



Резиме 10

Септември, 2016 година

Јавни набавки

Постапки за јавни набавки

СОДРЖИНА

- [Вовед](#)
- [Основни видови конкурентни постапки кои се достапни](#)
- [Кога може да се користи секоја од основните конкурентни постапки?](#)
- [Постапка на партнерство за иновации](#)
- [Постапка со преговарање без претходно објавување на оглас](#)
- [Дополнителни информации](#)

Одобрено за објавување од Карен Хил, раководител на програмата СИГМА

Вовед

Основна претпоставка во јавните набавки е дека договорите од одреден вид и вредност ќе се доделуваат со користење на објавена, конкурентна постапка која е отворена, праведна и транспарентна и која обезбедува еднакви можности и третман за сите понудувачи и кандидати. Само во ограничени околности е дозволено користење на постапка без објавување.

Основните конкурентни постапки за јавни набавки кои ги предвидува Директивата за јавни набавки во класичниот јавен сектор (Директивата)¹ се отворена постапка, ограничена постапка, конкурентен дијалог, конкурентна постапка со преговарање и постапка на партнерство за иновации.

Отворената постапка и ограничената постапка се преферираните постапки, бидејќи тие можат да се користат без да се исполнуваат услови. Конкурентниот дијалог, конкурентната постапка со преговарање и партнерството за иновации може да се користат само ако се исполнети одредени услови. Во Директивата, исто така, е утврдена и посебна постапка, конкурсот за избор на идејно решение.

Директивата ги пропишува процесите кои треба да ги следи договорниот орган кога користи која било од наведените конкурентни постапки. Нивото на деталите утврдени во Директивата се разликува во зависност од постапката.

Директивата, исто така, вклучува и одредби кои ги опфаќаат алатките за јавни набавки кои договорниот орган може да одлучи да ги користи во комбинација со конкурентните постапки, кога тоа е дозволено. Тие алатки се рамковните спогодби, електронските аукции, динамичните системи за набавки и електронските каталози.

Ако договорниот орган сака да додели договор без објавување, користејќи постапка која е позната како „постапка со преговарање без претходно објавување“, тој мора да ги исполни посебните услови пропишани во Директивата. Судот на правдата на Европската унија (СПЕУ) потврди дека овие услови се толкувани премногу рестриктивно и дека доделувањето на договори без конкуренција треба да се врши само во исклучителни случаи.

Основни видови конкурентни постапки кои се достапни

На договорните органи им се достапни пет основни видови конкурентни постапки:

- отворена постапка,
- ограничена постапка,
- конкурентен дијалог,
- конкурентна постапка со преговарање,
- постапка на партнерство за иновации.

Отворена постапка: Отворената постапка се спроведува во една фаза. Договорниот орган ја објавува можноста за склучување договор, а потоа ја издава целата тендерска документација, вклучувајќи ги спецификациите и договорот, на сите економски оператори кои ќе се пријават за учество. Целата документација за набавката мора да биде достапна по електронски пат, бесплатно, на денот на објавување на огласот за јавната набавка. Целата документација за набавката мора да биде комплетна и разбирлива за економските оператори повеќе да немаат потреба да бараат документација туку едноставно да ги преземат сите релевантни документи.

¹ Директива 2014/24/EУ за јавни набавки и за укинување на Директива 2004/18/EЗ, 26 февруари 2014 година.

Економските оператори во исто време ги доставуваат документите за утврдување способност (квалификации) и понудите како одговор на објавените барања на договорниот орган. Договорниот орган може да добие голем број понуди; тој не може да го одреди однапред бројот на понудите кои ќе ги добие, но не секогаш ќе ги земе предвид сите понуди што ќе ги добие.

Предвид се земаат само понудите од соодветно квалификуваните економски оператори кои ги поднеле потребните документи и кои ги исполнуваат критериумите за утврдување способност. Понудите се евалуираат врз основа на економски најповолната понуда.

Не се дозволени преговори со економските оператори, иако договорните органи од понудувачите може да побараат појаснување на одредени аспекти од понудите.

Ограничена постапка: Ограничената постапка има две фази. Договорниот орган ја објавува можноста за склучување договор, економските оператори прво доставуваат пријави за учество, а потоа документи за фазата на утврдување способност (претквалификација), кои договорниот орган ги користи да утврди дали економските оператори се квалификувани да го извршат договорот. Потоа, договорниот орган ги избира економските оператори до кои ќе достави покана за поднесување понуди.

