



## ЗАГАЛЬНІ ПРАВИЛА ЗДІЙСНЕННЯ ЗАКУПІВЕЛЬ БЕНЕФІЦІАРАМИ У РАМКАХ ПРОЕКТІВ ПБУ

### ПРАВОВА БАЗА

Даний документ розроблено на основі кращих міжнародних практик, зокрема, на принципах та рішеннях Практичного посібника щодо контрактних процедур для зовнішніх дій ЄС (PRAG).

Крім того, документ містить вимоги, сформульовані в наступних правових актах:

- Директива 2014/24/EU ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПАРЛАМЕНТУ І РАДИ ЄС 26 лютого 2014 про державні закупівлі та скасування Директиви 2004/18/ЄС (Текст щодо ЄЕЗ);
- Регламент з реалізації ЄК (ЄС) № 897/2014 від 18 серпня 2014, яким встановлюються конкретні положення для реалізації програм транскордонного співробітництва, що фінансуються в рамках Регламенту (ЄС) № 232/2014 Європейського Парламенту та Ради, про створення Європейського Інструменту Сусідства (PP);
- Регламент (ЄС) Європейського Парламенту та Ради № 236/2014 від 11 березня 2014 р., що встановлює загальні правила і процедури для реалізації інструментів Європейського Союзу для фінансування зовнішньої діяльності.

Крім того, документ є невід'ємною частиною відповідних вимог, викладених у Програмному Посібнику (частина 1) та у Грантовому Договорі, підписаному з кожним Головним бенефіціаром.

### § 1 ПРЕДМЕТ

Якщо реалізація проекту вимагає закупівлі товарів, робіт або послуг Головним бенефіціаром або Бенефіціарами (далі – Бенефіціар або Бенефіціари), то повинні застосовуватися наступні правила:

- а) Бенефіціари, що є міжнародними організаціями, можуть застосовувати свої власні правила закупівель, якщо вони надають гарантії, еквівалентні міжнародним стандартам;
- б) Бенефіціари, що зареєстровані у Польщі, повинні дотримуватися польського законодавства про державні закупівлі та принципу конкуренції, що описані у поточній версії Програмного Посібника (див. пункти 6.4.1 та 6.4.5.1 Програмного Посібника - частина 1);
- в) Бенефіціари, що зареєстровані у Білорусі, повинні дотримуватися вимог п. 6.4.3 Програмного Посібника - частина 1 та цих Загальних правил здійснення закупівель Бенефіціарами у рамках проектів (далі - *Загальні правила*);
- г) Бенефіціари, що зареєстровані в Україні:
  - державні установи повинні дотримуватися законодавства України про публічні закупівлі та вимог п. 6.4.3 Програмного Посібника – частина 1. Під час закупівлі послуг, поставок і робіт, які не перевищують пороги, передбачені законодавством України про публічні закупівлі для використання системи



Prozorro, замовники повинні дотримуватися Наказу ДП «ПРОЗОРРО» № 10 від 19.03.2019 «Про затвердження Інструкції про порядок використання електронної системи закупівель у разі здійснення закупівель, вартість яких є меншою за вартість, що встановлена в абзацах другому і третьому частини першої статті 2 Закону України «Про публічні закупівлі» та цих Загальних правил;

- приватні організації повинні дотримуватися вимог п. 6.4.3 Програмного Посібника – частина 1 та цих Загальних правил.

## § 2 ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ

1. Усі Бенефіціари, які є предметом *Загальних правил*, повинні дотримуватися наступних принципів:
  - a) договір укладається з учасником, який надає тендерну пропозицію з найкращим співвідношення ціна-якість чи найнижчою ціною, при цьому уникаючи будь-якого конфлікту інтересів;
  - b) для договорів вартістю 20 000 Євро чи більше, додатково повинні застосовуватися наступні правила:
    - повинен бути створений Комітет з оцінки (далі Комітет) для оцінки ок та/або пропозицій відповідно критеріїв виключення, відбору та визначення переможця, які попередньо вказуються Бенефіціаром в тендерній документації. Комітет повинен складатися з непарної кількості членів (як мінімум три), що мають усі необхідні технічні, адміністративні та професійні компетенції, необхідні для надання обґрунтованого висновку щодо тендерних пропозицій/заявок. Рішення Комітету оформлюються протоколом. У протоколі зазначаються підстави та обґрунтування прийнятого рішення Комітету. Протокол підписується всіма членами, присутніми на засіданні Комітету. З протоколом мають право ознайомитися усі учасники, які брали участь у процедурі.
    - необхідно забезпечити достатню прозорість, чесну конкуренцію та належне завчасне оприлюднення;
    - необхідно забезпечити рівне ставлення, співмірність та відсутність дискримінації. Бенефіціари повинні ставитися до постачальників однаково, без дискримінації, а також забезпечити належну прозорість і співмірність протягом усього періоду реалізації процедури закупівлі;
    - тендерні документи повинні складатися відповідно до найкращих міжнародних практик;
    - кінцевий термін подання заявок чи тендерних пропозицій повинен бути достатньо тривалим для того, щоб зацікавлені сторони мали належний час для підготовки своїх тендерних пропозицій;
    - кандидати чи учасники торгів повинні бути виключені з подальшої участі у процедурі закупівлі, якщо вони підпадають під одну з ситуацій, описаних у § 4. Кандидати чи учасники торгів повинні підтвердити, що вони не знаходяться в жодній з цих ситуацій. Крім того, договори не можуть бути укладені з кандидатами чи учасниками торгів, які під час процедури закупівлі підпадають під одну з ситуацій, зазначених у § 5;



