



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

Історія змін:

<i>Версія</i>	<i>Назва</i>	<i>Підготована:</i>
4.0	<i>Політика закупівель товарів, робіт та послуг</i>	<i>Лютий 2025</i>

Зміст

1. Політика закупівель товарів, робіт та послуг.
2. Загальні положення щодо організації процедури закупівлі.
3. Процедура планування закупівель.
4. Бюджет закупівлі та запропонований метод закупівлі.
5. Відкритий тендер.
6. Загальні критерії відбору постачальника з метою здійснення закупівлі.
7. Запит та затвердження відступів від процесу закупівлі.
8. Групи відповідальних осіб за закупівлю.
9. Етичні норми та правила тендерного комітета.
10. Прикінцеві положення.



1. Політика закупівель товарів, робіт та послуг.

БО БФ "Ранок Відродження" прагне використовувати професійні підходи для ефективного здійснення закупівель товарів, робіт і послуг, необхідних для виконання статутних цілей організації. Ця Політика закупівель товарів, робіт і послуг (далі "Політика") розроблена для реалізації проектів БО БФ "Ранок Відродження" (далі "Організація").

Метою Політики є забезпечення раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів організації, а також запобігання проявам корупції та шахрайства при здійсненні закупівель товарів, робіт і послуг організацією.

Політика визначає правила, які повинні застосовуватися в організації при здійсненні закупівель товарів, робіт і послуг та є обов'язковою для виконання.

Основними принципами організації закупівель товарів, робіт і послуг на належному рівні є:

- Закупівлі мають бути прозорими;
- Кількісні показники закупівель повинні базуватися на показниках затвердженого бюджету та (або) обґрунтованій оцінці фактичних потреб;
- Закупівлі повинні здійснюватися конкурентними методами;
- Якість продукції повинна відповідати вимогам, встановленим законодавством України.
- Придбані товари повинні використовуватися тільки за призначенням.



2. Загальні положення щодо організації процедури закупівлі.

2.1 Голова Правління Організації призначає відповідальних осіб (щонайменше одну) з числа працівників, які будуть здійснювати закупівлі, згідно штатного розкладу. Всі рішення відповідальних осіб щодо процедур закупівель повинні бути ретельно задокументовані.

2.2 Закупівля товарів, робіт та послуг вартістю менше 42 000.00 гривень:

- Двічі на тиждень відповідальна особа, в письмовій формі складає заявку на закупівлю товарів, ґрунтуючись на залишки, або необхідності послуг;
- В письмовий формі передає заявки Організатору Діловодства;
- Після узгодження готує рахунки для фінансового відділу (з попереднім дослідженням ринкових цін на відповідний предмет закупівлі) та передає Організатору Діловодства;
- Рахунок із резолюцією від всіх відповідальних осіб (чотири відповідальні особи) переходить до бухгалтера на сплату.

2.3 Закупівля товарів, робіт та послуг вартістю понад 42 000.00 гривень ініціюється на підставі запиту на закупівлю (далі - "Запит на закупівлю"), якщо інше не передбачено умовами донорської організації. Для вибору постачальника запит на закупівлю надсилається щонайменше від трьох потенційних постачальників, які формують комерційні пропозиції, далі передаються на розгляд тендерному комітету, який обирає переможця використовуючи критерії оцінки.

Якщо кількість потенційних постачальників є меншою за три, причини цього мають бути задокументовані в протоколі, але вважається за необхідне проводити маркетингові дослідження ринку, щоб отримати щонайменше три комерційні пропозиції.



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

До розгляду можуть прийматися наступні типи цінових пропозицій із зазначенням груп однорідних товарів/робіт/послуг:

- рахунки-фактури;
- комерційні пропозиції.

2.4 Закупівля товарів, робіт та послуг вартістю понад 630 000.00 гривень проводяться за відкритим тендером через онлайн платформи згідно з пунктом 5 цієї політики.

