



Эта программа финансируется
Европейским Союзом



НЕОФИЦИАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОД

текст на английском языке имеет преимущественную силу

Приложение II к Руководству для заявителей и бенефициаров

ОБЩИЕ ПРАВИЛА ЗАКУПОК ВЕДУЩИМИ БЕНЕФИЦИАРАМИ И БЕНЕФИЦИАРАМИ В РАМКАХ ПРОЕКТОВ

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОСНОВАНИЕ

Настоящий документ был разработан на основе передовой международной практики, среди прочего на основе подходов и решений Практического руководства по контрактным процедурам для внешней деятельности ЕС (PRAG).

Кроме того, документ включает в себя требования, сформулированные в следующих правовых актах:

- Директива 2014/24/EU Европейского парламента и Совета Европейского Союза от 26 февраля 2014 года о государственных закупках, отменяющая Директиву 2014/24 /ЕС. Текст применим к ЕЭЗ;
- Регламент Европейской Комиссии (ЕС) № 897/2014 от 18 августа 2014 г., устанавливающий конкретные положения реализации программ трансграничного сотрудничества, финансируемых в рамках Европейского инструмента соседства, введенного Регламентом (ЕС) № 232/2014 Европейского парламента и Совета Европейского Союза;
- Регламент (ЕС, Евратом) № 966/2012 Европейского парламента и Совета Европейского Союза от 25 октября 2012 г. о финансовых правилах, применимых к общему бюджету Союза, и отменяющий действие Регламента Совета Европейского Союза (ЕС, Евратом) № 1605/2002;
- Делегированный Регламент Европейской Комиссии (ЕС) № 1268/2012 от 29 октября 2012 г. о правилах применения Регламента (ЕС, Евратом) № 966/2012 Европейского парламента и Совета Европейского Союза о финансовых правилах, применимых к общему бюджету Европейского Союза;

- Регламент (ЕС) № 236/2014 Европейского парламента и Совета Европейского Союза от 11 марта 2014 г., в котором изложены общие правила и процедуры использования инструментов Союза для финансирования внешней деятельности.

1. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

1.1. Если при реализации проекта ведущему бенефициару или бенефициарам (далее - «бенефициар(ы)») необходимо проведение закупки товаров, работ или услуг, то применяются следующие правила:

(а) если бенефициар является Контрактирующим органом или контрактирующей организацией согласно законодательству Латвии и Литвы, применимому к процедурам закупок, он может применять национальные законы, нормативные акты и административные положения, принятые в связи с законодательством Европейского Союза, или правила пункта 1.2 настоящих *Общих правил закупок ведущими бенефициарами и бенефициарами в рамках проектов* (далее- Приложение II);

(б) если бенефициар не является Контрактирующим органом согласно законодательству Литвы, должны быть применены национальные правила, утвержденные приказом Министра внутренних дел. Если бенефициар не является Контрактирующей организацией согласно законодательству Латвии, должны быть применены национальные правила, утвержденные Постановлением Кабинета Министров Латвийской Республики № 299 от 4 июня 2013 года в отношении процедуры закупок и процедур их применения к проектам, финансируемым закупающей организацией;

(в) если бенефициар является международной организацией, он может применять собственные правила закупок, если они гарантируют эквивалентность международным принятым стандартам.

1.2. Во всех остальных случаях должны быть выполнены следующие обязательства:

(а) в тендере выигрывает предложение с оптимальным соотношением цены и качества/наиболее экономически выгодное, или в зависимости от обстоятельств, с наименьшей ценой, при этом избегая какого-либо конфликта интересов;

(б) для договоров стоимостью более 10 000 евро также применяются следующие правила:

(i) Оценочный Комитет (далее - Комитет) должен быть создан для оценки заявок и/или предложений на основании критериев исключения, отбора и заключения договоров, опубликованных бенефициаром заранее в тендерной документации. Комитет должен иметь нечетное число членов (как минимум три), обладающих всеми техническими и административными компетенциями, необходимыми для того, чтобы представить обоснованное мнение о предложениях/заявках. Решения Комитета должны быть отражены в протоколе. Протокол должен отражать причины решения Комитета, давать объяснения и отдельное мнение каждого члена Комитета. Протокол подписывается всеми присутствующими на заседании членами Комитета.

(ii) должен гарантироваться достаточный уровень прозрачности, честной конкуренции и надлежащей публичности перед и на момент проведения процедуры;

(iii) должны гарантироваться равноправие, соразмерность и отсутствие дискриминации. Бенефициары должны следовать принципу равного отношения к поставщикам, без

дискриминации и действовать прозрачно и пропорционально в течение всего периода осуществления процедуры закупки;

(iv) закупочная документация должны быть составлена в соответствии с лучшей международной практикой;

(v) сроки подачи заявок или предложений должны быть достаточно длительными для того, чтобы предоставить заинтересованным сторонам разумное время для подготовки своих предложений;

(vi) кандидаты или участники тендера должны быть исключены из участия в процедуре закупки, если они подпадают под одну из ситуаций, описанных в Статье 106(1) Регламента (ЕС, Евратом) № 966/2012 (см. главу 3). Кандидаты или участники тендера должны подтвердить, что они не находятся в одной из таких ситуаций. Кроме того, договоры не могут быть предоставлены кандидатам или участникам тендера, которые во время процедуры закупки подпадают под одну из ситуаций, описанных в Статье 107 Регламента (ЕС, Евратом) № 966/2012 (см. главу 4);

(vii) должны соблюдаться процедуры закупок, изложенные в Статьях 53-56 Регламента (ЕС, Евратом) № 897/2014 (см. главу 10).

1.3. Во всех случаях должны применяться правила национальности и происхождения, изложенные в Статьях 8 и 9 Регламента (ЕС) № 236/2014 (см. главу 2).

1.4. Бенефициары должны избегать конфликта интересов, возникающего при проведении процедур закупок. Понятие конфликта интересов охватывает любую ситуацию, в которой сотрудники бенефициара или поставщика услуг по закупкам, действующие от имени бенефициара, которые участвуют в проведении процедуры закупки или могут повлиять на результаты этой процедуры, имеют, прямо или косвенно, финансовую, экономическую или иную личную заинтересованность, которая может восприниматься как компрометирующая их независимость и беспристрастность в контексте процедуры закупок.

В случае возникновения конфликта интересов, бенефициары должны незамедлительно принять все необходимые меры для его решения. Бенефициары должны гарантировать, что их сотрудники, участвующие в процедурах закупок, не находятся в ситуации, которая может повлечь за собой конфликт интересов. В такой ситуации, без ущерба для своих обязательств по контракту о гранте, бенефициар должен заменить, немедленно и без компенсации со стороны Органа управления Программы (далее - ОУ), любого сотрудника, участвующего в процедурах закупок.

