

РЕКОМЕНДАЦІЇ

ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ЩОДО УЧАСТІ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ МОЛДОВСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ



Рекомендації для українських постачальників щодо участі в публічних закупівлях Республіки Молдова

Підготовлено в рамках виконання Програми ЄС з підтримки управління
державними фінансами в Україні (EU4PFM)

2026

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Економіка Молдови є невеликою, переважно аграрно-індустріальною економікою з високим рівнем залежності від зовнішньої торгівлі, грошових переказів від трудових мігрантів та іноземної допомоги.

За даними Trading Economics та Національного бюро статистики, основні показники за 2024 рік (попередні та прогнозні дані) такі: ВВП (номінальний) складає ~ \$17.9 - \$18.2 млрд USD (~320-323,8 млрд леїв), ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС) - \$16,465.93 млрд USD, очікуване зростання на 2025-2026 рр. - 2.5% – 3.7%

На відміну від експортно-орієнтованої індустріальної моделі, як у Словаччині, модель зростання Молдови є комплексною, але крихкою, що визначається високою волатильністю сільського господарства та зростанням сектору послуг.

Ключові драйвери розвитку економіки та виклики:

- послуги та ІТ: Сектор інформаційних технологій та комунікацій є одним із головних позитивних драйверів, забезпечивши +0.4% у структурі ВВП (займає частку 7.1%). Сфера послуг та будівництво також демонстрували зростання валової доданої вартості на 4.8% та 4.5% відповідно, що підтримало економіку;

- сільське господарство: У 2024 році скорочення у базовій галузі – сільському господарстві (за прогнозами, до -10%) через літню посуху – негативно вплинуло на загальний показник ВВП, підкреслюючи вразливість економіки до кліматичних факторів;

- інвестиції та інфраструктура: Економічний розвиток значною мірою залежить від інвестицій в інфраструктуру, що фінансуються міжнародними партнерами, та від прогресу у виконанні програми вступу до ЄС (офіційно відкриті переговори у червні 2024 року).

Європейський Союз є ключовим ринком для експорту. Серед окремих країн, Україна є важливим торговельним партнером: у 2024 році товарообіг між країнами досяг \$1.1 млрд, з позитивним сальдо для України у \$792 млн. Основними напрямками українського експорту до Молдови є промислові матеріали та продукти харчування/напої.

2. СИСТЕМА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ МОЛДОВИ

Станом на кінець 2024 року до національної системи публічних закупівель Молдови належать наступні суб'єкти (на основі останніх доступних консолідованих даних з M-Tender Business Intelligence Module та офіційних звітів):

- біля 1860 активних замовників на центральному та місцевому рівнях зареєстровано в національній системі електронних закупівель M-Tender (<https://mtender.gov.md/en/tenders>). Вцілому близько 3000 юридично вважаються замовниками, але багато з них здійснюють переважно закупівлі на досить невелику вартість, на які не поширюється дія Закону про ДП;

- зареєстровано біля 4300 суб'єктів господарювання-учасників торгів в національній системі електронних закупівель;

- Міністерство фінансів Молдови (Мінфін) (<https://www.mf.gov.md/en>) як центральний розробник політики у сфері публічних закупівель та відповідальний орган за контроль та адміністрування системою електронних закупівель М-Тендер;
- Агентство з публічних закупівель (<https://tender.gov.md/en>) – установа, підпорядкована Мінфіну, відповідальна за моніторинг, розробку законодавчих пропозицій та ведення списку відсторонених фірм;
- Національне агентство з розгляду скарг (ANSC) (<https://ansc.md/>) як орган розгляду скарг;
- Рахункова палата (<https://www.ccrm.md/en>) – вищий орган фінансового контролю;
- Рада з питань конкуренції (<https://www.competition.md/?l=en>) - державний орган, який забезпечує дотримання законодавства у сфері конкуренції.

Загальна вартість контрактів, укладених через М-Tender за період з 2018 року до кінця вересня 2022 року, становила 29,1 млрд леїв (в еквіваленті це близько 1,5 млрд доларів США). Згідно з оцінками Рахункової палати, вартість контрактів на публічні закупівлі, які охоплюються Законом про публічні закупівлі, у 2020 році склала 9,04 мільярда леїв (467 мільйонів доларів США), склавши у ВВП частку у 4,4%. З 2015 року і по теперішній час спостерігається негативна динаміка зниження частки публічних закупівель у ВВП, що пояснюється підвищенням з кінця 2018 року вартісних порогів для обов'язкових процедур публічних закупівель. Середня кількість учасників торгів в 2022 році склала 1,77 за даними модуля ВІ, що свідчить про невелику місткість місцевого ринку.