2.5 Закупівля товарів, робіт та послуг вартістю понад 2 100 000.00 гривень проводяться за відкритим тендером через онлайн-платформи згідно з пунктом 5 цієї політики за участю представника від донорської організації.

3. Процедура планування закупівель

Планування закупівель здійснюється з метою забезпечення своєчасного та раціонального використання коштів проектів, узгоджуючи закупівлі із цілями, бюджетами та строками реалізації кожного проекту.

Менеджер кожного з проектів формує перелік потреб згідно з завданнями проекту, перевіряє потреби на відповідність бюджету та затверджує їх перед передачею до відділу закупівель.

Кожна потреба документується у спеціальній проектній формі («Запит на тендерну закупівлю» чи «Запит на закупівлю»).

Згідно Заявок складається тижневий план закупівлі.

План затверджується Організатором Діловодства.

4. Бюджет закупівлі та запропонований метод закупівлі.



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

4.1 Відповідно до Запиту на закупівлю, менеджер з Закупівлі обирає метод закупівлі згідно даної політики.

Запит на закупівлю повинен містити наступну інформацію:

- Назва та код проекту
- Ім'я та посада ініціатора
- Опис закупівлі (технічні вимоги до предмета закупівлі) - детальний опис товарів, робіт та послуг, які необхідно закупити. Слід уникати посилань на торговельні марки, артикули або інші подібні класифікаційні ознаки. Якщо торгова марка, назва моделі, номер за артикулом конкретного виробника необхідні для уточнення неповної специфікації, після такого посилання слід додати слова "або еквівалент". Опис повинен дозволяти приймати пропозиції щодо товарів, які мають подібні характеристики та забезпечують результати, які принаймні по суті є еквівалентними тим, що вимагаються.
- Кількість
- Очікуваний бюджет в гривні та у валюті проекту.
- Бажана дата поставки товару/послуги.
- Місце доставки.

4.2 Метод закупівлі - визначається згідно суми закупівлі:

Загальна сума закупівель однотипних товарів (в рамках одного проекту)	Спосіб закупівлі	Орган що приймає рішення по визначенню постачальника	Супровідні документи
--	-------------------------	---	-----------------------------



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

до 42 000,00 гривень	Прямий договір	Особа відповідальна за закупівлі	1) Договір з обраним постачальником 2) Рахунок 3) Акт приймання-передачі або видаткова накладна, що доводить, що товарів/ послуг/ робіт було доставлено / надано в потрібній якості/ кількості. 4) Платіжне доручення 5) Сертифікати якості на товар чи послугу, якщо це вимагає вид товару/послуги.
від 42 001, 00 гривень до 630000, 00 гривень	Конкуренція цінових пропозицій	Керівники у особі голови правління та фінансового директора, та відповідальна особа за закупівлю - для оцінки наданих цінових пропозицій за внутрішнім тендером компанії.	1) Щонайменше три цінові пропозиції 2) Договір з обраним постачальником 3) Рахунок 4) Акт приймання-передачі або видаткова накладна, що доводить, що товарів/ послуг/ робіт було доставлено/ надано в потрібній якості/кількості. 5) Платіжне доручення 6) Сертифікати якості на товар чи послугу, якщо це вимагає вид товару/послуги.
від 630 001,00 гривень до 2100000,00 гривень	Відкритий тендер	Тендерний комітет, та фінансовий директор - для оцінки наданих цінових пропозицій за	1) Тендерна пропозиція (розміщена на відкритій торговельній платформі). 2) Юридичні та фінансові супровідні документи учасників тендера та їх комерційні пропозиції. 3) Протокол, що підтверджує відбір тендерного комітету та підписується його членами.



