV.

## 4.2 – Матриця закупівель: Україна

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
Загальні питання	Чиста та прозора конкуренція	Чиста та прозора конкуренція для потенційних підрядників. Уникнення конфлікту інтересів.	Закупівля товарів, робіт та послуг здійснюється за такими принципами: максимальна економія та ефективність; добросовісна конкуренція серед учасників; відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель; недискримінація учасників; об'єктивна та неупереджена оцінка пропозицій конкурсних торгів; запобігання корупційним діям і зловживанням. Замовники та уповноважений орган забезпечують вільний доступ усіх учасників до інформації про закупівлю, передбаченої Законом «Про здійснення державних закупівель» (надалі «Законом»). Замовник не може встановлювати дискримінаційні вимоги до учасників. Усі кроки та рішення оголошуються на веб-порталі Міністерства економіки та у деяких випадках у міжнародному інформаційному виданні, усі звіти (розкриття, оцінки) публікуються, включаючи звіт про причини застосування процедури закупівлі в одного учасника. Журналісти можуть бути присутніми на сесіях розкриття.	Національні правила закупівель відповідають правилам та принципам ПРАГ. <b>Висновок:</b> Національні правила загалом відповідають духу правил Зовнішньої Допомоги ЄС. Однак, публікація інформації та участь третіх осіб під час розкриття суперечить правилам Зовнішньої Допомоги ЄС, тому слід уникати таких ситуацій.
	Підстави для виключення	Вони банкрути або їх відносини адмініструють суди, вступили у відносини з кредиторами, їх бізнес діяльність тимчасово	Замовник приймає рішення про відхилення тендеру або кваліфікаційної пропозиції у разі якщо: 1) він має незаперечні докази того, що:	Національні правила закупівель згадані з правилами та принципами ПРАГ. Охоплені всі пункти

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>призупинена. Їх звинувачено у порушенні стосовно їх професійної поведінки. Були винними у серйозній неправомірній професійній поведінці. Не виконали зобов'язання, які стосуються сплати внесків соціальної безпеки або сплати податків. Стали предметом судового рішення за шахрайство, корупцію, залучення до кримінальних організацій або будь-яку іншу неправомірну діяльність, яка наносить шкоду інтересам Співтовариства.</p>	<p>учасник пропонує, дає або погоджується дати будь-якій посадовій особі замовника, іншого державного органу винагороду в будь-якій формі (пропозиція щодо найму на роботу, цінна річ, послуга тощо) з метою вплинути на прийняття рішення щодо визначення переможця процедури закупівлі або застосування замовником певної процедури закупівлі; фізична особа, яка є учасником тендеру, була засуджена за злочин, пов'язаний з порушенням процедури закупівлі, чи інший злочин, вчинений з корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено у встановленому законом порядку; службова (посадова) особа учасника або учасника попередньої кваліфікації, яку уповноважено учасником або учасником попередньої кваліфікації представляти його інтереси під час проведення процедури закупівлі, була засуджена за злочин, пов'язаний з порушенням процедури закупівлі, чи інший злочин, вчинений з корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено у встановленому законом порядку. 2) пропозиція конкурсних торгів подана учасником процедури закупівлі, який є пов'язаною особою з іншими учасниками процедури закупівлі; 3) учасник тендеру подав неправдиву інформацію про відповідність встановленим кваліфікаційним вимогам;</p>	<p>ПРАГ-у. Штрафи також охоплені. <u>Висновок:</u> Застосування національних правил практично охоплює усі питання, яких торкаються правила Зовнішньої Допомоги ЄС.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>4) учасник тендеру не відповідає встановленим кваліфікаційним критеріям;            5) учасник тендеру є банкрутом.            Контрактуючий Орган може відхилити пропозицію конкурсних торгів, у разі якщо:            учасник тендеру має заборгованість із сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);            учасник тендеру не провадить господарську діяльність відповідно до положень його статуту.</p> <p>Штрафи та стягнення регулюються спеціальним Кодексом України про адміністративні правопорушення та Кримінальним кодексом України.</p>	
	Адміністративні та фінансові стягнення	<p>Учасники тендеру, які зробили неправдиві заяви, допустили вагомі помилки, здійснили неправомірності або шахрайство, порушують контрактні обов'язки можуть бути виключені з усіх контрактів, які фінансуються з бюджету Співтовариства або Європейського фонду розвитку (ЄФР) на максимальний період до 5 років. Даний період може бути продовжений у разі повторного порушення.            Можуть також бути предметом фінансових стягнень у межах від 2% до 10% вартості контракту. У разі повторного порушення</p>	<p>Замовник приймає рішення про відхилення участі учасника тендеру у процедурі закупівлі, якщо:            1) учасник тендеру визнаний у встановленому законом порядку банкрутом або відносно нього відкрита ліквідаційна процедура;            2) замовник отримав інформацію, що: фізична особа, яка є учасником тендеру, була засуджена за злочин, пов'язаний з порушенням процедури закупівлі, чи інший злочин, вчинений з корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено у встановленому законом порядку;            службова (посадова) особа учасника або учасника попередньої кваліфікації, яку</p>	<p>Національні правила не уточнюють розмір та тип стягнень. Однак, дух правил відповідає ПРАГ-у.  <b>Висновок:</b>            Принцип національних правил відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. КО мав би прийняти рішення для уточнення часового періоду стягнень (виключення на 5 або 10 років) та розміру (2-20% вартості контракту).</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>стягнення може бути збільшене від 4% до 20%.</p>	<p>уповноважено учасником або учасником попередньої кваліфікації представляти його інтереси під час проведення процедури закупівлі, була засуджена за злочин, пов'язаний з порушенням процедури закупівлі, чи інший злочин, вчинений з корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено у встановленому законом порядку.</p> <p>Відповідно до даного параграфу інформація про підстави відхилення участі учасника тендеру у процедурі закупівлі повинна бути зазначена у звіті про результати проведення процедури закупівлі та повідомлена такому учаснику тендеру протягом семи календарних днів з дня прийняття такого рішення.</p> <p>Відповідальність за порушення вимог Закону «Про здійснення державних закупівель»</p> <p>За порушення вимог, установлених цим Законом та нормативно-правовими актами, розробленими відповідно до цього Закону, замовники та учасники тендеру несуть відповідальність згідно із законами України.</p> <p>Український коментар: Штрафи та стягнення регулюються спеціальним Кодексом України про адміністративні правопорушення та Кримінальним кодексом України.</p>	



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Публічність	Посібник щодо комунікації та публічності для зовнішніх дій ЄС.	Відповідно до даного Закону замовники та Уповноважений орган повинні забезпечити вільний доступ усіх учасників до інформації про закупівлі.	Національні правила закупівель не рекомендують спеціальні настанови щодо публічності. <u>Висновок:</u> Для того, щоб залишитись у рамках правил Зовнішньої Допомоги ЄС та досягти позитивної публічності заходів ЄС, КО повинен рекомендувати застосування правил ЄС щодо публічності. Положення не суперечитиме національному законодавству, а скоріш розглядатиметься, як додана вартість.
Конфлікт інтересів та етичні положення	Зв'язки з учасниками тендерів	Жодна особа, залучена до процедури закупівель (підготовки документів та процедур, оцінки, реалізації) не повинна мати будь-яких зв'язків з жодним учасником тендеру.	Подібні положення стосуються лише членів Оціночного комітету.	Національне законодавство охоплює членів оціночного комітету. <u>Висновок:</u> Положення національного законодавства можуть використовуватись для членів оціночного комітету. Однак, настанови щодо інших залучених осіб (підготовка тендерних документів тощо) можуть запропонувати правила Зовнішньої допомоги ЄС та посібник ПРАГ.
	Контакти під час процедури	Будь-яка спроба учасника тендеру отримати конфіденційну інформацію, вступити у неправомірні домовленості з	Нема положень.	Національне законодавство не охоплює дане питання. <u>Висновок:</u> Настанови щодо даного

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		конкурентами або вплинути на комітет або Контрактуючий Орган під час процесу перевірки, уточнення, оцінки та порівняння тендерів і заявок призведе до відхилення його кандидатури, пропозиції або тендеру.		питання надають правила Зовнішньої Допомоги ЄС та посібник ПРАГ. Використання правил ЄС не суперечитиме національному законодавству.
	Декларація учасників тендеру	Під час висунення кандидатури або тендеру, учасник тендеру повинен задекларувати, що його не торкається жодний потенційний конфлікт інтересів і що у нього нема жодних еквівалентних відносин у даному відношенні з іншими учасниками тендеру або сторонами, задіяними до проекту.	Нема положень у національному законодавстві.	Національне законодавство не охоплює дане питання. <u>Висновок:</u> Настанови щодо даного питання надають правила Зовнішньої Допомоги ЄС та посібник ПРАГ. Використання правил ЄС не суперечитиме національному законодавству.
	Державні службовці	Державні службовці або інші працівники державних адміністрацій країни Бенефіціара, незалежно від їх адміністративного положення не повинні бути залучені у якості експертів учасниками тендеру, окрім випадків, коли отримано попереднє погодження Європейської Комісії.	Нема положень у національному законодавстві.	Національне законодавство не охоплює дане питання. <u>Висновок:</u> Настанови щодо даного питання надають правила Зовнішньої Допомоги ЄС та посібник ПРАГ.
	Корупційна практика	Якщо корупційна практика будь-якого виду буде виявлена на будь-якій стадії процесу визначення переможця тендеру та якщо Контрактуючий Орган не прийме усіх відповідних заходів для виправлення ситуації,	Забороняються домовленості між учасниками тендеру.	Національне законодавство загалом відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Щодо домовленостей між учасниками тендерів можуть застосовуватись національні

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		фінансування проекту буде призупинено.		правила. Для інших питань корупційної практики правила Зовнішньої Допомоги ЄС та ПРАГ повинні використовуватись, як керівництво.
<b>Чесна та прозора конкуренція</b>	Вартість контракту	Вартість контракту повинна відповідати загальноприйнятим ринковим цінам (у цільовій країні) на особливий вид послуг/поставок/робіт.	Нема подібних положень.	Національне законодавство не охоплює дане питання. <u>Висновок:</u> Слід керуватись правилами Зовнішньої Допомоги ЄС та посібником ПРАГ у даному питанні. Використання правил ЄС не суперечитиме національному законодавству.
	Розділ тендерів	Жоден контракт не може бути розділений просто для того, щоб ухилитися від дотримання правил закупівель Зовнішньої Допомоги ЄС. Однакові за своєю природою послуги/поставки повинні обиратися в рамках одного тендеру/лоту.	Забороняється поділ тендерів для ухилення від тендерних процедур.	Національні процедури відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Застосування національного законодавства достатньою мірою охоплюватиме правила ЄС.
	Тендерні ціни	Якщо існують значні відмінності у цінах, які пропонують різні учасники тендеру, Контрактуючий Орган повинен здійснити перевірки та здійснити запит щодо будь-якої іншої додаткової інформації, яка необхідна.	Нема положень.	Національне законодавство не охоплює дане питання. <u>Висновок:</u> Слід керуватись правилами Зовнішньої Допомоги ЄС та посібником ПРАГ у даному питанні. Використання правил ЄС не суперечитиме національному законодавству.
	Обмежуючі умови	Контрактуючий Орган повинен ґрунтовно перевірити тендерні	Технічна специфікація не повинна містити посилання на конкретні торговельну	Національні процедури відповідають правилам

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		документи на предмет будь-яких обмежуючих умов, які можуть потенційно обмежувати конкуренцію (таких як зазначення бренду та запит щодо більш вузьких та спеціальних технічних умов).	марку, бренд чи фірму, патент, конструкцію або тип товарів, робіт та послуг; конкретне місце його походження, виробника або постачальника. У разі якщо деталізація вимог закупівлі з високою точністю є необхідною, специфікація повинна містити вираз "або їх еквівалент".	Зовнішньої Допомоги ЄС. <b>Висновок:</b> Застосування національного законодавства достатньою мірою охоплюватиме правила ЄС.
<b>Правила походження / національності</b>	Правило національності	Країни-члени ЄС, країни ENPI, ЕРА та ЕЕА, міжнародні організації Нема обмежень для експертів у контрактах, тільки для організацій-заявників.	Нема подібних положень.	Національні правила закупівель не встановлюють жодних обмежень. <b>Висновок:</b> Зовнішня Допомога ЄС відкрита щодо національності експертів, відповідно жодного конфлікту з національним законодавством (окрім обмежених виняткових випадків). Правила ЄС є обмежувальними щодо національності підрядників. Повинні застосовуватись правила ЄС, дотримуючись Рамкової Угоди.
	Правила походження	Країни-члени ЄС, країни ENPI, ЕРА та ЕЕА. Повинен бути представлений Сертифікат походження (Не стосується контрактів на поставку, які фінансуються в рамках гранту, де вартість одиниці є нижчою, ніж 5.000 €). Жодних преференцій будь-якому постачальнику.	Нема подібних положень.	Національне законодавство не регулює чи пріоритезує походження поставок. <b>Висновок:</b> Очевидна суперечність з Правилами Зовнішньої Допомоги ЄС. Рекомендується, щоб Україна застосовувала правила ЄС щодо національності.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				Посилання на Рамкову угоду між ЄС та Україною повинно становити вагоме правове обґрунтування для відхилення від національних правил.
Публікація / Запрошення	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Один учасник тендеру прямо запрошується до подання пропозиції.	Одного учасника тендеру безпосередньо запрошують подати пропозицію.	Національне законодавство відповідає ПРАГ. <u>Висновок:</u> Використання національного законодавства означатиме відповідне дотримання правил Зовнішньої Допомоги ЄС.
	Конкурентна договірна процедура (або подібна)	Щонайменше три учасники тендеру прямо запрошуються до подання пропозицій.	Щонайменше двох учасників тендеру безпосередньо запрошують подати пропозиції.	Національне законодавство вимагає менше запрошень, ніж ПРАГ. <u>Висновок:</u> КО повинен застосовувати умову, коли слід запрошувати щонайменше 3-х учасників тендеру. Національні правила не будуть порушені, більше того умову можна розглядати, як додану вартість.
	Відкрита процедура	Повинна публікуватись в усіх відповідних засобах масової інформації, насамперед на веб-сторінці Бенефіціара, у міжнародній пресі, національній пресі або в інших спеціалізованих періодичних виданнях (положення Додатку IV відрізняється від Розділів 3-5 ПРАГ-у)	Запрошення подати пропозиції публікується на відповідному веб-порталі, державному офіційному друкованому виданні. Документи: публікація намірів та оголошення про проведення процедури закупівлі.	Національне законодавство відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Під час застосування національного законодавства будуть дотримані правила Зовнішньої Допомоги ЄС. Однак, КО повинен прийняти до уваги застосування правила, коли для більших

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				контрактів (міжнародна відкрита процедура та обмежена процедура для послуг) здійснюється також публікація на веб-сторінці EuropeAid.
Фінансові порогові – Послуги	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Для контрактів ≤ 10.000 € (менше або дорівнюють 10.000 євро) + Випадки для договірної процедури (Ст. 7 Додатку IV)	Законом України не встановлено жодних процедур для контрактів ≤ 100.000 гривень (менше або дорівнює приблизно 9.500 євро)  ОДНАК, процедура прямої закупівлі у виняткових випадках (для будь-якого порогу), деякі з яких не відповідають ПРАГ: - відсутність конкуренції на ринку - якщо тендер був двічі неуспішним – закупівля від будь-кого, а не лише договірною процедурою з учасниками тендеру. Специфікою України є те, що процедуру прямої закупівлі уповноважує Міністерство Економіки.	Фінансовий поріг для прямої закупівлі послуг за нормальних умов відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС та ПРАГ. Однак, існує відмінність у виняткових випадках. <u>Висновок:</u> Застосування національного законодавства за нормальних умов відповідатиме ПРАГ-у. Під час застосування виняткових випадків Контрактуючий Орган повинен запевнитись, що положення відповідають умовам пункту 7 Додатку IV.
	Договірна процедура (або подібна)	Для контрактів > 10.000 € але < 200.000 € (більше 10.000 євро але менше 200.000 євро)	Нема подібної процедури.	Національне законодавство не визнає подібних положень. <u>Висновок:</u> Питання не є проблемою, оскільки національне законодавство вимагає відкрити процедуру для контрактів понад 9,500 €.
	Процедури Міжнародного обмеженого	Для контрактів ≥ 200.000 € (більше або дорівнюють 200.000 євро)	Місцева публікація для контрактів ≥ 100.000 гривень (більше або дорівнює 9,500 євро)	Національний поріг для міжнародного тендеру є вищим, ніж у правилах

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
	тендеру		<p>Міжнародна публікація для контрактів <math>\geq</math> 300,000 євро)</p> <p>+ Двоступеневі торги + Процедура попередньої кваліфікації учасників</p> <p>Якщо існує потреба у визначенні технічних та фінансових можливостей учасників тендеру 30+15 днів</p> <p>+ Процедура рамкового контракту</p> <p>+ Процедура запиту цінових пропозицій (лише для послуг та поставок, до 200.000 гривень = 19.000 євро) Кінцевий термін складає 10 днів. Критерії для відбору – лише ціна</p>	<p><b>Зовнішньої Допомоги ЄС.</b> <b>Висновок:</b> У випадку міжнародних обмежених тендерів, слід використовувати поріг Зовнішньої Допомоги ЄС. Це не суперечитиме національному законодавству, оскільки поріг є навіть більш високим.</p> <p>Процедуру Двоступеневих торгів слід уникати, так як вона не відповідає тому, що розуміється під Процедурою обмеженого тендеру ПРАГ.</p> <p>Процедура попередньої кваліфікації відповідає правилам ЄС, оскільки обмежений тендер передбачений для послуг.</p> <p>Процедура запиту цінових пропозицій - необхідно включати елементи, які дозволяють оцінити ціну/якість, запит подається, як мінімум, 3-м постачальникам для тендерів між 10.000€ та 19.000€.</p> <p>Процедуру рамкового контракту слід уникати,</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				оскільки вона не передбачена для грантів правилами ЄС.
<b>Фінансові порогові – Поставки</b>	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Для контрактів ≤ 10.000 € (менше або дорівнюють 10.000 євро) + Випадки для договірної процедури (Ст. 7 Додатку IV)	Українське законодавство не встановлює жодну процедуру для контрактів ≤ 100.000 гривень (менше або дорівнює приблизно 9.500 євро)  ОДНАК, процедура прямої закупівлі у виняткових випадках (для будь-якого порогу), деякі з яких не відповідають ПРАГ: - відсутність конкуренції на ринку - якщо тендер був двічі неуспішним – закупівля від будь-кого, а не лише договірною процедурою з учасниками тендеру.  Специфікою України є те, що процедуру прямої закупівлі уповноважує Міністерство Економіки.	Національний поріг для прямої закупівлі відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. На додаток, можливими є кілька виняткових випадків. <u>Висновок:</u> Під час застосування нормальної процедури прямої закупівлі національне законодавство відповідатиме правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Під час застосування виняткових випадків для процедури прямої закупівлі, питання повинно бути перевірено на відповідність умов пункту 7 Додатку IV.
	Договірна процедура (або подібна)	Для контрактів > 10.000 € але < 60.000 € (більше 10.000 євро але менше 60.000 євро)	Нема подібної процедури.	Національне законодавство не визнає подібних положень. <u>Висновок:</u> Питання не є проблемою, оскільки національне законодавство вимагає відкрити процедуру для контрактів понад 9,500 €.
	Процедура Місцевого відкритого тендеру	Для контрактів ≥ 60.000 € але < 150.000 € (більше або дорівнюють 60.000 євро але менше 150.000 євро)	Для контрактів ≥ 100.000 гривень (більше або дорівнює 9,500 євро)	2, Процедура попередньої кваліфікації учасників



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>Якщо існує потреба у визначенні технічних та фінансових можливостей учасників тендеру 30+15 днів</p> <p>+ Процедура запити цінових пропозицій (лише для послуг та поставок, до 200.000 гривень = 19.000 євро) Кінцевий термін складає 10 днів. Критерії для відбору – лише ціна</p> <p>+ Процедура рамкового контракту</p>	<p><b>Висновок:</b> Під час застосування національного законодавства будуть дотримані правила Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p>Процедура попередньої кваліфікації не відповідає правилам ЄС і її слід уникати, оскільки відкритий тендер передбачений лише для поставок.</p> <p>Процедура запити цінових пропозицій - необхідно включати елементи, які дозволяють оцінити ціну/якість, запит подається, як мінімум, 3-м постачальникам для тендерів між 10.000€ та 19.000€.</p> <p>Процедуру рамкового контракту слід уникати, оскільки вона не передбачена для грантів правилами ЄС.</p>
	Процедура Міжнародного відкритого тендеру	Для контрактів $\geq 150.000$ € (більше або дорівнюють 150.000 євро)	<p>Для контрактів <math>\geq 200,000</math> євро</p> <p>+ Процедура попередньої кваліфікації учасників</p> <p>Якщо існує потреба у визначенні технічних та фінансових можливостей учасників тендеру</p>	<p>Національний поріг є вищим за правила Зовнішньої Допомоги ЄС. Деякі процедури не відповідають правилам ЄС.</p> <p><b>Висновок:</b> Слід застосовувати поріг Зовнішньої Допомоги ЄС.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>30+15 днів</p> <p>+ Процедура рамкового контракту</p>	<p>Його використання не суперечитиме національному законодавству, оскільки більш суворі процедури лише підвищують прозорість.</p> <p>Процедура попередньої кваліфікації не відповідає правилам ЄС і її слід уникати, оскільки відкритий тендер передбачений лише для поставок.</p> <p>Процедуру рамкового контракту слід уникати, оскільки вона не передбачена для грантів правилами ЄС.</p>
<p><b>Фінансові порогові – Роботи</b></p>	<p>Процедура прямої закупівлі (або подібна)</p>	<p>Для контрактів ≤ 10.000 € (менше або дорівнюють 10.000 євро)</p> <p>+ Випадки для договірної процедури (Ст. 7 Додатку IV)</p>	<p>Українське законодавство не встановлює жодну процедуру для контрактів ≤ 300.000 гривень (менше або дорівнює приблизно 28.500 євро)</p> <p>+ Процедура прямої закупівлі у виняткових випадках (для будь-якого порогу), деякі з яких не відповідають ПРАГ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутність конкуренції на ринку</li> <li>- якщо тендер був двічі неуспішним – закупівля від будь-кого, а не лише договірною процедурою з учасниками тендеру.</li> </ul> <p>Специфікою України є те, що процедуру прямої закупівлі уповноважує</p>	<p>Національний поріг для процедури прямої закупівлі є вищим за поріг Зовнішньої Допомоги ЄС. На додаток, подібно до послуг та поставок, передбачені виняткові випадки.</p> <p><u>Висновок:</u> Слід застосовувати поріг Зовнішньої Допомоги ЄС, оскільки він є суворішим. Це не суперечитиме національному законодавству, оскільки більш суворі правила означають кращу прозорість.</p> <p>Під час застосування</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			Міністерство Економіки.	виняткових випадків, положення повинні бути перевірені на відповідність умов пункту 7 Додатку IV.
	Договірна процедура (або подібна)	Для контрактів > 10.000 € але < 300.000 € (більше 10.000 євро але менше 300.000 євро)	Нема подібної процедури.	Національне законодавство не визнає специфічну процедуру. <u>Висновок:</u> Оскільки існує значний лаг у порозі для процедури прямої закупівлі у національному законодавстві та правилах Зовнішньої Допомоги ЄС, процедури повинні бути відкриті від 10.000€ і вище. Альтернативно може використовуватися договірна процедура ЄС для контрактів між 10.000€ та 28,500€.
	Процедура Місцевого відкритого тендеру	Для контрактів $\geq 300.000$ € але < 5.000.000 € (більше або дорівнюють 300.000 євро але менше 5.000.000 євро).	Для контрактів $\geq 300.000$ гривень (більше або дорівнює 28,500 євро)  + Процедура попередньої кваліфікації учасників  Якщо існує потреба у визначенні технічних та фінансових можливостей учасників тендеру 30+15 днів  + Процедура рамкового контракту	Відмінність між національним законодавством та правилами Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Оскільки існує значний лаг у порозі для процедури прямої закупівлі у національному законодавстві та правилах Зовнішньої Допомоги ЄС, процедури тендера повинні бути відкриті від 10.000€ і вище. Альтернативно може використовуватися договірна процедура ЄС для контрактів між 10.000€ та 28,500€.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				Процедура попередньої кваліфікації не відповідає правилам ЄС і її слід уникати, оскільки відкритий тендер передбачений лише для робіт. Процедуру рамкового контракту слід уникати, оскільки вона не передбачена для грантів правилами ЄС.
	Процедури Міжнародного відкритого тендеру	Для контрактів $\geq 5.000.000$ € (більше або дорівнюють 5.000.000 євро)	Для контрактів $\geq 500,000$ євро) + Процедура попередньої кваліфікації учасників  Якщо існує потреба у визначенні технічних та фінансових можливостей учасників тендеру 30+15 днів  + Процедура рамкового контракту	Національний поріг є нижчим, ніж Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Застосування національного порогу відповідатиме правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.  Процедура попередньої кваліфікації не відповідає правилам ЄС і її слід уникати, оскільки відкритий тендер передбачений лише для робіт. Процедуру рамкового контракту слід уникати, оскільки вона не передбачена для грантів правилами ЄС.
<b>Процедури – Послуги</b>	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Не встановлено чіткого кінцевого терміну (досить довгий, обґрунтований та відповідний період - Додаток IV). Пропозиція подається на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у	<u>ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ: Процедури є однаковими для послуг, поставок та робіт.</u>  Процедура закупівлі в одного учасника повинна використовуватись замовником після отримання погодження від виконавчого органу (Міністерство	Очевидно, що у даному сегменті національні процедури є навіть суворіші за ПРАГ. <u>Висновок:</u> При застосуванні національних процедур (погодження виконавчого