- необхідно дотримуватися процедур закупівель, викладених у статтях 53-56 Регламенту (ЄС, Євратом) № 897/2014 (див. § 10).
2. Бенефіціари повинні уникати конфлікту інтересів (див. п.6.4.6 Програмного Посібника – частина 1), що виникає під час проведення процедур закупівель. Перед початком закупівель кожен член Комітету / працівник, призначений здійснювати закупівлі організації-бенефіціара, підписує окрему декларацію про неупередженість та конфіденційність відповідно до Додатка II до *Загальних правил*. Підписані декларації зберігаються як частина документації закупівлі.
  3. Поняття конфлікту інтересів охоплює будь-яку ситуацію, коли співробітники Бенефіціара або постачальника послуг з закупівель, що діють від імені Бенефіціара, які беруть участь у проведенні процедури закупівлі, або можуть впливати на результат цієї процедури мають, прямо чи опосередковано, фінансовий, економічний або інший особистий інтерес, який може сприйматися як такий, що ставить під сумнів їх неупередженість та незалежність в контексті процедури закупівлі.  

У разі виникнення конфлікту інтересів Бенефіціари повинні негайно вжити всіх необхідних заходів для його усунення. Бенефіціари повинні забезпечити, щоб їхній персонал, який бере участь у процедурах закупівель, не перебував у ситуації, яка може призвести до конфлікту інтересів. Без шкоди для своїх зобов'язань за Грантовим договором, Бенефіціари повинні негайно і без компенсації зі сторони Управляючого органу Програми (далі - УО), замінити будь-якого члена свого персоналу, який бере участь у процедурах закупівель, в такій ситуації.
  4. Під постачальником (постачальником / постачальником послуг / підрядником), який може подати тендерну пропозицію, розуміється будь-який суб'єкт господарської діяльності, який може бути як фізичною особою, так і приватною юридичною особою, або державною юридичною особою, іншою організацією чи її підрозділом або будь-якою групою таких осіб (включаючи консорціуми), які здатні запропонувати або пропонують поставки, послуги або роботи.
  5. Коли вартість договору становить менше 20 000 євро, оцінювання заявок та / або тендерних пропозицій може виконувати працівник, призначений здійснювати закупівлі організації-бенефіціара. Підстави для вибору переможця в цьому випадку повинні бути вказані у Звіті про закупівлю, складеному відповідно до Додатку I до *Загальних правил*.
  6. Під час спілкування з постачальниками Бенефіціари повинні забезпечити цілісність інформації та конфіденційність тендерних пропозицій. Якщо Бенефіціари роз'яснюють документацію щодо закупівлі, таку ж інформацію необхідно надати всім (потенційним) постачальникам через відповідні канали.

### § 3 ПРАВИЛА НАЦІОНАЛЬНОСТІ ТА ПОХОДЖЕННЯ

1. Правило національності, тобто умови прийнятності участі суб'єктів господарювання у процедурах закупівель, є такими ж, як ті, що застосовуються в державах-членах ЄС. Отже, немає жодних обмежень на громадянство учасників торгів.
2. Загальні правила реалізації (Регламент ЄС № 236/2014) передбачають вартісний поріг для застосування конкурентної договорної процедури, що становить 100 000 євро. Якщо вартість поставки в рамках закупівлі не перевищує 100 000 євро, правило походження до таких поставок не стосується (повне звільнення з правила походження).



3. У випадку закупівель в проектах, що реалізуються у рамках спільного управління з державою-членом ЄС (тобто у випадку даної Програми), також є прийнятними ті країни, які вважаються прийнятними відповідно до правил даної держави-члена ЄС. Оскільки законодавство Польщі не передбачає жодних обмежень щодо країни походження, тому не існує жодних обмежень щодо походження поставок для закупівель, що перевищують 100 000 євро.<sup>1</sup>

#### § 4 ПІДСТАВИ ВИКЛЮЧЕННЯ З УЧАСТІ У ПРОЦЕДУРАХ ЗАКУПІВЕЛЬ

1. Учасники торгів виключаються з участі у процедурах закупівель, якщо:
- а) вони оголосили про банкрутство або знаходяться у стані ліквідації, якщо їх управління здійснюється судом, вони уклали угоду з кредиторами, призупинили господарську діяльність, щодо них проводяться судові справи, які стосуються вищенаведених питань, або вони знаходяться в будь-якій аналогічній ситуації, що виникає на основі подібної процедури, передбаченої національним законодавством або нормативними актами;
  - б) вони або особи, які уповноважені їх представляти, приймати рішення чи здійснювати контроль за ними, були засуджені за злочин, пов'язаний з їх професійною поведінкою, і судові рішення вступило в законну силу;
  - в) їх визнано винними в серйозному порушенні професійної етики, що доведено будь-якими засобами, які Бенефіціар може обґрунтувати, у тому числі рішеннями ЄІБ та міжнародних організацій;
  - г) вони не виконали зобов'язань, що стосуються сплати внесків на соціальне страхування або сплати податків відповідно до законодавства країни, у якій вони зареєстровані, або країни Бенефіціара, або країни, де виконуватиметься договір;
  - д) щодо них або осіб, які уповноважені їх представляти, приймати рішення чи здійснювати контроль за ними, винесено вирок суду, що вступив в законну силу, у справі про шахрайство, корупцію, участь в організованій злочинності, відмивання грошей або будь-яку іншу незаконну діяльність, яка завдала шкоди для фінансових інтересів ЄС;
  - е) вони на даний момент підлягають адміністративному стягненню<sup>2</sup>.
2. Підпункти а) - г) цього пункту не застосовуються у випадку купівлі товарів на особливо вигідних умовах від постачальника, який остаточно припиняє свою підприємницьку діяльність або від одержувачів або ліквідаторів банкрутства, через домовленість з кредиторами або через аналогічну процедуру, передбачену національним законодавством.
3. Підпункти б) і д) цього пункту не застосовуються, якщо кандидати або учасники торгів

<sup>1</sup> У випадку, якщо в державі-члені ЄС накладаються будь-які обмеження щодо походження, вони повинні бути дотримані як у державі-члені ЄС, так і в країнах-учасницях Програми.