Угода про асоціацію між ЄС і Молдовою є головною відправною точкою та ідеологічним джерелом для реформування сфери публічних закупівель.

Молдова офіційно отримала статус кандидата на членство в ЄС у червні 2022 року, а переговори про вступ було офіційно відкрито 25 червня 2024 року.

Процес скринінгу (аналітичного огляду) відповідності законодавства ЄС (зокрема, Глава 5: Публічні закупівлі) був завершений 22 вересня 2025 року. За оцінкою Європейської комісії (станом на 2025 рік), законодавча база Молдови у сфері публічних закупівель демонструє "деякий рівень підготовки" до *acquis* ЄС. Триває реалізація проекту, що фінансується ЄС (вересень 2025 – вересень 2026), спрямованого на подальше посилення реформи публічних закупівель та модернізацію системи М-Tender.

Законодавство Молдови не узгоджується з Директивою щодо закупівель у сфері оборони та безпеки, і досі очікується прийняття нової Стратегії розвитку системи публічних закупівель.

Основну роль в публічних закупівлях в Молдові відіграє Закон про публічні закупівлі, який набув чинності у 2015 році (далі - ЗПЗ), і до цього часу до нього вносилися зміни 14 разів. Змінами до цього Закону у 2018 році запроваджено обов'язкове використання повноцінної системи електронних закупівель «М-Тендер».

У 2016 році Молдова (разом з Україною) також приєдналася до Угоди про державні закупівлі Світової організації торгівлі (GPA), яка власне і дає всі правові підстави брати участь українському бізнесу у молдавських закупівлях на рівних з місцевим бізнесом.

Іншим важливим законом є Закон «Про закупівлі в секторах комунального господарства» (Закон «Про комунальні послуги»), який має мету транспонувати Директиву ЄС 25/2014 для регулювання операцій із закупівель шляхом укладання контрактів замовниками в таких секторах як енергетика, водопостачання, транспорт і

поштові послуги. Також існують окремі Закон про публічно-приватне партнерство (2008) та Закон про концесії (2018).

Чинне законодавство Молдови про публічні закупівлі містить численні підзаконні акти, де одним із найважливіших підзаконних актів є Урядова постанова № 351 від 2020 р., яка регулює правила закупівель для державних підприємств. Така різноманітність законодавчих актів робить законодавчу базу досить складною та, заплутуючи замовників та суб'єктів господарювання з різними правилами для державних контрактів.

ЗПЗ застосовується (за кількома винятками) до договорів про публічні закупівлі, вартість яких дорівнює або перевищує такі порогові значення (усі порогові значення не включають ПДВ):

для товарів і послуг – 200 000 MDL (прибл. екв. 11 500 USD);

на роботи – 250 000 MDL (прибл. екв. 14 300 USD);

на соціальні послуги та інші спеціальні послуги, визначені законом – 400 000 MDL (приблизно екв. 23 000 USD).

Закон про комунальні послуги встановлює власні та значно вищі пороги (наприклад, у випадку контрактів на товари та послуги – 800 000 MDL або екв. 40 000 USD).

ВАЖЛИВО, що хоча ЗПЗ не обмежує формально участь іноземних суб'єктів господарської діяльності, на практиці їм дуже складно брати участь безпосередньо, оскільки М-Тендер використовує національний цифровий підпис (як обов'язковий елемент для подання пропозицій), який, у свою чергу, не може бути виданий для іноземних юридичних осіб. Таким чином, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності повинні мати законних представників на території Республіки Молдова, якщо вони мають намір брати участь у національних відкритих тендерах.

Архітектура та бізнес-процеси М-Тендер

М-Tender включає єдину центральну базу даних для закупівель (під адміністрацією Міністерства фінансів) і 3 (станом на 2025 рік) авторизовані комерційні електронні платформи, які керують комунікаціями між учасниками тендеру та замовниками. Це такі платформи: «Elicitatie», «Achizitii», «YPTender.MD».

Наразі в системі розміщено 14067 електронних тендерів; 2195 електронних тендерів обробляються; 6209 контрактів створено, підписано та оприлюднено через МТендер; 1170 державних і комерційних покупців активно використовують МТендер для закупівлі товарів; 2430 постачальників відкрито претендують на контракти на МТендер.

Для того, щоб подати тендерну пропозицію, учасник повинен бути зареєстрований для участі в торгах через будь-яку з 3 згаданих акредитованих електронних платформ. ДЛЯ РЕЄСТРАЦІЇ ІНОЗЕМНИХ компаній НЕМАЄ ОБМЕЖЕНЬ, АЛЕ!, як вже зазначалось, існує обмеження щодо використання лише локального цифрового підпису для подання пропозицій.