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

		відкритим тендером компанії.	4) Договір з обраним постачальником 5) Рахунок 6) Акт приймання-передачі або видаткова накладна, що доводить, що товарів/послуг/робіт було доставлено/надано в потрібній якості/кількості. 7) Платіжне доручення 8) Сертифікати якості на товар чи послугу, якщо це вимагає вид товару/послуги.
від 2 100 001,00 гривень	Відкритий тендер	Тендерний комітет організації та представник від донорської організації.	1) Тендерна пропозиція (розміщена на відкритій торговельній платформі). 2) Юридичні та фінансові супровідні документи учасників тендера та їх комерційні пропозиції. 3) Протокол, що підтверджує відбір тендерного комітету та представника від донорської організації. 4) Договір з обраним постачальником 5) Рахунок 6) Акт приймання-передачі або видаткова накладна, що доводить, що товарів/послуг/робіт було доставлено/надано в потрібній якості/кількості. 7) Платіжне доручення 8) Сертифікати якості на товар чи послугу, якщо це вимагає вид товару/послуги.



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

5. Відкритий тендер

Відкритий тендер — це вид публічної процедури закупівлі, під час якої замовник оголошує про потребу в товарах, роботах чи послугах, і будь-який зацікавлений постачальник може подати свою пропозицію для участі. Ця процедура спрямована на забезпечення прозорості, конкуренції та рівного доступу до участі в закупівлях. Процедура відкритого тендеру використовується для закупівель з бюджетом більше 630 001,00 грн

Процедура:

5.1. Менеджер проекту оформляє «Заявку на тендерну закупівлю» і передає її Менеджеру з постачання.

5.2. Базуючись на даних з «Заявки на тендерну закупівлю» Менеджер з постачання оформлює тендерну документацію, яка включає:

- шаблон комерційної пропозиції

- декларацію стандартів

- технічні характеристики

- чернетку договору

- запрошення на участь у відкритому тендері.

Повний пакет документів додається до тендерного оголошення, яке розміщується на відкритому онлайн майданчику (<https://zakupivli.pro>).

5.3. Строк розміщення тендерного оголошення – 14 календарних днів. Строк може змінюватися згідно вимог донора у випадку, якщо донор вимагає довший строк розміщення оголошення.

5.4. Тендерна документація обов'язково містить чіткі критерії оцінки постачальника. Критерії оцінки не є фіксованими і мають відповідати характеристикам предмету закупівлі. Є базові критерії:

- Наведення аналогічних договорів учасником тендеру (за класифікатором) виконаних за 2 попередніх роки. Щонайменше 3 договори. Довести виконання видатковими накладними, актами.

- Надання листів - відгуків від попередніх контрагентів по аналогічних за класифікатором договорах за попередні два роки (щонайменше три).

- Наявність відгуків на тендерному майданчику, успішні попередні тендери, інформація на ресурсах "you control" та "opendatobot".



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

- Наявність усіх супровідних документів (установчі, податкові документи, фінансова звітність за попередній звітний рік, довідка 20-ОПП, штатний розклад, довідки, підписані шаблони від організації).

- Найменша оціночна вартість продукції (з урахуванням доставки, пакування, вартості податків та обов'язкових платежів).

Також до критеріїв оцінки відносяться терміни постачання, умови оплати, гарантія на предмет закупівлі, сертифікація, відповідність технічним характеристикам предмета закупівлі, додаткові сервіси від постачальника.

Кожний критерій оцінки має свою вагу в балах чи відсотках, що дає можливість прозоро та неупереджено оцінити постачальника та обрати найкращу пропозицію.

5.5 Вибір переможця здійснюється тендерним комітетом базуючись на поданих тендерних пропозиціях, чітко враховуючи всі зазначені критерії оцінки.

Перелік співробітників, які можуть бути членами тендерного комітету зазначено у Протоколі №1.14 від 04.11.2024 “Щодо утвердження рішення про внесення змін до Тендерного комітету всередині Організації з метою впорядкування внутрішньої документації та проведення закупівель на засадах змагальності та прозорості”. Обрано 11 осіб для можливості прийняття рішень більшістю голосів.