Договорниот орган може да го ограничи бројот на економски оператори што ќе ги покани да поднесат понуда и да изготви листа на економски оператори кои влегле во потесен избор, што значи дека не мора да ги покани да поднесат понуда сите економски оператори кои се квалификувани.

Договорниот орган ја издава целата покана за поднесување понуди, заедно со спецификациите и договорот, на економските оператори кои ги утврдил како способни или кои ги навел на листата на избрани кандидати. Според тоа, за разлика од отворената постапка, ограничената постапка му овозможува на договорниот орган да го ограничи бројот на понудите што ќе ги добие.

Понудите се евалуираат врз основа на економски најповолната понуда.

Не се дозволени преговори со економските оператори, иако договорните органи од понудувачите може да побараат појаснување на одредени аспекти од понудите.

Постапка со конкурентен дијалог: Постапката со конкурентен дијалог се спроведува во две фази. Договорниот орган ја објавува можноста за склучување договор, а по поднесувањето на пријавите за учество, економските оператори прво доставуваат документи за фазата на претквалификација и утврдување способност, кои договорниот орган ги користи да утврди дали економските оператори се квалификувани да го извршат договорот и да ги избере економските оператори до кои ќе достави покана за поднесување понуди.

Договорниот орган може да го ограничи бројот на економски оператори што ќе ги покани да поднесат понуда и да изготви листа на економски оператори кои влегле во потесниот избор.

Договорниот орган им ја издава поканата за учество само на оние економски оператори кои влегле во потесниот избор и потоа ја започнува фазата на конкурентен дијалог со тие економски оператори.

Во текот на фазата на конкурентен дијалог се разговара за сите аспекти на проектот со економските оператори, а како дел од процесот може да се намалува бројот на понудени решенија. Откако договорниот орган ќе се увери дека ќе добие предлози кои ќе ги задоволат неговите потреби, тој најавува дека фазата на конкурентниот дијалог е завршена и ги поканува економските оператори да ги поднесат своите понуди.

Понудите може да се евалуираат само врз основа на најдобриот сооднос помеѓу цената и квалитетот.

Договорниот орган може да преговара со понудувачот кој го нуди најдобриот сооднос помеѓу цената и квалитетот, но само за да ги потврди финансиските обврски или други услови во понудата, што е предмет на мерки на заштита.

Конкурентна постапка со преговарање: Конкурентната постапка со преговарање се спроведува во две фази. Договорниот орган ја објавува можноста за склучување договор, а економските оператори прво доставуваат документи за фазата на претквалификација и утврдување способност, кои договорниот орган ги користи да утврди дали економските оператори се квалификувани да го извршат договорот. Потоа, договорниот орган ги избира економските оператори до кои ќе достави покана за поднесување понуди.

Договорниот орган може да го ограничи бројот на економски оператори што ќе ги покани да поднесат понуда и да изготви листа на економски оператори кои влегле во потесниот избор.

Договорниот орган доставува покана за преговори само на економските оператори кои влегле во потесниот избор. Тој добива првични предлози, а потоа влегува во преговори со понудувачите кои се во потесниот избор во однос на тие предлози.

Понудите се евалуираат врз основа на економски најповолната понуда.

Постапка на партнерство за иновации: Постапката на партнерство за иновации е нова постапка воведена со реформите во јавните набавки од 2014 година. Оваа постапка се спроведува во две фази и делумно се заснова на процедуралните правила коишто се применуваат во конкурентната постапка со преговарање.

Договорниот орган објавува можност за склучување договор. Економските оператори доставуваат информации, коишто договорниот орган ги користи за да одреди дали економските оператори се соодветни, од квалитативен аспект, да учествуваат во постапката на партнерство за иновации.

Договорниот орган може да го ограничи бројот на економските оператори кои ќе ги покани да учествуваат, да подготви листа на економски оператори кои влегле во потесниот избор или да покани само еден економски оператор да учествува во партнерството за иновации.