1.5. Ведущий бенефициар должен координировать подготовку Плана закупок по проекту (см. шаблон на веб-сайте Программы www.eni-cbc.eu/llb/en), и представить его в Совместный технический секретариат (далее - СТС) до подписания контракта о гранте. Все запланированные закупки для всех бенефициаров в рамках проекта должны быть включены в План закупок.

1.6. Поставщик (поставщик / поставщик услуг / подрядчик), который может участвовать в тендере - это любой экономический субъект, который является или физическим лицом, или частным юридическим лицом, или общественным юридическим лицом, другой организацией и ее подразделением или группой таких лиц (включая консорциумы), который способен предложить или предлагает поставки, услуги или работы.

1.7. Когда сумма договора составляет 10 000 евро или менее, оценка заявок и / или предложений может выполняться сотрудником, назначенным для осуществления закупок организации бенефициара. Основания для выбора победителя в данном случае должны быть указаны в

справке о процедуре закупки, заполненной в соответствии с приложенным шаблоном (приложение I к настоящему Приложению II);

1.8. При общении с поставщиками, бенефициары должны обеспечить целостность информации и конфиденциальность предложений. Если бенефициары поясняют что-либо в закупочной документации, та же информация должна быть передана всем (потенциальным) поставщикам посредством соответствующих источников: в письменной форме, если закупка осуществляется в письменном порядке, а также в устной форме в случае устной процедуры.

2. ПРАВИЛА НАЦИОНАЛЬНОСТИ И ПРОИСХОЖДЕНИЯ

2.1. В случаях софинансирования из государств-членов ЕС, могут применяться национальные правила национальности и происхождения соответствующего государства-члена. Во всех остальных случаях должны применяться правила национальности и происхождения, изложенные в Статьях 8 и 9 Регламента (ЕС) № 236/2014, также перечисленные в настоящей главе 2.

2.2. Участие в предоставлении договоров о закупках должно быть открыто для всех физических лиц, являющихся гражданами страны, и юридических лиц, которые фактически учреждены в приемлемой стране, как это определено в настоящей главе 2, а также для международных организаций.

2.3. Все поставки со стоимостью 100 000 евро или более должны происходить из приемлемой страны.

2.4. Это правило также распространяется на закупку работ, в которых имеется поставка товаров. В случае договоров на выполнение работ, которые включают несколько поставок, применяется порог в 100 000 евро по типу поставки. Если договор имеет фиксированную цену, порог должен быть применен к цене за единицу поставки. Правила происхождения не распространяются на поставки, осуществленные в целях выполнения договора, где поставщик оставляет купленные предметы в конце проекта.

2.5. Список стран, которые могут участвовать в процедурах закупок, указаны в статьях 9 Регламента (ЕС) № 236/2014, и включают в себя:

- (a) Государства-члены, получатели, перечисленные в приложении I к Регламенту (ЕС) № 231/2014, и договаривающиеся стороны Соглашения о Европейской экономической зоне;
- (b) развивающиеся страны и территории, которые включены в список получателей ОПР, опубликованных ОЭСР-КСР («список получателей ОПР»), которые не являются членами группы Стран Большой двадцатки, а также зарубежные страны и территории, охватываемые Решением Совета 2001 / 822 / ЕС;
- (c) Республика Беларусь;
- (d) развивающиеся страны, которые включены в список получателей ОПР, которые являются членами группы Стран Большой двадцатки, а также другие страны и территории, которые являются получателями действий, финансируемых Союзом в соответствии с инструментами, охватываемыми статьей 9 Регламента (ЕС) № 236/2014;
- (e) страны, для которых Европейской Комиссией устанавливается принцип взаимности в отношении внешней помощи. Принцип взаимности может быть предоставлен на ограниченный период времени, не менее одного года, когда страна предоставляет право на

равных условиях субъектам из Европейского Союза и из стран, приемлемых в соответствии с Инструментами, охватываемыми статьей 9 Регламента (ЕС) № 236 / 2014. Европейская Комиссия принимает решение о принципе взаимности и его продолжительности в соответствии с консультативной процедурой, предусмотренной в статье 16 (2), и после консультации со страной-получателем или заинтересованными странами.

2.6. Правила национальности и происхождения не применяются и не создают ограничений по национальной принадлежности для физических лиц, нанятых или иным образом заключивших юридический договор с правомочным подрядчиком или, где это применимо, субподрядчиком.

2.7. Приемлемость, как изложено в настоящей главе 2, может быть ограничена в отношении национальности, географического положения и особенности заявителей, где такие ограничения необходимы в силу специфического характера и целей проекта, когда это необходимо для его эффективной реализации, как указано в положениях пунктов 2.8 и 2.9 настоящей главы 2.

2.8. В должным образом обоснованных случаях, Орган Управления может расширить право приемлемости для физических и юридических лиц из неприемлемых стран и позволить покупку товаров и материалов, производящихся в неприемлемых странах. Отступления могут быть предоставлены на основании:

(a) экономических, традиционных, торговых или географических связей с соседними странами;

(b) недоступности товаров и услуг на рынках соответствующих заинтересованных стран;

(c) чрезвычайно срочной / кризисной ситуации¹; или

(d) чрезвычайных трудностей для реализации проекта, программы или других действий с общими правилами о приемлемости. Довод о том, что товар неприемлемого происхождения дешевле, чем товар из ЕС или местный товар, сам по себе не является основанием для присуждения отступления.

2.9. Исключения из правила национальности и происхождения могут быть предоставлены только путем частичной отмены. Для того чтобы доказать, что необходимые товары не доступны на рынке, бенефициары должны осуществить исследование рынка для запланированных покупок. В качестве примера для запроса частичной отмены могут быть представлены письма по крайней мере 3 крупнейших поставщиков товаров, подтверждающих, что соответствующие товары не доступны в соответствующих странах и / или по крайней мере одна процедура закупок, не состоялась в связи с соответствующей причиной. В случае если было установлено, что необходимые товары не доступны на рынке, бенефициар подготавливает и направляет СТС просьбу о предоставлении частичной отмены, предоставляя также результаты осуществленных маркетинговых исследований. СТС проверит запрос и в случае предоставления всей необходимой информации, запрос будет направлен в Орган Управления для принятия решения, о котором бенефициару будет сообщено в дальнейшем.

Примечание: исследование рынка и тендерные процедуры должны начаться заранее, чтобы установить, доступны ли на рынке запрашиваемые товары / материалы в соответствии с требованиями Программы.

¹Обстоятельства для оправдания крайней необходимости не должны, в любом случае, быть связаны с организацией бенефициара.