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>тендерному досьє. Одна отримана пропозиція оцінюється на відповідність вимогам. Готується спрощений оціночний звіт довільної форми.</p>	<p>економіки). У проєкті нового закону про закупівлі пропонується, щоб процедуру закупівлі в одного учасника можна було б використовувати без погодження Міністерством економіки.</p> <p>Прийміть до уваги Мовою є українська, але можливими також є інші мови. Міжнародний тендер українською та англійською мовами.</p> <p>+ Процедура «Закупівлі на засадах координації» щодо деяких поставок визначена Кабінетом Міністрів або місцевими адміністраціями чи місцевими радами. Призначається «Генеральний замовник» і потім він здійснює закупівлі товарів для кількох державних органів.</p>	<p>органу) загальний дух правил Зовнішньої Допомоги ЄС буде дотриманий. Однак, для практичних цілей, приймаючи до уваги велику кількість виробників, слід прийняти до уваги, що процедура прямої закупівлі автоматично застосовується для усіх контрактів нижче відповідного порогу.</p> <p>Стосовно Закупівлі на засадах координації дивіться Додаткові положення наприкінці Матриці для України.</p>
	<p>Договірна процедура (або подібна)</p>	<p>У посібнику ПРАГ рекомендується кінцевий термін для подання – 30 днів. Бенефіціаром подається запит, як мінімум, трьом постачальникам послуг на його вибір та обговорюються умови контракту з одним або більше з них. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених</p>	<p>Нема подібних положень</p>	<p>Нема подібних положень у національному законодавстві. <u>Висновок:</u> Відсутність договірної процедури не створює проблему для послуг, оскільки відкритий тендер передбачений від вкрай низького порогу.</p> <p>Під час застосування договірної процедури у виняткових випадках (див. вище), особливі випадки повинні бути перевірені на</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.		відповідність пункту 7 Додатку IV.
	Процедури Міжнародного обмеженого тендеру	<p>2-ступенева процедура. Публікація намірів, що слідує за публікацією Опису закупівлі не пізніше ніж через 30 днів (рекомендується ПРАГ-ом але не обов'язково відповідно до Додатку IV). Кінцевий термін для подання листа намірів (стандартний документ): щонайменше 30 днів (рекомендується ПРАГ-ом, але не обов'язково відповідно до Додатку IV). Формується короткий перелік 4-8 учасників тендеру. Кінцевий термін для подання пропозиції (базуючись на повному тендерному досьє): у посібнику ПРАГ рекомендується 50 днів, що не вимагається у Додатку IV. Пропозиції подаються учасниками тендеру з короткого переліку на основі стандартних документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>	<p>30 днів для публікації, але також можлива «скорочена процедура», яка встановлюється у разі необхідності Контрактуючим Органом для їжі, медикаментів та інших медичних поставок .</p> <p>Під час проведення процедури відкритих торгів пропозиції конкурсних торгів мають право подавати всі зацікавлені особи</p> <p><b>ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ:</b> Можливою є зустріч для надання роз'яснень щодо документації конкурсних торгів. Роз'яснення та протокол зустрічі повинні бути опубліковані.</p> <p>Можливими є зміни до тендерної документації, але тоді кінцевий термін має бути продовжений на щонайменше 7 днів. (не можливо для скороченої процедури).</p> <p>5% максимальне тендерне забезпечення для послуг.</p> <p>Забезпечення контракту – максимально 5 %.</p> <p>Учасник тендеру подає максимум 1 тендер.</p>	<p>Національні процедури з деякими винятками у принципі відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Правила ЄС не рекомендують тендерне забезпечення для послуг. Не дозволяються зміни у тендерній документації та пропозиціях підрядників.</p> <p><u>Висновок:</u> Можна дотримуватись загальних принципів національного законодавства, включаючи кінцевий термін для подання, хоча рекомендується кінцевий термін ПРАГ-у. Однак, існують три винятки. Не дозволяється внесення змін у тендерну документацію та тендерні пропозиції. Будьякі переговори з заявниками під час процесу оцінки заборонені. Також не є необхідним вимагати тендерне забезпечення. Фінансові пропозиції повинні бути закриті до закінчення технічної оцінки.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>Внесення змін у поданий тендер можливо учасником тендеру до кінцевого терміну.</p> <p>Ціни пропозицій оголошуються на Сесії розкриття.</p> <p>Переговори щодо змін після кінцевого терміну не можливі.</p> <p>КО може зв'язатись з іншими державними органами для підтвердження інформації, поданої у тендерах.</p> <p>Контракт підписується не раніше, ніж через 14 днів після публікації результатів тендеру.</p> <p><b>+ Процедура 2-ступеневих торгів (ППР)</b> – на першому етапі ціна не зазначається. Процедура двоступеневих торгів може застосовуватися за таких умов: замовник не може визначити необхідні технічні, якісні характеристики (специфікації) товарів (робіт) або визначити вид послуг та якщо для прийняття оптимального рішення про закупівлю необхідно провести попередні переговори з учасниками; предметом закупівлі є здійснення наукових досліджень, експериментів або розробок, виконання дослідно-конструкторських, будівельних робіт,</p>	<p>Процедуру Двоступеневих торгів слід уникати, так як вона не відповідає тому, що розуміється під Процедурою обмеженого тендеру ПРАГ.</p> <p>Процедуру рамкового контракту слід уникати, оскільки вона не передбачена для грантів правилами ЄС.</p> <p>Процедура запиту цінових пропозицій - необхідно включати елементи, які дозволяють оцінити ціну/якість, запит подається, як мінімум, 3-м постачальникам для тендерів між 10.000Є та 19.000Є</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>забезпечення консультаційних та інших спеціальних послуг.</p> <p>На першому етапі ціна не зазначається. КО «має право проводити переговори з будь-ким з учасників тендеру для визначення переваг та недоліків у різних пропозиціях». КО не має права застосовувати дискримінаційний режим до різних учасників.</p> <p>Після 1-го етапу КО має право внести зміни до документації конкурсних торгів щодо технічних вимог, критеріїв, тощо...</p> <p>Кінцевий термін для 2-ступеневих торгів складає 30+15</p> <p><b>+ Процедура рамкового контракту</b></p> <p><b>+ Процедура запити цінних пропозицій</b></p> <p><b>+ Процедура Попередньої кваліфікації учасників</b></p>	
<b>Процедури - Поставки</b>	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	<p>Не встановлено чіткого кінцевого терміну (досить довгий, обґрунтований та відповідний період - Додаток IV).</p> <p>Пропозиція подається на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Одна отримана пропозиція оцінюється на відповідність</p>	Теж ж саме, що і для послуг.	Теж ж саме, що і для послуг.



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		вимогам. Готується спрощений звіт оцінки довільної форми.		
	Договірна процедура (або подібна)	Кінцевий термін для подання пропозицій: у посібнику ПРАГ рекомендується 30 днів. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.	Теж ж саме, що і для послуг.	Теж ж саме, що і для послуг.
	Місцева відкрита тендерна процедура	У посібнику ПРАГ рекомендується публікація повідомлення про закупівлі – лише в Офіційному Журналі/еквівалентному засобі масової інформації країни бенефіціара. ЄК публікує на веб-сторінці Eurekaid лише посилання на тендерну процедуру. Кінцевий термін для подання пропозицій: у посібнику ПРАГ рекомендується 30 днів. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна	Теж ж саме, що і для послуг (міжнародна обмежена), пороги для місцевої / міжнародної публікації зазначені вище.  Тендерна гарантія (5%)	Теж ж саме, що і для послуг.  Однак, тендерне забезпечення також рекомендується ПРАГ-ом у випадку поставок. Рекомендований відсоток міг би відрізнятись, але може також застосовуватись і національний (5%).  Також на відміну від послуг, слід уникати процедури попередньої кваліфікації учасників, оскільки для поставок у правилах ЄС не передбачено обмежений тендер.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ. Контрактуючий Орган може вимагати тендерну гарантію.</p>		<p>Процедура запити цінових пропозицій може використовуватись як така, оскільки вона використовується для тендерів до 19.000Є, що відповідає порогу договірної процедури у правилах ЄС, але її слід доповнювати елементами, які дозволяють оцінити ціну/якість, запит подається, як мінімум, 3-м постачальникам для тендерів між 10.000Є та 19.000Є.</p>
	Міжнародна відкрита тендерна процедура	<p>Кінцевий термін для подання пропозицій: у посібнику ПРАГ рекомендується 60 днів, але не вимагається у Додатку IV. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>	Теж ж саме, що і для послуг (міжнародна обмежена), пороги для місцевої / міжнародної публікації зазначені вище.	<p>Теж ж саме, що і для послуг. Однак, тендерне забезпечення також рекомендується ПРАГ-ом у випадку поставок. Рекомендований відсоток мід би відрізнитись, але може також застосовуватись і національний (5%).</p> <p>Також на відміну від послуг, слід уникати процедури попередньої кваліфікації учасників, оскільки для поставок у правилах ЄС не передбачено обмежений тендер.</p>
<b>Процедури - Роботи</b>	Процедура прямої закупівлі	Не встановлено чіткого кінцевого терміну (досить довгий,	Теж ж саме, що і для послуг.	Теж ж саме, що і для послуг.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
	(або подібна)	<p>обґрунтований та відповідний період - Додаток IV).</p> <p>Пропозиція подається на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Одна отримана пропозиція оцінюється на відповідність вимогам.</p> <p>Готується спрощений звіт оцінки довільної форми.</p>		
	Договірна процедура (або подібна)	<p>Кінцевий термін для подання пропозицій: у посібнику ПРАГ рекомендується 30 днів, але не вимагається у Додатку IV.</p> <p>Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче).</p> <p>Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>	Теж ж саме, що і для послуг.	Теж ж саме, що і для послуг.
	Місцева відкрита тендерна процедура	Публікація Опису закупівель є обов'язковою для забезпечення найширшої участі, гарантування конкурентного проведення тендеру та прозорості, але воно публікується лише в Офіційному	Теж ж саме, що і для послуг (міжнародна обмежена), пороги для місцевої / міжнародної публікації зазначені вище. 1% максимальне тендерне забезпечення для робіт.	Теж ж саме, що і для послуг. Однак, тендерне забезпечення також рекомендується ПРАГ-ом у випадку робіт. Може застосовуватись відсоток, такий як у

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>Журнали країні бенефіціара. Кінцевий термін для подання пропозицій: мінімум 60 днів після публікації Опису закупівель, пропонується посібником ПРАГ.</p> <p>Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>		<p>національному законодавстві (1%).</p> <p>Також на відміну від послуг, процедура попередньої кваліфікації учасників не відповідає правилам ЄС і її слід уникати, оскільки процедура відкритого тендеру передбачена лише для робіт.</p>
	Міжнародна відкрита тендерна процедура	<p>Публікація намірів та Опису закупівель рекомендується посібником ПРАГ для забезпечення найширшої участі, гарантування конкурентного тендеру та прозорості. Кінцевий термін для подання пропозицій: до часу та дати, зазначеної у тендерному досьє. Кожна пропозиція повинна бути поміщена в окремий запечатаний конверт, поміщений у пакет або зовнішній конверт. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p>	Теж ж саме, що і для послуг (міжнародна обмежена), пороги для місцевої / міжнародної публікації зазначені вище. 1% максимальне тендерне забезпечення для робіт.	<p>Теж ж саме, що і для послуг. Однак, тендерне забезпечення також рекомендується ПРАГ-ом у випадку робіт. Може застосовуватись відсоток, такий як у національному законодавстві (1%).</p> <p>Також на відміну від послуг, процедура попередньої кваліфікації учасників не відповідає правилам ЄС і її слід уникати, оскільки процедура відкритого тендеру передбачена лише для робіт.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.		
<b>Процедура відбору / критерії</b>	Послуги	Найбільш економічно вигідний тендер, тобто тендер, який пропонує найкраще співвідношення ціна-якість, найкраще вкладення коштів.	Ціна є єдиним критерієм для ППР, які закуповуються не за окремо розробленою специфікацією і для яких існує постійно діючий ринок. Для решти – ціна + інші критерії.	Критерії відбору у національному законодавстві відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС, за винятком особливих випадків, де технічні специфікації не є базою для закупівлі. Процедура відбору відповідно до національного законодавства відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Критерії відбору завжди мають бути поєднанням ціни та технічної якості. Приймаючи це до уваги, слід уникати застосування лише такого критерію, як ціна. Застосування національної процедури достатньою мірою відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.
	Поставки	Найбільш економічно вигідний тендер, тобто тендер, який пропонує найкраще співвідношення ціна-якість, найкраще вкладення коштів.	Замовник визначає переможця торгів з числа учасників, пропозиції конкурсних торгів яких не було відхилено, на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених у документації конкурсних торгів.	
	Роботи	Найбільш економічно вигідний тендер, тобто тендер, який пропонує найкраще співвідношення ціна-якість, найкраще вкладення коштів.	Критеріями оцінки можуть бути насамперед: ціна; строк поставки товарів, виконання робіт та надання послуг; якість та функціональні характеристики; відсутність негативного впливу на навколишнє середовище; гарантійне обслуговування; умови оплати; експлуатаційні витрати; передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, включаючи використання місцевих ресурсів, у тому числі засобів виробництва, робочої сили і матеріалів для виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг, що пропонуються	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>учасником.</p> <p>Якщо для визначення найбільш економічно вигідної пропозиції конкурсних торгів крім ціни застосовуються й інші критерії оцінки, у документації конкурсних торгів (якщо можливо) визначається їх вартісний еквівалент або питома вага цих критеріїв у загальній оцінці пропозицій конкурсних торгів. Питома вага цінового критерію не може бути нижчою 50 відсотків.</p>	
Оціночний комітет	Склад	<p>Послуги – як мінімум 3 члена з правом голосу + голова + секретар.</p> <p>Поставки – як мінімум 3 члена з правом голосу + голова + секретар.</p> <p>Роботи – як мінімум 3 члена з правом голосу + голова + секретар.</p>	<p>Щонайменше 5 членів (цілий Комітет, а не лише члени з правом голосу!) + якщо персонал Контрактуючого Органу менший, ніж 3 особи – кількість персоналу Контрактуючого Органу.</p> <p>Нема положення щодо того, чи повинні бути присутні усі члени, навіть зазначається, що «протокол підписується усіма членами Комітету, присутніми на засіданні Комітету з конкурсних торгів».</p> <p>Обмеження, що посадові особи та представники учасників та інші особи пов'язані з учасниками не можуть бути в Оціночному комітеті.</p>	<p>Кількість членів з правом голосу відповідно до національного законодавства може бути меншою, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС. Може також бути парна кількість.</p> <p><u>Висновок:</u> Бенефіціари гранту повинні забезпечити, щоб кількість членів оціночного комітету з правом голосу була завжди непарною, також дотримуючись кількості членів, яка пропонується ПРАГ.</p> <p>Присутність усіх членів на всіх засіданнях обов'язкова.</p>
	Призначення	Склад оціночного комітету повинен подаватися Керівному Органу для погодження.	Склад Комітету з конкурсних торгів повинен бути погоджений Контрактуючим Органом.	Національне законодавство відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p><u>Висновок:</u> Застосування національного законодавства відповідатиме правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.</p>
	Членство	Незалежні експерти без конфлікту інтересів. Належне знання англійської мови. Технічні та адміністративні можливості для надання обґрунтованої точки зору щодо тендерів.	Нема чітких критеріїв, лише вимога щодо проходження навчання у Міністерстві економіки.	<p>Не визначено у національному законодавстві. <u>Висновок:</u> У якості настанов слід використовувати рекомендації ПРАГ.</p>
	Неупередженість та конфіденційність	Від усіх членів та спостерігачів вимагається підписання «Заяви про неупередженість та конфіденційність». Будь-який член тендеру, у якого є потенційний конфлікт інтересів з будь-яким учасником тендеру, повинен про це заявити та вийти зі складу оціночного комітету. Участь виключно дозволена лише для номінованих членів.	Нема конфлікту інтересів (але декларація не передбачається). Не можуть входити посадові особи та представники учасників, члени їх сімей, а також депутати Верховної Ради або місцевих рад.	<p>Загальні положення національного законодавства відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Однак, жодна декларація не вимагається. <u>Висновок:</u> Застосування національного законодавства відповідатиме правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Однак, КО повинен вимагати підписання заяв або декларацій про неупередженість та конфіденційність.</p>
	Рішення	Більшість голосів членів з правом голосу. Будь-які розбіжності та надзвичайні ситуації слід реєструвати в оціночних звітах.	Більшість членів Комісії.	<p>Національне законодавство відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Застосування національного законодавства відповідатиме правилам Зовнішньої</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p>Допомоги ЄС. Закрита оцінка повинна бути гарантована. Правило, коли голова приймає Рішення, не повинно використовуватись – Голова та Секретар не голосують!</p>
Документи	Послуги	<p>Повна тендерна документація, яка базується на формах документів ПРАГ. Ключовий документ = Технічне завдання (форма ПРАГ). Стандартні документи для публікації (публікація намірів та опис закупівель) та комунікації (листи учасникам тендеру). Оціночний звіт стандартної форми. Контракт стандартної форми (див. нижче).</p>	<p>Усі документи архівуються лише на 3 роки.</p> <p>Документація конкурсних торгів повинна містити:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) інструкцію з підготовки пропозицій конкурсних торгів;</li> <li>2) кваліфікаційні критерії, які встановлюються тендерним комітетом для оцінки відповідності учасників тендеру встановленим кваліфікаційним вимогам;</li> <li>3) інформацію про необхідність подання документального підтвердження відповідності учасників встановленим кваліфікаційним вимогам;</li> <li>4) інформацію про природу та необхідні технічні та якісні характеристики предмета закупівлі, в тому числі: відповідну технічну специфікацію, плани, креслення, малюнки та опис предмета закупівлі.</li> </ol> <p>Технічні специфікації, плани, креслення, малюнки та опис предмета закупівлі, які вимагаються замовником, повинні містити: детальний опис товарів, робіт або послуг, що закуповуються, в тому числі їх технічні та якісні характеристики; вимоги</p>	<p>Положення національного законодавства переважною мірою відповідають ПРАГ. Охоплені усі ключові пункти зі стандартної документації ПРАГ, хоча форма документів безсумнівно інша.</p> <p><u>Висновок:</u> Застосовуючи національне законодавство, слід дотримуватись положень правил Зовнішньої Допомоги ЄС. КО повинен прийняти рішення щодо мови процедур. Місцева мова може використовуватись у разі, якщо в рамках КО існують можливості для перевірки документів та процедур на місцевій мові.</p> <p>На додаток, рекомендується зберігати документи 7 років.</p>
	Поставки	<p>Повна тендерна документація, яка базується на формах документів ПРАГ. Ключовий документ = Технічне завдання (форма ПРАГ). Стандартні документи для публікації (публікація намірів та опис закупівель) та комунікації (листи учасникам тендеру). Оціночний звіт стандартної форми. Контракт стандартної форми (див. нижче).</p>		



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Роботи	<p>Повна тендерна документація, яка базується на формах документів ПРАГ.</p> <p>Ключовий документ = специфікація робіт та матеріалів, креслення проектування.</p> <p>Стандартні документи для публікації (публікація намірів та опис закупівель) та комунікації (листи учасникам тендеру).</p> <p>Оціночний звіт стандартної форми.</p> <p>Контракт стандартної форми (див. нижче).</p>	<p>щодо технічних і функціональних характеристик предмета закупівлі, у разі якщо опис скласти неможливо або якщо доцільніше зазначити такі показники; посилання на стандартні характеристики, вимоги, умовні позначення та термінологію, пов'язану з товарами, роботами чи послугами, що закуповуються, передбачені існуючими міжнародними або національними стандартами, нормами та правилами.</p> <p>Технічна специфікація не повинна містити посилання на конкретні торговельну марку чи фірму, патент, конструкцію або тип предмета закупівлі, джерело його походження або виробника. У разі якщо таке посилання є необхідним, специфікація повинна містити вираз "або еквівалент";</p> <p>кількість товару;</p> <p>місце, де повинні бути виконані роботи чи надані послуги;</p> <p>додаткові послуги, які мають бути надані;</p> <p>строки поставки товарів, виконання робіт та надання послуг</p> <p>5) перелік критеріїв та методології для їх оцінки для визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції;</p> <p>6) визначення основних умов, які обов'язково будуть включені до договору про закупівлю або проекту договору про закупівлю;</p> <p>7) опис окремої частини або частин предмета закупівлі, щодо яких можуть</p>	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>бути подані пропозиції конкурсних торгів, у разі якщо учасникам дозволяється подати пропозиції конкурсних торгів стосовно частини товарів, робіт або послуг, які закупаються;</p> <p>8) методика оцінки та порівняння альтернативних пропозицій конкурсних торгів;</p> <p>9) методологію для розрахунку ціни пропозиції конкурсних торгів, зазначаючи, чи вона повинна включати інші елементи поряд з власне вартістю товарів, робіт або послуг, наприклад витрати на транспортування, страхування, завантаження та розвантаження, сплату податків та зборів (обов'язкових платежів), тощо;</p> <p>10) інформацію про валюту (валюти), в якій повинна бути розрахована і зазначена ціна пропозиції конкурсних торгів;</p> <p>11) інформацію про мову (мови), якою (якими) повинні бути складені пропозиції конкурсних торгів;</p> <p>12) вимоги замовника до надання забезпечення пропозицій конкурсних торгів та забезпечення виконання договору про закупівлю;</p> <p>13) умови повернення та неповернення тендерного забезпечення;</p> <p>14) зазначення способу, місця та кінцевого строку подання пропозицій конкурсних торгів;</p> <p>15) порядок надання роз'яснень щодо документації конкурсних торгів, а також</p>	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>повідомлення про намір замовника провести зустріч учасників тендеру;</p> <p>16) строк, протягом якого пропозиції конкурсних торгів вважаються дійсними, але не менше ніж 120 днів;</p> <p>17) місце, дату і час розкриття пропозицій конкурсних торгів;</p> <p>18) прізвище, ім'я та по батькові, посаду та адресу однієї чи кількох посадових осіб або інших працівників замовника, уповноважених здійснювати зв'язок з учасниками тендеру;</p> <p>19) інформація про додаткові умови, які вимагаються для погодження пропозицій конкурсних торгів.</p>	
<b>Контракт</b>	Форма	Контракти на послуги, поставки та роботи базуються на стандартизованій формі ПРАГ.	Контракт про закупівлю укладається в письмовій формі відповідно до положень Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України.	Хоча жодних деталей щодо положень Цивільного кодексу України не надається, вважається, що договір охоплює базові положення ПРАГ. <u>Висновок:</u> ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував узагальнення контрактних положень (найкращої практики) відповідно до трактувань правил Зовнішньої Допомоги ЄС. КО повинен використовувати дані рекомендації у своїх процесах закупівель у грантах.
	Додатки – Послуги	Загальні умови. Технічне завдання. Організація та методологія (опис	Нема подібних положень.	<u>Висновок:</u> ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував узагальнення контрактних