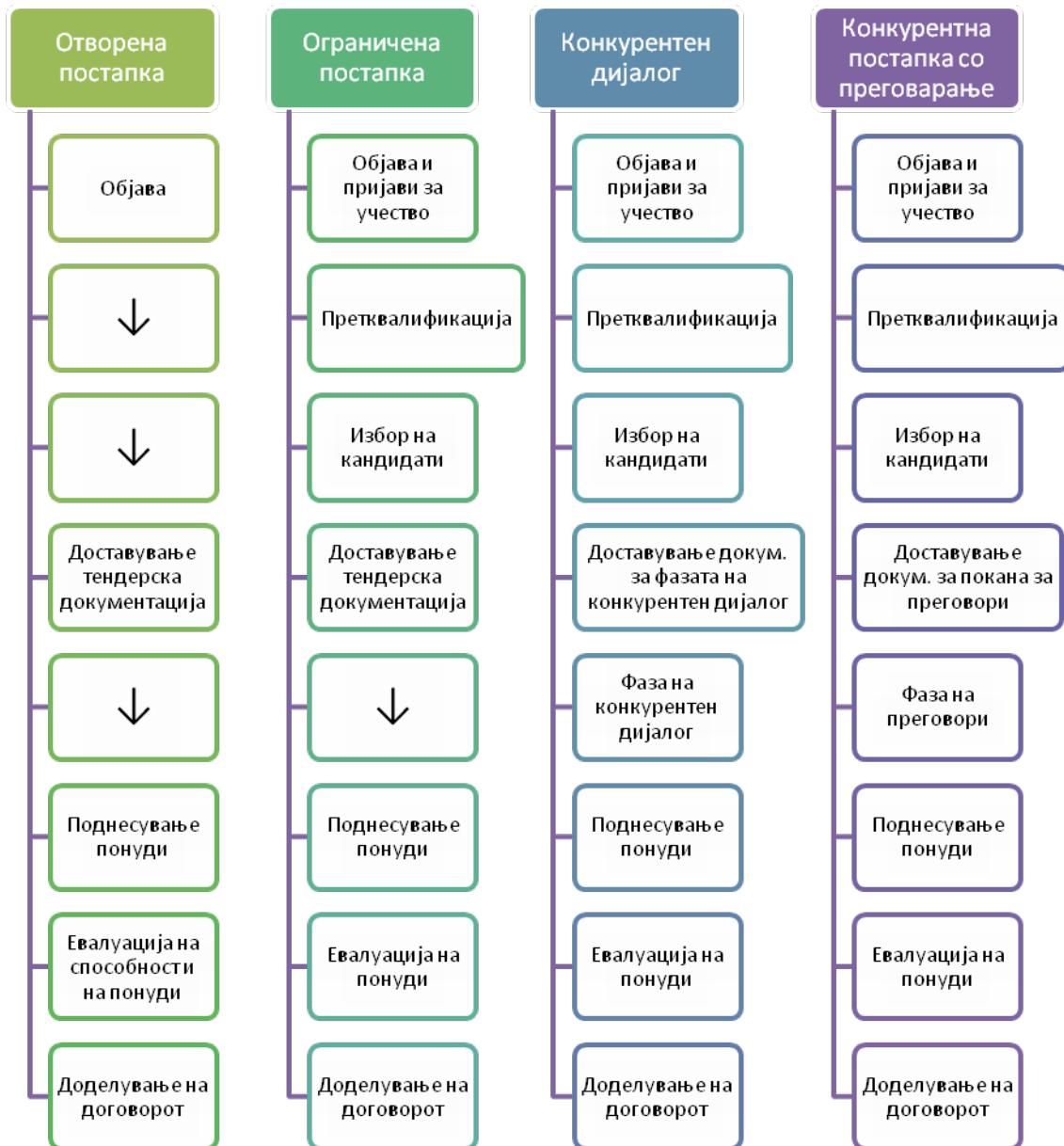
Правилата за спроведувањето на фазата на преговарање во постапката на партнерството за иновации се флексибилни, па затоа начинот на којшто се спроведува постапката може значително да варира. Основниот принцип е дека постапката се спроведува во последователни фази, коишто мора да бидат структурирани согласно со редоследот на чекорите во процесот на истражување и иновации, што може да го вклучува производството на стоки, обезбедувањето на услуги или изведувањето на работи.

Во текот на партнерството за иновации, сите аспекти од проектот може да се дискутираат со економските оператори, а бројот на предложени решенија може да се намалува како дел од процесот.

Договорниот орган има можност да ги купи крајните производи, услуги или работи развиени преку партнерството за иновации, но не е должен да го направи тоа.