<sup>2</sup> Організація-замовник може накласти адміністративні та / або фінансові стягнення на: (а) підрядників, кандидатів або учасників торгів у випадках, зазначених у § 5 б); (б) підрядників, які заявили, що вони серйозно порушують свої зобов'язання за договорами, що покриваються бюджетом. Проте у всіх випадках організація-замовник спочатку повинна дати можливість зацікавленій особі представити свої зауваження.



можуть продемонструвати, що були вжиті належні заходи проти осіб, які мають уповноваження щодо представництва, прийняття рішень або здійснення контролю над ними, які підлягають судовому оскарженню підпунктів б) або д) пункту.

## § 5 КРИТЕРІЇ ВИКЛЮЧЕННЯ ДЛЯ УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРІВ

Договори не можуть укладатися з кандидатами чи учасниками торгів, які протягом процедури закупівлі цього договору:

- а) перебувають у конфлікті інтересів;
- б) визнані винними у наданні недостовірної інформації, що вимагається Бенефіціаром як умова участі в процедурі укладання договору або в ненаданні такої інформації;
- в) опинилися в одній із ситуацій виключення, про які йдеться в § 4, для процедури закупівлі.

## § 6 ВИМОГИ ДО ТЕНДЕРНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ

1. Тендерна документація повинна бути чіткою, точною і без двозначностей.
2. У тендерній документації повинна надаватися щонайменше така інформація:
  - а) кваліфікаційні критерії, критерії оцінки тендерних пропозицій та критерії присудження договору;
  - б) перелік документів, які повинні бути надані для підтвердження відповідності тендерних пропозицій критеріям відбору;
  - в) терміни подання тендерних пропозицій;
  - г) технічна специфікація (характеристика) предмета закупівлі;
  - д) вимога про те, що ніякі альтернативні тендерні пропозиції не можуть подаватися;
  - е) основні умови договору.
3. Технічна специфікація предмету закупівлі повинна забезпечувати чесну конкуренцію і бути недискримінаційною щодо всіх постачальників. Вимоги в технічній документації не можуть вказувати на конкретну модель або постачальника, або конкретний процес, або торгову марку, патент, тип або продукцію, що призводить до надання переваги або виключення певних підприємств або певних продуктів від участі у процедурі закупівлі.
4. У договорі повинні бути зазначені: права та обов'язки сторін; придбані товари, послуги або роботи та їх точна кількість (де можливо); ціни або правила ціноутворення; процедури розрахунків та платежів; терміни виконання зобов'язань; забезпечення виконання зобов'язань; порядок вирішення спорів; порядок розірвання договору; період дії договору; можливість змін договору та опис відповідної процедури.
5. Для подання тендерних пропозицій необхідно встановлювати відповідний термін.
6. Необхідно дотримуватись вимог щодо візуалізації, встановлених у Програмному Посібнику з візуалізації.
7. Тендерна документація може бути складена національною або англійською мовою.



## § 7 ОЦІНКА ТЕНДЕРНИХ ПРОПОЗИЦІЙ

### 1. Кваліфікаційні критерії:

- а) Комітет / працівник, призначений здійснювати закупівлі організації-бенефіціара, перевіряє, чи кандидати/учасники відповідають критеріям, передбаченим у тендерній документації, наприклад: чи відсутні підстави для виключення кандидата/учасника з участі у процедурах закупівель та укладання договорів, як зазначено в § 4 і § 5; чи є постачальник зареєстрованою юридичною особою або фізичною особою - підприємцем; чи має він спроможність виконати договір тощо. Якщо учасник тендеру не подає документ(и) для підтвердження відповідності критеріям відбору, Бенефіціар повинен повторно вимагати такий документ(и), встановлюючи кінцевий термін для подання.
- б) Якщо тендерна пропозиція не відповідає будь-якій з вимог кваліфікаційних критеріїв, її слід відхилити.
- в) Кваліфікаційна оцінка повинна відповідати вимогам, що містяться в тендерній документації. Жодні нові критерії не можуть бути впроваджені після подання пропозицій.
- г) На даному етапі оцінювання тендерних пропозицій не допускається бальна оцінка. Кваліфікаційні критерії повинні перевірятися на підставі «виконано / не виконано».
- д) Якщо тільки одна тендерна пропозиція подається або проходить етап кваліфікаційної оцінки, вона повинна перейти на подальший етап оцінювання.

### 2. Критерії оцінки тендерних пропозицій:

- а) Комітет / працівник, призначений здійснювати закупівлі організації-бенефіціара, оцінює:
  - відповідність вимогам подання тендерної пропозиції (наприклад, чи пропозиція підписана, чи надані всі частини тендерної пропозиції тощо); і
  - відповідність технічній специфікації: чи відповідає тендерна пропозиція технічній специфікації.
- б) Бенефіціари можуть звернутися до учасників тендеру з проханням надати роз'яснення своїх тендерних пропозицій, але вони не можуть просити, пропонувати або дозволити змінити зміст тендерної пропозиції: змінити ціну або внести інші зміни, які могли б змінити тендерну пропозицію із невідповідної вимогам тендерної документації, на таку що відповідає вимогам тендерної документації. Якщо тендерна пропозиція містить арифметичні помилки, Бенефіціари повинні попросити їх виправити.
- в) Якщо тендерна пропозиція не відповідає будь-якій з вимог критеріїв оцінки тендерних пропозицій, її слід відхилити.
- г) Зверніть увагу на те, що оцінка тендерних пропозицій повинна відповідати вимогам, зазначеним у тендерній документації. Після подання тендерних пропозицій не може виникнути жодних нових вимог.
- д) На даному етапі оцінювання тендерних пропозицій не допускається бальна оцінка. Кваліфікаційні критерії повинні перевірятися на підставі «виконано / не виконано».