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		заходу). Ключові експерти. Бюджет. Форми та інші відповідні документи. Звіт про фактичні виявлення та Технічне завдання для перевірки витрат.		положень (найкращої практики) відповідно до трактувань правил Зовнішньої Допомоги ЄС. КО повинен використовувати дані рекомендації у своїх процесах закупівель у грантах.
	Додатки – Поставки	Спеціальні умови. Загальні умови. Технічна специфікація. Технічна пропозиція. Розбивка бюджету.	Нема подібних положень.	<u>Висновок:</u> ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував узагальнення контрактних положень (найкращої практики) відповідно до трактувань правил Зовнішньої Допомоги ЄС. КО повинен використовувати дані рекомендації у своїх процесах закупівель у грантах.
	Додатки – Роботи	Спеціальні умови. Загальні умови. Технічні специфікації. Документація проектування (креслення). Специфікація робіт та матеріалів. Тендер.	Нема подібних положень.	<u>Висновок:</u> ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував узагальнення контрактних положень (найкращої практики) відповідно до трактувань правил Зовнішньої Допомоги ЄС. КО повинен використовувати дані рекомендації у своїх процесах закупівель у грантах.
	Законодавство	Контракт керується правом країни Контрактуючого Органу.	Контракт про закупівлю укладається в письмовій формі відповідно до положень Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України.	Національні процедури відповідають ПРАГ. <u>Висновок:</u> У разі застосування національних правил, положення Зовнішньої

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				Допомоги ЄС будуть повністю дотримані.
	Платежі – Послуги	Авансові платежі, є предметом фінансових гарантій. Балансові платежі у фіксовані періоди часу.	Здійснення оплати по контракту про закупівлю здійснюється відповідно до Бюджетного Кодексу України. Авансове фінансування не дозволяється.	Національне законодавство суперечить положенням ПРАГ, згідно яких дозволяється авансове фінансування. <u>Висновок:</u> Контрактуючий Орган повинен прийняти до уваги застосування авансового фінансування. Посилання на Рамкову угоду між ЄС та Україною могло б використовуватись, як обґрунтування. Авансове фінансування є важливим по практичним причинам – підрядники в рамках закупівель у грантах можуть втратити інтерес, якщо їх поставки, послуги або роботи не будуть (частково) авансово профінансовані.
	Платежі – Поставки	Авансові платежі, є предметом фінансової гарантії або гарантії про виконання. Балансовий платіж у домовлений час.	Здійснення оплати по контракту про закупівлю здійснюється відповідно до Бюджетного Кодексу України. Авансове фінансування не дозволяється.	
	Платежі – Роботи	Авансові платежі, є предметом фінансової гарантії або гарантії про виконання. Проміжкові платежі, залежно від динаміки контракту. Утримане гарантійної суми.	Здійснення оплати по контракту про закупівлю здійснюється відповідно до Бюджетного Кодексу України. Авансове фінансування не дозволяється.	
	Податки	Контракти звільнюються від усіх мит та податків, включаючи ПДВ (залежно від угоди між країною бенефіціара та ЄС).	Контракти включають усі збори та податки, включаючи ПДВ.	Національне законодавство суперечить положенням Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> КО повинен упевнитись, що податки виключені із контрактів щодо закупівель у рамках грантів. Слід перевірити, чи має місце звільнення від податків для

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p>контрактів, які фінансуються ЄС. У будь-якому разі слід використовувати посилання на Рамкову угоду між ЄС та Україною під час обґрунтування відхилень від національного законодавства.</p>
	<p>Зміни до контракту</p>	<p>Жодні модифікації не можуть змінити умови присудження контракту. Контрактуючий Орган повинен перевірити причини для модифікації та відхилити ті, які мають незначне або не мають жодного обґрунтування. Додаток базується на стандартній формі ПРАГ.</p>	<p>Умови контракту про закупівлю не повинні відрізнятися від умов пропозиції конкурсних торгів (цінової пропозиції) учасника тендеру, який є переможцем процедури закупівлі. Умови контракту про закупівлю не повинні змінюватися після підписання контракту про закупівлю, крім випадків, зазначених у процедурі для змін умов контракту про закупівлю, які мають бути погоджені виконавчим органом. Контракт про закупівлю може бути продовжений на термін, достатній для проведення процедури закупівлі на початку наступного року на суму, яка не перевищує 15% вартості, зазначеної у договорі, укладеному у попередньому році, якщо витрати у таких цілях були погоджені відповідно до встановленої процедури. Копію укладеного контракту про закупівлю слід подати виконавчому органу на його вимогу. Відповідно до законодавства контракт про закупівлю повинен вважатися анульованим та нікчемним, якщо він</p>	<p>Положення національного законодавства відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Щодо спеціальних рекомендацій, які стосуються контрактів, включаючи зміни, ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував настанови щодо доброї практики, базуючись на контрактах Зовнішньої Допомоги ЄС (Див. Розділ 5 даного Посібника).</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			вступив у силу під час призупинення процесу закупівлі у зв'язку з поданою скаргою.	
Апеляція та скарги		Учасники тендеру, які вважають, що до них була застосована помилка або неправомірність під час процесу відбору можуть подати клопотання безпосередньо Контрактуючому Органу . Контрактуючий Орган повинен надати відповідь впродовж 90 днів з моменту отримання скарги.	Будь-який учасник тендеру, який вважає, що він зазнав або може зазнати збитків у результаті порушення замовником процедур закупівлі, встановлених Законом, може оскаржити дії замовника, його рішення або небажання діяти. Наступні рішення не можливо оскаржити: вибір замовником процедури закупівлі; рішення замовника відхилити усі пропозиції конкурсних торгів. Учасник тендеру повинен подати замовнику або виконавчому органу скаргу щодо порушення замовником процедури закупівлі або його рішень, дій або бездіяльності до вступу в силу контракту про закупівлю. Впродовж п'яти робочих днів після отримання скарги, замовник або виконавчий орган повинен повідомити її зміст, час та місце розгляду учаснику тендеру, учасника тендеру, який є переможцем процедури закупівлі та замовника. Зазначені особи мають право прийняти участь у процесі розгляду скарги. Замовник або виконавчий орган повинен прийняти протягом 20 робочих днів з дня отримання скарги обґрунтоване рішення, в якому зазначаються: у разі коли скаргу не задоволено, - підстави та обґрунтування прийняття такого рішення;	Положення національного законодавства відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> Щодо спеціальних рекомендацій, які стосуються контрактів, включаючи зміни, ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував настанови щодо доброї практики, базуючись на контрактах Зовнішньої Допомоги ЄС (Див. Розділ 5 даного Посібника).

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури УКРАЇНИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>у разі коли скаргу задоволено повністю або частково, - заходи, які будуть прийняті для вирішення конфлікту.</p> <p>Якщо скарга розглядається споживачем, рішення стосовно скарги повинно бути представлено виконавчому органу впродовж трьох робочих днів після її погодження.</p> <p>Апеляції подаються Антимонопольному Комітету, але учасник тендеру може також зв'язатись з КО та попросити вирішити проблему до того, які він подасть апеляцію. Апеляції не призупиняють процедури.</p>	

**Додаткові положення, визначені у національному законодавстві та які впливають на процедури на горизонтальному рівні:**

- Тендери, які подаються консорціумом.** Національне законодавство не передбачає подання тендеру консорціумом. Це може суперечити правилам ЄС, які дозволяють його участь. На додаток, відсутність консорціуму може спровокувати велику пропорцію субпідряду (у деяких випадках навіть більше 30% зазвичай дозволеного ПРАГ-ом).

**Висновок:** Слід проконсультуватись з Національними органами влади щодо можливості участі консорціумів, якщо буде оцінено, що для деяких проектів це є єдино можливим. Іншими рішеннями можуть бути: 1) не застосовувати межу субпідряду, 2) учасники тендеру створюють нову Юридичну особу, коли необхідно, 3) поділ тендеру на лоти, де має місце, таким чином дозволяючи окремим Заявникам подавати заявку щодо різних лотів.
- Централізована закупівля.** Національне законодавство дозволяє централізовану закупівлю, але не визначає достатньою мірою умови та процедури. Використання централізованої закупівлі є також можливим варіантом у Додатку IV, однак умови є чітко визначеними (і не завжди можуть бути виконані національним законодавством).

**Висновок:** Якщо використовується централізована закупівля, організація, що її здійснює повинна обиратись відповідно до процедур у Додатку IV.



### 4.3 - Матриця закупівель: Молдова

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
Загальні питання	Чиста та прозора конкуренція	Чиста та прозора конкуренція для потенційних підрядників. Уникнення конфлікту інтересів.	Відносини у сфері державних закупівель регулюються на основі наступних принципів: а) ефективне використання державних фондів та зведення до мінімуму ризиків Контрактуючих органів; б) прозорість державних закупівель; в) забезпечення конкуренції та боротьба з недобросовісною конкуренцією у сфері державних закупівель.	Національні правила закупівель відповідають правилам та принципам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> У випадку використання національних правил, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані.
	Підстави для виключення	Вони банкрути або їх відносини адмініструють суди, вступили у відносини з кредиторами, їх бізнес діяльність тимчасово призупинена. Їх звинувачено у порушенні стосовно їх професійної поведінки. Були винними у серйозній неправомірній професійній поведінці. Не виконали зобов'язання, які стосуються сплати внесків соціальної безпеки або сплати податків. Стали предметом судового рішення за шахрайство, корупцію, залучення до кримінальних організацій або будь-яку іншу неправомірну діяльність, яка наносить шкоду інтересам Співтовариства.	Для визначення кваліфікаційних даних постачальника у цілях процедур державних закупівель, постачальник повинен надати документи, видані компетентними органами, визначені Контрактуючим Органом у цілях процедур державних закупівель і підтвердуючі: а) управлінську компетентність постачальника, його досвід, репутацію, наявність кваліфікаційного персоналу, технічну оснащеність, фінансові та інші можливості, необхідні для якісного виконання контракту про державні закупівлі впродовж всього періоду його дії, б) правоздатність укладати контракт про державні закупівлі; в) платоспроможність, тобто свідчення, які підтверджують, що він не знаходиться у процесі ліквідації або банкрутства, що на його майно не накладений арешт, що його комерційна	Національні правила закупівель відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> У випадку використання національних правил, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>діяльність не призупинена;</p> <p>г) сплату податків та інших обов'язкових платежів у відповідності із законодавством країни, резидентом якої є постачальник;</p> <p>д) незастосування дисциплінарних, адміністративних або карних санкцій впродовж останніх 3-х років до керівних осіб даного постачальника у зв'язку з їх професійною діяльністю або внаслідок надання недостовірних свідчень з метою укладення контракту про державні закупівлі;</p> <p>е) перелік засновників/власників акцій та філій (афілійованих осіб).</p>	
	Адміністративні та фінансові стягнення	<p>Учасники тендеру, які зробили неправдиві заяви, допустили вагомні помилки, здійснили неправомірності або шахрайство, порушують контрактні обов'язки можуть бути виключені з усіх контрактів, які фінансуються з бюджету Співтовариства або Європейського фонду розвитку (ЄФР) на максимальний період до 5 років. Даний період може бути продовжений у разі повторного порушення.</p> <p>Можуть також бути предметом фінансових стягнень у межах від 2% до 10% вартості контракту. У разі повторного порушення стягнення може бути збільшене від 4% до 20%.</p>	Перелік постачальників, які не допускаються до участі у процедурах державних закупівель, складається Агентством у цілях обмеження участі таких постачальників впродовж 3-х років у процедурах державних закупівель, передбачених законом.	<p>Національні правила відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Однак, вони не зазначають розмір стягнень.</p> <p><u>Висновок:</u> Принцип національних правил відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. КО міг би прийняти рішення щодо визначення розміру стягнень (2-20% вартості контракту).</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Публічність	Посібник щодо комунікації та публічності для зовнішніх дій ЄС.	Нема подібних положень.	<p>Національні правила закупівель спеціально не рекомендують настанови з публічності.</p> <p><u>Висновок:</u> КО повинен рекомендувати застосування правил ЄС щодо публічності для того, щоб залишатись у рамках правил Зовнішньої Допомоги ЄС та досягти позитивної публічності для заходів ЄС. Положення не суперечитиме національному законодавству, а скоріш буде доданою вартістю.</p>
Конфлікт інтересів та етичні положення	Зв'язки з учасниками тендерів	Жодна особа, залучена до процедури закупівель (підготовки документів та процедур, оцінки, реалізації) не повинна мати будь-яких зв'язків з жодним учасником тендеру.	Член робочої групи повинен підписати (під його/її особисту відповідальність) декларацію про дотримання конфіденційності та неупередженості, у якій він/вона зобов'язується неухильно дотримуватись положення даного закону та одночасно підтверджує, що він/вона: а) не є чоловіком (жінкою), родичем (до третього коліна включно) кого-небудь з учасників тендеру; б) за останні три роки відповідно до записів у трудовій книжці не здійснював діяльність на основі індивідуального трудового договору або договору про співробітництво з одним із учасників тендеру або не належав до адміністративної ради або іншого керівного чи адміністративного органу	<p>Національні правила закупівель відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p><u>Висновок:</u> У випадку використання національних правил, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			учасника тендеру; с) не перебуває у пайовій участі або не володіє акціями підписаного статутного капіталу одного з учасників тендеру.	
	Контакти під час процедури	Будь-яка спроба учасника тендеру отримати конфіденційну інформацію, вступити у неправомірні домовленості з конкурентами або вплинути на комітет або Контрактуючий Орган під час процесу перевірки, уточнення, оцінки та порівняння тендерів і заявок призведе до відхилення його кандидатури, пропозиції або тендеру.	Контрактуючий Орган повинен відхилити тендерну пропозицію, якщо встановлено, що той постачальник, який її надав, запропонував або погодився надати, прямо або посередньо, будь-якій діючій або колишній посадовій особі або службовцю даного органу будь-якого виду послугу, зробив пропозицію про працевлаштування або про надання будь-якої іншої послуги в якості компенсації за визначені дії, рішення або застосування визначених процедур закупівель на його користь.	Національні правила закупівель відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> У випадку використання національних правил, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані.
	Декларація учасників тендеру	Під час висунення кандидатури або тендеру, учасник тендеру повинен задекларувати, що його не торкається жодний потенційний конфлікт інтересів і що у нього нема жодних еквівалентних відносин у даному відношенні з іншими учасниками тендеру або сторонами, задіяними до проекту.	Нема подібних положень.	Національне законодавство не визнає декларації учасників тендеру щодо потенційного конфлікту інтересів. <u>Висновок:</u> КО повинен розглянути можливість застосування даної заяви для того, щоб повністю відповідати принципам Зовнішньої Допомоги ЄС. Форма ПРАГ може бути взята за основу.
	Державні службовці	Державні службовці або інші працівники державних адміністрацій країни Бенефіціара, незалежно від їх адміністративного положення не повинні бути залучені у якості	Нема подібних положень.	Нема обмежень щодо залучення державних службовців у місцевому законодавстві. <u>Висновок:</u> КО повинен розглянути

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		експертів учасниками тендеру, окрім випадків, коли отримано попереднє погодження Європейської Комісії.		внесення обмежень щодо участі державних службовців, щоб відповідати принципам Зовнішньої Допомоги ЄС. Можна використати Рамкову угоду між Молдовою та ЄС для обґрунтування даного обмеження.
	Корупційна практика	Якщо корупційна практика будь-якого виду буде виявлена на будь-якій стадії процесу визначення переможця тендеру та якщо Контрактуючий Орган не прийме усіх відповідних заходів для виправлення ситуації, фінансування проекту буде призупинено.	Контрактуючий Орган повинен відхилити тендерну пропозицію, якщо встановлено, що той постачальник, який її надав, запропонував або погодився надати, прямо або посередньо, будь-якій діючій або колишній посадовій особі або службовцю даного Контрактуючого Органу будь-якого виду послугу, зробив пропозицію про працевлаштування або про надання будь-якої іншої послуги в якості компенсації за визначені дії, рішення або застосування визначених процедур закупівель на його користь.	Національні правила закупівель відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> У випадку використання національних правил, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані.
Чесна та прозора конкуренція	Вартість контракту	Вартість контракту повинна відповідати загальноприйнятим ринковим цінам (у цільовій країні) на особливий вид послуг/поставок/робіт.	Постанова уряду про затвердження Положення щодо методів розрахунку оціночної вартості договорів про державні закупівлі та їх планування.	Національні правила закупівель відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> У випадку використання національних правил, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані.
	Розділ тендерів	Жоден контракт не може бути розділений просто для того, щоб ухилитися від дотримання правил закупівель Зовнішньої Допомоги	Контрактуючий Орган не має права дробити закупівлі шляхом укладення окремих контрактів з метою застосування іншої процедури закупівель, відмінної від	Національні правила закупівель відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		ЄС. Однакові за своєю природою послуги/поставки повинні обиратися в рамках одного тендеру/лоту.	процедури, яка б була застосована у відповідності з даним законом, якби закупівлі не були б роздроблені. Виняток становить закупівля сезонних товарів та послуг, яка вимагає укладення окремих контрактів на різні строки. Для закупівлі товарів, робіт та послуг, термін реалізації яких складає більше, ніж один рік, контракт може бути укладений на всю закупівлю, однак, його виконання повинно забезпечуватись у межах річних асигнувань, які передбачених для цих цілей та уточнюються щорічно в контракті.	<b>Висновок:</b> У випадку використання національних правил, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані.
	Тендерні ціни	Якщо існують значні відмінності у цінах, які пропонують різні учасники тендеру, Контрактуючий Орган повинен здійснити перевірку та здійснити запит щодо будь-якої іншої додаткової інформації, яка необхідна.	Робоча група має право відмінити процедуру присудження контракту про державні закупівлі до дати укладення контракту, у наступних випадках: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Фінансова пропозиція включає ціни, які явно не являють собою результат вільної конкуренції і які не можуть бути належним чином обґрунтовані;</li> </ul> Під час оцінки робоча група може подати запит щодо пояснень та додаткових документів від постачальників, з розміром підтвердження даних, які були початково представлені.	Національні правила закупівель відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <b>Висновок:</b> У випадку використання національних правил, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані
	Обмежуючі умови	Контрактуючий Орган повинен ґрунтовно перевірити тендерні документи на предмет будь-яких обмежуючих умов, які можуть	Технічні характеристики не повинні містити посилання на конкретну торгову марку, бренд чи конкретний господарюючий суб'єкт, патент, ескіз або	Національні правила закупівель відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		потенційно обмежувати конкуренцію (таких як зазначення бренду та запит щодо більш вузьких та спеціальних технічних умов).	вид товару, робіт, послуг; визначене місце їх походження, конкретного виробника або постачальника. У випадках, коли відсутній достатньо точний метод викладення вимог до закупівлі, а таке посилення необхідне, характеристики повинні включати слова “або еквівалент”.	<b>Висновок:</b> У випадку використання національних правил, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані. ОДНАК, існує відмінність у підході до походження товарів. Див. нижче.
<b>Правила походження / національності</b>	Правило національності	Країни-члени ЄС, країни ENPI, ЕРА та ЕЕА, міжнародні організації Нема обмежень для експертів у контрактах, тільки для організацій-заявників.	Будь-який постачальник зі статусом підприємця, резидент або нерезидент (фізична або юридична особа), має право участі, відповідно до даного закону, у процедурі присудження контракту про державні закупівлі.	Національні правила закупівель не встановлюють жодних обмежень, окрім виняткових випадків. <b>Висновок:</b> Зовнішня Допомога ЄС відкрита щодо національності експертів, відповідно жодного конфлікту з національним законодавством (за винятком тих обмежених особливих випадків). Правила ЄС є обмежувачими щодо національності підрядників. Повинні застосовуватись правила ЄС відповідно до Рамкової Угоди.
	Правила походження	Країни-члени ЄС, країни ENPI, ЕРА та ЕЕА. Повинен бути представлений Сертифікат походження (Не стосується контрактів на поставку, які фінансуються в рамках гранту, де вартість одиниці є нижчою, ніж 5.000 €). Жодних преференцій будь-якому	Будь-який постачальник зі статусом підприємця, резидент або нерезидент (фізична або юридична особа), має право участі, відповідно до даного закону, у процедурі присудження контракту про державні закупівлі.	Національне законодавство не регулює чи пріоритизує походження поставок. <b>Висновок:</b> Очевидний конфлікт з Правилами Зовнішньої Допомоги ЄС. Рекомендується, щоб Молдова застосовувала правила ЄС



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		постачальнику.		щодо національності. Посилання на рамкову угоду між ЄС та Молдовою повинно стати достатнім правовим обґрунтуванням для відхилення від національних правил.
<b>Публікація / Запрошення</b>	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Один учасник тендеру прямо запрошується до подання пропозиції.	Єдине джерело. Один учасник тендеру безпосередньо запрошується подати пропозицію.	Національне законодавство відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> У випадку використання національного законодавства, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть відповідним чином дотримані.
	Конкурентна договірна процедура (або подібна)	Щонайменше три учасники тендеру прямо запрошуються до подання пропозицій.	Запит щодо цінових пропозицій. Кожен постачальник може подати єдину цінову пропозицію без права змінити її згодом. Контрактуючий Орган може не обговорювати жодну з таких пропозицій з учасником тендеру. Виграною пропозицією буде та пропозиція, яка задовольнить усі вимоги при найнижчій ціні.	Національне законодавство не зазначає скільки учасників тендеру необхідно запросити для подання пропозицій. <u>Висновок:</u> КО повинен застосувати умову, відповідно до якої слід запрошувати щонайменше 3-х учасників тендеру. Національні правила не будуть порушені, крім того така умова може розглядатись як додана вартість.
	Відкрита процедура	Повинна публікуватись в усіх відповідних засобах масової інформації, насамперед на веб-сторінці Бенефіціара, у міжнародній пресі, національній	Контрактуючий Орган зобов'язаний опублікувати запит щодо пропозицій в Бюлетені державних закупівель і на веб-сторінці Агентства в усіх випадках, передбачених законом у відповідності до	Національне законодавство відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Більші контракти також публікуються в Офіційному



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		пресі або в інших спеціалізованих періодичних виданнях (положення Додатку IV відрізняється від Розділів 3-5 ПРАГ-у)	застосовуваних процедур закупівлі. У випадку міжнародних державних закупівель, передбачених частиною (3) Статті 2, запрошення до участі повинно бути також опубліковано у виданні «Офіційний журнал Європейського Співтовариства» (“ <i>Official Journal of the European Community</i> ”).	Журнали ЄС . <b>Висновок:</b> Під час застосування національного законодавства правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані. Однак, КО повинен врахувати публікацію більших контрактів також на веб-сторінці EuropeAid.
<b>Фінансові порогови – Послуги</b>	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Для контрактів ≤ 10.000 € (менше або дорівнюють 10.000 євро) + Випадки для договірної процедури (Ст. 7 Додатку IV)	До 25 тисяч леїв (приблизно 1.470€).  + (1) У випадку договорів про державні закупівлі товарів, робіт та послуг Контрактуючий Орган проводить закупівлі з одного джерела, якщо: а) не було подано жодної адекватної тендерної пропозиції та не було запропоновано жодної кандидатури в результаті відкритої або договірної процедури; б) якщо у зв'язку з нагальною необхідністю не можуть бути дотримані строки відкритих або договірних процедур з опублікуванням запрошення до участі по причинам крайньої необхідності; в) якщо по технічним причинам, або причинам, пов'язаними з творчою діяльністю, або по причинах, що відносяться до захисту ексклюзивних прав, або по іншим об'єктивним причинам необхідними товарами, роботами та послугами володіє єдиний постачальник або єдиний постачальник є власником	Поріг відповідно до національного законодавства є значно нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС. <b>Висновок:</b> КО-у рекомендується застосовувати національний поріг. Під час його застосування принципи Зовнішньої Допомоги ЄС будуть також достатньою мірою дотримані, оскільки національні правила є навіть суворіші.  У випадку закупівлі із одного джерела, спеціальні випадки повинні бути перевірені на відповідність і синхронізовані з Додатком IV, Пункт 7.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>ексклюзивних прав на них.</p> <p>(3) У випадку контракту про державні закупівлі послуг Контрактуючий Орган може проводити закупівлі з одного джерела, якщо цей договір присуджено в результаті конкурсу та у відповідності з правилами, що застосовуються, переможцю або одному з переможців конкурсу. В останньому випадку всі переможці конкурсу повинні бути запрошені до участі в перемовинах.</p> <p>(4) У випадку контракту про державні закупівлі робіт та послуг Контрактуючий Орган може проводити закупівлі з одного джерела:</p> <p>а) для додаткових робіт або послуг, які не передбачені ні в першопочатково оціненому проекті, ні в першопочатковому контракті та в яких виникла необхідність внаслідок непередбаченої ситуації для виконання передбачених в них робіт та послуг;</p> <p>б) для нових робіт та послуг, що передбачає повторення схожих робіт та послуг;</p> <p>в) якщо після завершення процедури закупівель Контрактуючий Орган в якості відповіді на запрошення до участі отримав єдину тендерну пропозицію, а проведення нового тендеру не є економічно обґрунтованим.</p>	
	Договірна процедура (або подібна)	Для контрактів > 10.000 € але < 200.000 € (більше 10.000 євро але менше 200.000 євро)	Від 25 тисяч 200 тисяч леїв (від 1.470 – 11.760€).	Поріг відповідно до національного законодавства є значно нижчим, ніж у