ВАЖЛИВО! Реєстрація. Немає можливості реєстрації безпосередньо на <https://mtender.gov.md/>, оскільки це, по суті, портал для публікацій. Але є посилання на акредитовані електронні платформи – реєстрація користувача повинна бути здійснена на будь-якій із перелічених електронних платформ, вільно обраних новим

користувачем. Після успішної реєстрації суб'єкт господарювання використовуватиме цю платформу для подання тендерних пропозицій, а тендерні оголошення, документація та інша інформація стає доступною на веб-порталі М-Тендер та на всіх 3 сертифікованих платформах. Тож реєстрація суб'єктів господарювання потрібна лише для подання тендерних пропозицій, а не для пошуку оголошень тощо.

Як зазначалося, подання пропозицій у відкритих торгах або процедурі цінового котирування в системі електронних закупівель М-Tedner вимагає від будь-якого учасника сплати комісії. Рівень комісії залежить від оціночної вартості контракту та починається від 50 леїв (приблизно 3 долари США) для контрактів невеликої вартості (від 5000 леїв або 300 доларів США).

Усі тендерні можливості щодо проведення відкритих тендерів процедур цінового котирування обов'язково публікуються на офіційному порталі <https://mtender.gov.md/> та в розділі «Публічні закупівлі» Bulletin веб-порталу Агентства публічних закупівель (<https://tender.gov.md/ro/bap>), де ці оголошення (а також уся інша інформація про закупівлі, включаючи тендерну документацію, інформацію про присудження) є вільно доступними для будь-кого, хто відвідує портал, навіть без реєстрації.

3. ОСНОВНІ МЕТОДИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ МОЛДОВИ

Молдовський ЗПЗ (Закон № 131 від 2015 року) передбачає наступні процедури, які застосовуються для закупівель, вартість яких перевищує встановлені пороги (200 000 MDL для товарів/послуг та 250 000 MDL для робіт):

1. Відкритий тендер (Open Tender / Відкрита процедура). Це основна, найбільш конкурентна та поширена процедура, яка застосовується за замовчуванням. Будь-який зацікавлений суб'єкт господарювання має право подати пропозицію. Проводиться повністю в електронній системі М-Tender. Передбачає обов'язкове використання електронного аукціону як інструменту для зниження ціни.

Критерії оцінки: найвигідніша з економічної точки зору пропозиція (MEAT) або найнижча ціна.

2. Запит цінових пропозицій (Цінове котирування). Це найбільш популярна процедура, особливо для закупівель середньої вартості, яка є спрощеною формою відкритого тендеру. Застосовується для контрактів, вартість яких нижча за 800 000 MLD на товари та послуги та 2 000 000 MLD для робіт. Проводиться обов'язково через М-Tender та електронний аукціон. Має значно коротші мінімальні терміни для подання пропозицій (не менше 7 днів для товарів/послуг).

3. Обмежений тендер (Restricted Procedure / Обмежена процедура). Двоетапна процедура. На першому етапі замовник проводить попередній відбір кандидатів (кваліфікацію), а на другому – запрошує відібраних кандидатів подати тендерні пропозиції.

Застосовується у випадках, коли характер, складність чи технічні особливості закупівлі вимагають обмеження кількості учасників.

4. Конкурентна процедура з переговорами (Competitive Procedure with Negotiation). Багатоетапна процедура, яка дозволяє замовнику вести переговори з

учасниками щодо запропонованих ними рішень та/або цінових умов. Застосовується у чітко визначених законом випадках, наприклад, коли потреби замовника не можуть бути задоволені без адаптації загальнодоступних рішень, або коли попередні відкриті/обмежені процедури були безуспішними.

5. Переговорна процедура без попередньої публікації повідомлення про контракт. Неконкурентна процедура, що застосовується у виняткових, чітко регламентованих випадках, коли публікація тендеру є неможливою або недоцільною.

Умови застосування цієї процедури – це крайня терміновість, спричинена непередбачуваними подіями (наприклад, стихійні лиха, що підтверджується досвідом COVID-19), або коли контракт може бути виконаний лише одним конкретним постачальником (наприклад, захист прав інтелектуальної власності).

Значення цієї процедури зросло до 10,84% у 2020 році (через екстрені закупівлі), але в цілому частка неконкурентних процедур є відносно низькою.

6. Конкурентний діалог (Competitive Dialogue). Процедура, призначена для особливо складних закупівель, де замовник не може самостійно визначити технічні засоби задоволення своїх потреб. Замовник проводить діалог з відібраними учасниками, щоб розробити найкраще рішення, перш ніж учасники подадуть остаточні пропозиції.