Во оваа постапка, договорите може да се доделуваат само врз основа на најдобриот сооднос помеѓу цената и квалитетот.

Дијаграм на текот 1. Основните конкурентни постапки (со исклучок на постапката на партнерство за иновации)



Постапка на конкурс за избор на идејно решение: Оваа конкурентна постапка вклучува жири комисија што ги оценува поднесените идејни решенија. Резултатот од постапката може да биде доделување на договор за проектирање, доделување награди или двете. Нема детални правила за бројот на фази коишто треба да се користат или за процесот. Меѓутоа, има правила за начинот на формирање и работа на жири комисијата. Ова постапка може да се користи само за идејни решенија во градежни работи и обично се користи во областите на просторно планирање, архитектура и инженерство или обработка на податоци. Во конкурсот за избор на идејно решение кој се користи за стекнување планови за такво финансиско инженерство, исто така, би можело да се предвиди дека последователните договори за услуги за реализацијата на финансиското инженерство ќе бидат доделени на успешниот понудувач или на еден од успешните понудувачи во конкурсот за избор на идејно решение преку постапка со преговарање без претходно објавување на оглас.

Кога може да се користи секоја од основните конкурентни постапки?

Отворена и ограничена постапка: Договорниот орган може слободно да избира помеѓу отворена и ограничена постапка. Не се предвидени никакви правни услови за да може да се користат двете постапки и договорниот орган не е должен да даде предност на користењето на една постапка пред другата, односно тој има целосна слобода на избор.

Отворена или ограничена? Која постапка да се користи?

Како дел од процесот на планирање на набавките, договорниот орган треба внимателно да оцени која од постапките е најсоодветна за конкретната набавка. Во најголем дел случаи, ќе се избира помеѓу отворена и ограничена постапка.

За посложените набавки, договорниот орган можеби ќе треба да ја разгледа можноста за користење конкурентен дијалог или конкурентна постапка со преговарање. За специјализирани набавки, може да бидат соодветни другите постапки опишани во овој дел.

Предности на отворената постапка: Отворената постапка обезбедува најголема можна конкуренција. Таа, исто така, е најтранспарентната постапка, бидејќи нема ограничување од страна на договорниот орган при избор на операторите што ќе достават понуди. Понизок е потенцијалот за корупција, на пример, каде што се фаворизира одреден економски оператор. Генерално, помала е веројатноста од незаконски договарања меѓу економските оператори.

Законските рокови во отворената постапка, исто така, се пократки отколку во ограничената постапка.

Недостатоци на отворената постапка: Вкупните трошоци на договорниот орган кога користи отворена постапка може да бидат високи, бидејќи тој мора да им ја достави целата тендерска документација на сите заинтересирани оператори (иако трошоците може значително да се намалат ако документацијата ја има во електронска форма). Договорниот орган можеби ќе треба да евалуира многу понуди ако има многу заинтересирани економски оператори, што може да одземе многу време и пари. Покрај тоа, економските оператори може да се помалку заинтересирани да учествуваат во отворена постапка ако договорот е посложен и како резултат на тоа тендерската документација не може рутински да се подготви и бара голем инпут од страна на понудувачите. Трошокот за подготовка на целосна понуда може да го намали интересот за учество доколку се помали шансите за добивање на договорот поради поголемото ниво на конкуренција.

Предности на ограничената постапка: Со ограничување на бројот на економски оператори кои ќе учествуваат во фазата на доставување понуди, трошоците на договорниот орган може да се намалат и да се намали времето потребно за евалуација, во споредба со отворената постапка. Ограничувањето на бројот на понудувачи може да помогне да се намалат

непотребните трошоци во однос на оние економски оператори кои не се доволно квалификувани. Тоа, исто така, може да го зголеми бројот на заинтересирани економски оператори кои поднесуваат понуди со повисок квалитет, а со тоа и да се зајакне конкуренцијата.

Недостатоци на ограничената постапка: Потенцијалот за корупција е поголем кај оваа постапка поради поголемите можности за дискреционо одлучување на договорниот орган, а може да се зголеми и опасноста од незаконско договарање на економските оператори. Законските рокови во ограничената постапка, исто така, се подолги во споредба со отворената постапка.

Добра практика

Отворената постапка, по правило, е соодветна кај рутински, поедноставни и вообичаени набавки.