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>+ Процедура запити цінових пропозицій можлива для контрактів до 200 тисяч леїв (11.760€)</p> <p>+ Можливі інші процедури, такі як рамкова угода, динамічна система закупівель, електронні торги.</p>	<p>правилах Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> КО-у рекомендується застосовувати національний поріг. Під час його застосування принципи Зовнішньої Допомоги ЄС будуть також достатньою мірою дотримані, оскільки національні правила є навіть суворіші.</p> <p>Процедура запити цінових пропозицій відповідає правилам ЄС, оскільки поріг відповідає договірній процедурі. Слід зв'язатись з щонайменше 3-ма постачальниками.</p> <p>Слід уникати рамкової угоди, динамічної системи закупівель, електронних торгів, оскільки такі процедури не передбачені правилами ЄС.</p>
	Процедури Міжнародного обмеженого тендеру	Для контрактів $\geq 200.000$ € (більше або дорівнюють 200.000 євро)	<p>Від 200 тисяч леїв та більше (приблизно 11.760€).</p> <p>+ Можливі інші процедури, такі як рамкова угода, динамічна система закупівель, електронні торги.</p>	<p>Поріг відповідно до національного законодавства є значно нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> КО-у рекомендується</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p>застосовувати національний поріг. Під час його застосування принципи Зовнішньої Допомоги ЄС будуть також достатньою мірою дотримані, оскільки національні правила є навіть суворіші.</p> <p>Слід уникати рамкової угоди, динамічної системи закупівель, електронних торгів, оскільки такі процедури не передбачені правилами ЄС.</p>
<p><b>Фінансові порогові – Поставки</b></p>	<p>Процедура прямої закупівлі (або подібна)</p>	<p>Для контрактів ≤ 10.000 € (менше або дорівнюють 10.000 євро) + Випадки для договірної процедури (Ст. 7 Додатку IV)</p>	<p>До 20 тисяч леїв (приблизно 1.170€).</p> <p>Укладення договору з єдиним учасником тендеру, як описано вище у послугах. + (2) У випадку контракту про державні закупівлі товарів Контрактуючий Орган здійснює закупівлі із одного джерела, якщо:</p> <p>а) дані товари вироблені лише у цілях здійснення наукових досліджень, експериментів або розробок; б) договір про державні закупівлі відноситься до додаткових поставок, здійснених першопочатковим постачальником та призначених для часткової заміни майна або устаткування поточного використання або для збільшення наявного майна або устаткування;</p>	<p>Поріг відповідно до національного законодавства є значно нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p><u>Висновок:</u> КО-у рекомендується застосовувати національний поріг. Під час його застосування принципи Зовнішньої Допомоги ЄС будуть також достатньою мірою дотримані, оскільки національні правила є навіть суворіші.</p> <p>У випадку закупівлі із одного джерела, спеціальні випадки повинні бути перевірені на</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>в) товари, які підлягають придбанню, котируються та закупляються на сировинній біржі;</p> <p>г) договір про державні закупівлі відноситься до придбання товарів на надзвичайно вигідних умовах у постачальника, який повністю припиняє комерційну діяльність, або у керуючого процесом чи виконуючого.</p>	<p>відповідність і синхронізовані з Додатком IV, Пункт 7.</p>
	<p>Договірна процедура (або подібна)</p>	<p>Для контрактів &gt; 10.000 € але &lt; 60.000 € (більше 10.000 євро але менше 60.000 євро)</p>	<p>Від 20 тисяч до 200 тисяч леїв (від 1.170 – 11.760€).</p> <p>+ Процедура запити цінових пропозицій можлива для контрактів до 200 тисяч леїв (11.760€)</p> <p>+ Можливі інші процедури, такі як рамкова угода, динамічна система закупівель, електронні торги.</p>	<p>Поріг відповідно до національного законодавства є значно нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p><u>Висновок:</u> КО-у рекомендується застосовувати національний поріг. Під час його застосування принципи Зовнішньої Допомоги ЄС будуть також достатньою мірою дотримані, оскільки національні правила є навіть суворіші.</p> <p>Процедура запити цінових пропозицій відповідає правилам ЄС, оскільки поріг відповідає договірній процедурі. Слід зв'язатись з щонайменше 3-ма постачальниками.</p> <p>Слід уникати рамкової угоди,</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				динамічної системи закупівель, електронних торгів, оскільки такі процедури не передбачені правилами ЄС.
	Процедура Місцевого відкритого тендеру	Для контрактів $\geq 60.000$ € але $< 150.000$ € (більше або дорівнюють $60.000$ євро але менше $150.000$ євро)	Від $200$ тисяч леїв та більше (приблизно $11.760$ €).  + Можливі інші процедури, такі як рамкова угода, динамічна система закупівель, електронні торги.	Поріг відповідно до національного законодавства є значно нижчим, ніж у ПРАГ. <u>Висновок:</u> КО-у рекомендується застосовувати національний поріг. Під час його застосування принципи Зовнішньої Допомоги ЄС будуть також достатньою мірою дотримані, оскільки національні правила є навіть суворіші. Слід уникати рамкової угоди, динамічної системи закупівель, електронних торгів, оскільки такі процедури не передбачені правилами ЄС.
	Процедура Міжнародного відкритого тендеру	Для контрактів $\geq 150.000$ € (більше або дорівнюють $150.000$ євро)	Від $2.500.000$ леїв та більше (приблизно $147.060$ €).  + Можливі інші процедури, такі як рамкова угода, динамічна система закупівель, електронні торги.	Поріг відповідно до національного законодавства є нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> КО-у рекомендується застосовувати національний поріг. Під час його застосування принципи Зовнішньої Допомоги ЄС

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p>будуть також достатньою мірою дотримані, оскільки національні правила є навіть суворіші.</p> <p>Слід уникати рамкової угоди, динамічної системи закупівель, електронних торгів, оскільки такі процедури не передбачені правилами ЄС.</p>
<b>Фінансові порогові – Роботи</b>	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Для контрактів ≤ 10.000 € (менше або дорівнюють 10.000 євро) + Випадки для договірної процедури (Ст. 7 Додатку IV)	До 25 тисяч леїв (приблизно 1.470€). Укладення договору з єдиним учасником тендеру, як описано вище у послугах.  +(1) Спеціальна процедура присудження контракту може використовуватись у випадку контрактів на державні закупівлі, які відносяться до проектування та будівництва комплексу соціального житла, об'єми, міра складності та орієнтовна тривалість робіт по яким вимагають того, щоб планування з самого початку ґрунтувалось на тісному співробітництві всередині робочої групи, яка складається із представників Контрактуючого Органу, експертів та виконавця робіт, який повинен нести відповідальність за їх виконання; можна вдатись до спеціальної процедури присудження, яка забезпечить вибір виконавця робіт, найбільш здатного інтегруватись у створену групу.	Поріг відповідно до національного законодавства є значно нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> КО-у рекомендується застосовувати національний поріг. Під час його застосування принципи Зовнішньої Допомоги ЄС будуть також достатньою мірою дотримані, оскільки національні правила є навіть суворіші.  У випадку закупівлі із одного джерела, спеціальні випадки повинні бути перевірені на відповідність і синхронізовані з Додатком IV, Пункт 7.
	Договірна процедура (або	Для контрактів > 10.000 € але < 300.000 € (більше 10.000 євро але	Від 25 тисяч до 1.000.000 леїв (від 1.470 – 58.800€).	Поріг відповідно до національного законодавства є

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
	подібна)	менше 300.000 євро)	<p>+ Процедура запиту цінових пропозицій можлива для контрактів до 1.000.000 леїв (58.800€).</p> <p>+ Можливі інші процедури, такі як рамкова угода, динамічна система закупівель, електронні торги.</p>	<p>значно нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p><u>Висновок:</u> КО-у рекомендується застосовувати національний поріг. Під час його застосування принципи Зовнішньої Допомоги ЄС будуть також достатньою мірою дотримані, оскільки національні правила є навіть суворіші.</p> <p>Процедура запиту цінових пропозицій відповідає правилам ЄС, оскільки поріг відповідає договірній процедурі. Слід зв'язатись з щонайменше 3-ма постачальниками.</p> <p>Слід уникати рамкової угоди, динамічної системи закупівель, електронних торгів, оскільки такі процедури не передбачені правилами ЄС.</p>
	Процедура Місцевого відкритого тендеру	Для контрактів $\geq 300.000$ € але $< 5.000.000$ € (більше або дорівнюють 300.000 євро але менше 5.000.000 євро).	<p>Від 1.000.000 леїв та більше (приблизно 58.800€).</p> <p>+ Можливі інші процедури, такі як рамкова угода, динамічна система закупівель, електронні торги.</p>	<p>Поріг відповідно до національного законодавства є значно нижчим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p><u>Висновок:</u></p>



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p>КО-у рекомендується застосовувати національний поріг. Під час його застосування принципи Зовнішньої Допомоги ЄС будуть також достатньою мірою дотримані, оскільки національні правила є навіть суворіші.</p> <p>Слід уникати рамкової угоди, динамічної системи закупівель, електронних торгів, оскільки такі процедури не передбачені правилами ЄС.</p>
	Процедури Міжнародного відкритого тендеру	Для контрактів $\geq 5.000.000$ € (більше або дорівнюють 5.000.000 євро)	<p>Від 99.000.000 леїв та більше (приблизно 5.800.000€).</p> <p>+ Можливі інші процедури, такі як рамкова угода, динамічна система закупівель, електронні торги.</p>	<p>Поріг відповідно до національного законодавства є трохи вищим, ніж у правилах Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p><u>Висновок:</u> КО-у рекомендується застосовувати поріг Зовнішньої Допомоги ЄС. Під час його застосування, національне законодавство буде також достатньою мірою дотримане, оскільки правила ЄС є навіть суворіші – більша прозорість.</p> <p>Слід уникати рамкової угоди, динамічної системи закупівель, електронних</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				торгів, оскільки такі процедури не передбачені правилами ЄС.
Процедури – Послуги	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	<p>Не встановлено чіткого кінцевого терміну (досить довгий, обґрунтований та відповідний період - Додаток IV).</p> <p>Пропозиція подається на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Одна отримана пропозиція оцінюється на відповідність вимогам.</p> <p>Готується спрощений оціночний звіт довільної форми.</p>	<p>+ (1) У випадку контрактів про державні закупівлі товарів, робіт та послуг, Контрактуючий Орган може проводити закупівлі з одного джерела, якщо:</p> <p>а) не було подано жодної адекватної проектної пропозиції та не було запропоновано жодної кандидатури в результаті відкритої або договірної процедури за період, впродовж якого першопочаткові умови контракту не були значною мірою змінені;</p> <p>б) якщо у зв'язку з нагальною необхідністю не можуть бути дотримані строки для відкритих або договірних процедур з опублікуванням запрошення до участі по причинах крайньої необхідності, які не могли бути обґрунтовано передбачені Контрактуючим Органом. Ситуації, якими обґрунтовується максимальна терміновість, не повинні мати місце по вині Контрактуючого Органу;</p> <p>в) якщо по технічним причинам, або причинам, пов'язаними з творчою діяльністю, або по причинах, що відносяться до захисту ексклюзивних прав, або по іншим об'єктивним причинам необхідними товарами, роботами та послугами володіє єдиний постачальник або єдиний постачальник є власником ексклюзивних прав на них і альтернативи</p>	<p>Національне законодавство передбачає перелік умов для прямої закупівлі та нижчий поріг, ніж у правилах зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p><u>Висновок:</u></p> <p>Під час застосування національного законодавства на базі фінансового порогу, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть дотримані.</p> <p>У випадку застосування національного законодавства до спеціальних випадків, ці випадки повинні бути перевірені на відповідність і синхронізовані з Додатком IV, Пункт 7.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			не існує або постачальник визначений законом.	
	Договірна процедура (або подібна)	<p>У посібнику ПРАГ рекомендується кінцевий термін для подання – 30 днів.</p> <p>Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>	<p>У випадку процедур, які вимагають запит цінкових пропозицій, час для подання та отримання тендерних пропозицій не може бути меншим, ніж 3 календарні дні для товарів та 10 календарних днів для робіт та послуг після публікації запрошення до участі.</p> <p>При закупівлі товарів та послуг, оціночна вартість яких перевищує 100 000 леїв (приблизно 5.800€ ), Контрактуючий Орган заздалегідь публікує оголошення про наміри у Бюлетені державних закупівель та на веб-сторінці державних закупівель.</p> <p>Можлива процедура запиту цінкових пропозицій.</p>	<p>Кінцеві терміни для подання є коротшими у національному законодавстві, ніж у ПРАГ. Національне законодавство вимагає публічне запрошення для контрактів понад 5.800€.</p> <p><u>Висновок:</u> КО може підвищити кінцевий термін для подання для того, щоб відповідати правилам Зовнішньої Допомоги ЄС та ПРАГ (30 днів). Публічне оголошення для контрактів понад 5.800€ не суперечить правилам Зовнішньої Допомоги ЄС, оскільки воно лише відкриває конкуренцію.</p> <p>Процедура запиту цінової пропозиції відповідає правилам ЄС, оскільки поріг відповідає договірній процедурі. Слід зв'язатись з щонайменше 3-ма постачальниками.</p>
	Процедури Міжнародного обмеженого тендеру	2-ступенева процедура. Публікація намірів, що слідує за публікацією Опису закупівлі не пізніше ніж через 30 днів (рекомендується ПРАГ-ом але не обов'язкова відповідно до Додатку IV).	Контрактуючий Орган зобов'язаний опублікувати у Бюлетені державних закупівель оголошення про наміри по відношенню до запланованих державних закупівель. У випадку державних закупівель, передбачених Параграфом (3) Статті 2, оголошення про наміри повинно	Національне законодавство передбачає публікацію намірів та опису закупівлі (оголошення). Кінцевий термін для подання є коротшим, ніж у ПРАГ. Можливість переговорів та

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>Кінцевий термін для подання листа намірів (стандартний документ): щонайменше 30 днів (рекомендується ПРАГ-ом, але не обов'язково відповідно до Додатку IV).</p> <p>Формується короткий перелік 4-8 учасників тендеру.</p> <p>Кінцевий термін для подання пропозиції (базуючись на повному тендерному досьє): у посібнику ПРАГ рекомендується 50 днів, що не вимагається у Додатку IV.</p> <p>Пропозиції подаються учасниками тендеру з короткого переліку на основі стандартних документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче).</p> <p>Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>	<p>бути опубліковано у виданні “Official Journal of the European Community” («Офіційний Журнал Європейського Співтовариства»).</p> <p>(2) Оголошення про наміри публікується окремо для товарів, робіт та послуг у термін не більше 30 календарних днів з дня затвердження власного бюджету.</p> <p>У випадку відкритого або закритого тендеру, термін для подання та отримання заявок на участь та тендерних пропозицій повинен складати не менше 15 календарних днів з дня опублікування запрошення до участі, а у випадку Міжнародної відкритої процедури – не менше 40 календарних днів.</p> <p>Конкурентний діалог являє собою процедуру відкритих торгів, яка здійснюється у 2 етапи та застосовується у випадку особливо складних договорів про закупівлі, на участь у яких може претендувати будь-який постачальник та в процесі яких Контрактуючий Орган веде діалог з кандидатами, допущеними до цих торгів, відносно підготовки одного чи кількох альтернативних рішень, які задовольняють вимоги; відібрані кандидати запрошуються до подання тендерних пропозицій на основі результатів такого діалогу.</p> <p><u>Закритий тендер:</u></p> <p>Контрактуючий Орган має право</p>	<p>закритого тендеру повинна бути перевірена на відповідність з Зовнішньою допомогою ЄС. Можливість альтернативних тендерних пропозицій не відповідає правилам ЄС.</p> <p><u>Висновок:</u></p> <p>КО міг би застосувати 50-денний кінцевий термін для подання пропозицій, щоб відповідати правилам Зовнішньої Допомоги ЄС та рекомендаціям ПРАГ.</p> <p>Під час застосування конкурентного діалогу, прямих переговорів або закритого тендеру, слід дотримуватись положень Додатку IV, пункт 7.</p> <p>Слід уникати можливості альтернативних тендерних пропозицій.</p> <p>Слід уникати рамкової угоди, динамічної системи закупівель, електронних торгів, оскільки такі процедури не передбачені правилами ЄС.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>проводити закритий тендер у тому випадку, якщо товари, роботи та послуги мають складну природу або є на ринку у великої кількості постачальників.</p> <p>(2) Закритий тендер проводиться по тим же правилам, що і відкритий тендер, при умові застосування процедури попереднього відбору (короткий перелік), якій передуює публікація запиту цінових пропозицій (запрошення до участі в попередньому відборі).</p> <p><u>Альтернативні тендерні пропозиції:</u></p> <p>(1) Учасник тендеру може додатково представити і інші тендерні пропозиції, які називаються «альтернативними пропозиціями» - але лише у тому випадку, коли критерієм оцінки тендерних пропозицій є <i>«найбільш вигідна з техніко-економічної точки зору тендерна пропозиція»</i>. Тільки альтернативні тендерні пропозиції можуть до певної міри відхилятися від вимог, передбачених у документації по розробці та поданню тендерних пропозицій.</p> <p>+ Можливі інші процедури, такі як рамкова угода, динамічна система закупівель, електронні торги.</p>	
<b>Процедури - Поставки</b>	Процедура прямої закупівлі (або подібна)	Не встановлено чіткого кінцевого терміну (досить довгий, обґрунтований та відповідний період - Додаток IV).	Така ж сама, що і для послуг.	Така ж сама, що і для послуг.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>Пропозиція подається на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Одна отримана пропозиція оцінюється на відповідність вимогам. Готується спрощений звіт оцінки довільної форми.</p>		
	Договірна процедура (або подібна)	<p>Кінцевий термін для подання пропозицій: у посібнику ПРАГ рекомендується 30 днів. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>	Така ж сама, що і для послуг.	Така ж сама, що і для послуг.
	Місцева відкрита тендерна процедура	<p>У посібнику ПРАГ рекомендується публікація повідомлення про закупівлі – лише в Офіційному Журналі/еквівалентному засобі масової інформації країни бенефіціара. ЄК публікує на веб-сторінці Euroraid лише посилання на</p>	Така ж сама, що і для послуг (обмежена).	Така ж сама, що і для послуг (обмежена).

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>тендерну процедуру. Кінцевий термін для подання пропозицій: у посібнику ПРАГ рекомендується 30 днів. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ. Контрактуючий Орган може вимагати тендерну гарантію.</p>		
	Міжнародна відкрита тендерна процедура	<p>Кінцевий термін для подання пропозицій: у посібнику ПРАГ рекомендується 60 днів, але не вимагається у Додатку IV. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>	Така ж сама, що і для послуг (обмежена).	<p>Процедура керується такими ж принципами, що і в послугах (обмежена). <u>Висновок:</u> Національне законодавство відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС, за винятком коротшого кінцевого терміну. Слід дотримуватись кінцевого терміну у 60 днів для повної відповідності з правилами Зовнішньої Допомоги ЄС.</p>
<b>Процедури - Роботи</b>	Процедура прямої закупівлі	Не встановлено чіткого кінцевого терміну (досить довгий,	Така ж сама, що і для послуг.	Така ж сама, що і для послуг.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
	(або подібна)	<p>обґрунтований та відповідний період - Додаток IV).</p> <p>Пропозиція подається на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Одна отримана пропозиція оцінюється на відповідність вимогам.</p> <p>Готується спрощений звіт оцінки довільної форми.</p>		
	Договірна процедура (або подібна)	<p>Кінцевий термін для подання пропозицій: у посібнику ПРАГ рекомендується 30 днів, але не вимагається у Додатку IV.</p> <p>Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p> <p>Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче).</p> <p>Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>	Така ж сама, що і для послуг.	Така ж сама, що і для послуг.
	Місцева відкрита тендерна процедура	Публікація Опису закупівель є обов'язковою для забезпечення найширшої участі, гарантування конкурентного проведення тендеру та прозорості, але воно публікується лише в Офіційному	Така ж сама, що і для послуг (обмежена).	Така ж сама, що і для послуг.



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		<p>Журналі країні бенефіціара. Кінцевий термін для подання пропозицій: мінімум 60 днів після публікації Опису закупівель, пропонується посібником ПРАГ.</p> <p>Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє. Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.</p>		
	Міжнародна відкрита тендерна процедура	<p>Публікація намірів та Опису закупівель рекомендується посібником ПРАГ для забезпечення найширшої участі, гарантування конкурентного тендеру та прозорості. Кінцевий термін для подання пропозицій: до часу та дати, зазначеної у тендерному досьє. Кожна пропозиція повинна бути поміщена в окремий запечатаний конверт, поміщений у пакет або зовнішній конверт. Пропозиції подаються на основі стандартизованих документів (фінансова та технічна пропозиція), що наведені у тендерному досьє.</p>	Така ж сама, що і для послуг (обмежена).	Така ж сама, що і для поставок. Слід дотримуватись кінцевого терміну у 90 днів для подання пропозиції.