Тендерний комітет завжди складається з непарної кількості учасників (3-5-7), щонайменше з трьох. Члени комітету мають бути незалежними, неупередженими та компетентними в галузі предмета тендеру та мають представляти різні департаменти. Обов'язково залучаються працівники, які володіють знаннями у сфері закупівель, фінансів, права чи відповідної технічної галузі. Члени комітету повинні мати бездоганну ділову репутацію та уникати конфлікту інтересів. Важливим фактором відбору членів комітету є їх можливість бути присутніми при розборі та оцінці тендерних пропозицій. Менеджер з закупівлі може бути модератором тендеру, але ніколи не може бути членом тендерного комітету та не може оцінювати тендерні пропозиції.

Комітет має здійснювати оцінку пропозицій на основі критеріїв, встановлених у тендерній документації.



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

Комітет незалежно має оцінити пропозиції та виставити учасникам бали відповідно до встановлених критеріїв.

Модератор тендеру вносить всі оцінки до спеціального документу (Оцінка тендерних пропозицій). До кожного з критеріїв додаються коментарі, що пояснюють оцінку.

Шляхом калькуляції оцінок визначається переможець тендеру за найбільшою загальною кількістю балів.

У разі рівності балів перевагу може бути віддано учаснику з нижчою ціною або іншими додатковими критеріями.

5.6 Результати відкритого тендера мають бути оголошені не пізніше 15 робочих днів з моменту закінчення тендеру. Переможець має бути повідомлений про перемогу, листом на електронну пошту із остаточним затвердженням намірів співпрацювати по зазначених в Ціновій пропозиції.

Всі інші учасники тендеру мають отримати зворотний зв'язок від Менеджера із Постачання.

5.7 Інші умови.

- За Керівництвом Організації залишається право скасувати тендер або відхилити всі пропозиції без пояснення причин.
- Усі документи та інформація, надані учасниками, розглядатимуться конфіденційно.
- Подання тендерної пропозиції означає дотримання умов фіксації заявки та технічних характеристик, які є незмінними. У разі необхідності, внесення змін здійснюється шляхом заповнення Менеджером із постачання «Заявки на внесення змін» і передачі її Фінансовому директору на затвердження.

6. Загальні критерії відбору постачальника з метою здійснення закупівлі.



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

До уваги при виборі постачальника приймаються такі критерії:

- ціна;
- якість;
- доступність;
- репутація та минулий досвід продавця (надавача послуг або виконавця робіт);
- гарантійне обслуговування;
- незалежність контрагента (відсутність конфлікту інтересів);
- фінансова стійкість постачальника.

Критерії відбору постачальника в себе включають:

- оцінку авторитетності постачальника та його надійність (наприклад, суб'єкта господарювання буде виключено, якщо він є банкрутом, є неплатоспроможним, має судимість, знаходиться під санкціями чи пропонує товари з РФ або РБ, тощо);
- оцінку професійної та технічної спроможності учасників тендеру, щоб оцінити, чи має постачальник спроможність виконувати послуги (наприклад, навички та досвід ключового персоналу, попередні товари/послуги/роботи, надані партнерській організації або іншій неурядовій організації-партнеру; результати повідомлень із посиланнями, наданими постачальниками);
- оцінку фінансової та економічної спроможності учасників тендеру для визначення фінансової стабільності.
- критерії відбору мають бути у форматі ТАК/НІ, щоб дозволити чітко оцінити, чи відповідає їм пропозиція.



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

Організація залишає за собою право обирати постачальника враховуючи критерій ціни, але й враховувати інші фактори (наприклад швидкість поставки та наявність товару). Весь процес оцінки постачальника має бути задокументованим та підписаним членами тендерного комітету.

7. Запит та затвердження відступів від процесу закупівлі.

Відступ від стандартного процесу закупівлі є можливим у випадку: надзвичайних ситуацій, стихійних лих або інших обставин, коли стандартна процедура закупівлі не може бути виконана через обмежений час.

Відступ від процесу закупівлі можливий лише за наявності обґрунтованої підстави, яка докладно викладається в Запиті на відступ від процедури закупівлі.