Ограничената постапка, исто така, може да се користи кај рутински, поедноставни и вообичаени набавки во случаите каде договорниот орган смета дека ќе има поголема корист ако го ограничи бројот на понудувачи. Ограничената постапка е особено погодна за посложени набавки и за набавки кои не се рутински.

При избор на постапката што ќе се користи, договорниот орган треба да оцени бројни фактори, вклучувајќи ги трошоците на постапката, придобивките од целосна, отворена конкуренција, предностите од ограничување на конкуренцијата и ризикот од незаконски договарања и/или корупција.

Конкурентен дијалог и конкурентна постапка со преговарање: Постапката со конкурентен дијалог и конкурентната постапка со преговарање може да се користат само ако се исполнети одредени услови. Нема законски одредби во Директивата со коишто на договорниот орган му се налага да даде предност на една од овие постапки пред другата, при што за двете постапки се применуваат истите услови.

Околностите и условите, коишто подеднакво се применуваат за договори за јавна набавка на работи, стоки и услуги, може да се резимираат на следниов начин:

- Во отворена или ограничена постапка се добиени само нерегуларни и неприфатливи понуди.

Нерегуларни понуди: Директивата пропишува дека „нерегуларни понуди се понудите кои не се во согласност со документацијата за набавката, кои се добиени со задоцнување, каде што постои доказ за незаконски договарања од страна на економските оператори или корупција, или за кои договорниот орган смета дека се со невообичаено ниска цена“. Овој список не е исцрпен.

Неприфатливи понуди: Директивата пропишува дека „неприфатливи понуди се понудите поднесени од понудувачи кои не ги поседуваат потребните квалификации и понудите чија цена го надминува буџетот на договорниот орган, како што е одредено и документирано пред започнувањето на постапката за јавна набавка“. Овој список не е исцрпен.

Во случај на нерегуларни и неприфатливи понуди, договорниот орган не е должен да објави друг оглас за јавна набавка, под услов тој да ги вклучи во постапката „сите и само оние понудувачи кои ги исполнуваат сите критериуми (за утврдување на способноста) и кои, во претходната отворена или ограничена постапка, поднеле

понуди во согласност со формалните барања од постапката за јавната набавка“. Во тој случај, нови економски оператори не се покануваат да учествуваат во подоцнежниот процес и нема фаза за искажување на интересот ниту фаза за утврдување на способноста.

Пример

Договорен орган од здравствениот сектор спроведува ограничена постапка за набавка на рендген апарат. Доставени и евалуирани се четири понуди, но сите четири содржат мали отстапувања од техничките спецификации, што не е дозволено.

Договорниот орган решава да спроведе конкурентна постапка со преговарање, поканувајќи ги четирите економски оператори кои ги поднеле првичните понуди да учествуваат во преговорите. Договорниот орган преговара со сите понудувачи за понудите кои првично ги доставиле. Целта на преговорите е поднесените понуди да се приспособат на условите кои договорниот орган ги навел во огласот за јавната набавка, во спецификациите и дополнителните документи за да се добијат уредни и прифатливи понуди.

- Потребите на договорниот орган не може да се задоволат без приспособување на лесно достапни решенија.
- Работите, стоките или услугите кои треба да се обезбедат вклучуваат проектни или иновативни решенија.
- Техничките спецификации не може да се утврдат со потребната прецизност од страна на договорниот орган со упатување на дефинираните стандарди, заедничките технички спецификации или технички упатувања.

За договори за јавна набавка на работи, ситуациите опфатени со една или повеќе од точките наведени погоре може да вклучуваат работи кои не се стандардни градежни работи или каде што работите вклучуваат проекти или иновативни решенија. За услуги или стоки, релевантните ситуации ќе бидат оние во кои е потребно приспособување или проектирање, кои се особено потребни при сложени набавки што вклучуваат софистицирани производи или интелектуални услуги, како што се консултантски, архитектонски и инженерски услуги или големи проекти во областа на информатичките и комуникациските технологии (ИКТ). Во овие случаи може да е потребно преговарање за да се гарантира дека конкретните стоки или услуги одговараат на потребите на договорниот орган. Во однос на лесно достапни стоки или услуги кои можат да ги обезбедат различни оператори на пазарот не треба да се користат конкурентната постапка со преговарање или конкурентниот дијалог.