7. Інноваційне партнерство (Innovation Partnership). Процедура, призначена для закупівель інноваційних товарів, послуг або робіт, які ще не існують на ринку. Вона поєднує етапи дослідження, розробки та подальшої закупівлі.

На практиці, ця процедура, як і Динамічна система закупівель (DPS), не є впровадженою для практичного застосування в системі М-Tender.

8. Процедури для закупівель малої вартості

Контракти малої вартості (до 80 000 MLD для товарів/послуг та 100 000 MLD для робіт) закуповуються на повний розсуд замовників, але з обов'язковим дотриманням загальних принципів прозорості та ефективності, встановлених Законом.

4. ТЕНДЕРНА ДОКУМЕНТАЦІЯ

Тендерна документація – це документи, що визначають умови публічної закупівлі, розроблені та затверджені замовником. Вони публікуються у вільному доступі на М-Тендері та авторизованих електронних майданчиках. Тендерна документація є основним джерелом інформації для потенційних учасників торгів.

Тендерна документація повинна містити один або декілька кваліфікаційних критеріїв, визначених статтею 18 ЗПЗ, а також підстави для відмови в участі в тендері (підстави для виключення), визначені статтею 19 Закону.

Якщо учасник тендеру не відповідає кваліфікаційним критеріям або застосовуються підстави для його виключення, його пропозиція повинна бути відхилена. Варто підкреслити, що замовники **ПОВИННІ** встановити кваліфікаційні критерії, але **МОЖУТЬ** вибрати один, два, три або навіть усі з таких критеріїв:

- 1) правоздатність учасника чи кандидата;
- 2) спроможність до професійної діяльності;
- 3) економічна та фінансова спроможність;

- 4) технічна та/чи професійна спроможність;
- 5) дотримання стандартів якості;
- 6) наявність стандартів захисту навколишнього середовища.

Підстави для виключення перелічені у статті 19 ЗПЗ. Таких підстав 11 (в тому числі судимість, банкрутство, заборгованість з податків та зборів).

З метою спрощення доступу бізнесу до публічних тендерів ЗПЗ передбачає використання Єдиного європейського документу про закупівлі (ESPD) для учасників тендеру, який схожий на аналогічний механізм ЄС ESPD. У будь-якому випадку, цей допоміжний інструмент ще не реалізовано в системі М-Тендер.

Тендерне та договірне забезпечення Відповідно до статті 68 ЗПЗ замовник має право (тобто на власний розсуд) вимагати від учасників забезпечення тендерної пропозиції. Мета цього – зменшити ризики «несерйозних» учасників тендеру. Розмір забезпечення тендерної пропозиції не може перевищувати 2% ціни тендерної пропозиції.

Тендерне забезпечення може надаватися у формах, передбачених тендерною документацією.

Подібно до забезпечення тендерної пропозиції, замовник має право вимагати забезпечення контракту від учасника, який переміг, якщо така вимога була попередньо встановлена в тендерній документації. Забезпечення договору також може надаватися в будь-якій формі, визначеній замовником, і без обмежень. Розмір забезпечення договору не може перевищувати 15% вартості договору.

Процес подання пропозиції

Спираючись на успіх системи Prozorro в Україні, MTender було розроблено у 2017 році для того, щоб зробити укладання державних контрактів більш відкритим, ефективним і підзвітним на кожному етапі процесу. Він використовує відкриті, чітко структуровані дані, що забезпечує кращу обробку, облік і аудит протягом усього циклу закупівель. Він був спільно розроблений громадянським суспільством, урядом, бізнесом та ІТ-компаніями, і тепер доступний для всіх ключових міністерств центрального уряду. Послуга безкоштовна для всіх державних і комерційних покупців у Молдові.

MTender — це багатоплатформна мережева служба цифрових закупівель, яка включає державний веб-портал і центральну базу даних відкритих даних, а також працює в мережі з кількома комерційними електронними платформами, сертифікованими для підтримки електронних тендерних процедур для державних і комерційних клієнтів.

Мережева електронна платформа закупівель MTender — це комерційна електронна платформа, авторизована та сертифікована для роботи в мережі з MTender і надання цифрових електронних тендерних послуг клієнтам державного сектору, а також комерційним покупцям. Кожна мережева платформа MTender надає службу підтримки покупцям і економічним операторам, зареєстрованим на цій платформі, для доступу до цифрових послуг MTender.

В системі «MTender» учасник має наступні можливості:

- доступ до документації щодо закупівлі;
- опублікувати уточнюючі запитання щодо закупівельної документації процедури

закупівлі та отримати роз'яснення;

- подати свої пропозиції до обраних тендерів;
- надати кваліфікаційної документації для участі у тендері;
- подати додаткову інформацію на вимогу замовника;
- змінити пропозиції (тільки протягом періоду подання);
- скасувати пропозиції (тільки протягом періоду подання);
- приймати участь в електронному аукціоні;
- отримувати повідомлення про результати процедури;
- підписувати договори про закупівлю у разі визначення переможцем.