2.10. Правило национальности и происхождения должно быть включено в документы по закупкам и в договор.

2.11. Для оборудования и транспортных средств со стоимостью материалов от 100 000 евро или более поставщики должны представить бенефициару доказательство происхождения (сертификат) не позднее представления первого счета-фактуры (требования об оплате). Сертификат происхождения должен быть выдан компетентным органом страны происхождения материалов и должен соответствовать правилам, установленным соответствующим законодательством ЕС.

3. ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ УЧАСТИЯ В ПРОЦЕДУРАХ ЗАКУПКИ

3.1. Кандидаты или участники тендера должны быть исключены из участия в процедурах закупок, если:

(а) они являются банкротами или находятся в процессе ликвидации, управление их делами осуществляется через суд, они заключили компромиссное соглашение с кредиторами, приостановили хозяйственную деятельность, в отношении них инициировано производство в связи с указанными вопросами, а также любая другая аналогичная ситуация, вытекающая из схожей процедуры, предусмотренной национальным законодательством;

(b) они сами или лица, имеющие право представления интересов, принятия решений или контроля в отношении них, были признаны виновными в совершении правонарушения, касающегося их профессионального поведения, по решению компетентного органа Государства-члена ЕС, вступившему в законную силу;

(с) они виновны в совершении серьезного служебного проступка, доказанного любым способом, который бенефициар может обосновать, включая решениями Европейского инвестиционного банка и международных организаций;

(d) они не выполняют своих обязательств по уплате взносов в систему социального страхования или налогов в соответствии с положениями законодательства страны их регистрации или страны, где располагается Контрактирующий орган, или страны, в которой должен быть исполнен договор;

(е) в отношении них или лиц, имеющих право представления интересов, принятия решений или контроля над ними, было вынесено вступившее в законную силу решение о признании их виновными в мошенничестве, коррупции, участии в преступной организации, отмывании денег или иных противоправных действиях в тех случаях, когда такие противоправные действия причиняют ущерб финансовым интересам Союза;

(f) им назначено административное наказание, указанное в ч. 1 ст. 109 Регламента (ЕС, Евратом) № 966/2012².

²Контрактирующий орган может налагать административные и / или финансовые санкции на: (а) подрядчиков, кандидатов или участников процедур закупок в случаях, указанных в пункте (b) статьи 107 (1); (b) подрядчиков, которые, как было признано, серьезно нарушали свои обязательства по договорам, оплачиваемым за счет бюджета. Во всех случаях, однако, контрактирующий орган должен сначала дать заинтересованному лицу возможность представить свои замечания.

3.2. Подпункты (а) - (d) пункта 3.1. не применяются в случае приобретения материалов на особо выгодных условиях у поставщика, который окончательно прекращает свою хозяйственную деятельность или от судебных распорядителей или ликвидаторов по банкротству, посредством соглашения с кредиторами, или посредством схожей процедуры в соответствии с национальным законодательством.

3.3. Подпункты (b) - (e) пункта 3.1. не применяются, если кандидаты или участники тендера могут продемонстрировать, что в отношении лиц, имеющих право представления интересов, принятия решений или контроля в отношении них, которые признаются виновными, как указано в подпунктах (b) или (e) пункта 3.1., были приняты соответствующие меры.

4. ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ ПРОЦЕДУРЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДОГОВОРА

4.1. Договор не будет заключен с кандидатами или участниками тендера, которые в период процедуры закупок находятся в следующих ситуациях:

(a) подвержены конфликту интересов;

(b) виновны в предоставлении неверной информации или в непредставлении информации, затребованной бенефициаром в качестве условия участия в процедуре закупки;

(c) находятся в одной из ситуаций, указанных в ч. 1 ст. 106 Регламента (ЕС, Евратом) № 966/2012, предусматривающих исключение из процедуры закупок.

4.2. Европейская комиссия должна иметь право принимать делегированные акты в соответствии со статьей 210 Регламента № 966/2012 относительно подробных правил по критериям исключения, применяемых в ходе процедуры закупок, а также установления, какое доказательство можно считать удовлетворительным, чтобы показать, что ситуация исключения не существует. Кроме того, Европейская комиссия должна иметь право принимать делегированные акты, касающиеся продолжительности исключения, в соответствии со статьей 210 Регламента № 966/2012.

5. ТРЕБОВАНИЯ К ЗАКУПОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

5.1. Закупочные документы должны быть ясными, конкретными и без двусмысленностей.

5.2. В закупочной документации должна быть предоставлена, по крайней мере, следующая информация:

(a) квалификационные критерии, критерии оценки тендерных предложений и критерии заключения договора;

(b) перечень документов, которые должны быть предоставлены для доказательства соответствия критериям отбора;

(c) сроки представления тендерных предложений;

(d) технические спецификации предмета закупки;

(e) требование о том, что не допускается подавать альтернативные предложения;

(f) основные условия договора.

5.3. Технические спецификации объекта закупок должны обеспечить честную конкуренцию и быть недискриминационными по отношению ко всем поставщикам. Не допускается относить требования в технической документации к конкретной модели или источнику, или конкретному процессу, или торговой марке, патенту, типу или производству с намерением предпочесть или исключить отдельные предприятия или определенные продукты из участия в процедуре закупки.

5.4. Если договор заключен в письменной форме, он должен определять: права и обязанности сторон; приобретенные поставки, услуги или работы и их точные объемы (если это возможно); цену или правила определения цены; порядок расчетов и процедуры оплаты; сроки исполнения обязательств; гарантии исполнения обязательств; порядок разрешения споров; порядок расторжения договора; срок действия договора; субподрядчиков, субпоставщиков для поставок или субпоставщиков услуг, если они вовлечены в процесс выполнения договора, а также порядок их замены; возможность изменения договора и относящиеся к этому процедуры.

5.5. Для предоставления тендерных предложений должен быть установлен надлежащий срок.

5.6. Если стоимость договора составляет 3 000 евро или менее (за вычетом налога на добавленную стоимость), можно не готовить закупочные документы и заключить договор в устной форме. Тем не менее, бенефициары должны иметь документы, подтверждающие, что закупочные процедуры были выполнены, например, справку о процедуре закупки, документы, являющиеся основанием для платежа, акты приемки, сообщения электронной почты и т.д.