### 3. Критерії присудження договору:





- а) Присудження договору Бенефіціари повиненні базувати на найбільш економічно вигідній тендерній пропозиції або пропозиції з найнижчою ціною, залежно від критеріїв, встановлених у тендерній документації.
- б) Найбільш економічно вигідна тендерна пропозиція з точки зору Бенефіціара повинна бути визначена на основі ціни або найкращого співвідношення ціна-якість, яке оцінюється відповідно до встановлених критеріїв, включаючи якісні критерії, екологічні та / або соціальні моменти, пов'язані з предметом даного договору. Такі критерії можуть включати, наприклад:
- якість, включаючи технічні переваги, естетичні та функціональні характеристики, доступність, дизайн для всіх користувачів, соціальні, екологічні та інноваційні характеристики, а також умови продажу;
  - організація, кваліфікація та досвід співробітників, призначених для виконання договору, якщо якісні показники призначеного персоналу можуть мати суттєвий вплив на рівень виконання договору; або
  - після-продажне обслуговування та технічна підтримка, умови поставки, такі як дата поставки, процес поставки та термін поставки або період завершення поставки.
- Тендерні пропозиції оцінюються на основі бальної оцінки. Чітка та прозора методологія підрахунку балів повинна бути зазначена в тендерній документації. Договір укладається з постачальником, чия тендерна пропозиція отримала найвищий бал.
- в) Якщо критерієм присудження договору, зазначеним в тендерній документації, є найменша ціна - тоді договір укладається з учасником торгів, який пропонує найменшу ціну.
- г) Ніяких преференцій для постачальників або товарів певної національності / походження не допускаються при оцінці тендерів.
- д) Незважаючи на обрані критерії присудження договору: найбільш економічно вигідна або найменша ціна, тендерні пропозиції повинні бути оцінені відповідно до пунктів 1 і 2 цього пункту, тобто договір повинен бути укладений з постачальником, який відповідає кваліфікаційним критеріям та критеріям оцінки тендерних пропозицій, зазначених у тендерній документації.

## **§ 8 ВИМОГИ ДЛЯ УКЛАДАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДОГОВОРУ. ЗМІНА ДОГОВОРУ**

1. Процедури укладання договорів можуть розпочинатися і договори можуть бути укладені Бенефіціарами до початку періоду реалізації проекту, якщо були дотримані положення п. 6.2.1 (iv) Програмного Посібника і дані Загальні правила.
2. При укладенні договору ціна, встановлена в тендерній пропозиції, що виграла, або остаточна ціна за результатами переговорів, зафіксована в протоколах переговорів або остаточній пропозиції, поданій в результаті переговорів, а також терміни та умови договору, зазначені в тендерній документації та в тендерній пропозиції не



можуть змінюватися<sup>3</sup>, окрім випадків, коли дотримуються процедури, передбачені в пункті 4 § 8 та / або пунктах 2–4 § 16.

3. Жодні зміни до договорів не можуть бути внесені без нової процедури закупівлі, окрім випадків, коли дотримуються процедури, передбачені в пункті 4 § 8. Додаткові послуги / роботи / поставки, які виникають і які необхідні під час реалізації проекту, можуть бути проведені на основі процедур, передбачених у § 16.
4. У **виняткових і належним чином обґрунтованих випадках**, обсяг раніше підписаного договору може бути змінений. Такі зміни повинні бути оформлені через додаток до початкового договору. Зміна договору повинна відповідати **усім** наступним умовам:
  - а) вартість змін обмежується 10% від початкової вартості договору на послуги та поставки, і 15% від початкової вартості договорів на виконання робіт;
  - б) сукупна вартість (без ПДВ) кількох послідовних змін не перевищує вищевказаних порогів;
  - в) зміна не становитиме суттєвої зміни Технічного завдання / Технічних специфікацій;
  - г) зміна тісно пов'язана з характером початкового договору;
  - д) зміна не є порушенням принципу рівного ставлення (інші учасники тендеру, могли б мати кращі пропозиції, якщо б нові умови були відомі заздалегідь).

## § 9 ПОРУШЕННЯ В ПРОЦЕДУРАХ ЗАКУПІВЛІ

1. У разі порушення правил або принципів укладання договорів, відповідні витрати, пов'язані з договором, вважаються повністю або частково неприйнятними (застосовується до всіх бенефіціарів).
2. Визначення суми неприйнятних витрат відбувається відповідно до *Посібника з фінансових коригувань у Програмі транскордонного співробітництва Польща - Білорусь - Україна 2014-2020 (Додаток 1 до Програмного Посібника з перевірки витрат)*, у редакції, чинній на день виявлення порушень.

## § 10 ВАРТІСТЬ І ПРОЦЕДУРИ ДЛЯ ЗАКУПІВЛІ ПОСЛУГ, ПОСТАВОК ТА РОБІТ

*Таблиця 1. Пороги та види закупівель*<sup>4</sup>:

<sup>3</sup> Під час виконання договору ціна може бути змінена, коли це вимагається національним законодавством (наприклад, індексація ціни договору виконання будівельних робіт у Білорусі). Тоді сума витрат буде обмежена лімітами, передбаченими у бюджеті проекту.