Для реєстрації компанії на платформі mtender.md користувач повинен виконати такі дії:

1. Автентифікуватись через MPass

Щоб зареєструвати компанію в системі, користувач отримає доступ до опції «Вхід» розміщений у правій частині робочого екрана.

Сервіс MPass витягне дані користувача та відобразить їх на екрані користувача:

- IDNP користувача;
- ім'я користувача;
- ім'я користувача;
- дата народження;
- мова;
- адреса електронної пошти;
- номер телефона.

Під час первинної реєстрації профілю система перевіряє та підтверджує дані, які необхідно заповнити. Якщо деякі дані відсутні, користувач матиме можливість заповнити інформацію вручну та після натискання кнопки «Далі» перейде до етапу реєстрації профілю компанії.

2. Реєстрація даних компанії

На етапі реєстрації компанії служба MConnect WSO2 перевірить компанію/компанії користувача, що реєструється. Якщо користувач володіє лише однією компанією, буде відображено відповідну компанію. Якщо користувач володіє декількома компаніями, то буде відображено список усіх компаній, користувач вибере компанію, для якої буде здійснюватися реєстрація. При виборі компанії служба MConnect WSO2 витягне та відобразить дані, що стосуються компанії.

Також на етапі реєстрації компанії користувач обирає тип компанії: замовник, економічний оператор (учасник) або ЦЗО. Спочатку обидва варіанти будуть перевірені. Користувач матиме можливість видалити один із варіантів, залежно від типу закладу, якщо якісь дані відсутні, користувач матиме можливість заповнити їх вручну.

Після заповнення/перевірки всіх даних користувач отримує доступ до опції «Далі» та зможе перейти до етапу підписання договору з державних закупівель.

3. Реєстрація/автентифікація користувача як фізичної особи

Щоб виконати реєстрацію/автентифікацію користувача - фізичної особи в системі, користувач матиме доступ до опції «Автентифікація», розташованої в правій частині робочого екрана.

Підписання договору через доступ до сервісу Msign.

Після введення даних, пов'язаних з компанією/або ручного попереднього заповнення даних (якщо дані відсутні, користувач заповнює їх вручну), етап підписання угоди щодо використання платформи буде наступним шляхом доступу до урядового сервісу Msign. Користувач матиме можливість підписати або відмовитися. У разі підписання угоди користувач матиме доступ до платформи, якщо він відмовиться підписати угоду, платформою не можна буде користуватися.

Під час доступу до опції підпису користувач буде перенаправлено на сторінку для аутентифікації за допомогою електронного підпису.

Під час доступу до розділу електронного підпису користувачеві буде представлено на підпис договір. Підпис буде здійснено за допомогою дії підпису. Для підписання документа користувач вводить пароль підпису. Після введення пароля угода буде підписана, після чого користувача буде перенаправлено на сторінку з повідомленням про успішну реєстрацію компанії. На цій сторінці користувач зможе завантажити підписану угоду або повернутися на головну сторінку платформи (вже авторизовані).

Автентифікація користувача в системі

Автентифікація в системі здійснюватиметься шляхом доступу до сервісу MPass. Користувач отримує доступ до опції входу, розташованої в правій частині робочого екрана.

Створення/Подання пропозиції учасником

Щоб подати пропозицію до однієї з процедур закупівлі, користувач отримує доступ до розділу «Мої пропозиції», який знаходиться в бічному меню зліва. Після доступу відкриється підменю «Мої пропозиції».

Етап уточнення, надсилання уточнюючого питання

Щоб подати уточнююче питання до процедури закупівлі, учасник шукає покупку в розділах «Активні покупки» або «Всі покупки» зі статусом «Стадія уточнення». Учасник, щоб подати уточнююче запитання, отримує доступ до вкладки «Найменування об'єкта закупівлі», відкриється вкладка «Уточнення», після чого відкриється вкладка з переглядом усіх раніше розміщених уточнюючих питань (якщо вони є) або якщо немає можливості подати уточнююче запитання. Після доступу до «Назва об'єкта закупівлі» відкриється сторінка управління закупівлею. На цій сторінці можна переглянути детальну інформацію про закупівлю та отримати доступ до таблиці уточнення.

Щоб опублікувати уточнююче запитання, учасник повинен заповнити поля:

- предмет питання;
- питання, поточне питання.

Після заповнення цих 2 полів користувач отримує доступ до «Задати питання». Після доступу до опції «Адресувати запитання» обфускаційне запитання буде опубліковано та переглянуто в історії проблемних питань.