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		Отримані пропозиції оцінюються на основі попередньо визначених критеріїв оцінки (див. нижче). Готується звіт оцінки на базі стандартної форми ПРАГ.		
<b>Процедура відбору / критерії</b>	Послуги	Найбільш економічно вигідний тендер, тобто тендер, який пропонує найкраще співвідношення ціна-якість, найкраще вкладення коштів.	Найбільш економічно вигідною є тендерна пропозиція, визнана перемігшою, у випадку контрактів державних закупівель щодо послуг, на основі наступних критеріїв: запропонована якість, вартість одиниці продукції учасника тендеру, загальна ціна, досвід учасника тендеру і т.д. Частка ціни в загальній оцінці тендерних пропозицій не повинна складати менше 40%.	<p>Національне законодавство відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС, що стосується загальних критеріїв – поєднання ціни та якості. Однак, преференційні знижки не відповідають Зовнішній допомозі ЄС.</p> <p><u>Висновок:</u> Використання загальних критеріїв відповідно до національного законодавства відповідатиме правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Однак, слід уникати преференційних знижок або такого ставлення до будь-якого учасника тендеру.</p> <p>Відміна тендеру у зв'язку з надзвичайно роздутими цінами у принципі відповідає процедурам Зовнішньої допомоги ЄС.</p>
	Поставки	Найбільш економічно вигідний тендер, тобто тендер, який пропонує найкраще співвідношення ціна-якість, найкраще вкладення коштів.	<p>Найбільш економічно вигідною є тендерна пропозиція, визнана перемігшою, у випадку контрактів державних закупівель щодо товарів, на основі наступних критеріїв: ціна, термін поставки, умови оплати, прибутковість, якість, естетичні, функціональні та технічні характеристики, можливості та вартість технічної допомоги та обслуговування;</p> <p>При оцінці та співставленні тендерних пропозицій Контрактуючий Орган застосовує преференційну маржу на користь тендерних пропозицій на товари вітчизняного виробництва та тендерних пропозицій на роботи, виконані учасниками тендеру-резидентами Республіки Молдова, яка не повинна перевищувати 15% вартості найкращої по</p>	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
			<p>класифікації тендерної пропозиції. По відношенню тендерних пропозицій на товари, вироблені Спілкою сліпих, Спілкою інвалідів, Асоціацією глухих, Виробничою майстернею Республіканської психіатричної лікарні, пенітенціарними установами, та тендерних пропозицій на екологічну агропродовольчу продукцію або продукцію, вироблену у період конверсії в екологічну продукцію, преференційна маржа не повинна перевищувати 20% вартості найкращої по класифікації тендерної пропозиції.</p> <p>Під час присудження договорів про державні закупівлі перевага віддається постачальникам, які прямо або безпосередньо переслідують цілі сприяння професійній освіті на робочому місці, працевлаштуванню безробітних, молоді та осіб з проблемами інтеграції, зниженню рівня безробіття, професійній освіті безробітних та молоді, охороні навколишнього середовища, покращення умов та безпеки праці, розвитку сільської місцевості та професійної освіти сільськогосподарських працівників, захисту та підтримці малих та середніх підприємств (МСП), в тому числі впродовж всього періоду виконання договору та на умовах субпідряду. Інформація про вказані переваги повинна бути зазначена в запрошенні до участі.</p>	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Роботи	Найбільш економічно вигідний тендер, тобто тендер, який пропонує найкраще співвідношення ціна-якість, найкраще вкладення коштів.	<p>Найбільш економічно вигідною є тендерна пропозиція, визнана перемігшою, у випадку контрактів державних закупівель щодо робіт, на основі наступних критеріїв: запропонована якість, вартість одиниці продукції учасника тендеру по завершенню виконання робіт, загальна ціна, досвід учасника тендеру і т.д. Частка ціни в загальній оцінці тендерних пропозицій не повинна складати менше 80%;</p> <p>Преференційна знижка та трактування, як у поставках.</p> <p>Процедура може бути відмінена у випадку державних закупівель робіт, якщо ціна тендерної пропозиції є більше, ніж на 20% за передбачену вартість робіт, розраховану Контрактуючим Органом відповідно до встановлених процедур</p>	
Оціночний комітет	Склад	<p>Послуги – як мінімум 3 члена з правом голосу + голова + секретар.</p> <p>Поставки – як мінімум 3 члена з правом голосу + голова + секретар.</p> <p>Роботи – як мінімум 3 члена з правом голосу + голова + секретар.</p>	Робоча група створюється спеціальним рішенням (наказом) або розпорядженням у складі <b>мінімум з 5 членів</b> , включаючи голову робочої групи – особу, яка має право першого підпису або особу, призначену останньою. Залежно від предмета закупівлі Контрактуючий Орган може створити одну чи кілька робочих груп по закупівлям.	<p>Національне законодавство переважною мірою відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p><b>Висновок:</b> У разі дотримання національного законодавства, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть достатньою мірою дотримані.</p>
	Призначення	Склад оціночного комітету повинен подаватися Керівному Органу для погодження.	Робоча група створюється спеціальним рішенням (наказом) або розпорядженням.	Національне законодавство переважною мірою відповідає правилам Зовнішньої

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				<p>Допомоги ЄС.</p> <p><b>Висновок:</b> У разі дотримання національного законодавства, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть достатньою мірою дотримані.</p>
	Членство	<p>Незалежні експерти без конфлікту інтересів. Належне знання англійської мови.</p> <p>Технічні та адміністративні можливості для надання обґрунтованої точки зору щодо тендерів.</p>	<p>Контрактуючий Орган може залучати, у разі необхідності, до складу робочої групи по закупівлям у якості консультантів спеціалістів та експертів у тій сфері, в якій здійснюється закупівлі. У спеціальних випадках, прямо передбачених законодавством, такі залучені спеціалісти та експерти можуть наділятися правом голосу у робочій групі.</p>	<p>Національне законодавство переважною мірою відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p><b>Висновок:</b> У разі дотримання національного законодавства, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть достатньою мірою дотримані.</p>
	Неупередженість та конфіденційність	<p>Від усіх членів та спостерігачів вимагається підписання «Заяви про неупередженість та конфіденційність».</p> <p>Будь-який член тендеру, у якого є потенційний конфлікт інтересів з будь-яким учасником тендеру, повинен про це заявити та вийти зі складу оціночного комітету.</p> <p>Участь виключно дозволена лише для номінованих членів.</p>	<p>Член робочої групи повинен підписати (під його/її особисту відповідальність) декларацію про дотримання конфіденційності та неупередженості, у якій він/вона зобов'язується неухильно дотримуватись положення даного закону та одночасно підтверджує, що він/вона:</p> <p>а) не є чоловіком (жінкою), родичем (до третього коліна включно) кого-небудь з учасників тендеру;</p> <p>б) за останні три роки відповідно до записів у трудовій книжці не здійснював діяльність на основі індивідуального трудового договору або договору про співробітництво з одним із учасників тендеру або не належав до</p>	<p>Національне законодавство переважною мірою відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС.</p> <p><b>Висновок:</b> У разі дотримання національного законодавства, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть достатньою мірою дотримані.</p>

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Рішення	Більшість голосів членів з правом голосу. Будь-які розбіжності та надзвичайні ситуації слід реєструвати в оціночних звітах.	адміністративної ради або іншого керівного чи адміністративного органу учасника тендеру; с) не перебуває у пайовій участі або не володіє акціями підписаного статутного капіталу одного з учасників тендеру.  Кожен член робочої групи зобов'язаний підписати протокол сесії розкриття та протокол сесії оцінки. У разі, якщо член робочої групи не погоджується з прийнятим рішенням, цей член зобов'язаний виразити свою думку окремо у протоколі із зазначенням чітких причин щодо його незгоди. Рішення робочої групи приймаються більшістю голосів.	Національне законодавство переважною мірою відповідає правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> У разі дотримання національного законодавства, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть достатньою мірою дотримані.
Документи	Послуги	Повна тендерна документація, яка базується на формах документів ПРАГ. Ключовий документ = Технічне завдання (форма ПРАГ). Стандартні документи для публікації (публікація намірів та опис закупівель) та комунікації (листи учасникам тендеру). Оціночний звіт стандартної форми. Контракт стандартної форми (див. нижче).	Структура та зміст тендерних документів повинні встановлюватись у стандартних документах, затверджених Урядом.	Документи. Які вимагаються не визначені у національному законодавстві. Очевидно, вони базуються на стандартній формі (як описано нижче – загальні умови, Технічне завдання). <u>Висновок:</u> Національне законодавство повинно запропонувати достатню базу для дотримання правил Зовнішньої Допомоги ЄС. ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував перелік настанов щодо змісту тендерних документів (найкращої практики), базуючись на правилах Зовнішньої
	Поставки	Повна тендерна документація, яка базується на формах документів ПРАГ. Ключовий документ = Технічне	Структура та зміст тендерних документів повинні встановлюватись у стандартних документах, затверджених Урядом.	

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
		завдання (форма ПРАГ). Стандартні документи для публікації (публікація намірів та опис закупівель) та комунікації (листи учасникам тендеру). Оціночний звіт стандартної форми. Контракт стандартної форми (див. нижче).		Допомоги ЄС (Див. Розділ 5 даного Посібника). КО повинен прийняти до уваги використання рекомендацій у своїх процесах закупівель у грантах.
	Роботи	Повна тендерна документація, яка базується на формах документів ПРАГ. Ключовий документ = специфікація робіт та матеріалів, креслення проектування. Стандартні документи для публікації (публікація намірів та опис закупівель) та комунікації (листи учасникам тендеру). Оціночний звіт стандартної форми. Контракт стандартної форми (див. нижче).	Структура та зміст тендерних документів повинні встановлюватись у стандартних документах, затверджених Урядом.	
Контракт	Форма	Контракти на послуги, поставки та роботи базуються на стандартизованій формі ПРАГ.	Нема подібних положень.	Не зазначається, чи типовий контракт існує у національному законодавстві. Вважається, що він існує і забезпечує базові рамки, які відповідають правилам ЄС. <u>Висновок:</u> ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував перелік настанов щодо змісту контрактних документів

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				(найкращої практики), базуючись на правилах Зовнішньої Допомоги ЄС (Див. Розділ 5 даного Посібника). КО повинен прийняти до уваги використання рекомендацій у своїх процесах закупівель у грантах.
	Додатки – Послуги	Загальні умови. Технічне завдання. Організація та методологія (опис заходу). Ключові експерти. Бюджет. Форми та інші відповідні документи. Звіт про фактичні виявлення та Технічне завдання для перевірки витрат.	Загальні умови. Технічне завдання. Організація та методологія (опис заходу).	Очевидно, додатки відповідають правилам ЄС. <u>Висновок:</u> ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував перелік настанов щодо змісту контрактних документів (найкращої практики), базуючись на правилах Зовнішньої Допомоги ЄС (Див. Розділ 5 даного Посібника). КО повинен прийняти до уваги використання рекомендацій у своїх процесах закупівель у грантах.
	Додатки – Поставки	Спеціальні умови. Загальні умови. Технічна специфікація. Технічна пропозиція. Розбивка бюджету.	Спеціальні умови. Загальні умови. Технічна специфікація.	Очевидно, додатки відповідають правилам ЄС. <u>Висновок:</u> ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував перелік настанов щодо змісту контрактних документів (найкращої практики), базуючись на правилах Зовнішньої Допомоги ЄС (Див. Розділ 5 даного



Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				Посібника). КО повинен прийняти до уваги використання рекомендацій у своїх процесах закупівель у грантах.
	Додатки – Роботи	Спеціальні умови. Загальні умови. Технічні специфікації. Документація проектування (креслення). Специфікація робіт та матеріалів. Тендер.	Спеціальні умови. Загальні умови. Технічні специфікації. Проектна документація (креслення). Специфікація робіт та матеріалів.	Очевидно, додатки відповідають правилам ЄС. <b>Висновок:</b> ІНТЕРЕКТ ЄСП підготував перелік настанов щодо змісту контрактних документів (найкращої практики), базуючись на правилах Зовнішньої Допомоги ЄС (Див. Розділ 5 даного Посібника). КО повинен прийняти до уваги використання рекомендацій у своїх процесах закупівель у грантах.
	Законодавство	Контракт керується правом країни Контрактуючого Органу.	Закон Республіки Молдова «Про державні закупівлі» (№ 96-XVI від 13.04.2007 р.)  <i>Офіційна газета “Monitorul Oficial” № 107-111/470 від 27.07.2007р.</i>	Національні процедури відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <b>Висновок:</b> У разі застосування національних правил, положення правил Зовнішньої Допомоги ЄС будуть повністю дотримані.
	Платежі – Послуги	Авансові платежі, є предметом фінансових гарантій. Балансові платежі у фіксовані періоди часу.	Авансове фінансування, забезпечення пропозиції, забезпечення належного виконання контракту про державні закупівлі.	Національне законодавство дозволяє авансове фінансування. В усіх типах контрактів авансове фінансування повинно бути

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
	Платежі – Поставки	Авансові платежі, є предметом фінансової гарантії або гарантії про виконання. Балансовий платіж у домовлений час.	Авансове фінансування, забезпечення пропозиції, забезпечення належного виконання контракту про державні закупівлі.	охоплене забезпеченням. <u>Висновок:</u> Національні правила у принципі відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Відсоток співфінансування не визначений у національному законодавстві. Запропоновані положення ПРАГ можна використовувати для орієнтації.
	Платежі – Роботи	Авансові платежі, є предметом фінансової гарантії або гарантії про виконання. Проміжкові платежі, залежно від динаміки контракту. Утримане гарантійної суми.	Авансове фінансування, забезпечення пропозиції, забезпечення належного виконання контракту про державні закупівлі.	
	Податки	Контракти звільнюються від усіх мит та податків, включаючи ПДВ (залежно від угоди між країною бенефіціара та ЄС).	ПДВ стягується, якщо міжнародною угодою, стороною якої є Молдова, визначено інше.	Національне законодавство дозволяє звільнення від ПДВ у випадку міжнародних угод. <u>Висновок:</u> Очевидно, що бенефіціари гранту зможуть отримати звільнення від податків для своїх закупівель у рамках грантів. Положення відповідають принципам Зовнішньої Допомоги ЄС.
	Зміни до контракту	Жодні модифікації не можуть змінити умови присудження контракту. Контрактуючий Орган повинен перевірити причини для модифікації та відхилити ті, які мають незначне або не мають жодного обґрунтування. Додаток базується на стандартній формі ПРАГ.	Нема подібних положень.	Національне законодавство не зазначає змін та виправлень у контрактах. <u>Висновок:</u> ІНТЕРЕКТ ЄСП надав перелік рекомендацій, які стосуються контрактних документів, базуючись на правилах Зовнішньої Допомоги ЄС (Див. Розділ 5 даного Посібника).

Загальне питання	Специфічне питання	Процедури ПРАГ-у ЄС	Процедури МОЛДОВИ	Висновок – узгодженість з процедурами
				КО рекомендується керуватись даними положеннями.
Апеляція та скарги		Учасники тендеру, які вважають, що до них була застосована помилка або неправомірність під час процесу відбору можуть подати клопотання безпосередньо Контракуючому Органу . Контракуючий Орган повинен надати відповідь впродовж 90 днів з моменту отримання скарги.	Будь-який постачальник, який вважає, що в рамках процедур закупівель Контракуючий Орган своїм рішенням або застосуванням процедури закупівлі з порушенням закону обмежив його законне право, внаслідок чого він поніс або може понести збитки, має право оскаржити рішення або процедуру, застосовану Контракуючим Органом, в порядку, встановленому даним законом. Постачальник у термін до 10 календарних днів з дня ознайомлення з обставинами, які стали підґрунтям для оскарження, має право подати Агентству обґрунтовану скаргу на дії, рішення Контракуючого Органу або застосовану ним процедуру. Агентство розглядає скаргу та виносить по ній рішення впродовж 20 робочих днів з дня її подання на підставі представлених документів або результатів розгляду скарги на відкритому засіданні, в якому повинні приймати участь, по письмовому запрошенню, по крайній мірі представник Агентства, автор скарги, Контракуючий Орган, а при необхідності і переможець тендеру.	Положення національного законодавства відповідають правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. <u>Висновок:</u> У разі застосування національного законодавства, правила Зовнішньої Допомоги ЄС будуть достатньою мірою дотримані.

**Додаткові положення, визначені у національному законодавстві та які впливають на процедури на горизонтальному рівні:**

- **Тендери, які подаються консорціумом.** Національне законодавство не передбачає подання тендеру консорціумом. Це може суперечити правилам ЄС, які дозволяють його участь. На додаток, відсутність консорціуму може спровокувати велику пропорцію субпідряду (у деяких випадках навіть більше 30% зазвичай дозволеного ПРАГ-ом). **Висновок:** Слід проконсультуватись з Національними органами влади щодо можливості участі консорціумів, якщо буде оцінено, що для деяких проектів це є єдино можливим. Іншими рішеннями можуть бути: 1) не застосовувати межу субпідряду, 2) учасники тендеру створюють нову Юридичну особу, коли необхідно, 3) поділ тендеру на лоти, де має місце, таким чином дозволяючи окремим Заявникам подавати заявку щодо різних лотів.
- **Закупівлі через Універсальну Товарну Біржу.** Закупівля певних категорій товарів стратегічного значення з чітко визначеними наперед специфікаціями може здійснюватись через Універсальну Товарну Біржу відповідно до рішень, затверджених Урядом. **Висновок:** Якщо використовується дана система закупівля товарів повинна відповідати Додатку IV, пункт 7, який детально регулює умови для договірної процедури (для усіх порогів).

## РОЗДІЛ 5 - Тендерні та контрактні документи: важливі положення

Нижче наводяться загальні поради щодо найбільш важливої практики, якою слід керуватись під час підготовки вірців тендерних документів та контракту Бенефіціарами гранту у Партнерських країнах, які застосовують національні правила закупівель, для того, щоб відповідати правилам Зовнішньої Допомоги ЄС. Також було надано кілька додаткових порад щодо процедур відбору.

ТИП КОНТРАКТУ	ЕЛЕМЕНТ ПРОЦЕДУРИ	ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ
<b>ТЕНДЕРНА ДОКУМЕНТАЦІЯ</b>		
Загальні положення	Прозора та відкрита конкуренція	<p>Контрактуючий Орган повинен забезпечити, щоб була гарантована участь широкої громадськості у тендерній процедурі. Для того, щоб провести ефективну закупівлю послуг, поставок або робіт, рекомендується відкрити конкуренцію для найбільш можливої кількості учасників тендеру. Відповідно до Правил Зовнішньої Допомоги ЄС підхід буде наступним.</p> <p><b>Відкриті процедури:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Публікація оголошення про тендерну процедуру у засобах масової інформації з широкою аудиторією, можливо в газеті національного значення, веб-сторінці Контрактуючого Органу. Залежно від того, чи процедура є місцевою або міжнародною, публікації слід відповідно розмішувати у місцевих або/та міжнародних засобах масової інформації.</li> <li>• Тендерні документи повинні бути доступні для перевірки в офісі Контрактуючого Органу, а також на веб-сторінці або надіслані до будь-якого зацікавленого потенційного учасника тендеру.</li> <li>• Потенційний учасник тендеру повинен мати можливість задавати питання та вимагати додаткову інформацію, у разі необхідності. Контрактуючий Орган повинен створити прозору систему надання відповідей на запити, в якій усі учасники тендеру зможуть отримати однаковий рівень інформації.</li> <li>• Публікація тендерної процедури англійською мовою, а також мовою Контрактуючого Органу підвищить відкритість.</li> <li>• Використання англійської мови у якості мови процедури та контракту навіть більше підвищить відкритість.</li> <li>• <b>ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ:</b> У випадку контрактів на послуги Додаток IV Закупівля бенефіціарами гранту про відкриту процедуру мова йде, як про «<b>обмежену процедуру</b>», але насправді процедура містить усі елементи відкритої процедури. Процедура здійснюється в два етапи, спочатку дозволяється участь усіх, а потім формується короткий</li> </ul>

		<p>перелік 4-8 кандидатів, які запрошуються під час другого етапу.</p> <p><b>Договірні процедури:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Для участі у тендерній процедурі запрошується обмежена кількість учасників тендеру. Кількість запрошених учасників тендеру повинна бути більша, ніж мінімум, який рекомендується ЄС або національною процедурою закупівель.</li> <li>• Запрошених учасників тендеру слід відбирати на базі їх досвіду та компетентності. Аналіз потенційних учасників тендеру можна зробити до оголошення тендерної процедури. Усі із запрошених учасників тендеру повинні у принципі бути в змозі надати послуги, поставки або роботи, які вимагаються, як це визначено тендерною процедурою та документами.</li> <li>• Тендерні документи слід надіслати усім запрошеним учасникам тендеру в електронній та, у разі необхідності, паперовій формі.</li> <li>• Потенційні учасники тендеру повинні мати можливість задавати питання або вимагати додаткову інформацію у разі необхідності. Контрактуючий Орган повинен створити прозору систему надання відповідей на запити, в якій усім учасникам тендеру буде наданий однаковий рівень інформації.</li> <li>• <b>ВИНЯТКОВІ ВИПАДКИ.</b> Положення, описані у попередніх пунктах, застосовуються до будь-якої процедури в межах обумовлених фінансових порогів. Однак, існує і інша можливість для використання договірних процедур для будь-якого типу контракту та порогу. Такий підхід слід застосовувати лише у виняткових випадках, до яких належать наступні: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Причини надзвичайної терміновості, без впливу Контрактуючого Органу,</li> <li>- Коли послуги покладаються на державні або неприбуткові установи із спеціальним статусом, які надають послуги,</li> <li>- Розширення послуг, додаткові закупівлі та роботи у виняткових обставинах,</li> <li>- Коли ексклюзивні права дозволяють присудження контракту лише визначеному суб'єкту надання послуг,</li> <li>- Для контрактів, які оголошені таємними на рівні ЄС або країн, які приймають участь,</li> <li>- У випадку повторного провалу тендерної процедури, коли переговори можуть бути здійснені з одним або більше учасниками тендеру.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Процедури прямої закупівлі:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Хоча зазвичай це не вимагається процедурою, рекомендується забезпечити конкурентну процедуру також у випадку процедур, які базуються на прямій закупівлі.</li> <li>• На практиці це б означало, що навіть у таких тендерах у</li> </ul>
--	--	---

		<p>процесі мали місце консультації більше, ніж з одним потенційним учасником тендеру.</p> <p><b>Прийміть до уваги:</b> <i>Фінансовий поріг для вищенаведених процедур повинен, як мінімум, враховувати пороги, наведені у Додатку IV до стандартного грантового контракту.</i></p>
	Однакове ставлення до усіх учасників тендеру	<p>Усі учасники тендеру, які приймають участь у тендерній процедурі, незалежно від типу застосованої процедури, повинні зазнавати однакового ставлення та отримати однакові шанси на успіх. На практиці це гарантуватиметься шляхом застосування наступних заходів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Прозорий інформаційний потік.</b> Як було описано у попередньому розділі, усі потенційні учасники тендеру повинні мати однаковий рівень інформації. Цього можна досягти або шляхом публікування відповідей на запити учасників тендеру на веб-сторінці Контрактуючого Органу або шляхом інформування усіх (запрошених) учасників тендеру в окремій ноті.</li> <li>• <b>Відсутність обмежуючих умов.</b> Контрактуючий Орган повинен гарантувати, що умови тендеру (Технічне Завдання у випадку тендерів на послуги, Технічні Специфікації у випадку поставок та робіт) не є обмежуючими. На практиці це означає, що посилення на дуже спеціальні та обмежені знання або досвід, або посилення на специфічні і не широко доступні технічні елементи є неприйнятним. Контрактуючий Орган повинен завжди забезпечувати, щоб в принципі експерти, обладнання або будівельні послуги були визначені таким чином, щоб чим ширше коло учасників тендеру могло в принципі задовольнити ці умови.</li> <li>• <b>Обумовлені критерії відбору та присудження.</b> Критерії для відбору успішних учасників тендеру повинні бути визначені до початку тендерної процедури та ні в якому разі не повинні змінюватись у процесі. Усі потенційні учасники тендеру повинні бути ознайомлені з критеріями відбору та повинні відповідати їм впродовж тендерної процедури.</li> <li>• <b>Участь учасників тендеру лише в одному тендері.</b> Рекомендується обмежити участь учасників тендеру лише в одному тендері для того, щоб забезпечити прозорість та однакове ставлення до усіх кандидатів.</li> <li>• <b>Однакові умови у фінансових пропозиціях.</b> Слід суворо уникати будь-яких преференційних знижок та іншого застосування різних умов до учасників тендеру у сегменті фінансових пропозицій.</li> </ul>
	Уникнення конфлікту інтересів	<p>Контрактуючий Орган повинен в будь-який момент під час підготовки та здійснення тендерної процедури уникати потенційного конфлікту інтересів, що могло б надати несправедливу перевагу одному або більшій кількості учасників тендеру. На практиці уникнення конфлікту інтересів повинно</p>

		<p>гарантуватись шляхом застосування наступних заходів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Незалежна підготовка тендерних документів та умов.</b> Жодна з осіб, залучених до підготовки тендерних документів, насамперед підготовки Технічного Завдання або Технічних Специфікацій, не повинна мати жодних контактів або відношення до учасників тендеру. Визначення «контактів або відношення» включає особисті зв'язки (родичів, тісний зв'язок тощо), професійні зв'язки (спільні бізнес інтереси або діяльність, попереднє місце роботи разом з учасником тендеру тощо) або будь-який контакт з одним або більше учасниками тендеру під час тендерної процедури (за винятком регулярної процедури надання відповідей на запити).</li> <li>• <b>Незалежна оцінка тендерів.</b> Жодна особа, залучена до оцінки тендерів не повинна мати жодних контактів або відносин з учасниками тендеру, як це визначено у попередньому пункті.</li> <li>• <b>Підписання заяв про неупередженість.</b> Неупередженість осіб, задіяних до підготовки або виконання тендерної процедури може гарантуватись підписанням заяв, у яких ці особи підтверджують відсутність будь-яких відносин або зв'язку з потенційними учасниками тендеру. Контрактуючий Орган може підготувати проекти власних заяв або використовувати стандартні заяви ЄС. Особи, які підписують заяви повинні нести юридичну відповідальність за свою заяву.</li> </ul>
	<p>Загальна відповідність з положеннями Зовнішньої Допомоги ЄС</p>	<p>Контрактуючий Орган повинен гарантувати загальну відповідність з положеннями Зовнішньої Допомоги ЄС поряд з Додатком IV до Грантових контрактів, які фінансуються ЄС та Посібником ПРАГ. Загальні настанови є наступними:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Уникнення розділу тендеру.</b> Тендери у процесі закупівель у грантах не повинні розділятися, щоб уникнути застосування процедури закупівель вищого рівня. Поставки, послуги та роботи однакового типу повинні об'єднуватись і подаватись на тендер у рамках однієї процедури. Загалом слід уникати винятків, але вони є можливими у деяких випадках, залежно від типу контракту: можливі лише у наступних випадках: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Час. Контракт може бути розділений, якщо послуги/поставки/роботи вимагаються на різних стадіях проекту.</li> <li>- Тип. Коли існує чітка відмінність у природі та типі контрактів – послуги, роботи, поставки.</li> <li>- Вид. Розділ може бути здійснений у рамках одного типу контракту, коли мова йде про повністю різний тип послуг, поставок або робіт (їх не може постачати один підрядник). Можливим є проведення закупівель з розділом на лоти, що дозволить різним компаніям подавати заявки на різні лоти та вигравати в них.</li> </ul> </li> <li>• <b>Застосування Посібника щодо публічності ЄС.</b> Маючи на увазі, що грантові контракти фінансуються з фондів ЄС та те,</li> </ul>