Пример

Локален договорен орган сака да додели договор за изградба на нови канцеларии во центарот на градот, но знае дека е можно да има некои археолошки остатоци што ќе треба да се заштитат во текот на градбата. Договорниот орган не знае колкав ризик се подготвени да прифатат економските оператори во однос на влијанието на заштитата на овие археолошки остатоци врз трошокот и времетраењето на активностите за градење. За тоа прашање ќе мора да преговара со економските оператори.

Добра практика

Треба да се именува проектен лидер за да се обезбеди соработка помеѓу економските оператори и договорниот орган во текот на постапката за доделување на договорот.

- Договорот не може да биде доделен без претходно преговарање поради посебните околности поврзани со карактерот, комплексноста или правната и финансиската рамка или поради придружните ризици.

Постапка на партнерство за иновации

Постапката на партнерството за иновации е нова постапка воспоставена со Директивата. Таа, особено, може да се користи кога некоја потреба не може да се исполни со набавка на производи, услуги или работи коишто се веќе достапни на пазарот и затоа е потребно решение коешто вклучува иновација.

Партнерството за иновации е постапка чија цел е развојот на иновативни производи, услуги или работи и подоцна набавка на тие стоки, услуги или работи.

Во дефиницијата за „**иновација**“ се упатува на „спроведување нов или значително подобрен производ, услуга или процес, вклучувајќи, но не ограничувајќи се на производство, градење или изградба, нов метод за пласирање на пазарот или нов метод на организација на деловните практики, организација на работното место или надворешните односи, меѓу другото, со цел да се помогне во надминувањето на општествените предизвици или за поддршка на стратегијата „Европа 2020 за паметен, одржлив и инклузивен раст²“.

Во сите ситуации, партнерството за иновации мора да биде структурирано на начин кој го обезбедува потребното „привлекување на пазарот“, поттикнувајќи го развојот на иновативно решение без да се ограничува пазарот.

Правила за спроведувањето на конкурентните постапки

Директивата содржи детални правила за спроведувањето на конкурентните постапки, коишто опфаќаат прашања како објавувањето огласи и известувања, процесот на утврдување на способноста и критериумите кои ќе се користат, содржината на тендерската документација, критериумите за евалуација на понудите и законските рокови кои се применуваат за секоја постапка.

Задолжителни рокови: Основните задолжителни рокови се однесуваат на следново:

- времето од објавувањето на огласот за јавна набавка во Службениот весник на Европската унија и крајниот рок за поднесување на пријавите за учество;
- времето од испраќањето на поканата за поднесување понуди и поднесувањето на понудите;
- периодот на мирување по одлуката за доделување на договорот.

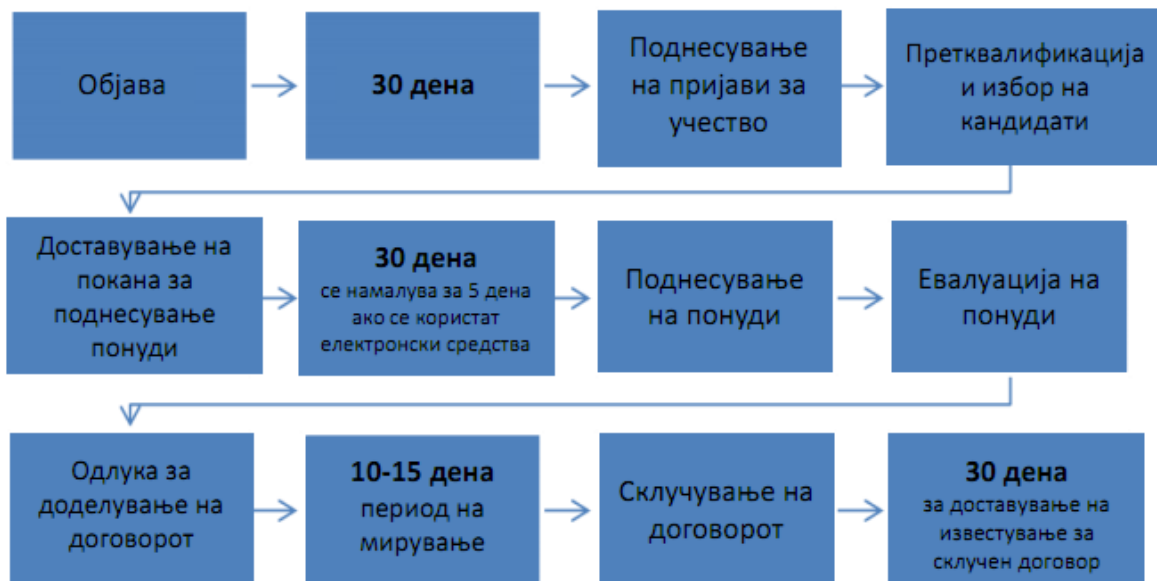
Задолжителните рокови, исто така, се применуваат на обезбедувањето информации до економските оператори во одредени околности.