<sup>4</sup> Більш сувора процедура може застосовуватися у всіх випадках, незважаючи на поріг, наприклад, конкурентна процедура переговорів без публікації, замість торгів з одним учасником для договору вартістю 6 000 євро.





ПОСЛУГИ			Процедура торгів без публікації <b>20 000 € &lt; 300 000 €</b>		Обмежений міжнародний тендер <b>≥ 300 000 €</b>
ПОСТАВКИ	Пряме присудження <b>&lt; 2 500 €</b>	Прості торги <b>2 500 € &lt; 20 000 €</b>	Процедура торгів без публікації <b>20 000 € &lt; 100 000 €</b>	Відкритий місцевий тендер з публікацією на території Програми <b>100 000 € &lt; 300 000 €</b>	Відкритий міжнародний тендер <b>≥ 300 000 €</b>
РОБОТИ			Процедура торгів без публікації <b>20 000 € &lt; 300 000 €</b>		

1. Жодні інші типи процедур, за винятком тих, що вказані в таблиці вище, наприклад, електронний аукціон, не можуть використовуватися для закупівель.
2. У разі, якщо закупівля відбувається у національній валюті, іншій ніж євро, тоді для вибору відповідної процедури закупівлі повинен використовуватися обмінний курс згідно ІнфоЄвро (<http://ec.europa.eu/budget/infoureuro/>) на місяць оголошення тендерної процедури.
3. Не дозволяється штучно розділяти закупівлі на окремі процедури закупівель, щоб уникнути обов'язкових порогів. Подібні види поставок, послуг та робіт мають бути об'єднані та подані на торги в рамках однієї процедури. Вартість закупівлі повинна враховуватися без податку на додану вартість.
4. У належним чином обґрунтованих випадках розділення закупівлі не вважається штучним з огляду на часові причини. Якщо послуги / поставки / роботи потрібні на різних етапах проекту, можна укласти окремі договори. У такій ситуації вартісний поріг для визначення процедури для кожної закупівлі може бути розрахований окремо.
5. Закупівлю можна розділити на лоти, дозволяючи різним компаніям подавати тендерні пропозиції і вигравати в різних лотах. У цьому випадку загальна вартість таких закупівель враховується як сума всіх лотів<sup>5</sup>.
6. Процедури закупівель для договорів надання послуг:
  - а) Договори надання послуг укладаються з постачальниками послуг.

<sup>5</sup> Примітка: Якщо процедура закупівлі визнана невдалою для деяких лотів, для неї (них) слід організувати нову процедуру (и) закупівель. Тим часом договір (и) повинен бути підписаний для успішного лота. У той же час поріг розраховується на основі початкової закупівлі (тобто включаючи вартість успішних лотів).



- б) Договори надання послуг вартістю 300 000 євро чи більше повинні укладатися на основі процедури обмеженого міжнародного тендеру з попередньою публікацією повідомлення про проведення процедури закупівлі. Повідомлення має бути опубліковано у всіх відповідних засобах масової інформації за межами території Програми, із зазначенням кількості кандидатів, які будуть запрошені подати тендерні пропозиції, як правило, в межах від чотирьох до восьми кандидатів для забезпечення реальної конкуренції.
- в) Договори надання послуг вартістю 20 000 євро чи більше, але менше ніж 300 000 євро повинні укладатися на основі процедури торгів без публікації. Бенефіціар повинен звернутися до щонайменше з трьох учасників на свій розсуд, і обговорити умови договору з одним чи декількома з них.
- г) Для послуг вартістю менше 20 000 євро Бенефіціар може застосовувати процедуру закупівлі на основі простих торгів.

#### 7. Процедури закупівлі для договорів поставок

- а) Договори поставок укладаються з постачальником і охоплюють придбання, оренду або прокат, з можливістю або без майбутнього викупу продукції (обладнання, матеріали тощо). Договір поставки може включати, при необхідності, монтаж та встановлення.
- б) Договори поставки вартістю 300 000 євро чи більше повинні укладатися на основі процедури відкритого міжнародного тендеру з попередньою публікацією повідомлення про проведення процедури закупівлі, у всіх відповідних засобах масової інформації за межами території Програми.
- в) Договори поставки вартістю 100 000 євро чи більше, але менше ніж 300 000 євро повинні укладатися на основі процедури відкритого місцевого тендеру з публікацією на території Програми. Будь-якому прийнятному учаснику торгів повинні надатися рівні можливості, як і місцевим компаніям.
- г) Договори поставки вартістю 20 000 євро чи більше, але менше ніж 100 000 євро повинні укладатися на основі процедури торгів без публікації. Бенефіціар повинен звернутися до щонайменше трьох учасників на свій розсуд, і обговорити умови договору з одним чи декількома з них.
- д) Для поставок вартістю менше 20 000 євро Бенефіціар може застосовувати процедуру закупівлі на основі простих торгів.

#### 8. Процедури закупівлі для договорів на виконання робіт:

- а) Договори на виконання робіт укладаються з будівельною або інженерно-будівельною компанією (підрядником). "Робота" означає результат будівельних або інженерно-будівельних робіт у цілому, що є достатнім для виконання економічної або технічної функції.
- б) Договори на виконання робіт вартістю 5 000 000 євро чи більше повинні укладатися на основі процедури відкритого міжнародного тендеру, або, з огляду на характер певних робіт, на основі процедури обмеженого міжнародного тендеру, з попередньою публікацією повідомлення про проведення процедури закупівлі, у всіх відповідних засобах масової інформації за межами території Програми.
- в) Договори на виконання робіт вартістю 300 000 євро чи більше, але менше ніж 5 000 000 євро повинні укладатися на основі процедури відкритого місцевого тендеру з публікацією на території Програми. Будь-якому прийнятному учаснику



торгів повинні надатися рівні можливості, як і місцевим компаніям.