		<p>що загальне керівництво щодо публічності надається на рівні грантового контракту, Контрактуючий Орган повинен забезпечити у контрактах на закупівлі у грантах, що Посібник щодо публічності ЄС продовжує дотримуватись у контрактах на закупівлі у рамках грантів. Цього можна досягти завдяки внесенню спеціального положення у тендерну документацію та контракти на рівні закупівель у грантах (можливо шляхом внесення додатком Посібника щодо публічності ЄС).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Правило національності та походження.</b> Правила ЄС щодо виконання Зовнішньої Допомоги є визначаючими правилами щодо національності експертів та походження товарів, які закупаються. Правило національності визначає юридичних та фізичних осіб, які можуть приймати участь у процедурах. Участь є відкритою для осіб з країн-членів та держав, які спеціально охоплені та/або дозволені фінансовим регламентом. Правило походження визначає звідки повинні походити поставки, які закупаються або встановлюються – у конкретному випадку з країн ЄС або інших прийнятних країн, як зазначено програмою.</li> </ul>
	Документообіг	<p>Контрактуючий Орган повинен забезпечити наявність чіткого документального підтвердження здійснення своїх тендерних процедур. При можливих перевірках або контролі з боку Керівного Органу, повинно бути чітко видно на базі підтверджуючих документів, яким чином здійснювалась процедура. Контрактуючий орган повинен підшивати, як мінімум наступне:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Тендерна документація або така, що застосовувалась.</b> Тендерна документація, на базі якої здійснювалась процедура, повинна підшиватись. У разі її відсутності (у процедурах прямої закупівлі), специфікації, запити від Контрактуючого Органу або подібні документи повинні зберігатись.</li> <li>• <b>Докази публікації.</b> Копії публікацій у засобах масової інформації або інші докази повинні зберігатись у випадку відкритих процедур. У випадку конкурентної процедури або процедури прямої закупівлі, повинні зберігатись докази комунікації (щодо надсилання запиту).</li> <li>• <b>Будь-яка кореспонденція з учасниками тендеру.</b> У випадку запитів від учасників тендеру, повинні зберігатись такі запити та відповіді, надані Контрактуючим Органом.</li> <li>• <b>Оціночні звіти, включаючи пропозиції.</b> Будь-які звіти або ноти щодо оцінки та відбору пропозицій повинні підшиватись. Слід також зберігати копію кожної пропозиції, яка була надана учасниками тендеру.</li> <li>• <b>Контракти з успішними учасниками тендеру.</b> Усі контракти в рамках закупівель у грантах повинні зберігатись. У разі їх відсутності (у випадку процедури прямої закупівлі), повинні підшиватись інші докази (підтвердження учасника тендеру щодо погодження з тендерними умовами).</li> </ul> <p>Відповідно до положень фінансування Зовнішньої Допомоги ЄС,</p>

		уся документація повинна зберігатись в архівах 7 років після виконання відповідної процедури.
Контракти на послуги	Документи, які, як мінімум, вимагаються	<p>Контрактуючий Орган повинен забезпечити в рамках кожної процедури Тендерну Документацію, яка чітко представлятиме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Тип, кількість та особливості послуг, які вимагаються у тендерній процедурі;</li> <li>• Особливості та умови кожної тендерної процедури, включаючи умови для участі;</li> <li>• Процедури для відбору успішного учасника тендеру;</li> <li>• Умови надання послуг, які подаються на тендер.</li> <li>• Форма пропозиції, яку має подавати кожен учасник тендеру, включаючи опис будь-яких підтверджуючих документів, у разі необхідності. Умови та форми повинні суворо уникати будь-яких змін у документах на останній стадії (після кінцевого терміну для подання) пропозицій учасників тендеру.</li> </ul>
	Опис послуг (Технічне завдання)	<p>Опис необхідних послуг становить основу тендерної процедури. Контрактуючий Орган повинен детально представити тип, об'єм та особливості послуг, які йому необхідні для того, щоб:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Надати можливість учасникам тендеру надати якісні пропозиції;</li> <li>- Здійснити прозору процедуру, пропонуючи усім учасникам тендеру однакові шанси на успіх;</li> <li>- Уникнути будь-якого непорозуміння на фазі виконання та повністю задовольнити цілі процедури закупівель у грантах.</li> </ul> <p>Опис послуг, які вимагаються Контрактуючим Органом включатиме, як мінімум, наступну інформацію:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Публікація максимального бюджету, наявного для послуг.</b> Для того, щоб уникнути цін, які перевищують нормальні ринкові стандарти, Контрактуючий Орган повинен здійснити початковий аналіз та оцінку ринкових цін. Максимальний розмір контракту мав би відкрито публікуватись, як посилання для учасників тендеру.</li> <li>• <b>Базова інформація або зміст проекту.</b> Базова інформація дозволить учасникам тендеру краще зрозуміти, що від них вимагається. Наприклад, у випадку тренінгових послуг інформація про загальний зміст та ціль тренінгу надала б учасникам тендеру додаткове пояснення та загальне бачення, на додаток до опису заходів, які повинні бути здійснені та результатів, які мають бути забезпечені.</li> <li>• <b>Опис результатів, які мають бути забезпечені.</b> Контрактуючий Орган повинен чітко та вичерпно представити результати, які він очікує в рамках контракту на послуги. Результати, зазначені в описі послуг представлятимуть точку відліку для перевірки якості та об'єму послуг на фазі реалізації. Завжди, як буде це можливо, результати повинні відображатись також кількісними</li> </ul>

		<p>індикаторами.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Опис заходів, які мають бути здійснені Підрядником.</b> Контрактуючий Орган повинен детально представити заходи, які він очікує у забезпеченні результатів, як описано у попередніх пунктах. Опис заходів може включати спеціальну методологію, або будь-які вимоги, які використовуватимуться Підрядником. Заходи повинні описуватись логічним та прозорим способом, забезпечуючи чіткий зв'язок з результатами та іншими елементами Опису послуг.</li> <li>• <b>Логістичні деталі.</b> Контрактуючий Орган повинен надати опис будь-яких логістичних деталей, які можуть бути важливими для надання послуг. Такі логістичні деталі включають: тривалість послуг, дату початку надання тощо.</li> <li>• <b>Внесок у діяльність, який вимагається.</b> На додаток до опису очікуваних результатів, учасникам тендеру необхідно також представити вимоги щодо очікуваного внеску у діяльність. Контрактуючий Орган повинен чітко описати будь-які внески у діяльність, які він очікує у процесі надання послуг. Внески у діяльність Підрядника можуть також являти собою точки відліку для вимірювання успіху Контракту.</li> </ul> <p><b><u>ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ:</u></b> Чіткий та прозорий опис внеску у діяльність, який вимагатиметься, є особливо важливим у контрактах на послуги, які базуються на кількості експертів та їх робочих днів (контракт, «який базується на гонорарі», на відміну від контрактів «за світовою ціною», які базуються виключно на необхідному кінцевому результаті). У даному випадку Контрактуючий Орган повинен описати кількість необхідних експертів, кількість робочих днів на експерта та коротку характеристику експертів. Контрактуючий Орган повинен забезпечити, щоб кількість, тип експертів та їх внесок у діяльність відповідали необхідним результатам та заходам. На додаток, Контрактуючий Орган повинен гарантувати, щоб опис характеристики експертів не містив обмежуючі фактори, які перешкоджають чистій конкуренції.</p>
	Умови тендеру	<p>Умови тендеру визначають, хто може приймати участь у тендерній процедурі, яким чином повинні бути підготовлені тендери, умови для відбору та будь-яку іншу важливу інформацію.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Умови для участі.</b> Контрактуючий Орган повинен визначити, за яких умов учасники тендеру можуть приймати участь у процедурі. Умови можуть описувати: правову форму учасників тендеру, технічні та фінансові можливості учасника тендеру, національність учасника тендеру, можливий обмежений статус, такий як заблоковані рахунки, банкрутство, історія несплати податків або юридичні попередні чи поточні процедури проти учасника тендеру. У випадку конкурентної процедури, необхідно спеціально зазначити, чи участь є «відкритою лише для запрошених суб'єктів».</li> <li>• <b>Процедури для заявки.</b> Процедури для заявки описують,</li> </ul>

		<p>яким чином учасник тендеру повинен подавати заявку. Від Контракуючого Органу очікується підготовка форми пропозиції, яку повинен заповнювати учасник тендеру.</p> <p>Може вимагатись будь-яка додаткова інформація, така як: докази щодо досвіду або правового статусу, заяви або опис експертів, докази щодо виконання умов тендеру.</p> <p>Контракуючий Орган повинен описати яким способом та на яку адресу слід подавати тендери, а також кінцеві терміни для подання.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Додаткова інформація від Контракуючого Органу.</b> Контракуючий Орган повинен надати можливість учасникам тендеру подати запити щодо додаткових роз'яснень до кінцевого терміну для подання їх тендерів. Контракуючий Орган повинен описати у тендерній документації, де і у який спосіб можна отримати таку додаткову інформацію. У даному процесі слід дотримуватись прозорості та вільного потоку інформації, що означає, що усі учасники тендеру повинні бути забезпечені однаковою рівнем інформації.</li> <li>• <b>Процедура відбору.</b> Контракуючий Орган повинен представити учасникам тендеру, яким чином будуть оцінюватись тендери і якими будуть критерії оцінки. Критерії повинні бути прозорими та не повинні в жодному випадку змінюватись під час процедури.</li> </ul>
	Умови для надання послуг – чорновий контракт	<p>Контракуючий Орган повинен представити учасникам тендеру умови, за яких здійснюватимуться їх завдання.</p> <p>Умови щодо виконання представлені у контрактах на послуги та їх додатках. Положення контракту детально представлені нижче в окремому розділі «Контракти».</p>
	Форма пропозиції, яку повинен подавати кожен учасник тендеру	<p>Пропозиції від учасників тендеру повинні отримуватись у стандартній формі, таким чином дозволяючи Контракуючому Органу прозоро їх порівнювати.</p> <p>Пропозиції від учасників тендеру описують, яким чином надаватимуться послуги. Документ буде складовою частиною контракту на послуги та слугуватиме точкою відліку для вимірювання успіху контракту. Контракуючий Орган повинен представити учасникам тендеру стандартну форму пропозиції, яку слід подавати, яка включатиме, як мінімум, наступні елементи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ідентифікація учасника тендеру.</b> Стандартна форма подання повинна включати дані щодо учасника тендеру, включаючи адресу, контактні телефони, електронну пошту та ПІБ контактної особи.</li> <li>• <b>Погодження з умовами процедури.</b> Учасники тендеру повинні чітко зазначити та підтвердити своїми підписами, що вони погоджуються з умовами тендерної процедури та не матимуть жодних скарг у даному відношенні на пізнішій стадії.</li> <li>• <b>Заява про надання послуг, безумовно та в описаному об'ємі.</b> Учасники тендеру повинні зазначити, що вони</li> </ul>

		<p>безумовно підтверджують надання таких послуг, які описані в описі послуг.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Заява про статус учасника тендеру.</b> Головним чином у тих випадках, коли підтверджуючі документи та докази (про небанкрутство, сплату податків або подібне) не вимагаються, учасникам тендеру повинна бути надана форма заяви, в якій зазначається, що вони не знаходяться в жодній із ситуацій, яка могла б перешкодити їм в участі у процедурі.</li> <li>• <b>Опис послуг, які надаватимуться.</b> Учасникам тендеру повинна бути надана форма для опису послуг, які надаватимуться. Учасники тендеру повинні описати їх методологію у якості відповіді на Опис послуг, які вимагаються. Якщо вимагається призначення експертів, учасники тендеру повинні представити опис експертів або у якості частини загального опису, або у вигляді окремих додатків (резюме).</li> <li>• <b>Повинні бути надані Заяви про наявність ключових експертів та їх незалученість до інших проектів такою мірою, що дає змогу працювати в цьому.</b> Для того, щоб забезпечити таке залучення експертів, як зазначено у пропозиції Підрядника, Контрактуючий Орган повинен забезпечити стандартні форми заяв про наявність та незалученість ключових експертів. Вимоги зазвичай передбачають участь експертів винятково в одному тендері та зобов'язання впродовж дії контракту.</li> </ul>
	Фінансова пропозиція	Учасник тендеру повинен чітко зазначити ціну послуг, які надаватимуться. Відповідно до Додатку IV фінансова пропозиція повинна подаватись у вигляді окремого документу (повинна надсилатись в запечатаному конверті), оскільки рішення про присудження контракту залежить від комбінації ціни та технічної оцінки.
Контракти на постачання	Документи, які, як мінімум, вимагаються	<p>Контрактуючий Орган повинен забезпечити в рамках кожної процедури Тендерну Документацію, яка чітко представлятиме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Тип, кількість та особливості поставок, які вимагаються у тендерній процедурі;</li> <li>• Особливості та умови кожної тендерної процедури, включаючи умови для участі у тендерній процедурі;</li> <li>• Процедури для відбору успішного учасника тендеру;</li> <li>• Умови здійснення поставок, які подаються на тендер.</li> <li>• Форма пропозиції, яку має подавати кожен учасник тендеру, включаючи опис будь-яких підтверджуючих документів, у разі необхідності. Умови та форми повинні суворо уникати будь-яких змін у документах на останній стадії (після кінцевого терміну для подання) пропозицій учасників тендеру.</li> </ul>
	Опис поставок (Технічні	Опис необхідних поставок становить основу тендерної процедури. Контрактуючий Орган повинен детально представити тип,

	специфікації)	<p>кількість та особливості поставок, які йому необхідні для того, щоб:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Надати можливість учасникам тендеру надати якісні пропозиції;</li> <li>- Здійснити прозору процедуру, пропонуючи усім учасникам тендеру однакові шанси на успіх;</li> <li>- Уникнути будь-якого непорозуміння на фазі виконання та повністю задовольнити цілі процедури закупівель у грантах.</li> </ul> <p>Опис поставок, які вимагаються Контрактуючим Органом включатиме, як мінімум, наступну інформацію:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Технічні специфікації поставок, які вимагаються.</b> Технічні специфікації є ключовим елементом у тендерній процедурі щодо постачання. У технічній специфікації Контрактуючий Орган повинен чітко представити, який тип обладнання він потребує. Технічні специфікації можуть бути особливо необхідними у тендерах комплексного постачання. Контрактуючий Орган повинен знати, що технічні специфікації представляють собою той елемент, в якому у тендері можуть з'явитись можливі обмежуючі умови. Відповідно технічні специфікації повинні бути настільки широкими, щоб дозволити доступ до участі великій кількості потенційних учасників тендеру. Не дозволяються вузькі специфікації або зазначення брендів назв.</li> </ul> <p><b>ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ:</b> У випадку поставок максимальна ціна наперед не публікується (відмінність від контрактів на послуги).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Кількість необхідних поставок для кожного пункту.</b> Опис поставок, які вимагаються, повинен включати детальне зазначення кількості поставок для кожного окремого пункту. Контрактуючий Орган може дозволити, в рамках умов контракту, збільшити або зменшити кількість одиниць до підписання контракту або під час виконання проекту.</li> <li>• <b>Місце та час здійснення поставок.</b> Опис поставок повинен включати зазначення того, куди та коли повинні бути здійснені поставки. Можна зазначити спеціальні вимоги для доставки (INCOTERMS тощо).</li> <li>• <b>Додаткові послуги, які вимагаються.</b> У рамках контрактів на постачання Контрактуючий Орган може отримувати додаткові послуги, такі як встановлення поставок або тренінг щодо використання поставок. Тип та об'єм таких додаткових послуг повинні бути чітко представлені у якості частини опису необхідних поставок, дозволяючи учасникам тендеру подати їх технічну пропозицію.</li> <li>• <b>Запасні частини або інші необхідні матеріали.</b> Контрактуючий Орган має також можливість розміщувати запит на запасні частини та інші матеріали, у разі необхідності. Вони повинні бути також чітко зазначені, що стосується типу та суми, в описі необхідних поставок.</li> <li>• <b>Деталі гарантій та післяпродажного обслуговування.</b> Опис поставок повинен включати гарантійні умови та вимоги щодо</li> </ul>
--	---------------	---

		після продажних послуг.
	Умови тендеру	<p>Контрактуючий Орган повинен визначити базові умови, за яких учасники тендеру можуть приймати участь у тендерній процедурі. Результатом неспроможності виконання або прийняття тендерних умов повинно стати виключення відповідного учасника тендеру із подальшої конкуренції.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Умови для участі.</b> Контрактуючий Орган повинен визначити критерії, за яких учасники тендеру можуть приймати участь у процедурі. Критерії можуть описувати: правову форму учасників тендеру, технічні та фінансові можливості учасника тендеру, національність учасника тендеру, можливий обмежений статус, такий як заблоковані рахунки, банкрутство, історія несплати податків або юридичні попередні чи поточні процедури проти учасника тендеру.</li> <li>• <b>Процедури для заявки.</b> Процедури для заявки описують яким чином учасник тендеру повинен подавати заявку. Від Контрактуючого Органу очікується підготовка форми пропозиції, яку повинен заповнювати учасник тендеру.</li> </ul> <p>Може вимагатись будь-яка додаткова інформація, така як: докази щодо досвіду або правового статусу, доказ або опис технічної можливості, докази щодо виконання умов тендеру.</p> <p>Контрактуючий Орган повинен описати яким способом та на яку адресу слід подавати тендери, а також кінцеві терміни для подання.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Додаткова інформація від Контрактуючого Органу.</b> Контрактуючий Орган повинен надати можливість учасникам тендеру подати запити щодо додаткових роз'яснень до кінцевого терміну для подання їх тендерів. Контрактуючий Орган повинен описати у тендерній документації, де і у який спосіб можна отримати таку додаткову інформацію. У даному процесі слід дотримуватись прозорості та вільного потоку інформації, що означає, що усі учасники тендеру повинні бути забезпечені однаковим рівнем інформації.</li> </ul> <p>Насамперед у випадку тендерів на комплексні поставки, Контрактуючий Орган може прийняти рішення організувати зустріч щодо роз'яснень або/та виїзд на місцевість. У такому випадку, інформація про місце та час такого заходу повинна бути опублікована широкій громадськості.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Процедура відбору.</b> Контрактуючий Орган повинен представити учасникам тендеру, яким чином будуть оцінюватись тендери і якими будуть критерії оцінки. Критерії повинні бути прозорими та не повинні в жодному випадку змінюватись під час процедури.</li> </ul>
	Умови для здійснення поставок – чорновий контракт	<p>Контрактуючий Орган повинен представити учасникам тендеру умови, за яких здійснюватимуться їх завдання.</p> <p>Умови щодо здійснення поставок представлені у контрактах на постачання та їх додатках. Положення контракту детально представлені нижче в окремому розділі «Контракти».</p>

	<p>Форма пропозиції, яку повинен подавати кожен учасник тендеру</p>	<p>Пропозиції від учасників тендеру повинні отримуватись у стандартній формі, таким чином дозволяючи Контрактуючому Органу прозора їх порівнювати.</p> <p>Пропозиції від учасників тендеру описують, яким чином здійснюватимуться поставки. Документ буде складовою частиною контракту на постачання та слугуватиме точкою відліку для вимірювання успіху контракту. Контрактуючий Орган повинен представити учасникам тендеру стандартну форму пропозиції, яку слід подавати, яка включатиме, як мінімум, наступні елементи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ідентифікація учасника тендеру.</b> Стандартна форма подання повинна включати дані щодо учасника тендеру, включаючи адресу, контактні телефони, електронну пошту та ПІБ відповідальної особи.</li> <li>• <b>Погодження з умовами процедури.</b> Учасники тендеру повинні чітко зазначити та підтвердити своїми підписами, що вони погоджуються з умовами тендерної процедури та не матимуть жодних скарг у даному відношенні на пізнішій стадії.</li> <li>• <b>Заява про здійснення поставок, безумовно та в описаному об'ємі.</b> Учасники тендеру повинні зазначити, що вони безумовно підтверджують надання таких поставок, які описані в їх описі поставок.</li> <li>• <b>Заява про статус учасника тендеру.</b> Головним чином у тих випадках, коли підтверджуючі документи та докази (про небанкрутство, сплату податків або подібне) не вимагаються, учасникам тендеру повинна бути надана форма заяви, в якій зазначається, що вони не знаходяться в жодній із ситуацій, яка могла б перешкодити їм в участі у процедурі.</li> <li>• <b>Опис поставок, які здійснюватимуться.</b> Учасникам тендеру повинна бути надана форма для опису поставок, які здійснюватимуться. Учасники тендеру повинні бути в змозі представити особливості поставок, які вони пропонують, у якості відповіді на Опис поставок.</li> <li>• <b>Вимога щодо надання тендерної гарантії.</b> У більших і більш комплексних тендерах від учасників тендеру може вимагатись представлення банківської гарантії у сумі в межах 1 та 2% бюджету на постачання. У даному випадку Контрактуючий Орган повинен надати взірець або вказівку щодо форми такої гарантії. Гарантія може бути складовою частиною пропозиції учасника тендеру.</li> </ul>
	<p>Фінансова пропозиція</p>	<p>Учаснику тендеру повинна бути надана можливість прозора та чітко представити фінансову пропозицію щодо поставок, які вимагаються Контрактуючим Органом. Найлегший спосіб це зробити – це забезпечення форми фінансової пропозиції. Відповідно до Додатку IV фінансова пропозиція повинна подаватись у вигляді окремого документу (повинна надсилатись в запечатаному конверті), оскільки критерії присудження контракту є комбінацією ціни та технічної оцінки.</p>



	Документи, які, як мінімум, вимагаються	<p>Контрактуючий Орган повинен забезпечити в рамках кожної процедури Тендерну Документацію, яка чітко представлятиме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Тип, кількість та особливості робіт, які вимагаються у тендерній процедурі;</li> <li>• Особливості та умови кожної тендерної процедури, включаючи умови для участі у тендерній процедурі;</li> <li>• Процедури для відбору успішного учасника тендеру;</li> <li>• Умови виконання робіт, які подаються на тендер.</li> <li>• Форма пропозиції, яку має подавати кожен учасник тендеру, включаючи опис будь-яких підтверджуючих документів, у разі необхідності. Умови та форми повинні суворо уникати будь-яких змін у документах на останній стадії (після кінцевого терміну для подання) пропозицій учасників тендеру.</li> </ul>
<b>Контракти на роботи</b>	Опис робіт (Технічні специфікації)	<p>Оскільки дана процедура є найбільш складною із трьох, Контрактуючий Орган повинен приділити особливу увагу представленню умов тендеру на роботи. Він повинен не тільки детально представити тип та об'єм робіт, які мають здійснюватись, але також врахувати потенційні неочікувані ситуації або події. Опис робіт повинен бути представлений таким чином, щоб:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Надати можливість учасникам тендеру надати якісні пропозиції;</li> <li>- Здійснити прозору процедуру, пропонуючи усім учасникам тендеру однакові шанси на успіх;</li> <li>- Уникнути будь-якого непорозуміння на фазі виконання та повністю задовольнити цілі процедури закупівель у грантах.</li> </ul> <p>Опис робіт, які вимагаються Контрактуючим Органом включатиме, як мінімум, наступну інформацію:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Технічні специфікації робіт, які вимагаються.</b> Технічні специфікації є ключовим елементом у тендерній процедурі щодо робіт. Вони визначають необхідні характеристики продукту, послуги або матеріалу чи роботи, які вимагаються Контрактуючим Органом. Вони також можуть визначати такі характеристики, як: екологічні вимоги, доступ для людей з обмеженими можливостями, вимоги якості, безпеки або розміри і т.д.</li> </ul> <p>Як і з поставками, Контрактуючий Орган повинен гарантувати, що результатом технічної специфікації робіт, які вимагаються, не стане обмеження конкуренції в рамках тендерної процедури.</p> <p><b>ПРИЙМІТЬ ДО УВАГИ:</b> У випадку робіт максимальна ціна наперед не публікується (відмінність від контрактів на послуги).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Об'єм робіт, які вимагаються.</b> Опис робіт повинен включати чітке зазначення об'єму робіт, які вимагаються. З об'єму робіт повинно бути зрозуміло, якими є фізичні межі для робіт (наприклад, чіткі пункти під'єднання до комунальних послуг, або чітка межа між роботами та поставками). На додаток до цього, опис може включати чітке зазначення типу матеріалів та продуктів, які очікується</li> </ul>