Примери за начинот на кој задолжителните рокови влијаат врз постапката за јавна набавка се наведени подолу во дијаграмот на текот, којшто се заснова на ограничената постапка за јавна набавка.

Во одредени околности, како што се ситуации на крајна итност и ситуации кога е објавено претходно индикативно известување или кога договорниот орган е децентрализиран орган, задолжителните рокови може да се намалат. Намалувањето на роковите подлежи на неколку услови, коишто се утврдени во Директивата. Овие околности не се вклучени во дијаграмот на текот подолу.

² [EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth](#)

Ограничена постапка – клучни задолжителни рокови



Секторски дејности

Избор кај објавувањето: Договорните субјекти во секторски опфатените дејности слободно може да изберат помеѓу петте основни форми на конкурентна постапка: отворена постапка, ограничена постапка, конкурентен дијалог, постапка со преговарање со претходно објавување на оглас и партнерство за иновации. Договорните субјекти, по правило, имаат поголема флексибилност во начинот на објавување.

Спроведување на постапката за јавна набавка: Одредбите од Секторската директива³ коишто го опфаќаат спроведувањето на постапката за јавната набавка обично се помалку детални и помалку описни од правилата кои важат за класичниот јавен сектор. На пример, не постои исцрпен список на критериуми за утврдување на способноста и има одредби со коишто се дозволува роковите за поднесување понуди да се одредат со заеднички договор.

Постапка со преговарање без претходно објавување на оглас

Договорните органи треба да тргнат од претпоставката дека е потребна конкурентна постапка со претходно објавување на оглас во Службениот весник на Европската унија. Само во многу ограничени околности, кога договорот е од одреден вид и вредност и подлежи на целосните одредби од Директивата, договорот може да се додели без претходно објавување на оглас и без да се користи конкурентна постапка.

Предупредување! Судската практика на СПЕУ јасно покажува дека можноста за отстапувања од обврската за објавување преку оглас за јавна набавка во Службениот весник на Европската унија и преку спроведување на конкурентна постапка се толкува многу рестриktivно.

³ Директива 2014/25/EУ за набавки на субјектите кои работат во секторите за водоснабдување, енергетика, транспорт и поштенски услуги и за укинување на Директива 2004/17/EЗ, 26 февруари 2014 година.

Договорниот орган е тој кој треба да докаже дека се исполнети условите со коишто се оправдува таквиот пристап.

Кои се отстапувањата од обврската за објавување на оглас за јавна набавка и за користење конкурентна постапка? Отстапувањата варираат според видот на договорот и околностите. Накратко:

Отстапувања за договори за јавни набавки на работи, стоки и услуги:

- **Не е поднесена ниту една понуда/пријава за учество или ниту една соодветна понуда/пријава за учество**, по претходно спроведена отворена постапка или ограничена постапка, доколку условите од договорот не се значително изменети.
 - **Понуда којашто не е „соодветна“:** Директивата пропишува дека „понудата се смета дека не е соодветна кога не одговара на договорот, бидејќи очигледно не може, без значителни промени, да ги исполни потребите и барањата на договорниот орган, како што е наведено во документацијата за набавката“.
 - **Пријава за учество којашто не е „соодветна“:** Директивата пропишува дека „пријавата за учество се смета дека не е соодветна кога засегнатиот економски оператор треба или може да биде исклучен во согласност со (основите за исклучување) или не ги исполнува критериумите за утврдување на способност утврдени од договорниот орган“.
 - **Предупредување!** Забележете ја разликата помеѓу концептот каде што нема ниту една „соодветна“ понуда или пријава за учество, како во овој случај, и концептот на „нерегуларни“ и „неприфатливи“ понуди, којшто дозволува да се користи постапката со конкурентен дијалог и конкурентната постапка со преговарање.
- **Уметнички или технички причини или заштита на ексклузивни права:** Кога „целта на набавката е создавање или стекнување на уникатно уметничко дело или уметничка изведба“, кога нема конкуренција од технички причини или од причини поврзани со „заштитата на ексклузивните права, вклучувајќи ги и правата на интелектуална сопственост“, договорот може да биде доделен само на одреден економски оператор.
 - Исклучоците од технички причини или за заштита на ексклузивни права се применуваат само ако:
 - нема разумна алтернатива или замена;
 - отсуството на конкуренција не се должи на вештачко намалување на параметрите на набавката.
- **Крајна итност:** Поради „настани кои договорниот орган не можел да ги предвиди“ не може да се исполнат роковите за отворената или ограничената постапка. Овие основи се користат само кога тоа е „строго неопходно“.
 - Околностите кои се земени предвид за да се оправда крајната итност „не смеат во ниту еден случај да му се припишат на договорниот орган“. Лошото планирање не може да се прифати како оправдување за примена на постапката со преговарање без објавување на оглас.