7.1 Вимоги до запиту:

- Опис ситуації, що склалася (причина екстреної закупівлі).
- Перелік товарів, робіт або послуг, які необхідно придбати.
- Обґрунтування необхідності відступу від стандартної процедури.
- Ризики, які можуть виникнути у разі недотримання звичайного процесу.

7.2 Розгляд запиту та прийняття рішення:

- Запит розглядається тендерним комітетом або уповноваженою особою.
- Юридична служба перевіряє відповідність відступу чинному законодавству.
- Фінансовий відділ оцінює доцільність запропонованих витрат.
- Остаточне ухвалення від донорської організації.



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

Відступи від стандартної процедури мають бути винятковими, прозорими та обґрунтованими.

Необхідно забезпечити максимальну прозорість навіть за умов екстреної закупівлі, щоб уникнути ризиків корупції чи нераціонального використання коштів.

8. Групи відповідальних осіб за закупівлю.

8.1 Після дати закінчення прийому цінових пропозицій і до прийняття рішення про переможця Конкурсу цінових пропозицій членам Комітету з розгляду цінових пропозицій та працівникам забороняється розголошувати:

- склад Комітету з розгляду цінових пропозицій;
- зміст цінових пропозицій;
- зміст дискусій на засіданні Комітету з розгляду цінових пропозицій;
- особисто вступати в будь-яку комунікацію з представниками постачальників щодо місцевої процедури закупівлі, окрім письмової від імені Організації з метою уточнення змісту цінових пропозицій.

9. Етичні норми та правила тендерного комітета

З метою забезпечення прозорості, доброчесності, ефективності та підзвітності в процесі закупівель упорядковані наступні етичні норми:

- Прозорість

Вся діяльність тендерного комітету повинна бути відкритою, доступною для перевірки та відповідати чинному законодавству України.



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

- Рівність та недискримінація

Учасникам тендеру повинні бути забезпечені рівні умови, без надання переваг окремим постачальникам.

- Конфіденційність

Інформація, яка стосується тендерного процесу та пропозицій учасників, не підлягає розголошенню до моменту офіційного оголошення результатів.

- Добросовісність

Члени тендерного комітету повинні діяти виключно в інтересах Організації, уникати конфлікту інтересів та протиправної вигоди.

- Економічна доцільність

Вибір постачальників базується на оптимальному співвідношенні ціни та якості, що відповідає потребам Організації та її бенефіціарів.

Обов'язки тендерного комітету:

- Дотримуватися законодавства України та внутрішніх правил Організації.
- Уникати конфліктів інтересів, негайно повідомляти про їх виникнення.
- Розглядати всі тендерні пропозиції об'єктивно, без упереджень.
- Вести документацію відповідно до встановлених процедур.
- Сприяти ефективному використанню ресурсів фонду.

Вирішення конфліктів інтересів:

- Член комітету зобов'язаний заявити про потенційний або реальний конфлікт інтересів.
- У разі підтвердження конфлікту інтересів такий член відстороняється від участі в прийнятті рішень за відповідним тендером.



NEW DAWN

БО БФ РАНОК ВІДРОДЖЕННЯ

Членам тендерного комітету забороняється:

- Отримувати будь-які подарунки, послуги чи інші форми винагороди від учасників тендеру.
- Розголошувати конфіденційну інформацію, що стосується тендерного процесу.
- Вчиняти дії, які можуть негативно вплинути на репутацію фонду.

У разі виявлення порушень членами тендерного комітету положень цієї Політики, вони можуть бути притягнуті до дисциплінарної, адміністративної або кримінальної відповідальності згідно з чинним законодавством України.

10. Прикінцеві положення

Політика набирає чинності з моменту її затвердження.

Ця Політика може змінюватися відповідно до розвитку організації та її потреб, але не суперечити загальним принципам. Зміни можуть бути ініційовані членами правління, членами організації та прийняті загальними зборами.

Затверджено та підписано

Юлія Погребна _____

Вікторія Дідовець _____

Франке Філіпп _____