6. ОЦЕНКА ТЕНДЕРНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

6.1. Квалификационные критерии

(a) Оценочный комитет / сотрудник, назначенный для выполнения закупок, организации бенефициара оценивает квалификацию участников тендера в соответствии с критериями, указанными в закупочной документации, например: существуют ли основания для исключения из участия в процедурах закупок и заключения договоров, которые указаны в главах 3 и 4 настоящего Приложения II; является ли поставщик зарегистрированным юридическим лицом; имеет ли он возможности для выполнения договора и т.д. Если участник тендера не предоставляет какой-либо документ (какие-либо документы) для доказательства соответствия квалификационным критериям, бенефициар должен повторно запросить этот документ (эти документы) с установлением крайнего срока подачи.

(b) Если заявка не соответствует какому-либо из требований квалификационных критериев, она должна быть отклонена.

(c) Оценка квалификации должна осуществляться в соответствии с требованиями, указанными в закупочной документации. Не допускается устанавливать какие-либо новые критерии после подачи тендерных предложений.

(d) На данном этапе оценки тендерных предложений не допускается выставление баллов. Квалификационные критерии должны проверяться по принципу «соответствует/не соответствует».

(e) Если только одно тендерное предложение было подано или прошло этап квалификационной оценки, то оно должно оцениваться дальше.

6.2. Критерии оценки тендерных предложений

(а) Оценочный комитет / сотрудник, назначенный для выполнения закупок, организации бенефициара оценивает: (а) соответствие требованиям подачи тендерного предложения (например, подписано ли оно, предоставлены ли все части предложения и т.д.); и (b) соответствие технической спецификации: соответствует ли заявка технической спецификации.

(b) Бенефициары могут попросить участников уточнить свои тендерные предложения, но они не могут просить, предлагать или позволять изменять содержание заявки: менять цену или вносить другие изменения, которые изменят статус предложения с несоответствующего требованиям закупочной документации на соответствующее требованиям закупочной документации. Если в заявке есть арифметические ошибки, бенефициары должны просить исправить их.

(c) Если заявка не соответствует какому-либо из требований критериев оценки тендерного предложения, она должна быть отклонена.

(d) Обратите внимание, что оценка тендерных предложений должна осуществляться в соответствии с требованиями, указанными в закупочной документации. Не допускается устанавливать какие-либо новые требования после подачи тендерных предложений.

(e) На данном этапе оценки тендерных предложений выставление баллов не допускается. Критерии оценки тендерных предложений должны проверяться по принципу «соответствует/не соответствует».

6.3. Критерии предоставления договора

(а) Бенефициары должны выбирать участника для заключения договора на основе **наиболее экономически выгодного предложения** или на основе предложения с **наименьшей ценой** в зависимости от критериев, установленных в закупочной документации.

(b) **Наиболее экономически выгодное предложение** с точки зрения бенефициара должно быть определено на основе цены или оптимального соотношения цены и качества, которое должно оцениваться в соответствии с установленными критериями, включая качественные критерии, экологические и / или социальные аспекты, связанные с предметом договора. Такие критерии могут включать, например:

(i) качество, включая технические преимущества, эстетические и функциональные характеристики, доступность, дизайн для всех пользователей, социальные, экологические и инновационные характеристики, а также экономическую деятельность и ее условия;

(ii) организацию, квалификацию и опыт персонала, назначенного для выполнения договора, когда качество назначенного персонала может существенно повлиять на уровень выполнения договора; или

(iii) послепродажное обслуживание и техническую помощь, условия поставки, такие как дата поставки, процесс доставки и период поставки или период завершения.

Предложениям должны быть выставлены баллы. В закупочной документации должна быть указана четкая и прозрачная методика выставления баллов. Договор заключается с поставщиком, предложение которого получило самый высокий балл.

(c) Если критерием заключения договора, указанным в закупочной документации, является **наименьшая цена**, тогда договор предоставляется участнику закупочной процедуры, который предлагает наименьшую цену.

(d) При оценке заявок не допускается применение преференциальных поправок для поставщиков или товаров определенной национальности / происхождения.

(е) Несмотря на выбранные критерии заключения договора, было ли это наиболее экономически выгодное предложение или минимальная цена, предложения должны оцениваться в соответствии с пунктами 6.1 и 6.2, то есть договор должен быть предоставлен поставщику, который соответствует квалификационным критериям и критериям оценки тендерного предложения, указанным в закупочной документации.

7. ТРЕБОВАНИЯ К ЗАКЛЮЧЕНИЮ И ВЫПОЛНЕНИЮ ДОГОВОРА

7.1. Процедуры заключения договоров могут быть инициированы, и договора могут быть заключены бенефициарами до начала периода реализации проекта при условии соблюдения положений разделов 2.2.3-2.2.4 и 3.4 Руководства для заявителей и бенефициаров, а также Приложения I «Подробные правила приемлемости расходов» и настоящего Приложения II.

7.2. При заключении договора цена, указанная в отобранном предложении / итоговая цена переговоров, записанная в протоколах переговоров или в итоговом предложении, представленном после переговоров, а также условия договора, указанные в закупочной документации и в предложении, **не могут быть изменены**.

7.3. Не допускается вносить какие-либо изменения в договора без новой процедуры закупки, за исключением одного из следующих случаев:

(а) когда изменения, независимо от их денежной стоимости, были предусмотрены в первоначальных закупочных документах в четких, точных и недвусмысленных положениях о пересмотре, которые могут включать положения о пересмотре цен или варианты. В таких положениях указываются объем и характер возможных изменений или варианты, а также условия, при которых они могут быть осуществлены. Такие положения не должны предусматривать изменения или варианты, которые могли бы изменить основные характеристики договора;

(b) для дополнительных работ, услуг или поставок от основного подрядчика/поставщика, которые стали необходимыми, и которые не были включены в первоначальную закупку, если замена подрядчика/поставщика:

(i) не может быть выполнена по экономическим или техническим причинам, таким как требования взаимозаменяемости или функциональной совместимости с существующим оборудованием, услугами или установками, приобретенными в ходе первоначальной закупки; а также

(ii) может вызвать значительные неудобства или существенное возрастание затрат для заказчика.

Однако любое увеличение цены не должно превышать 30% стоимости первоначального договора. Если проводится несколько последовательных изменений, это ограничение будет применяться к стоимости каждого изменения. Такие последовательные изменения не должны быть направлены на то, чтобы обойти требования настоящего Приложения II;

(с) когда выполняются все следующие условия:

(i) необходимость внесения изменений была вызвана обстоятельствами, которые добросовестный бенефициар не мог предвидеть

(ii) изменение не влияет на общий характер договора;

(iii) любое увеличение цены не превышает 30% стоимости первоначального договора. Если проводится несколько последовательных изменений, это ограничение будет применяться к стоимости каждого изменения. Такие последовательные изменения не должны быть направлены на то, чтобы обойти требования настоящего Приложения II;

(d) когда подрядчик/поставщик берет на себя обязательства и заменяет того подрядчика/поставщика, с которым бенефициар первоначально заключил договор, в результате:

(i) недвусмысленного положения о пересмотре или варианта в соответствии с подпунктом (a); а также

(ii) универсального или частичного правопреемства на позицию первоначального подрядчика вследствие корпоративной реструктуризации, включая поглощение, слияние, приобретение или несостоятельность другого хозяйствующего субъекта, который удовлетворяет первоначально установленным критериям для качественного отбора, при условии, что это не влечет за собой другие существенные изменения в договор и не направлено на то, чтобы обойти применения настоящего Приложения II;

(e) когда изменения, независимо от их стоимости, не являются существенными, в понимании пункта 7.5 настоящей главы 7.