- г) Договори на виконання робіт вартістю 20 000 євро чи більше, але менше ніж 100 000 євро повинні укладатися на основі конкурентної процедури торгів без публікації. Бенефіціар повинен провести переговори щонайменше з трьома учасниками на свій розсуд, і обговорити умови договору з одним чи декількома з них.
- д) Для робіт вартістю менше 20 000 євро Бенефіціар може застосовувати процедуру закупівлі на основі простих торгів.

## § 11 МІЖНАРОДНИЙ ОБМЕЖЕНИЙ ТЕНДЕР

1. Повідомлення про проведення процедури закупівлі, повинно бути опубліковано у всіх відповідних засобах масової інформації країн-учасниць Програми (див. § 18).
2. Усі зацікавлені суб'єкти господарської діяльності можуть подати заявку на участь у відповідь на оголошені торги. Але лише ті кандидати, які задовольняють критерії відбору та запрошені бенефіціаром у письмовій формі, можуть подати тендерні пропозиції.
3. Мінімальний термін для отримання запитів на участь становить 30 календарних днів з дати надсилання повідомлення про намір укладання договору, або, якщо застосовується попереднє інформаційне повідомлення як засіб для оголошення торгів, то від дати, коли було надіслано запрошення підтвердити зацікавленість у торгах. Бенефіціари вказують кількість відповідних кандидатів, які будуть запрошені до участі в процедурі в межах від чотирьох до восьми. Однак, якщо кількість кандидатів, що відповідають критеріям відбору, є нижчою за мінімальну кількість, бенефіціари можуть продовжити<sup>6</sup> процедуру, запросивши кандидатів з необхідними можливостями. У контексті тієї ж самої процедури Бенефіціари не повинні включати суб'єктів господарської діяльності, які не надсилали запит на участь, або кандидатів, які не мають необхідних можливостей. Мінімальний термін для отримання тендерних пропозицій становить 30 календарних днів з дати надсилання запрошення до участі у процедурі торгів.
4. Якщо у разі належним чином обґрунтованої Бенефіціаром нагальної потреби<sup>7</sup>, виконання термінів, визначених у п. 3, є неможливим, можна встановити:
  - а) термін для отримання запитів на участь, який не повинен бути меншим ніж 15 календарних днів з дати надсилання повідомлення про намір укладання договору;
  - б) термін для отримання тендерних пропозицій, який не повинен бути меншим ніж 15 календарних днів з дати надсилання запрошення до участі в процедурі торгів.

## § 12 МІЖНАРОДНИЙ ВІДКРИТИЙ ТЕНДЕР

1. Повідомлення про проведення процедури закупівлі, повинно бути опубліковано у всіх відповідних засобах масової інформації за межами країн-учасниць Програми (див. § 18).

<sup>6</sup> Продовження процедури не є обов'язковим.

<sup>7</sup> Пізній початок процедур закупівель не може розглядатися як ситуація нагальної потреби.



2. У відкритих процедурах будь-який зацікавлений суб'єкт господарської діяльності може подати тендерну пропозицію у відповідь на оголошення торгів.
3. Мінімальний термін для отримання тендерних пропозицій становить 30 календарних днів з дати надсилання повідомлення про намір укладання договору.
4. У разі належним чином обґрунтованої Бенефіціаром нагальної потреби у терміновій закупівлі, унеможлиблюються терміни, визначені в п. 3, тому їх можна скоротити до 15 календарних днів з дати надсилання повідомлення про намір укладання договору.

### **§ 13 ВІДКРИТИЙ МІСЦЕВИЙ ТЕНДЕР З ПУБЛІКАЦІЄЮ НА ТЕРИТОРІЇ ПРОГРАМИ**

1. У відкритих процедурах будь-який зацікавлений суб'єкт господарської діяльності може подати тендерну пропозицію у відповідь на оголошення торгів.
2. Мінімальний термін для отримання тендерних пропозицій становить не менш ніж 15 календарних днів з дати надсилання повідомлення про намір укладання договору.
3. У разі належним чином обґрунтованої Бенефіціаром нагальної потреби у терміновій закупівлі, унеможлиблюються терміни, визначені в п. 2, тому їх можна скоротити до 7 календарних днів з дати надсилання повідомлення про намір укладання договору.
4. Повідомлення про проведення процедури закупівлі повинно бути опубліковано у всіх відповідних засобах масової інформації, але достатньо опублікувати його лише на території Програми країни, в якій реалізовується проект - принаймні, на території Програми країни Бенефіціара, у якій відбувається процедура закупівлі<sup>8</sup>.

### **§ 14 ПРОЦЕДУРА ТОРГІВ БЕЗ ПУБЛІКАЦІЇ**

1. Бенефіціар проводить консультації не менш ніж з 3-ма кандидатами за власним вибором і обговорює умови договору з одним або декількома з них.
2. Основні умови договору повинні бути зазначені у письмовому запрошенні, надісланому потенційним кандидатам. .

### **§ 15 ПРОСТІ ТОРГИ**

1. Бенефіціар проводить консультації з 3-ма або більше кандидатами за своїм вибором і обирає найкращу пропозицію для укладення договору.
2. Запит надати пропозиції та відповіді від кандидатів подаються у письмовій формі.
3. Бенефіціар повинен укласти письмовий договір і заповнити Звіт про закупівлю відповідно до Додатку I *Загальних правил*.
4. Бенефіціар може прийняти рішення застосувати процедуру переговорів з одним

<sup>8</sup> Прикладом ЗМІ для публікації повідомлення про процедуру торгів в Білорусі є Інтернет-центр для електронних торгів ([www.icetrade.by](http://www.icetrade.by)). Прикладами ЗМІ для публікації повідомлення про процедуру торгів в Україні є інтернет-платформи для торгів, доступні для приватних організацій.