Отстапувања за договори за јавна набавка на стоки:

- **Стоки произведени само за целите на истражување и развој:** Вклучените стоки се произведени исклучиво за истражување, експериментирање, проучување или развој. Овие основи не се применуваат кога постои сериско производство со кое би се

остварила комерцијална исплатливост или поврат на трошоците за истражување и развој.

- **Дополнителни испораки од првобитниот носител на набавката:** Отстапувањето се применува за „дополнителни испораки од првобитниот носител на набавката коишто се наменети како делумна замена на стоките или инсталациите или како проширување на постојните стоки или инсталации“, ако
 - „промената на операторот би го обврзала договорниот орган да купи материјал кој има поинакви технички карактеристики што би резултирало со некомпатибилност или несразмерни технички тешкотии во функционирањето и одржувањето“;
 - „должината на овие договори, како и на повторливите договори, по правило, не смее да надмине три години“.
- Стоки кои котираат и се набавуваат на стоковиот пазар.
- **Набавка на стоки по посебно поволни услови:** Отстапувањето се применува на стоки кои може да се набават по особено поволни услови од:
 - оператор кој ги затвора своите деловни активности; или
 - ликвидатор во постапка за несолвентност, при договор со доверителите, или слична постапка според националните закони или прописи.

Отстапувања за договори за јавна набавка на услуги:

- **По конкурс за избор на идејно решение:** Отстапувањето се применува кога конкретниот договор треба да се додели, во согласност со правилата на конкурсот за избор на идејно решение, на успешниот кандидат или кандидати. Отстапувањето е дозволено под услов, кога има двајца или повеќе успешни кандидати, сите успешни кандидати да учествуваат во преговорите.

Отстапувања за договори за јавна набавка на работи и услуги:

- **Повторување на работи или услуги:** Отстапувањето се применува на „нови работи или услуги кои се состојат од повторување на слични работи или услуги“ доверени на истиот економски оператор според основниот договор. Тоа е дозволено „под услов таквите работи или услуги да се во согласност со основниот проект за којшто е доделен првичниот договор“ согласно со постапка во којашто бил објавен повик за учество. Во основниот проект мора да бил посочен „степенот на можни дополнителни работи или услуги и условите во кои тие ќе се доделуваат“.

Посебни одредби за измена на договорите во текот на нивното траење

Директивата појаснува кога се можни измени на договорот во текот на неговото извршување и посочува како да се извршат овие промени. За повеќе информации, види Резиме на СИГМА за јавните набавки 38, *Измени на договорот*.

Имајќи ја предвид релевантната судска практика на СПЕУ, општото правило е непроменето, имено дека **потребна е нова постапка за јавна набавка при суштински промени на првичниот договор** (или рамковна спогодба). Таквите измени укажуваат на намерата на страните во договорот повторно да преговараат за суштинските услови и рокови на тој договор. Таква ситуација, особено, постои ако изменетите услови би влијаеле врз резултатот од постапката, доколку биле дел од првичната постапка.

Дополнителни информации

Публикации

СИГМА (2015), *Прирачник за обука за јавните набавки* – Модул В4, издание на ОЕЦД, Париз, <http://www.sigmaweb.org/publications/public-procurement-training-manual.htm>

Резимеа за јавните набавки

<http://www.sigmaweb.org/publications/key-public-procurement-publications.htm>

СИГМА (2016), *Измени на договорот*, Резиме 38, издание на ОЕЦД, Париз