7.4. Кроме этого, и без какой-либо необходимости проверять, выполнены ли условия, изложенные в подпунктах (a) - (d) пункта 7.5., договоры могут быть в равной степени изменены без необходимости проведения новой процедуры закупки, если стоимость изменения составляет менее 10% от первоначальной стоимости договора на услуги и поставки и менее 15% от первоначальной стоимости договора на проведение работ.

Однако изменение не может изменять основные характеристики договора. Если производится несколько последовательных изменений, эта стоимость должна оцениваться на основе чистой совокупной стоимости последовательных изменений.

7.5. Изменение договора в течение срока его действия считается существенным по смыслу подпункта (e) пункта 7.3., когда это изменение приводит к тому, что договор становится существенно отличающимся по своему характеру от первоначально заключенного договора. В любом случае, без ущерба для положений пунктов 7.3. и 7.4., изменение считается существенным при соблюдении одного или нескольких из следующих условий:

(a) изменение вводит условия, которые, если бы они были частью первоначальной процедуры закупок, позволили бы допускать других кандидатов, кроме первоначально выбранных, или принять предложение, отличное от первоначально принятого, или привлечь дополнительных участников в процедуру закупок;

(b) изменение меняет экономический баланс договора в пользу подрядчика таким образом, который не был предусмотрен в первоначальном договоре;

(c) изменение значительно расширяет рамки договора;

(d) когда новый подрядчик заменяет того, которому контрактирующий орган первоначально предоставил договор, в иных случаях, чем те, которые предусмотрены в пункте (d) пункта 7.3.

7.7. Для других изменений условий договора в течение срока его действия, отличных от тех, которые предусмотрены в пунктах 7.3. и 7.4., требуется новая закупочная процедура в соответствии с Приложением II.

8. ЭЛЕМЕНТЫ ВИЗУАЛЬНОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ВКЛАДА ЕС В ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУРАХ

8.1. При выполнении процедур закупок и при создании или получении продуктов проекта необходимо обеспечить соблюдение следующих основных элементов визуального представления вклада ЕС:

- (а) как минимум название Программы, название проекта, логотип ЕС, логотип Программы, надпись о финансировании ЕС на английском и национальном языках должны быть указаны на всех объявлениях о закупках и письмах потенциальным участникам тендера;
- (b) на всех соглашениях / договорах, отчетах об оценке должен быть указан номер проекта / название проекта. Также рекомендуется указывать название Программы;
- (с) на всех счетах (требованиях к оплате) должен быть указан номер проекта.

9. НАРУШЕНИЯ В ПРОЦЕДУРАХ ЗАКУПОК

9.1. В случае нарушения правил или принципов заключения договоров соответствующие расходы, связанные с договором, считаются полностью или частично неприемлемыми (данное положение применяется ко всем Бенефициарам).

9.2. Определение суммы неприемлемых расходов происходит в соответствии с правилами или процедурами, принятыми в данной стране. Если данное государство-член не приняло национальные правила или процедуры для определения суммы неприемлемых расходов, применяется версия *Руководства Европейской Комиссии по определению финансовых коррекций для расходов, финансируемых ЕС, за несоблюдение правил о государственных закупках*, которая актуальна на момент обнаружения нарушений.

10. СТОИМОСТЬ И ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПОК УСЛУГ, ПОСТАВОК И РАБОТ

Таблица 1. Предельные значения и типы закупок³:

УСЛУГИ	≥300.000 евро Процедура международного ограниченного тендера	<300.000 евро, но >10.000 евро Конкурентная переговорная процедура без публикации		≤ 10.000 евро, но > 3.000 евро Закупка на основании одного предложения	≤ 3.000 евро Устная процедура
ПОСТАВКИ	≥ 300.000 евро Процедура международного открытого	<300.000 евро, но ≥ 100.000 евро Процедура открытого	<100.000 евро, но > 10.000 евро Конкурентная	≤ 10.000 евро, но > 3.000 евро Закупка на основании	≤ 3.000 евро Устная процедура

³Во всех случаях, несмотря на предельное значение, может применяться более строгая процедура, например, конкурентная переговорная процедура без публикации вместо закупки на основании одного предложения при стоимости 6 000 евро.

	тендера	тендера, опубликованного на территории действия Программы	переговорная процедура без публикации	одного предложения	
РАБОТЫ	≥ 5.000.000 евро Процедура международного открытого тендера / процедура международного ограниченного тендера	<5.000.000 евро, но ≥ 300.000 евро Процедура открытого тендера, опубликованного на территории действия Программы	<300.000 евро, но > 10.000 евро Конкурентная переговорная процедура без публикации	≤ 10.000 евро, но > 3.000 евро Закупка на основании одного предложения	≤ 3.000 евро Устная процедура

10.1. Для закупок не могут использоваться никакие другие типы процедур (например, электронные аукционы) кроме тех, которые указаны в таблице выше.

10.2. В случае если закупки организованы в национальной валюте, отличной от евро, для выбора соответствующей процедуры закупки следует использовать обменный курс InforEuro (<http://ec.europa.eu/budget/inforeuro/>) месяца начала тендера.

10.3. Нельзя искусственно разделять закупки на отдельные процедуры закупок, так как вся сумма разделенных договоров станет неприемлемой. Если договоры разделены в связи с закупками в разные периоды времени, закупающий бенефициар должен использовать более конкурентную процедуру, применимую к общей неразделенной сумме.

10.4. При подсчете стоимости закупки стоимость всех договоров на закупку однородных товаров, услуг, которые будут заключаться с поставщиками в течение всего срока реализации проекта, должна суммироваться для каждого бенефициара. Стоимость закупок должна рассчитываться без налога на добавленную стоимость.

10.5. Если несколько разных (не похожих друг на друга) объектов приобретаются в рамках одной процедуры закупки, например, столы, книги и транспортные средства, закупки следует разделить на лоты. В этом случае общая стоимость таких закупок учитывается как сумма всех лотов⁴.