учасником у випадках, зазначених у § 16.

## **§ 16 ВИКОРИСТАННЯ ПЕРЕГОВОРНОЇ ПРОЦЕДУРИ ТОРГІВ З ОДНИМ УЧАСНИКОМ, ЗАКУПІВЛЯ ДОДАТКОВИХ ПОСЛУГ / ПОСТАВОК / РОБІТ**

1. Договори можуть бути укладені шляхом переговорної процедури торгів з одним учасником у наступних випадках:
  - а) якщо з причин надзвичайно термінової ситуації<sup>9</sup>, викликані подіями, які Бенефіціари не могли передбачити і які є незалежними від них, терміни процедур, зазначені у §§ 11-13, не можуть бути дотримані;
  - б) якщо процедура торгів двічі була невдалою, тобто не було отримано жодної якісно та / або фінансово вигідної тендерної пропозиції, у цьому випадку після скасування процедури торгів Бенефіціар може провести переговори з одним або більше учасниками тендеру на власний вибір або з числа тих, хто взяв участь у запрошенні до участі в торгах, за умови, що первинні умови договору істотно не змінені;
  - в) *(застосовується для договорів надання послуг)* якщо послуги надаються органам державного сектору або неприбутковим установам або асоціаціям і стосуються діяльності інституційного характеру або спрямовані на надання допомоги людям у соціальній сфері<sup>10</sup>;
  - г) *(застосовується для договорів надання послуг)* якщо відповідний договір укладається на підставі конкурсу і повинен, згідно з правилами, укладатися з успішним кандидатом або одним з успішних кандидатів, у цьому випадку всі успішні кандидати будуть запрошені до участі в переговорах;
  - д) *(застосовується для договорів надання послуг)* якщо, з технічних причин або з причин, пов'язаних із захистом ексклюзивних прав, договір може бути укладений лише з конкретним постачальником послуг;
  - е) *(застосовується для договорів надання послуг)* якщо це обґрунтовано характером або особливими характеристиками поставок, наприклад, коли виконання договору виключно зарезервоване для власників патентів або ліцензій на використання патентів;
  - ж) *(застосовується для договорів надання послуг)* для договорів щодо цінних паперів і закупівель на товарній біржі;
  - з) *(застосовується для договорів надання послуг)* для договорів щодо купівлі на особливо вигідних умовах - від постачальника, який остаточно припиняє свою

<sup>9</sup> Операції, що проводяться в кризових ситуаціях, вважаються такими, що відповідають вимогам надзвичайної термінової ситуації. Кризові ситуації слід розуміти як ситуації негайної або безпосередньої небезпеки, що загрожують перерости у збройний конфлікт або дестабілізувати країну, а також ситуації, спричинені стихійними лихами, кризовими явищами, такими як війни та інші конфлікти або надзвичайні обставини, що мають подібні наслідки, зокрема зміна клімату, деградація навколишнього середовища, позбавлення доступу до енергії та природних ресурсів або крайня форма бідності. Уповноважений службовець з боку делегації Європейського Союзу, у відповідних випадках у співпраці з іншими уповноваженими посадовими особами за участю делегації, встановлює, що надзвичайно термінова ситуація існує і регулярно переглядає своє рішення щодо принципу надійного фінансового управління.

<sup>10</sup> Послуги, безпосередньо пов'язані з метою діяльності органів державного сектору, зазначеною в Статуті.



підприємницьку діяльність, або від одержувачів або ліквідаторів банкрутства, домовленостей з кредиторами або подібної процедури відповідно до національного законодавства;

- и) для договорів, оголошених конфіденційними, або для договорів, виконання яких повинно супроводжуватися спеціальними заходами безпеки або коли цього вимагає захист основних інтересів ЄС або країни-бенефіціара;
  - к) якщо новий договір повинен бути укладений після дострокового розірвання існуючого договору;
  - л) додаткові послуги/роботи/поставки – відповідно до вимог пунктів 2-4.
2. Договір на додаткові послуги може бути укладений з підрядником на вже розпочаті послуги, якщо:
- а) додаткові послуги, які не охоплені основним договором, але які внаслідок непередбачених обставин стали необхідними для виконання договору, за умови, що додаткові послуги не можуть бути технічно і економічно відокремлені від основного договору без серйозних незручностей для замовника, а загальна сума додаткових послуг не перевищує 50% вартості основного договору;
  - б) додаткові послуги, що полягають у повторенні подібних послуг, доручених підряднику, що надає послуги за першим договором, за умови, що:
    - повідомлення про договір було опубліковано на першу послугу і можливість використання переговорної процедури для нових послуг для проекту та передбачені витрати були чітко зазначені в повідомленні про договір, опублікованому для першої послуги;
    - продовження договору на вартість і тривалість, що не перевищує вартість і тривалість основного договору.
3. Можуть укладатися договори на додаткові поставки з початковим постачальником, як продовження існуючих поставок або встановлення, коли заміна постачальника зобов'язує Бенефіціара придбати обладнання з іншими технічними характеристиками, що призведе до несумісності або надмірних технічних труднощів в експлуатації та технічному обслуговуванні.
4. Договори на додаткові роботи можуть укладатися з виконавцем робіт, який вже виконує роботи, для виконання додаткових робіт, не включених у основний договір, які через непередбачені обставини стали необхідними для виконання передбачених ним робіт та якщо сукупна вартість договорів на додаткові роботи не перевищує 50% від вартості основного договору:
- а) якщо такі роботи не можуть бути технічно або економічно відокремлені від основного договору без істотних незручностей для замовника;
  - б) якщо такі роботи, хоча і відокремлені від виконання основного договору, є необхідними для його завершення.