Для того, щоб подати пропозицію до однієї з процедур закупівлі, користувач отримує доступ до розділу «Мої пропозиції» («Ofertele mele»), розташованого в меню зліва. Після доступу відкриється підменю «Мої пропозиції» («Ofertele mele»).

Параметри, що відображаються для розділу «Мої пропозиції»: «Створити пропозицію» («Creează oferta») – доступ до опції відкриває інтерфейс із закупівлями, які мають статус «Стадія уточнення» («Etapa de clarificare») або «Подання пропозицій» («Depunerea ofertelor»). На сторінці створення пропозиції пошук можна здійснювати за такими критеріями:

Для процедур зі статусом «Стадія уточнення» подання пропозиції буде недоступне.

Подання пропозиції здійснюється в процедурах зі статусом «Подання пропозицій», для подання пропозиції користувач отримує доступ до «Найменування об'єкта закупівлі» («Denumirea obiectului achiziției»), після чого відкривається сторінка з детальною інформацією, пов'язаною із закупівлею. Далі можна буде побачити поля, які вже будуть автоматично заповнені:

- найменування об'єкта закупівлі;
- ID процедури;
- Тип процедури;
- Електронний аукціон;
- Кінцевий термін подання пропозицій.

Після доступу до «Назви партії» («Denumirea lotului») відкриється інтерфейс для заповнення полів, що стосуються пропозиції:

- Орієнтовна вартість пропозиції без ПДВ - введіть ціну пропозиції;
- Документи лоту - буде введено документи пропозиції. Додавання документів до пропозиції буде здійснено шляхом доступу до опції «Додати документ».

Якщо користувач заповнив інформацію, пов'язану з пропозицією, він отримає доступ до «Надіслати пропозицію». Після доступу до опції та успішної подачі пропозиції система відобразить статус успішно надісланої пропозиції.

Слід зауважити, що як платформа «MTender», так і комерційні майданики, більшість інформації надають румунською, англійською та російською мовами. Учасник може, в тому числі, надавати запитання однією з цих мов та так само отримувати відповідь.

Процедура електронного аукціону

Ключовим елементом системи оцінювання є обов'язкове використання електронного аукціону. Модуль електронного аукціону є загальнодоступним для всіх за цим посиланням - <https://auction.mtender.gov.md/>.

Ключовим елементом системи оцінювання є обов'язкове використання електронного аукціону.

ЗПЗ передбачає можливість використання таких критеріїв оцінювання:

- 1) тільки найнижча ціна;
- 2) найнижча ціна та інші критерії (багатокритеріальна оцінка), де вага критерію найнижчої ціни не може бути меншою за 40% для послуг, 60% для товарів і 80% для робіт.

***ВАЖЛИВО!** Витрати життєвого циклу. Також можна використовувати критерії/підхід оцінки вартості життєвого циклу, що відображає ціну закупівлі плюс інші витрати, які безпосередньо понесуть замовники під час використання, обслуговування або утилізації предмета закупівлі.*

Модуль електронного аукціону є загальнодоступним для всіх за цим посиланням - <https://auction.mtender.gov.md/>, що дозволяє публічно спостерігати за будь-яким електронним аукціоном у режимі реального часу. Учасники торгів, які беруть участь в електронному аукціоні, отримують посилання на електронний аукціон з обраної ними платформи (де вони зареєстровані). Використовуючи це посилання, можна брати участь в електронному аукціоні, лише маючи стабільний доступ до Інтернету (також можна подавати пропозиції через смартфон).

ВАЖЛИВО! Аномально низька ніжність. ЗПЗ включив правила щодо «надзвичайно низьких тендерів» (ALT) – тендер із ціною (ціна зі знижкою у випадку багатокритерійності), яка становить менше 85 % від оціночної вартості робіт або є значно нижчою на думку замовника у випадку товарів чи послуг. Замовник зобов'язаний надати суб'єкту господарювання можливість обґрунтування аномально низької пропозиції.

Якщо запрошений учасник тендеру не надасть жодного обґрунтування, його пропозиція буде відхилена. Замовник також має право (а не зобов'язаний) відхилити ALT, якщо подане учасником тендеру обґрунтування не містить належного пояснення ціни.

Перелік заборонених суб'єктів господарювання

Перелік заборони щодо суб'єктів господарювання є офіційним документом і складається Агентством з публічних закупівель з метою обмеження на 3 роки участі суб'єктів господарювання у процедурах публічних закупівель. Така заборона на участь у публічних закупівлях для суб'єктів господарювання, включених до Переліку, ініційована замовниками та може бути обґрунтована доведеними серйозними порушеннями під час закупівель – підробленими документами, неналежним виконанням або невиконанням договорів, участю в тендерній змові (підтасовці тендерів тощо). Наразі 34 суб'єкти господарювання включені до переліку заборони, доступного тут: <https://tender.gov.md/en/lista-de-interdictie>.