10.6. Процедуры закупки в договорах на предоставление услуг

(а) Договоры на предоставление услуг заключаются с поставщиком услуг.

(б) Договоры на предоставление услуг стоимостью 300 000 евро или более должны заключаться по результатам международного ограниченного тендера, проводимого после публикации объявления о закупке. Объявление о закупке должно обеспечивать реальную конкуренцию, оно должно быть опубликовано во всех соответствующих средствах массовой информации за пределами области Программы, с указанием количества кандидатов, которые будут приглашены к участию в тендерах в количестве от четырех до восьми кандидатов.

⁴Примечание: Если закупка не удалась для какого-либо (каких-либо) лота(ов), для него (них) должна(ы) быть организована(ы) новая(ые) процедура(ы) закупки. При этом, для успешного(ых) лота(ов) договор(ы) должен (должны) быть подписан(ы).

(с) Договоры на предоставление услуг стоимостью более 10 000 евро, но менее 300 000 евро должны заключаться по результатам конкурентной переговорной процедуры без публикации. Бенефициар должен проконсультироваться, как минимум, с тремя поставщиками услуг по своему выбору и обсудить условия договоров одним или несколькими из них.

(d) В отношении услуг стоимостью 10 000 евро или менее, бенефициар может размещать заказы по результатам закупки на основании одного предложения.

10.7. Процедуры закупки в договорах на поставку

(a) Договоры на поставку заключаются с поставщиком и охватывают покупку, аренду или покупку в рассрочку, с правом или без права покупки товаров (оборудования, материалов и т. д.). Договор на поставку может включать, в качестве несущественного вопроса, работы по размещению и установке.

(b) Договоры на поставку стоимостью 300 000 евро или более должны заключаться по результатам международного открытого тендера после публикации уведомления о закупке, которое должно быть опубликовано во всех соответствующих средствах массовой информации за пределами области Программы.

(с) Договоры на поставку стоимостью 100 000 евро или более, но менее 300 000 евро должны предоставляться с помощью процедуры открытого тендера, опубликованной на территории действия Программы. Каждому приемлемому участнику тендера должны быть предоставлены те же возможности, что и местным компаниям.

(d) Договоры на поставку стоимостью более 10 000 евро, но менее 100 000 евро должны заключаться по результатам конкурентной переговорной процедуры без публикации. Бенефициар должен проконсультироваться, как минимум, с тремя поставщиками услуг по своему выбору и обсудить условия договоров одним или несколькими из них.

(e) Для поставок на сумму 10 000 евро или менее, бенефициар может размещать заказы по результатам закупки на основании одного предложения.

10.8. Процедуры закупки в договорах на выполнение работ

(a) Договоры на выполнение работ заключаются со строительной или инжиниринговой компанией (подрядчиком). «Работа» - это результат работ по возведению или гражданских строительных работ, взятых в целом, который сам по себе достаточен для выполнения экономической или технической функции, например, объект инфраструктуры для пункта пересечения границы.

(b) Договоры на выполнение работ стоимостью 5 000 000 евро или более должны заключаться по результатам международного открытого тендера или с учетом специфических особенностей отдельных работ по результатам международного ограниченного тендера после опубликования объявления о закупке, которое должно быть опубликовано во всех соответствующих средствах массовой информации за пределами области Программы.

(с) Договоры на выполнение работ стоимостью 300 000 евро или более, но менее 5 000 000 евро должны заключаться по результатам открытого тендера, опубликованного на территории действия Программы. Каждому приемлемому участнику тендера должны быть предоставлены те же возможности, что и местным компаниям.

(d) Договоры на выполнение работ стоимостью более 10 000 евро, но менее 300 000 евро должны заключаться по результатам конкурентной переговорной процедуры без публикации. Бенефициар должен проконсультироваться, как минимум, с тремя подрядчиками по своему выбору и обсудить условия договора с одним или несколькими из них.

(е) Для работ на сумму 10 000 евро или менее, бенефициар может размещать заказы по результатам закупки на основании одного предложения.

11. ТИПЫ ПРОЦЕДУР ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДОГОВОРОВ

11.1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОГРАНИЧЕННЫЙ ТЕНДЕР

11.1.1. Объявление о закупках должно быть опубликовано во всех соответствующих источниках за пределами области Программы (подробная информация указана в главе 11.7.).

11.1.2. Все заинтересованные хозяйствующие субъекты могут подать заявку на участие в ответ на объявление о конкурсе. Но подавать предложение могут только кандидаты, удовлетворяющие критериям отбора и приглашенные бенефициаром в письменной форме.

11.1.3. Минимальный срок для получения заявок на участие составляет 30 календарных дней с даты отправки объявления о договоре или, если для объявления тендера используется предварительное информационное сообщение, с даты приглашения для подтверждения заинтересованности. Бенефициары указывают количество подходящих кандидатов, которые будут приглашены для участия в процедуре, в пределах от четырех до восьми кандидатов. Однако, если число кандидатов, удовлетворяющих критериям отбора, ниже минимального числа, бенефициары могут продолжить⁵ процедуру, перейдя к следующему этапу – пригласить кандидатов с необходимыми возможностями. В рамках одной и той же процедуры бенефициары не должны включать хозяйствующих субъектов, которые не подали заявку на участие, или кандидатов, которые не обладают необходимыми возможностями. Минимальный срок для получения тендерных предложений составляет 30 календарных дней с даты отправки приглашения к участию в тендере.

11.1.4. Если в случае крайней необходимости⁶, должным образом обоснованный бенефициаром, установленные в настоящей главе 11.1 сроки становятся неосуществимыми, бенефициар может установить:

(а) срок для получения заявок на участие, который должен составлять не менее 15 календарных дней с даты отправки объявления о договоре;

(b) срок для получения тендерных предложений, который должен составлять не менее 10 календарных дней с даты отправки приглашения к участию в тендере.

11.2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОТКРЫТЫЙ ТЕНДЕР

11.2.1. Объявление о закупках должно быть опубликовано во всех соответствующих источниках за пределами области Программы (подробная информация указана в главе 11.7.).

11.2.2. В открытых процедурах любой заинтересованный хозяйствующий субъект может подать предложение для участия в конкурсе.

⁵Продолжение процедуры не является обязательным.

⁶Позднее начало процедуры закупки не может считаться случаем крайней необходимости.

11.2.3. Минимальный срок для получения тендерных предложений составляет 35 календарных дней с даты отправки объявления о договоре.

11.2.4. Если в случае крайней необходимости, должным образом обоснованный бенефициаром, установленные в настоящей главе 11.1 сроки становятся неосуществимыми, бенефициар может установить срок, который должен составлять не менее 15 календарных дней с даты отправки объявления о договоре.