## § 17 ПРЯМЕ ПРИСУДЖЕННЯ

1. Бенефіціар проводить консультації з 3-ма або більше кандидатами за своїм вибором і формально обговорює з ними умови договору: по телефону, по електронній пошті, через





Інтернет, тощо.

2. Незважаючи на те, що немає обов'язку готувати письмову тендерну документацію, Бенефіціар повинен укласти письмовий договір і заповнити *Звіт про закупівлю* відповідно до Додатку I *Загальних правил*.

## § 18 МІЖНАРОДНЕ ОГЛОШЕННЯ ПРО ЗАКУПІВЛЮ

1. Міжнародне оголошення про проведення процедури закупівлі має бути опубліковано під час проведення процедур міжнародного відкритого тендеру та міжнародного обмеженого тендеру.
2. Оголошення про закупівлю має бути опубліковано у всіх відповідних засобах масової інформації, зокрема на веб-сайті Бенефіціара, в міжнародній пресі та в національній пресі країни Бенефіціара або в інших спеціалізованих періодичних виданнях. Прикладом ЗМІ міжнародного видання є Tenders Electronic Daily (TED) - онлайн-версія «Доповнення до Офіційного вісника Європейського Союзу», присвячена європейським державним закупівлям: <http://ted.europa.eu/TED/browse/browseByBO.do>.



Додаток I "Звіт про закупівлю"

ЗВІТ ПРО ЗАКУПІВЛЮ

\_\_\_\_\_ 20\_\_ р.  
(дата) (місяць) (рік)

Назва закупівлі, короткий опис предмета закупівлі:
Критерії присудження договору (найменша ціна або найбільш економічно вигідна пропозиція):
Дата надсилання запрошення постачальникам із запитом на участь у закупівлі:
Тип процедури закупівлі:
Обґрунтування обраної процедури (посилання на пункт Загальних правил здійснення закупівель бенефіціарами в рамках проектів ПБУ):

№.	Назва кандидата	Контактна особа організації кандидата (посада, ім'я, прізвище, номер телефону)	Дата подання тендерної пропозиції	Ціна тендерної пропозиції / основні характеристики

Вибраний кандидат, підстави для такого рішення	
--	--

Процедуру закупівлі провів/провела та звіт про закупівлю заповнив(ла):

.....  
(посада)

(ім'я, прізвище)

(підпис, дата)



Додаток II "Декларація про неупередженість та конфіденційність/енційність"

ДЕКЛАРАЦІЯ ПРО НЕУПЕРЕДЖЕНІСТЬ ТА КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ

[назва відповідної закупівлі]

Я, що нижче підписався, заявляю, що погоджуюся брати участь у оцінці вищезазначеної процедури закупівлі. Підписанням даної заяви підтверджую, що мені відомо про наступне:

Цим я заявляю, що, наскільки мені відомо, у мене немає конфлікту інтересів з учасниками процедури закупівлі за даним договором, включаючи осіб або членів консорціуму, або запропонованих субпідрядників.

Я підтверджую, що якщо під час оцінки я виявляю, що такий конфлікт існує або може існувати, я негайно повідомлю про це голові комітету з оцінки. У випадку, якщо такий конфлікт підтвердиться головою, я погоджуся вийти зі складу комітету.

Я підтверджую, що ознайомився з наявною на сьогодні інформацією щодо цієї процедури закупівлі, включаючи положення Програмного посібника, що стосуються процесу оцінки.

Я виконуватиму свої обов'язки неупереджено та об'єктивно. Крім того, я заявляю, що, наскільки мені відомо, я не перебуваю в ситуації, яка могла б поставити під сумнів мою здатність оцінювати тендерну пропозицію (ї).

Я буду дотримуватись суворої конфіденційності стосовно всієї інформації, отриманої в результаті моєї участі в процесі оцінювання вищезгаданої закупівлі, а також будь-якої інформації, що стосується конкретно предмета цієї закупівлі.

Я зобов'язуюся не розголошувати дану інформацію особам, що ще не мають права доступу до такої інформації, а також не обговорювати її з будь-ким в будь-якому громадському місці або там, де інші її можуть почути.

Я зобов'язуюся використовувати дану інформацію тільки в контексті і для цілей оцінки цієї конкретної закупівлі.

Крім того, я зобов'язуюся дотримуватись принципів захисту даних<sup>11</sup>, якщо особисті дані розголошуються або стають доступними у будь-яким інший спосіб у контексті процедури оцінювання.

Після завершення оцінки я зобов'язуюся не зберігати копії будь-якої письмової інформації, а також будь-які зразки або шаблони, що використовуються під час виконання моїх обов'язків.

Я розумію, що будь-яке недозволене розкриття мною інформації призведе до припинення моїх обов'язків як члена цього комітету з оцінки і до юридичної відповідальності.

Я зобов'язуюсь дотримуватись конфіденційності після завершення терміну виконання мною обов'язків члена цього комітету з оцінки.

Ім'я	Посада / Роль	Підпис	Дата і місце

<sup>11</sup> Як зазначено у статті 4 Регламенту (ЄС) 2018/1725 Європейського Парламенту та Ради від 23 жовтня 2018 року про захист фізичних осіб стосовно обробки персональних даних установами, органами, офісами та агенціями ЄС та про вільний рух таких даних та скасування Регламенту (ЄС) № 45/2001 та Рішення № 1247/2002 / ЄС.