		<p>використовувати/встановлювати під час виконання робіт. Об'єм робіт може зазвичай збільшуватись у випадку непередбачених ситуацій.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Проектування робіт та дозвіл на будівництво.</b> Опис робіт повинен зазначати, чи проектування робіт або дозвіл на будівництво можуть вимагатись від Підрядника (або надаються Контрактуючим Органом).</li> <li>• <b>Тип контракту.</b> Опис робіт повинен зазначати, чи контракт буде “Lump sum” контрактом (якщо весь об'єм робіт можливо чітко визначити) або “unit price” контрактом (об'єм робіт не можливо чітко визначити).</li> <li>• <b>Умови поставок, післяпродажні послуги, встановлення.</b> Опис робіт може включати вимоги щодо додаткових послуг або умов доставки.</li> <li>• <b>Креслення або інша інформація.</b> Контрактуючий Орган повинен надати учасникам тендеру будь-яку додаткову інформацію, яка описує тип або об'єм робіт. Така додаткова інформація може включати статус власності на землю, статус планів, погодження планів, дозволи на будівництво, звіти щодо досліджень, креслення, брошури та посилання.</li> <li>• <b>Період відповідальності за дефекти, який вимагається.</b> Опис робіт повинен зазначати деталі щодо періоду відповідальності за дефекти та подібні вимоги від Підрядника.</li> </ul>
	Умови тендеру	<p>Контрактуючий Орган повинен визначити базові умови, за яких учасники тендеру можуть приймати участь у тендерній процедурі. Результатом неспроможності виконання або прийняття тендерних умов повинно стати виключення відповідного учасника тендеру із подальшої конкуренції.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Умови для участі.</b> Контрактуючий Орган повинен визначити критерії, за яких учасники тендеру можуть приймати участь у процедурі. Критерії можуть описувати: правову форму учасників тендеру, технічні та фінансові можливості учасника тендеру, національність учасника тендеру, можливий обмежений статус, такий як заблоковані рахунки або банкрутство, історія несплати податків або юридичні попередні чи поточні процедури проти учасника тендеру.</li> <li>• <b>Процедури для заявки.</b> Процедури для заявки описують яким чином учасник тендеру повинен подавати заявку. Від Контрактуючого Органу очікується підготовка форми пропозиції, яку повинен заповнювати учасник тендеру.</li> </ul> <p>Може вимагатись будь-яка додаткова інформація, така як: докази щодо досвіду або правового статусу, доказ або опис технічних можливостей, докази щодо виконання умов тендеру.</p> <p>Контрактуючий Орган повинен описати яким способом та <b>на яку адресу слід</b> подавати тендери, а також кінцеві терміни для подання.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Додаткова інформація від Контрактуючого Органу.</b> Контрактуючий Орган повинен надати можливість учасникам тендеру подати запити щодо додаткових роз'яснень до</li> </ul>

		<p>кінцевого терміну для подання їх тендерів. Контрактуючий Орган повинен описати у тендерній документації, де і у який спосіб можна отримати таку додаткову інформацію. У даному процесі слід дотримуватись прозорості та вільного потоку інформації, що означає, що усі учасники тендеру повинні бути забезпечені однаковою рівнем інформації.</p> <p>Насамперед у випадку тендерів на комплексні роботи, Контрактуючий Орган може прийняти рішення організувати зустріч щодо роз'яснень або/та виїзд на місцевість. У такому випадку, інформація про місце та час такого заходу повинна бути опублікована широкою громадськістю.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Процедура відбору.</b> Контрактуючий Орган повинен представити учасникам тендеру, яким чином будуть оцінюватись тендери і якими будуть критерії оцінки. Критерії повинні бути прозорими та не повинні в жодному випадку змінюватись під час процедури.</li> </ul>
	<p>Умови для виконання робіт – чорновий контракт</p>	<p>Контрактуючий Орган повинен представити учасникам тендеру умови, за яких здійснюватимуться їх завдання.</p> <p>Умови щодо виконання робіт представлені у контрактах на роботи та їх додатках. Положення контракту детально представлені нижче в окремому розділі «Контракти».</p>
	<p>Форма пропозиції, яку повинен подавати кожен учасник тендеру</p>	<p>Пропозиції від учасників тендеру повинні отримуватись у стандартній формі, таким чином дозволяючи Контрактуючому Органу прозоро їх порівнювати.</p> <p>Пропозиції від учасників тендеру описують, яким чином виконуватимуться роботи. Документ буде складовою частиною контракту на роботи та слугуватиме точкою відліку для вимірювання успіху контракту. Контрактуючий Орган повинен представити учасникам тендеру стандартну форму пропозиції, яку слід подавати, яка включатиме, як мінімум, наступні елементи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ідентифікація учасника тендеру.</b> Стандартна форма подання повинна включати дані щодо учасника тендеру, включаючи адресу, контактні телефони, електронну пошту та ПІБ відповідальної особи.</li> <li>• <b>Погодження з умовами процедури.</b> Учасники тендеру повинні чітко зазначити та підтвердити своїми підписами, що вони погоджуються з умовами тендерної процедури та не матимуть жодних скарг у даному відношенні на пізнішій стадії.</li> <li>• <b>Заява про виконання робіт, безумовно та в описаному об'ємі.</b> Учасники тендеру повинні зазначити, що вони безумовно підтверджують виконання таких робіт, які описані в їх описі робіт, що виконуватимуться.</li> <li>• <b>Заява про статус учасника тендеру.</b> Головним чином у тих випадках, коли підтверджуючі документи та докази (про небанкрутство, сплату податків або подібне) не вимагаються, учасникам тендеру повинна бути надана форма заяви, в якій зазначається, що вони не знаходяться в жодній із ситуацій,</li> </ul>

		<p>яка могла б перешкодити їм в участі у процедурі.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Опис робіт, які виконуватимуться.</b> Учасникам тендеру повинна бути надана форма для опису робіт, які виконуватимуться. Учасники тендеру повинні бути в змозі представити особливості робіт, які вони пропонують, у якості відповіді на Опис робіт. Залежно від складності контракту на роботи, стандартна форма для подання пропозиції може включати: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Інформація про можливості учасника тендеру та його технічне обладнання,</li> <li>- Запропонована методологія для виконання робіт,</li> <li>- Будь-які коментарі до представлених вимог,</li> <li>- Детальна Специфікація робіт та матеріалів (документ, у якому зазначаються одиниці матеріалів, запчастин та роботи) з переліком та специфікаціями усіх матеріалів, які використовуватимуться та будь-яких інших необхідних вкладів,</li> <li>- Будь-яка інша документація, така як креслення, сертифікати, брошури.</li> </ul> </li> <li>• <b>Вимога щодо надання тендерної банківської гарантії.</b> У більших і більш комплексних тендерах від учасників тендеру може вимагатись представлення тендерної гарантії у сумі в межах 1 та 2% бюджету на роботи. У даному випадку Контрактуючий Орган повинен надати вірець або вказівку щодо форми такої гарантії. Гарантія може бути складовою частиною пропозиції учасника тендеру.</li> </ul>
	Фінансова пропозиція	Учаснику тендеру повинна бути надана можливість прозоро та чітко представити фінансову пропозицію щодо робіт, які вимагаються Контрактуючим Органом. Найлегший спосіб це зробити – це забезпечення форми фінансової пропозиції. Відповідно до Додатку IV фінансова пропозиція повинна подаватись у вигляді окремого документу (повинна надсилатись в запечатаному конверті), оскільки критерії присудження контракту є комбінацією ціни та технічної оцінки.
<b>ПРОЦЕДУРА ВІДБОРУ</b>		
Загальні питання	Процедура	<p>Після подання пропозицій учасниками тендеру Контрактуючий Орган повинен організувати оцінку для відбору найкращої пропозиції щодо якої буде присуджено контракт.</p> <p>Процедура відбору успішного учасника тендеру повинна здійснюватись прозоро, а основні кроки процедури повинні бути представлені заявникам у тендерній документації.</p> <p>Оскільки відповідно до Додатку IV критерії відбору завжди є поєднанням технічної якості та ціни (зберігання фінансових пропозицій запечатаними до фінансової частини оцінки), не має сенсу організувати публічні сесії розкриття.</p> <p>У будь-якому випадку деталі процедури відбору зазначаються у спеціальному документі, представленому ІНТЕРЕКТ ЄСП –</p>

	Матриці закупівель для Білорусі, України та Молдови у Розділі 4 даного Посібника.
Оціночний комітет	Контрактуючий Орган офіційно призначає оціночний комітет, який здійснює процедуру відбору. Зазвичай номінується непарна кількість членів оціночного комітету (мінімум 3). Члени оціночного комітету повинні бути високо компетентними у відповідних питаннях і повинні бути повністю неупередженими та незалежними по відношенню до будь-якого учасника тендеру.
Оціночні критерії	Критерії оцінки, на базі яких здійснюватиметься відбір успішного учасника тендеру, повинні базуватись на прозорих критеріях, які в жодному відношенні не обмежуватимуть або лімітуватимуть можливості одного або більше учасників тендеру. Критерії оцінки зазвичай презентуються заздалегідь учасникам тендеру у тендерній документації та не повинні змінюватись під час процедури.
Прозорість, неупередженість та конфіденційність	Контрактуючий Орган повинен забезпечити повну прозорість процедури відбору. Цього можна досягти шляхом визначення заздалегідь процедури та критеріїв та шляхом їх дотримання під час процедури відбору. До усіх учасників тендеру повинні застосовуватись однаково ставлення та підхід, без прихильності або обмеження одного або більше учасників тендеру. Рішення в рамках відбіркового комітету повинні прийматись, якщо це можливо, консенсусом або більшістю голосів. Контрактуючий Орган повинен гарантувати, що оцінка здійснюється компетентними професіоналами, які не мають жодних відносин або зв'язку з учасниками тендеру. Сюди також включаються особисті зв'язки та бізнес інтереси. Неупередженість осіб, які здійснюють оцінку повинна демонструватись підписанням визначених заяв, у яких зазначається, що особи, які здійснюють оцінку не перебували в жодному конфлікті інтересів до, під час або після процедури відбору. Заяви повинні також забезпечувати конфіденційність процесу – інформація про процедуру відбору не повинна розголошуватись поза рамками процедури. Для забезпечення конфіденційності та неупередженості, сесії оцінки повинні організовуватись при зачинених дверях. Документи повинні у принципі зачинятись у надійному місці та їх не можна забирати з місця оцінки.
Документообіг	Для того, щоб у майбутньому можна було ознайомитись з процедурою відбору, цілу процедуру слід реєструвати. Контрактуючий Орган має гарантувати, що усі звіти готуються таким чином, що реєструються усі поточні питання у процедурі відбору. Звіти мають бути підготовлені у такій формі, яка дозволить зрозуміти суть потенційним аудиторам від Керівного Органу або ЄС. Слід також підшивати копії пропозицій, отриманих під час тендерного процесу, переписку з учасниками тендеру та декларації щодо неупередженості осіб, які здійснюють оцінку.

Послуги		<p>Процедура відбору для послуг зазвичай має здійснюватись у три етапи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Формальна перевірка. Формальна перевірка включає розкриття, реєстрацію отриманих тендерів та перевірку адміністративних вимог (кількість копій, наявність необхідних документів тощо). Лише ті учасники тендеру, які успішно пройшли перший етап, мають право на наступну оцінку.</li> <li>• Технічна оцінка. Технічна оцінка передбачає перевірку технічних аспектів тендерної пропозиції на відповідність технічним завданням. Технічна оцінка здійснюється на основі наперед визначених критеріїв і в її процесі перевіряються: організація та методологія, часові аспекти та експертний рівень задіяних експертів. Під час технічної оцінки кожному тендеру присуджуються технічні бали.</li> <li>• Фінансова оцінка. У випадку контрактів на послуги кінцева сума балів зазвичай буде комбінацією ціни та технічної оцінки. Відповідно фінансова оцінка слідує за технічною оцінкою. Фінансові пропозиції (подаються в окремих конвертах) відкриваються та перевіряються. Кожному тендеру присуджуються фінансові бали. Будь-яка пропозиція, яка перевищує максимальний бюджет, який представлений у тендерній документації, буде автоматично виключена.</li> <li>• Кінцеве рішення. Кінцеве рішення стане результатом технічної та фінансової оцінки. Кінцева кількість балів буде комбінацією ціни та технічних балів. Кінцева кількість балів розраховується на основі наперед визначеного співвідношення.</li> <li>• Інформування. По завершенню процесу оцінки, рішення повідомляються успішним та неуспішним учасникам тендеру.</li> </ul>
Поставки		<p>Процедура відбору для поставок зазвичай має здійснюватись у три етапи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Формальна перевірка. Формальна перевірка включає розкриття, реєстрацію отриманих тендерів та перевірку адміністративних вимог (кількість копій, наявність необхідних документів тощо). Лише ті учасники тендеру, які успішно пройшли перший етап, мають право на наступну оцінку.</li> <li>• Технічна оцінка. Технічна оцінка передбачає перевірку технічних аспектів тендерної пропозиції на відповідність технічним специфікаціям, результатом чого стає присудження технічних балів кожному тендеру. Контрактуючий Орган має можливість публікувати технічні бали до розкриття фінансових пропозицій.</li> <li>• Фінансова оцінка. Фінансова оцінка здійснюватиметься за технічною оцінкою. Фінансові пропозиції (подаються в окремих конвертах) відкриваються та перевіряються. Кожному тендеру присуджуються фінансові бали.</li> <li>• Кінцеве рішення. Оцінка базується на комбінації ціни та</li> </ul>

		<p>технічних балів. Кінцева кількість балів розраховується на основі наперед визначеного співвідношення.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Інформування. По завершенню процесу оцінки, рішення повідомляються успішним та неуспішним учасникам тендеру. Якщо процедура вимагала тендерні забезпечення, вони повертаються неуспішним учасникам тендеру.</li> </ul>
Роботи		<p>Процедура відбору для робіт зазвичай має здійснюватись у три етапи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Формальна перевірка. Формальна перевірка включає розкриття, реєстрацію отриманих тендерів та перевірку адміністративних вимог (кількість копій, наявність необхідних документів тощо). Лише ті учасники тендеру, які успішно пройшли перший етап, мають право на наступну оцінку.</li> <li>• Технічна оцінка. Технічна оцінка передбачає перевірку технічних аспектів тендерної пропозиції на відповідність з технічними специфікаціями, результатом чого стає присудження технічних балів кожному тендеру. Контрактуючий Орган має можливість публікувати технічні бали до розкриття фінансових пропозицій.</li> <li>• Фінансова оцінка. Фінансова оцінка здійснюватиметься за технічною оцінкою. Фінансові пропозиції (подаються в окремих конвертах) відкриваються та перевіряються. Кожному тендеру присуджуються фінансові бали.</li> <li>• Кінцеве рішення. Відбір базується на комбінації ціни та технічних балів. Кінцева кількість балів розраховується на основі наперед визначеного співвідношення.</li> <li>• Інформування. По завершенню процесу оцінки, рішення повідомляються успішним та неуспішним учасникам тендеру. Якщо процедура вимагала тендерні забезпечення, вони повертаються неуспішним учасникам тендеру.</li> </ul>
<b>КОНТРАКТИ</b>		
Загальні положення, які застосовуються до усіх типів контрактів	Структура контракту	<p>Контракт може складатись із стандартної форми Загальних Умов Контракту, із внесеними змінами відповідно до короткого Контракту (Спеціальні Умови Контракту), та з додатків, які містять подальші деталі щодо предмету контракту.</p> <p>Додатки міститимуть детальний опис послуг/поставок/робіт та також більш глибоко роз'яснюватимуть процедурні питання.</p> <p>Додатки повинні безпосередньо відповідати тендерній документації, яка використовується у тендерній процедурі. Пропозиція, яка подається учасниками тендеру повинна слугувати основою для деяких із Додатків – опис послуг/поставок/робіт. Процедурні деталі та умови, описані у тендерному процесі, не повинні змінюватись і повинні без змін переноситись у контракт.</p>
	Повне надання	<p>Найбільш критичним питанням у контракті є забезпечення чіткого визначення ролей та відповідальності сторін. Основним зобов'язанням Контрактуючого Органу є оплата Підряднику (а у випадку робіт – забезпечення Місця для їх виконання). Головним</p>

		<p>зобов'язанням Підрядника є забезпечення повного надання послуг, поставок або робіт, як це очікується Контрактуючим Органом.</p> <p>Щоб цього досягти, необхідно надати детальний, прозорий та чіткий опис предмета контракту.</p> <p>Рекомендується коротко зазначити предмет в основному тексті контракту та навести детальний опис у додатках. Додатки до контракту можуть включати Технічне Завдання/Технічну Специфікацію Клієнта та технічну і фінансову пропозиції учасника тендеру, які надаються під час тендерного процесу.</p>
	Вирішення спорів	<p>Кожен контракт повинен включати положення щодо вирішення будь-яких суперечок, які впливають з контрактних відносин між Підрядником та Контрактуючим Органом.</p> <p>Рекомендується використовувати формулювання <i>«будь-які суперечки, які впливають із контракту, які не можуть бути вирішені, підпадають під юрисдикцію національного/районного суду (оберіть відповідно залежно від країни)»</i>.</p> <p>Положення для вирішення спорів повинні наводитись в основному тексті контракту.</p>
	Додатки до контракту	<p>Додатки до контракту (або Спеціальні Умови) повинні містити більш глибоке уточнення предмету контракту.</p> <p>Основний текст контракту може бути відносно коротким, а деталі наводиться у додатках.</p> <p>Додатки включають наступне:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Будь-які глибокі роз'яснення контрактних умов (чи у формі спеціальних умов, чи в іншій відповідній формі).</b> На додаток до основного тексту контракту, Контрактуючий Орган може включити подальші деталі контракту. Такі умови доповнюватимуть базовий текст контракту і наводиться у якості окремого додатку. Вони включатимуть: детальні положення та умови щодо виконання контракту, детальні умови платежу, детальні умови звітування, умови для внесення змін або припинення дії контракту, положення щодо забезпечення.</li> <li>• <b>Умови тендеру.</b> До контракту можуть додаватися оригінал технічного завдання (у контрактах на послуги) або технічних специфікацій (у контрактах на поставки та роботи), документація щодо планування та специфікація робіт та матеріалів (у контрактах на роботи), що описує вимоги контракту.</li> <li>• <b>Детальний опис предмету контракту.</b> Для того, щоб уникнути неспроможності надання, предмет контракту повинен бути прозоро та достатньо деталізовано описаним. На додаток до Технічного Завдання/Технічних специфікацій, як описано у попередньому пункті, пропозиція Підрядника повинна бути додана у вигляді додатку до контракту.</li> <li>• <b>Детальне зазначення фінансових умов.</b> Контракт повинен чітко зазначати суму та розбивку витрат. Контрактуючий Орган може використовувати фінансову пропозицію, надану Підрядником, як додаток до контракту.</li> <li>• <b>Взірці та форми.</b> У разі необхідності, контракт може</li> </ul>



		включати і інші додаткові додатки. У разі, якщо контрактом заплановані звітування або забезпечення, Контрактуючий Орган повинен забезпечити Підрядників відповідними формами.
<b>Контракти на послуги</b>	Фінанси – графік платежів	Залежно від типу необхідних послуг, Контрактуючий Орган може віддати перевагу частковій передоплаті послуг. У випадку значної суми (Контрактуючий Орган визначає поріг), передоплата повинна гарантуватись фінансовим забезпеченням. Підрядник повинен отримувати додаткові платежі відповідно до ходу проекту. Незважаючи на це, частина коштів повинна зберігатись на кінцевий платіж після завершення контракту. Запити на платіж (за винятком початкового авансового платежу) повинні підтверджуватись документами, які доводять реальність та обґрунтування витрат.  Базове зазначення графіку платежів повинне міститись в основному тексті контракту, а деталі (умови платежів, можливе забезпечення) наводиться у додатках контракту.
	Фінанси – максимальний розмір контракту	Контракт повинен містити формулювання, що сума, зазначена Підрядником у фінансовій пропозиції або погоджена під час договірної процесу, буде максимальною сумою, яку отримає Підрядник. Ціна контракту не повинна включати податки (які виключаються відповідно до положень Програми в ТКС ЄІСП).
	Зобов'язання Підрядника	Контракт повинен описувати зобов'язання Підрядника. Не слід упустити наступні елементи: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Повне надання послуг.</b> Контракт повинен чітко зазначити, що вимагається повне надання описаних послуг. Слід описати можливі умови або положення щодо винятків. Основою надання послуг є повне виконання описаних результатів та заходів (у контрактах за світовою ціною) або повне залучення необхідних ресурсів (у контрактах, які базуються на гонорарі).</li> <li>• <b>Чесна та прозора поведінка.</b> Контракт повинен чітко зазначити, що Підрядник дотримуватиметься усіх правових умов та зобов'язань, які застосовуються для такого типу контракту, який здійснюється. Підрядник не повинен порушувати стандарти професійної поведінки або права працівників та можливих третіх сторін, залучених до виконання контракту. Послуги повинні надаватись у відповідності із ринковими стандартними витратами, а витрати, які мають місце, повинні бути прозорими та такими, які можна довести.</li> </ul> <p>Контракт повинен містити положення, що Контрактуючий Орган не може бути визнаний відповідальним за будь-яку шкоду, яку зазнав Підрядник під час виконання контракту або будь-яку шкоду, заподіяну третім сторонам.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Конфлікт інтересів, секретність, захист інформації.</b> Підрядник повинен у рамках контракту уникати конфлікту інтересів та, у відповідності із типом послуг, дотримуватись</li> </ul>

		<p>стандартних та юридично зобов'язуючих положень щодо професійної таємності та захисту інформації.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Облік Підрядника.</b> Підрядник зобов'язаний обліковувати будь-які документи, які стосуються виконання контракту щонайменше 7 років після завершення контракту. Вищезазначені документи включатимуть: фінансові документи, листки обліку робочого часу, які доводять ступінь залучення експертів, будь-які продукти, створені в рамках проекту та наглядні матеріали.</li> </ul> <p>Облік документів Підрядника повинен бути доступним для перевірки Контрактуючим Органом та його представниками (у контексті проектів ЄС, включаючи установи ЄС, Фінансовий або Керівний Орган).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Зобов'язання щодо звітування.</b> Контракт повинен описувати зобов'язання щодо звітування Підрядника. У кожному контракті повинен вимагатись мінімальний кінцевий звіт, який міститиме інформацію про виконані завдання. У випадку довгих проектів або проміжкових фінансових платежів, слід також подавати періодичні/проміжкові звіти. Звіти повинні містити деталі щодо описової та фінансової частини проекту. Необхідні форми повинні бути описані або навіть наведені у чорновій формі у якості додатку до контракту.</li> </ul>
Зобов'язання Контрактуючого Органу		<p>Контрактуючий Орган з іншого боку зобов'язаний надати Підряднику будь-які необхідні документи та інформацію, допомагати йому з місцевими нормативними документами та здійснити оплату, як зазначено у контракті.</p>
Природа послуг		<p>Природа послуг повинна бути достатньо детально описана, щоб дозволити беззаперечно та прозоре виконання завдань. В основному тексті контракту повинно наводитись коротке зазначення послуг. Інші деталі повинні описуватись у додатку до контракту. Найбільш відкритим способом є включення такого опису послуг, як наведено підрядником у його пропозиції, у якості додатку.</p>
Виконання контракту		<p>Повинні бути описані положення щодо виконання контракту. Вони, як мінімум, повинні включати наступне:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Положення для моніторингу та контролю.</b> Контракт повинен включати положення, яке регулює моніторинг та контроль в рамках проекту. У принципі проект повинен бути в будь-який час доступний для перевірки Контрактуючим Органом або його представниками. Контрактуючий Орган повинен мати доступ та розуміння фінансових документів та обліку Підрядника. У більших контрактах може вимагатись незалежний аудит обліку проекту (покривається Підрядником, здійснюється зовнішнім незалежним аудитором).</li> <li>• <b>Внесення змін до контракту.</b> Внесення змін до контракту дозволяється лише у виняткових випадках. Таки випадки повинні зазначатись у контракті і включають наступні: об'єктивні ситуації за межами впливу Підрядника, форс-мажор або додаткова вимога Контрактуючого Органу. Слід</li> </ul>