11.3. ПРОЦЕДУРА ОТКРЫТОГО ТЕНДЕРА, ОПУБЛИКОВАННОГО НА ТЕРРИТОРИИ ДЕЙСТВИЯ ПРОГРАММЫ

11.3.1. В открытых процедурах любой заинтересованный хозяйствующий субъект может подать предложение для участия в конкурсе.

11.3.2. Минимальный срок для получения тендерных предложений должен составить как минимум 7 рабочих дней с даты отправки объявления о договоре.

11.3.3. Объявление о закупках должно быть опубликовано во всех соответствующих источниках, но достаточно опубликовать его в программной территории страны, в которой реализуется проект, - как минимум в программной территории страны бенефициара, который выполняет процедуру закупки.

11.4. КОНКУРЕНТНАЯ ПЕРЕГОВОРНАЯ ПРОЦЕДУРА БЕЗ ПУБЛИКАЦИИ

11.4.1. Бенефициар консультируется по крайней мере с тремя кандидатами по своему выбору и ведет переговоры об условиях договора с одним или несколькими из них.

11.4.2. Основные условия договора должны быть указаны в письменном приглашении, направленном потенциальным кандидатам.

11.5. ЗАКУПКА НА ОСНОВАНИИ ОДНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

11.5.1. Бенефициар консультируется с одним кандидатом или более по своему выбору и ведет с ним переговоры об условиях договора.

11.5.2. Бенефициар может принять решение использовать переговорную процедуру на основании одного предложения в случаях, указанных в статьях 266, 268, 270 Делегированного Регламента (ЕС) № 1268/2012, которые перечислены ниже.

Правила, применимые к договорам на предоставление услуг

11.5.3. Для договоров на предоставление услуг бенефициары могут использовать переговорную процедуру на основании одного предложения в следующих случаях:

- (а) когда по причине крайней срочности, вызванной событиями, которые бенефициары не могли предвидеть, и которые никоим образом не могут быть отнесены к бенефициарам,

не может быть соблюден предельный срок для процедур, упомянутых в пунктах (а), (b) и (с) Статьи 104 (1) Финансового регламента⁷;

(b) когда предоставление услуг возлагается на государственные органы, или некоммерческие организации, или ассоциации и относятся к деятельности институционального характера или предназначены для оказания помощи людям в социальной сфере;

(с) для услуг, которые являются продолжением и/или расширением услуг, которые уже начали предоставляться, с учетом условий, изложенных в пункте 11.5.4;

(d) когда тендерная процедура была безуспешной, то есть, когда не было получено ни одного качественно и / или финансово удовлетворяющего предложения; в этом случае после отмены тендерной процедуры бенефициар может вести переговоры с одним или несколькими участниками тендера по своему выбору из числа тех, кто принял участие в тендере, при условии, что первоначальные условия договора существенно не изменены;

(е) когда соответствующему договору предшествует конкурс, и согласно правилам, договор должен быть предоставлен успешному кандидату или одному из успешных кандидатов, и в этом случае всех успешных кандидатов приглашают участвовать в переговорах;

(f) когда по техническим причинам или по причинам, связанным с защитой исключительных прав, договор может быть предоставлен только строго определенному поставщику услуг;

(g) для договоров, признанных секретными, или для договоров, выполнение которых должно сопровождаться специальными мерами безопасности, или когда это требуется для защиты существенных интересов Европейского Союза или страны бенефициара;

(h) когда новый договор должен быть заключен после досрочного расторжения существующего договора.

Для целей подпункта (а) пункта 11.5.3 операции, выполняемые в кризисных ситуациях, упомянутых в Статье 190(2) Регламента (ЕС) № 1268/2012, считаются удовлетворяющими критерию крайней срочности⁸. Уполномоченное должностное лицо представительства Европейского союза (далее - представительство), при необходимости в согласовании с другими уполномоченными должностными лицами соответствующего представительства, устанавливает, что существует ситуация крайней срочности, и регулярно пересматривает свое решение принимая во внимание принцип рационального управления финансами.

Мероприятия институционального характера, упомянутые в подпункте (b) пункта 11.5.3., включают услуги, непосредственно связанные с уставной целью государственной организации.

⁷Регламент (ЕС, Евратом) № 966/2012 Европейского парламента и Совета от 25 октября 2012 г. о финансовых правилах, применимых к общему бюджету Союза, и отменяющего силу Регламента Совета (ЕС, Евратом) № 1605/2002.

⁸Кризисные ситуации в третьих странах следует понимать, как ситуации непосредственной или неминуемой опасности, угрожающие перерасти в вооруженный конфликт или дестабилизировать страну. Кризисными ситуациями также считаются ситуации, вызванные стихийными бедствиями, антропогенным кризисом, таким как войны и другие конфликты или чрезвычайные обстоятельства, имеющие сопоставимые последствия, связанные, в частности, с изменением климата, ухудшением состояния окружающей среды, лишением доступа к энергетическим и природным ресурсам или крайней нищетой.

11.5.4. Услуги, являющиеся продолжением и/или расширением услуг, которые уже начали предоставляться, упомянутые в подпункте (с) пункта 11.5.3, заключаются в следующем:

(а) дополнительные услуги, которые не охватываются основным договором, но которые в результате непредвиденных обстоятельств стали необходимыми для выполнения договора, при условии, что дополнительная услуга не может быть технически экономически отделена от основного договора без серьезных затруднений для контрактирующего органа и совокупная сумма дополнительных услуг не превышает 50% стоимости основного договора;

(b) дополнительные услуги, заключающиеся в повторении аналогичных услуг, которые поручены подрядчику, оказывающему услуги по первому договору, при условии, что:

(i) для первой услуги было опубликовано объявление о договоре, и в этом объявлении была четко указана возможность использования переговорной процедуры для новых услуг в рамках проекта, а также их планируемая стоимость;

(ii) договор расширяется на стоимость и продолжительность, не превышающие стоимость и продолжительность первоначального договора.