Наразі 34 суб'єкти господарювання включені до переліку заборони, доступного тут: <https://tender.gov.md/en/lista-de-interdictie>.

Розвиток централізованих закупівель

На даний момент в Молдові працюють 2 централізовані закупівельні установи:

- Центр централізованих публічних закупівель у сфері охорони здоров'я (Centrul pentru achiziții publice centralizate în sănătate – CAPCS)¹ — централізований орган із закупівель, створений Кабінетом Міністрів у 2016 році як орган, підпорядкований Міністерству охорони здоров'я, уповноважений проводити тендери, укладати контракти та контролювати виконання контрактів на постачання лікарських засобів, обладнання та інші вироби медичного призначення для закладів охорони здоров'я;

- Державне підприємство «Державна адміністрація автомобільних доріг» (Î.S. Administrația de Stat a Drumurilor - ASD)² - відповідає за розвиток, ремонт і технічне обслуговування національної мережі доріг загального користування, а також за ефективне управління дорожнім фондом і зовнішніми інвестиціями в розвиток національних доріг загального користування.

5. МЕХАНІЗМ ОСКАРЖЕННЯ

В Молдові апеляційним органом в сфері публічних закупівель є Національне агентство з рішення апеляцій (Agenția Națională pentru Soluționarea Contestațiilor -

¹ [Centrul pentru achiziții publice centralizate în sănătate – Ministerul Sănătății al Republicii Moldova \(capcs.md\)](https://capcs.md)

² [Prima pagina - Î.S. Administrația de Stat a Drumurilor \(asd.md\)](https://asd.md)

ANSC)³, яке створене відповідно до закону No. 131 від 3 липня 2015 року про публічні закупівлі як автономний орган державної влади та незалежний від інших органів державної влади, від фізичних та юридичних осіб, який розглядає скарги, подані під час процедур публічних закупівель.

Агентство складається з семи радників з питань врегулювання апеляцій, включаючи Генерального директора та заступника Генерального директора, які мають статус осіб з посадами публічної гідності, які розглядають апеляції через комісії з врегулювання апеляцій, що складаються з 3 членів. Радники призначаються парламентом більшістю голосів присутніх народних депутатів за поданням Комітету Верховної Ради України з питань економіки, бюджету та фінансів, їх відбір здійснюється за професійними навичками, за результатами відкритого, неупередженого та прозорого конкурсу, організованого Комітетом з питань економіки, бюджету та фінансів.

В разі, якщо порушення стосуються документації про нагородження, перед зверненням до ANSC будь-який зацікавлений учасник має право вимагати роз'яснень щодо них від закупівельника.

Кінцевий термін звернення за роз'ясненнями обчислюється з дати публікації повідомлення про участь та конкурсної документації, що становить:

а) 9 днів - якщо оціночна вартість контракту, який укладається, дорівнює або перевищує 2 300 000 лей без ПДВ для договорів про публічну закупівлю товарів і послуг і 90 000 000 лей без ПДВ для договорів про публічну закупівлю робіт;

б) 6 днів – якщо оціночна вартість контракту, який укладається, дорівнює або менше 2 300 000 лей без ПДВ для договорів про публічну закупівлю товарів і послуг та 90 000 000 лей без ПДВ для договорів про публічну закупівлю робіт;

в) 3 дні - у разі застосування процедури запиту цінових пропозицій. Замовник має зобов'язання відповісти чітко, повно та без двозначності, якомога швидше, на будь-яке запит на роз'яснення протягом періоду, який, як правило, не повинен перевищувати 3 робочих днів з моменту отримання такого запиту від учасника, за винятком процедури запиту цінових пропозицій, у цьому випадку цей строк не повинен перевищувати 1 робочого дня.

Замовник має право прийняти роз'яснення щодо конкурсної документації після закінчення строку звернення за роз'ясненнями, якщо подання відповідей на ці запити припадає на строки, передбачені для цього.

У разі недотримання терміну подання відповіді на роз'яснення щодо документації про тендер, замовник зобов'язаний продовжити термін подання пропозицій або заявок на участь для учасників з урахуванням періоду відтермінування.

Замовник зобов'язаний надіслати кожному учаснику, який подав запит на участь, відповіді на будь-який запит на роз'яснення, що супроводжується відповідними запитаннями, вживаючи заходів для нерозкриття даних про учасника, який звернувся за відповідними роз'ясненнями, а також опублікувати ці відповіді в SIA "RSAP".