		<p>розрізняти наступні варіанти внесення змін до контракту:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Продовження контракту. В обґрунтованих випадках затримок (наприклад, у зв'язку з сезонним характером заходів) контракт повинен бути продовженим. Однак, тривалість контракту на закупівлі в рамках гранту не може перевищувати тривалість грантового контракту.</li> <li>- Зміни в результатах та заходах. У виняткових випадках (наприклад, зміна умов за межами впливу Підрядника або Контрактуючого Органу) можна вносити зміни до заходів та/або результатів контракту.</li> <li>- Заміна персоналу. У належним чином обґрунтованих випадках, коли початково запропонований експерт більше не в змозі виконувати завдання, може мати місце відповідна заміна. Експерт, який/а приходить на заміну, повинен/на, як мінімум, володіти такими ж самими знаннями, досвідом та кваліфікацією, як і попередній експерт.</li> </ul> <p>Результатами внесення змін до контракту не повинні стати: значні зміни у результатах або заходах, збільшення суми контракту або зміна умов, які призвели до присудження контракту.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Відшкодування коштів.</b> Контракт повинен включати можливість для відшкодування коштів підрядником у наступних випадках: якщо послуги були не повною мірою надані, якщо облік неповний або неточний, у випадку серйозного порушення умов контракту зі сторони Підрядника.</li> <li>• <b>Умови для забезпечення.</b> У випадку контрактів на послуги забезпечення обмежується авансовим забезпеченням – фінансове забезпечення, яке гарантує платежі від Контрактуючого Органу. Умови контракту повинні бути описані у контракті.</li> <li>• <b>Власність на результати.</b> Результати контракту, включаючи авторське право на права інтелектуальної власності, будуть власністю Контрактуючого Органу.</li> </ul> <p>* - у разі, якщо місцеве законодавство передбачає інше щодо прав на інтелектуальну власність, тоді ці положення можуть бути змінені.</p>
	Додатки	<p>Типовий контракт на послуги включає наступні додатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Умови тендеру.</b> Оригінал технічного завдання, у якому описуються вимоги контракту, може бути доданий до контракту.</li> <li>• <b>Опис послуг.</b> На додаток до технічного завдання, у якості додатку до контракту повинен наводитись опис послуг Підрядника (організація та методологія) у такому вигляді, як він був наведений у пропозиції.</li> <li>• <b>Фінансова пропозиція.</b> Фінансова пропозиція підрядника на тендерній фазі зазвичай стане додатком до контракту. Залежно від типу контракту, у додатку зазначатиметься загальна вартість необхідних послуг (світова ціна) або детальна розбивка по необхідним/наданим внескам у діяльність (контракти, які базуються на гонорарі).</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Детальні умови контракту.</b> Умови контракту, як описано у таких вищенаведених розділах, як Зобов'язання Підрядника, Природа послуг та Виконання контракту, наводяться або як «спеціальні умови контракту», або як окремий додаток відповідної форми та змісту.</li> <li>• <b>Інші взірці та форми.</b> Будь-які інші форми або взірці (наприклад, форми звітів) наводяться у якості додатків до контракту.</li> </ul>
<b>Контракти на постачання</b>	Фінанси – графік платежів	У контрактах на постачання Контрактуючий Орган зазвичай забезпечує Підрядника авансовим платежем, який найближчим часом йому виплачується після підписання контракту. Інша частина платежу виплачується після виконання контракту / здійснення поставок. Авансовий платіж, насамперед, де суми є більшими, повинен охоплюватись фінансовим забезпеченням. Базове зазначення графіку платежів повинне міститись в основному тексті контракту, а деталі (умови платежів, можливе забезпечення) наводиться у додатках контракту.
	Фінанси – максимальний розмір контракту	У випадку тендерів на постачання, Контрактуючий Орган може вдатись до можливості збільшення або зменшення кількостей та вартості поставок, щодо яких оголошується тендер. Ця можливість повинна зазвичай використовуватись у належним чином обґрунтованих випадках. Відповідно до цього, у контракт (додатки) може бути включене положення, що Контрактуючий Орган зберігає за собою право змінювати кількість та вартість контракту до відповідного відсотку (звичайно 20-25%). Умови та методи для здійснення таких відхилень повинні додаватись. Ціна контракту не повинна включати податки (які виключаються відповідно до положень Програми в ТК ЄІСП).
	Зобов'язання Підрядника	Контракт повинен описувати зобов'язання Підрядника. Не слід пропустити наступні елементи: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Повне здійснення поставок.</b> Контракт повинен чітко зазначати, що від Підрядника вимагається повне здійснення таких поставок, які зазначені у його технічній пропозиції. На додаток, у контракті повинно зазначатись, що Підрядник надасть необхідне обладнання, нагляд, працю та засоби, необхідні для здійснення завдань.</li> </ul> Типологія контрактів на постачання може вимагати встановлення, тренінг, гарантійне або післяпродажне обслуговування. У контракті повинні чітко зазначатись умови щодо таких послуг. Це ж стосується надання запчастин та/або матеріалів. <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Якість поставок.</b> У контракті повинно чітко зазначатись, що від підрядника вимагається здійснення контракту з належним доглядом та старанністю на усіх фазах.</li> </ul> Якість поставок та матеріалів повинна відповідати таким технічним специфікаціям, як зазначено у технічній пропозиції Підрядника. Контракт повинен включати положення щодо перевірки Контрактуючим Органом. <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Походження поставок.</b> Поставки, які фінансуються контрактами ЄС повинні, за винятком випадків, коли схвалені</li> </ul>

		<p>дерогації, походити з ЄС або прийнятних країн. Контракт повинен чітко зазначати вимоги щодо походження.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Чесна та прозора поведінка.</b> Контракт повинен чітко зазначати, що Підрядник дотримуватиметься усіх правових умов та зобов'язань, які застосовуються для такого типу контракту, який здійснюється. Підрядник не повинен порушувати стандарти професійної поведінки або права працівників та можливих третіх сторін, залучених до виконання контракту. Поставки повинні здійснюватись у відповідності із ринковими стандартними витратами, а витрати, які мають місце, повинні бути прозорими та такими, які можна довести.</li> </ul> <p>Контракт повинен містити положення, що Контрактуючий Орган не може бути визнаний відповідальним за будь-яку шкоду, яку зазнав Підрядник під час виконання контракту або будь-яку шкоду, заподіяну третім сторонам.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Конфлікт інтересів, секретність, захист інформації.</b> Підрядник повинен у рамках контракту уникати конфлікту інтересів та дотримуватись положень щодо таємності та захисту інформації.</li> <li>• <b>Облік Підрядника.</b> Підрядник зобов'язаний обліковувати будь-які документи, які стосуються виконання контракту щонайменше 7 років після кінцевого платежу контракту. Вищезазначені документи включатимуть фінансові документи та копії сертифікату походження для обладнання, яке постачалось. Облік документів Підрядника повинен бути доступним для перевірки Контрактуючим Органом та його представниками (у контексті проектів ЄС, включаючи установи ЄС, Фінансовий або Керівний Орган).</li> </ul>
	Зобов'язання Контрактуючого Органу	Контрактуючий Орган з іншого боку зобов'язаний надати Підряднику будь-які необхідні документи та інформацію, допомагати йому з місцевими нормативними документами та здійснити оплату, як зазначено у контракті.
	Природа поставок	У контракті повинні перераховуватись поставки, які надаватимуться, разом з їх кількістю та технічними специфікаціями. Загальний опис поставок, які здійснюватимуться, повинен наводитись в основному тексті контракту, а додаткові деталі (технічні специфікації, опис будь-яких додаткових необхідних послуг) – у додатках. Така ж технічна пропозиція, як і подавалась бенефіціаром на тендерній фазі, може бути безпосередньо використана у якості додатку до контракту.
	Виконання контракту	Повинні бути описані положення щодо виконання контракту. Вони, як мінімум, повинні включати наступне: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Положення для перевірки та випробування.</b> Контрактуючому Органу повинно бути дозволено інспектувати, перевіряти, вимірювати та випробувати компоненти або матеріали поставок, які здійснюються. Підрядник повинен дозволяти тестування в будь-який час та під час звичайних робочих годин.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Погодження.</b> Контракт повинен зазначати, яким способом Контрактуючий Орган підтверджуватиме, що поставки були здійснені таким чином, як передбачено у контракті. Зазвичай даний процес передбачає два етапи: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Попереднє погодження. Попереднє погодження відбувається, коли поставки були здійснені Підрядником і вони успішно пройшли випробовування, що вимагались. Контрактуючий Орган видає сертифікат попереднього погодження.</li> <li>- Кінцеве погодження. Кінцеве погодження має місце після закінчення гарантійного періоду, коли усунені можливі дефекти або пошкодження. Контрактуючий Орган видає сертифікат кінцевого погодження.</li> </ul> <p>Лише тоді, коли має місце кінцеве погодження, контракт вважається завершеним.</p> </li> <li>• <b>Внесення змін до контракту.</b> Внесення змін до контракту дозволяється лише у виняткових випадках. Таки випадки повинні зазначатися у контракті і включають наступні: об'єктивні ситуації за межами впливу Підрядника, форс-мажор або додаткова вимога Контрактуючого Органу. Слід розрізняти наступні варіанти внесення змін до контракту: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Продовження контракту. Контракт може бути продовжений у наступних випадках: якщо Контрактуючим Органом замовляються додаткові поставки, якщо погодні умови заважають встановленню, якщо Контрактуючий Орган не зміг виконати свої зобов'язання у зв'язку з форс-мажором. Якщо причини затримки мали місце з виключно вини Підрядника, у контракт може бути запроваджена контрактна пеня. Термін продовження контракту закупівель у грантах не може перевищувати тривалість грантового контракту.</li> <li>- Зміни у поставках, які здійснюються. Контрактуючий Орган може зберігати за собою право змінювати (збільшувати або зменшувати) кількість поставок, які здійснюються, та ціну контракту до певного відсотку. У випадку використання такої можливості, Підрядник повинен бути проінформованим заздалегідь.</li> <li>- Призупинення. Контрактуючий Орган може зберігати за собою право призупинити поставки. До призупинення можна вдатись лише у виключних та належним чином обґрунтованих випадках. Процедура повинна бути чітко визначена, включаючи компенсації Підряднику.</li> <li>- Припинення дії контракту. У випадку серйозного порушення контрактних зобов'язань Підрядником, Контрактуючий Орган може припинити дію контракту без фінансових наслідків. Підрядник може з іншого боку припинити дію контракту, якщо Контрактуючий Орган не зможе виконати свої зобов'язання.</li> </ul> </li> <li>• <b>Умови для забезпечення.</b> У випадку контрактів на постачання можуть бути передбачені наступні гарантії:</li> </ul>
--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Авансове забезпечення. У випадку більших сум/відсотків авансового платежу, забезпечення може вимагатись для покриття такого авансового платежу (авансове забезпечення може охоплювати цілу суму авансового платежу).</li> <li>- Забезпечення виконання. Забезпечення повинно вимагатись для покриття повного та належного виконання контракту. У випадку менших поставок (залежно від оцінки ризиків), таке забезпечення може не вимагатись. Гарантія забезпечення зазвичай становить від 5 до 10 % вартості контракту.</li> </ul>
	Додатки	<p>Типовий контракт на постачання включає наступні додатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Умови тендеру.</b> Оригінал тендерної документації, у якій описуються вимоги контракту, може бути доданий до контракту.</li> <li>• <b>Опис поставок – технічна специфікація.</b> Для гарантування повного здійснення поставок, необхідно забезпечувати детальний опис поставок. Зазвичай така ж технічна пропозиція Підрядника, як і на тендерній стадії, може бути безпосередньо взята, як додаток.</li> <li>• <b>Фінансова пропозиція.</b> Фінансова пропозиція Підрядника на тендерній фазі зазвичай стає додатком до контракту. Додаток міститиме розбивку витрат по одиницям постачання та витрат щодо будь-яких необхідних послуг (тренінг, встановлення, післяпродажні послуги).</li> <li>• <b>Детальні або спеціальні умови контракту.</b> Умови контракту, як описано у таких вищенаведених розділах, як Зобов'язання Підрядника, Природа послуг та Виконання контракту, наводяться як окремий додаток до контракту.</li> <li>• <b>Інші взірці та форми.</b> Будь-які інші форми або взірці (наприклад, форми забезпечення) наводяться у якості додатків до контракту.</li> </ul>
<b>Контракти на роботи</b>	Фінанси – графік платежів	<p>Контракт зазвичай дозволяє певний відсоток авансового фінансування. Інші фінансові платежі (проміжкові платежі) виділяються відповідно до типу та ходу виконання проекту. Проміжкові платежі зазвичай є предметом утримань (звичайно 10%), а утримана сума повертається лише після Кінцевого Погодження, яке слідує задовільному завершенню періоду відповідальності за дефекти.</p> <p>Базове зазначення графіку платежів повинне міститись в основному тексті контракту, а деталі (умови платежів, супроводжуючі документи, забезпечення тощо) наводяться у додатках.</p>
	Фінанси – максимальний розмір контракту	<p>Ціною контракту, як зазначено у пропозиції Підрядника на тендерній фазі, буде:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Кінцева ціна (у випадку “lump sum” контрактів);</li> <li>- Сума добутків запланованих кількостей та кінцевих ставок одиниць (у випадку “unit price” контрактів).</li> </ul>

		<p>Вважається, що Підрядник ознайомився з умовами на місці та відповідно не має права на зміну ціни.</p> <p>У будь-якому випадку ціна контракту може включати резерв на непередбачений випадок (сума забезпечення), який використовуватиметься наглядачем у випадку непередбачених або виняткових подій чи додаткових робіт або змін, які вимагаються Контрактуючим Органом.</p> <p>Умови щодо використання резерву на непередбачуваний випадок повинні зазначатись у тендерній документації та в умовах контракту.</p> <p>Ціна контракту не повинна включати податки (які виключаються відповідно до положень Програми в ТКС ЄІСП).</p>
	Зобов'язання Підрядника	<p>Контракт повинен описувати зобов'язання Підрядника. Не слід упустити наступні елементи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Повне виконання робіт.</b> Контракт повинен чітко зазначати, що від Підрядника вимагається повне виконання таких робіт, які зазначені у його технічній пропозиції. На додаток, у контракті повинно зазначатись, що Підрядник надасть увесь персонал, обладнання та матеріали, необхідні для виконання робіт.</li> <li>• <b>Нагляд за роботами.</b> У контракті повинно зазначатись, що Підрядник здійснюватиме нагляд за роботами, щоб гарантувати задовільне виконання робіт.</li> <li>• <b>Якість поставок.</b> Компоненти робіт та матеріали відповідатимуть описам, наведеним у технічній пропозиції Підрядника. Контракт повинен включати положення щодо погодження, тестування та перевірки Контрактуючим Органом.</li> <li>• <b>Походження.</b> Усі товари, які закупаються в рамках контрактів повинні мати походження з ЄС або прийнятних країн. Походження повинно документально підтверджуватись.</li> <li>• <b>Чесна та прозора поведінка.</b> Контракт повинен чітко зазначати, що Підрядник дотримуватиметься усіх правових умов та зобов'язань, які застосовуються для такого типу контракту, який здійснюється. Підрядник не повинен порушувати стандарти професійної поведінки або права працівників та можливих третіх сторін, залучених до виконання контракту. Поставки повинні здійснюватись у відповідності із ринковими стандартними витратами, а витрати, які мають місце, повинні бути прозорими та такими, які можна довести.</li> </ul> <p>Контракт повинен містити положення, що Контрактуючий Орган не може бути визнаний відповідальним за будь-яку шкоду, яку зазнав Підрядник під час виконання контракту або будь-яку шкоду, заподіяну третім сторонам.</p> <p>Контракт повинен містити положення, які стосуються персоналу Підрядника. Підрядник повинен бути зобов'язаний регулярно сплачувати зарплату своєму персоналу та усі пов'язані витрати.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Конфлікт інтересів, секретність, захист інформації.</b></li> </ul>



		<p>Підрядник повинен у рамках контракту уникати конфлікту інтересів та дотримуватись положень щодо таємності та захисту інформації.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Облік Підрядника.</b> Підрядник зобов'язаний обліковувати будь-які документи, які стосуються виконання контракту щонайменше 7 років після кінцевого платежу контракту. Вищезазначені документи включатимуть фінансові документи та копії сертифікату походження. Облік документів Підрядника повинен бути доступним для перевірки Контрактуючим Органом та його представниками (у контексті проектів ЄС, включаючи установи ЄС, Фінансовий або Керівний Орган).</li> <li>• * Від Підрядника може також вимагатись забезпечення проектування робіт до їх виконання (контракти на проектування і роботи)</li> </ul>
	Зобов'язання Контрактуючого Органу	<p>Контрактуючий Орган з іншого боку зобов'язаний надати Підряднику будь-які необхідні документи та інформацію, допомагати йому з місцевими нормативними документами, включаючи Дозвіл на Будівництво, та здійснити оплату, як зазначено у контракті. На додаток, будучи власником будівельного майданчику, Контрактуючий Орган повинен забезпечити доступ туди Підряднику впродовж тривалості контракту.</p>
	Природа робіт	<p>Контракт повинен чітко описувати предмет. У випадку робіт, він включатиме залучення персоналу, обладнання, матеріали та поставки, які встановлюватимуться, тощо.</p> <p>Предмет контракту повинен коротко зазначатись в основному тексті контракту, а детальний опис наводитись у додатках.</p>
	Виконання контракту	<p>Повинні бути описані положення щодо виконання контракту. Вони, як мінімум, повинні включати наступне:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Нагляд.</b> Контракт повинен зазначати умови для залучення наглядача зі сторони Контрактуючого Органу. До відповідальності наглядача належатиме контроль та моніторинг робіт, ведення робочого реєстру, у якому реєструються події та надзвичайні ситуації, звітування Контрактуючому Органу та уповноваження платежів. Звіти про хід робіт наглядача будуть базою для моніторингу проекту Контрактуючим Органом.</li> <li>• <b>Положення для перевірки та випробовування.</b> Наглядачу повинно бути дозволено інспектувати, перевіряти, випробовувати та вимірювати матеріали, компоненти та кваліфікацію, а також перевіряти хід виконання. Наглядач повинен встановити, чи вищезазначене відповідає необхідній якості та кількості.</li> </ul> <p>Наглядач погоджуватиме матеріали та компоненти, які доставляють на місцевість. У контракті повинна бути зазначена можливість відхиляти матеріали та компоненти невідповідної якості або кількості.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Погодження.</b> Контракт повинен зазначати, яким способом Контрактуючий Орган підтверджуватиме, що роботи були</li> </ul>

		<p>завершені. Зазвичай даний процес здійснюється у наступні етапи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Попереднє погодження. Попереднє погодження відбувається, коли роботи успішно пройшли тест на завершення. Наглядач видає сертифікат попереднього погодження. Зазвичай деякі незначні дефекти, які не заважають Контракуючому Органу використовувати інфраструктуру, залишаються на цій стадії.</li> <li>- Кінцеве погодження. Кінцеве погодження здійснюється після закінчення періоду відповідальності за дефекти, коли усунені усі дефекти або пошкодження. Наглядач видає сертифікат кінцевого погодження.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Внесення змін до контракту.</b> Внесення змін до контракту дозволяється лише у виняткових випадках. Таки випадки повинні зазначатися у контракті і включають наступні: об'єктивні ситуації за межами впливу Підрядника, форс-мажор або додаткова вимога Контракуючого Органу. Слід розрізняти наступні варіанти внесення змін до контракту: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Продовження контракту. Контракт може бути продовжений у наступних випадках: незвичайні погодні умови, перепони фізичних умов, якщо Контракуючий Орган не зміг виконати свої зобов'язання або у зв'язку з форс-мажором. Якщо причини затримки мали місце з виключно вини Підрядника, у контракт може бути запроваджена контрактна пеня (заздалегідь оцінені збитки). Зазвичай загальна величина такої пені не може перевищувати 10% загальної вартості контракту. Тривалість контракту закупівель у грантах не може перевищувати тривалість грантового контракту.</li> <li>- Зміни у роботах, які здійснюються. Контракуючий Орган та Підрядник можуть домовитись щодо змін у здійснюваних роботах. Зміни повинні бути обґрунтованими. У випадку додаткових вимог від Контракуючого Органу, вартість робіт може бути збільшена відповідним чином (якщо така можливість дозволяється контрактом). Зміна контракту зазвичай оформлюється лише наглядачем.</li> <li>- Призупинення. Контракуючий Орган може зберігати за собою право призупинити роботи у випадку, якщо не виконані деякі умови. Призупинення може призвести до припинення дії контракту, якщо воно триває довгий час. У випадку призупинення у зв'язку з діями Підрядника або шахрайством, контракт не має право на компенсацію.</li> <li>- Припинення дії контракту. Контракуючий Орган може припинити дію контракту, якщо Підрядник: не може виконати роботи або виконати попередження, став банкрутом або не в змозі виконувати завдання, не може надати забезпечення або будь-яким чином серйозно порушив контракт. Підрядник може з іншого боку припинити дію контракту, якщо Контракуючий Орган не зможе виконати свої зобов'язання.</li> </ul> </li> </ul>
--	--	---

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Умови для забезпечення.</b> У випадку контрактів на роботи можуть бути передбачені наступні гарантії: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Авансове забезпечення. Передоплати в рамках контракту зазвичай гарантуються відповідним забезпеченням.</li> <li>- Забезпечення виконання. Підрядник зобов'язаний надати забезпечення виконання для гарантування належного та своєчасного виконання робіт.</li> <li>- Забезпечення утримання. Певний відсоток ціни контракту повинен гарантуватись шляхом утримання певного відсотку з кожного проміжкового платежу (зазвичай 10%). Забезпечення утримання може подаватись Підрядником замість фактично утриманих грошових сум. Така гарантія видаватиметься для випадків, якщо Підрядник не зможе виправити дефекти в рамках періоду відповідальності за дефекти.</li> </ul> </li> </ul>
	Додатки	<p>Типовий контракт на роботи включає наступні додатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Умови тендеру.</b> Оригінал тендерної документації, у якій описуються вимоги контракту, може бути доданий до контракту.</li> <li>• <b>Опис робіт – технічна специфікація.</b> Для гарантування повного виконання робіт, необхідно забезпечувати детальний опис робіт. Зазвичай така ж технічна пропозиція Підрядника, як і на тендерній стадії, може бути безпосередньо взята, як додаток.</li> <li>• <b>Фінансова пропозиція.</b> Фінансова пропозиція Підрядника (базується на специфікації робіт та матеріалів у випадку «unit price» контрактів та шкалі цін у випадку «lump sum» контрактів за фіксованою ціною) на тендерній фазі зазвичай стане додатком до контракту. Додаток міститиме розбивку витрат по одиницям: праця, матеріали та обладнання.</li> <li>• <b>Проектна документація (креслення).</b> Будь-яка інша документація, яка деталізує завдання, повинна додаватись до контракту. Проектна документація або береться з оригіналу тендерної документації, або з пропозиції Підрядника.</li> <li>• <b>Детальні або спеціальні умови контракту.</b> Умови контракту, як описано у таких вищенаведених розділах, як Зобов'язання Підрядника, Природа послуг та Виконання контракту, наводяться як окремий додаток до контракту.</li> <li>• <b>Інші взірці та форми.</b> Будь-які інші форми або взірці (наприклад, форми забезпечення) наводяться у якості додатків до контракту.</li> </ul>

## ЗАВЕРШАЛЬНІ ЗАУВАЖЕННЯ

Посібник щодо закупівель періодично оновлюватиметься, також приймаючи до уваги зміни у регулятивних рамках та відгуки від користувачів Посібника.

## КОРИСНІ ПОСИЛАННЯ

ПРАГ:

[http://ec.europa.eu/europeaid/work/procedures/implementation/practical\\_guide/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europeaid/work/procedures/implementation/practical_guide/index_en.htm)

Веб-сторінка щодо мит ЄС (більше інформації щодо правила національності та походження):

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/customs/customs\\_duties/rules\\_origin/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/index_en.htm)



**INTERact**

*Sharing Expertise ENPI CBC*

<http://www.interact-eu.net/enpi>