Правила, применимые к договорам на поставки

11.5.5. Договор на поставку могут быть предоставлены путем переговорной процедуры на основании одного предложения в следующих случаях:

(а) когда по причине крайней срочности, вызванной событиями, которые контрактирующий орган не мог предвидеть, и которые никоим образом не могут быть отнесены к нему, не может быть соблюден предельный срок для процедур, упомянутых в пунктах (а), (b) и (с) Статьи 104 (1) Финансового регламента;

(b) когда это обусловлено характером или особыми характеристиками поставок, например, когда исполнение договора предназначено исключительно для владельцев патентов или лицензий на использование патентов;

(с) для дополнительных поставок первоначальным поставщиком, которые будут являться либо частичной заменой обычных поставок или действий по установке, либо расширением существующих поставок или действий по установке, когда смена поставщика обязывает бенефициара приобретать оборудование, имеющее отличные технические характеристики, что приведет либо к несовместимости, либо к несоразмерным техническим трудностям в эксплуатации и техническом обслуживании;

(d) когда тендерная процедура была безуспешной, то есть, когда не было получено ни одного качественно и / или финансово удовлетворяющего предложения;

(е) для договоров, признанных секретными, или для договоров, выполнение которых должно сопровождаться специальными мерами безопасности, или когда это требуется для защиты существенных интересов Европейского Союза или страны бенефициара;

(f) для договоров в отношении поставок, на которые устанавливаются биржевые цены, и закупок на товарно-сырьевых рынках;

(g) для договоров в отношении закупок на особо выгодных условиях, либо у поставщика, который окончательно прекращает свою хозяйственную деятельность, либо от судебных распорядителей или ликвидаторов по банкротству, посредством соглашения с

кредиторами, или посредством схожей процедуры в соответствии с национальным законодательством;

(h) когда новый договор должен быть заключен после досрочного расторжения существующего договора.

В случаях, указанных в подпункте (d) пункта 11.5.5, после отмены тендерной процедуры бенефициар может вести переговоры с одним или несколькими участниками тендера по своему выбору из числа тех, кто принял участие в тендере, при условии, что первоначальные условия договора существенно не изменены.

11.5.6. Для целей подпункта (a) пункта 11.5.3 операции, выполняемые в кризисных ситуациях, упомянутых в Статье 190(2) Регламента (ЕС) № 1268/2012, считаются удовлетворяющими критерию крайней срочности. Уполномоченное должностное лицо представительства, при необходимости в согласовании с другими уполномоченными должностными лицами соответствующего представительства, устанавливает, что существует ситуация крайней срочности, и регулярно пересматривает свое решение принимая во внимание принцип рационального управления финансами.

Правила, применимые к договорам на выполнение работ

11.5.7. Договоры на выполнение работ могут быть предоставлены путем переговорной процедуры с одним участником в следующих случаях:

(a) когда по причине крайней срочности, вызванной событиями, которые контрактирующий орган не мог предвидеть, и которые никоим образом не могут быть отнесены к нему, не может быть соблюден предельный срок для процедур, упомянутых в пунктах (a), (b) и (c) Статьи 104 (1) Финансового регламента;

(b) для дополнительных работ, не включенных в первоначально заключенный договор, которые в силу непредвиденных обстоятельств стали необходимыми для выполнения описанных в нем работ, при соблюдении условий, изложенных в пункте 11.5.8;

(c) когда тендерная процедура была безуспешной, то есть, когда не было получено ни одного качественно и / или финансово удовлетворяющего предложения;

(d) для договоров, признанных секретными, или для договоров, выполнение которых должно сопровождаться специальными мерами безопасности, или когда это требуется для защиты существенных интересов Европейского Союза или страны бенефициара;

(e) когда новый договор должен быть заключен после досрочного расторжения существующего договора.

Для целей подпункта (a) пункта 11.5.3 операции, выполняемые в кризисных ситуациях, упомянутых в Статье 190(2) Регламента (ЕС) № 1268/2012, считаются удовлетворяющими критерию крайней срочности. Уполномоченное должностное лицо представительства, при необходимости в согласовании с другими уполномоченными должностными лицами соответствующего представительства, устанавливает, что существует ситуация крайней срочности, и регулярно пересматривает свое решение принимая во внимание принцип рационального управления финансами.

В случаях, указанных в подпункте (c) пункта 11.5.7, после отмены тендерной процедуры бенефициар может вести переговоры с одним или несколькими участниками тендера по своему

выбору из числа тех, кто принял участие в тендере, при условии, что первоначальные условия договора существенно не изменены.

11.5.8. Дополнительные работы, упомянутые в подпункте (b) пункта 11.5.7. будут предоставлены подрядчику, уже выполняющему работы:

- (a) когда такие работы не могут быть технически или экономически отделены от основного договора без серьезных затруднений для контрактирующего органа;
- (b) когда такие работы, несмотря на то, что их можно отделить от исполнения первоначального договора, строго необходимы для его завершения;
- (c) когда общая стоимость договоров на дополнительные работы не превышает 50% стоимости основного договора.

11.6. УСТНАЯ ПРОЦЕДУРА

11.6.1. Бенефициар консультируется с одним или более кандидатами по своему выбору и ведет переговоры по условиям договора в устной форме (нет необходимости в закупочной документации): по телефону, электронной почте, через интернет и т. д.

11.6.2. Несмотря на то, что нет необходимости готовить закупочные документы в письменном виде, бенефициар должен заполнить справку о процедуре закупки (образец представлен Программой в приложении I к настоящему Приложению II).

11.7. МЕЖДУНАРОДНАЯ ПУБЛИКАЦИЯ ОБЪЯВЛЕНИЯ О ЗАКУПКАХ

11.7.2. Международная публикация объявления о закупках должно быть опубликовано при проведении процедур международного открытого тендера и международного ограниченного тендера.

11.7.3. Объявление о закупках публикуется во всех соответствующих источниках, в частности на веб-сайте бенефициара, в международной прессе и в национальной прессе страны бенефициара или в других специализированных периодических изданиях. Примером источника для международной публикации является «Tenders Electronic Daily» (TED) - онлайн-версия «Приложения к Официальному Журналу Европейского союза», посвященная европейским государственным закупкам: <http://ted.europa.eu/TED/browse/browseByBO.do>.

11.7.4. Ссылка на международную публикацию должна быть отправлена менеджеру проекта в СТС и представлена вместе с отчетом о ходе реализации проекта/итоговым отчетом.

Справка о процедуре закупки

_____ 20__ г.
(день) (месяц) (год)

Название закупки, краткое описание объекта закупки:
Критерии заключения договора (наименьшая цена или наиболее экономически выгодное предложение):
Дата отправки приглашения поставщикам с приглашением участвовать в закупке:
Тип процедуры закупки: <i>Письменная</i> ☐ <i>Устная</i> ☐
Обоснование выбранной процедуры (ссылка на пункт Приложения II «Общие правила закупок» и номер строки Плана закупок):

Кандидаты, к которым обращались:

№	Наименование кандидата	Контактное лицо от организации-кандидата (должность, имя, фамилия, номер телефона)	Дата подачи предложения	Цена предложения / основные характеристики

Кандидат, объявленный победителем, а также причины такого решения	
--	--

Процедура закупки выполнена и справка о процедуре закупки заполнена:

..... (должность) (ФИО) (подпись, дата)