Якщо запити на роз'яснення надходять своєчасно, відповіді замовника на ці запити мають бути опубліковані в SIA "RSAP" та надіслані учасникові, які подали запити на участь, не пізніше:

а) за 6 днів до кінцевого терміну, встановленого для подання пропозицій, якщо оціночна вартість договору про публічну закупівлю дорівнює або перевищує 2 300 000

³ [Агенția Națională pentru Soluționarea Contestațiilor | Parlamentul Republicii Moldova \(ansc.md\)](http://ansc.md)

лей без ПДВ для договорів про публічну закупівлю товарів і послуг та 90 000 000 лей без ПДВ для державних договорів про закупівлю робіт;

б) за 4 дні до кінцевого терміну, встановленого для подання заявок, у разі обмеженої тендерної процедури або у разі переговорів із попередньою публікацією повідомлення про участь;

в) за 3 дні до кінцевого терміну, встановленого для подання пропозицій, якщо оціночна вартість договору про публічну закупівлю становить менше 2 300 000 леїв без ПДВ для договорів про публічну закупівлю товарів і послуг та 90 000 000 лей без ПДВ для договорів про закупівлю робіт;

г) за один день до закінчення строку, встановленого для подання пропозицій, у разі застосування процедури запиту цінових пропозицій.

Учасник може подати до ANSC апеляцію в такі терміни:

- протягом 10 днів, починаючи з наступного дня після повідомлення про дії замовника, які вважаються незаконними, якщо оціночна вартість контракту, що присуджується, дорівнює або перевищує 2 300 000 леїв без ПДВ для договорів про державну закупівлю товарів і послуг та 90 000 000 лей без ПДВ для договорів про державну закупівлю робіт;

- протягом 5 днів, починаючи з наступного дня після повідомлення про дії замовника, які вважаються незаконними, якщо оціночна вартість контракту, що присуджується, становить менше 2 300 000 лей без ПДВ для договорів про державну закупівлю товарів і послуг та 90 000 000 лей без ПДВ для договорів про державну закупівлю робіт.

Скарга подається у письмовій формі державною мовою⁴, підписується та, у разі потреби, скріплюється печаткою та має містити:

а) найменування, місцезнаходження чи місце проживання апелянта або, для юридичних осіб, повне найменування учасника, ім'я та прізвище його представника, копію документа, що підтверджує довіреність, юридичну адресу та контактні дані;

б) назву замовника, юридичну адресу та контактні дані;

в) назву предмета договору про державну закупівлю та застосовану процедуру присудження;

г) суть та підстави оскарження із зазначенням прав та законних інтересів оскаржувача, порушених у процедурі публічної закупівлі;

д) номенклатуру документів, що додаються до звернення.

До апеляційної скарги скажник також додає копію оскаржуваного акта, якщо він був виданий, а також копії зазначених документів за їх наявності.

Апеляційні скарги, що стосуються дій замовника, що видаються або мають місце до розкриття тендерних пропозицій, можуть бути подані у зазначені вище строки, але не пізніше встановленого замовником строку подання тендерних пропозицій.

Детальне, покрокове керівництво з подачі скарг можна знайти за цим посиланням: [GHid \(ansc.md\)](https://www.ansc.md/ro/content/depunere-contestatii)

Учасник може перевірити статус апеляції в будь-який час на веб-сторінці ANSC в розділі «Апеляції» («Contestatii», у підрозділі «Апеляції на розгляді») («Contractantii În

⁴ <https://www.ansc.md/ro/content/depunere-contestatii>

examinare»)⁵.

Відповідно до ст. 85 абз. (14) Закону 131/15 про державні закупівлі, у цілком обґрунтованих випадках та для запобігання неминучої шкоди, ANSC, доки не буде вирішено суть справи, може прийняти рішення протягом 3 днів про призупинення процедури публічних закупівель.

Водночас, згідно з цією ж статтею, будь-яка зацікавлена особа може вимагати призупинення процедури публічних закупівель.

Учасник може скористатися цим правом, обов'язково зазначивши у графі «Зауваження щодо призупинення процедури закупівлі» у поданій апеляції аргументи та неминучі збитки, яких можливо буде запобігти шляхом призупинення процедури закупівлі. ANSC вирішує запит на призупинення, враховуючи наслідки цього заходу для всіх категорій інтересів, яким може бути завдано шкоди, включно з інтересами суспільства.

Рішення про призупинення процедури публічних закупівель може бути оскаржено до компетентного суду окремо протягом 5 днів з дня повідомлення.

⁵ | [Агенція Національна для Розв'язання Конфліктів \(ansc.md\)](http://ansc.md)