

GLOSARIUSZ

Addendum	Dokument modyfikujący warunki ogólne umowy (kontraktu)
Assessor (asesor ekspert)	Ekspert posiadający dogłębną wiedzę o zagadnieniach objętych programem dotacji (grantów), który jest zaangażowany przez instytucję kontraktującą w celu wykonania szczegółowej pisemnej oceny wniosku o przyznanie grantu przy użyciu opublikowanych siatek oceny. Asesor nie może być członkiem Komitetu Oceniającego.
Beneficiary country (kraj korzystający z pomocy – beneficjent)	Kraj lub państwo spoza Unii Europejskiej, z którym Wspólnota Europejska posiada uzgodniony program współpracy.
Call for proposals (zaproszenie do składania ofert)	Publiczne zaproszenie instytucji kontraktującej do składania ofert przez ściśle określonych wnioskodawców w ramach konkretnego programu polityki Unii Europejskiej.
Candidate (kandydat)	Dowolna osoba fizyczna lub prawna, albo grupa osób, występująca o wzięcie udziału w procedurze ograniczonej.
Conflict of interests (konflikt interesów)	Jakiegokolwiek wydarzenie wywierające wpływ na możliwości kandydata, oferenta czy kontrahenta do wyrażenia obiektywnej i bezstronnej opinii zawodowej, albo wydarzenie uniemożliwiające w dowolnej chwili kierowanie się priorytetem interesów instytucji kontraktującej. Jakiegokolwiek rozważanie dotyczące możliwych umów w przyszłości lub konflikt z zaangażowaniem i innej pracy, dawnej lub obecnej kandydata, oferenta czy kontrahenta. Takie same ograniczenia obowiązują również dowolnego podwykonawcę oraz pracowników kandydata, oferenta czy kontrahenta.
Consortium (koncorcjum)	Zgrupowanie kwalifikujących się osób fizycznych lub prawnych, które składa ofertę lub wnioski o wzięcie udziału w procedurze przetargowej lub odpowiedzieli na wezwanie do składania ofert. Może to być stałe zgrupowanie prawnie zarejestrowane albo zwołane nieoficjalnie dla konkretnej procedury przetargowej lub zaproszenia do składania propozycji. Wszyscy członkowie konsorcjum (tzn. osoba wiodąca i wszyscy inni członkowie) ponoszą wspólną i solidarną odpowiedzialność wobec instytucji kontraktującej.
Contract (umowa, kontrakt)	Umowa zwiera konkretne warunki, zawarta pomiędzy dwoma lub więcej osobami czy instrumentami, w której złożono obietnicę świadczenia usług oraz/lub zrealizowania dostaw w zamian za cenę korzyści nazywane wynagrodzeniem.
Contract award procedure (procedura wyłaniania kontrahenta)	Procedura realizowana przez instytucję kontraktującą mająca na celu zidentyfikowanie odpowiedniego kontrahenta dla świadczenia określonych usług oraz/lub zrealizowania dostaw, a także w celu zawarcia umowy z tym kontrahentem.
Contract budget (budżet umowy)	Podsumowanie kosztów wykonania umowy. Te koszty ogółem stanowią cenę umowy (kontraktu).
Contract description (opis umowy/kontraktu)	Krótki zarys (maksimum 10 wierszy) planowanej umowy w celu włączenia jako opisu powiadomienia o możliwości zamówienia

	oraz do noty objaśniającej.
Contract value (wartość umowy/kontraktu)	Całkowity budżet umowy
Contracting Authority (Instytucja kontraktująca)	Osoba fizyczna lub prawna Komisji Europejskiej lub Państwa – beneficjanta pomocy, która zawiera umowę (kontrakt) jak przewidziano w memorandum finansowym.
Contractor (kontrahent)	Oferent wybrany w wyniku procedury (postępowania) przetargowej dla zawarcia umowy/kontraktu.
Day (dzień)	Dzień kalendarzowy
Description of operations (opis działań)	Szczegółowy opis proponowanego przedsięwzięcia oraz różnych działań z nim związanych (przygotowanie, wdrożenie, ocean itp.)
Direct award (bezpośrednie przyznanie)	Przyznanie jednego lub więcej grantów bez organizowania procedury składania ofert. Bezpośrednie przyznanie jest możliwe tylko w pewnych, specjalnych okolicznościach i zawsze musi być przedmiotem sprawozdania z dokonania oceny.
Direct labour operations (operacje pracy bezpośredniej)	Umowy wykonywane przez publiczne lub publiczno-prywatne agendy o świadczenie usług w kraju korzystającym z pomocy, jeżeli administracja tego kraju posiada odpowiednio wykwalifikowanych kierowników.
European Commission (Komisja Europejska)	Komisja Wspólnot Europejskich.
Evaluations Committee (Komitet Oceniający)	Komitet składający się z nieparzystej liczby członków (co najmniej trzech) posiadających techniczne i administracyjne przygotowanie do wydawania umotywowanych opinii i ofertach czy wykorzystaniu grantów.
Expert (ekspert)	Osoba zaangażowana przez kontrahenta w celu zapewnienia właściwych ekspertyz niezbędnych dla należytego wykonania umowy/kontraktu.
Explanatory note (nota objaśniająca)	Podsumowane dołączone na początku umowy albo dokumentacja dodatkowa objaśniająca czytelnikowi cel oraz założenia proponowanej umowy czy ułatwiająca sporządzenie akt.
Financial offer (oferta finansowa)	Część oferty, która zawiera wszystkie elementy finansowe oferty, włącznie z podsumowaniem budżetu, oraz zawiera wszelkie rozbicia cenowe czy prognozy przepływów środków pieniężnych wymaganych w dokumentacji przetargowej.
Financing Memorandum (memorandum finansowe)	Porozumienie pomiędzy komisją Europejską i krajem beneficjentem (znane jako umowa finansowa w Rozporządzeniu o finansach oraz wszystkich zewnętrznych programach pomocowych Komisji Europejskiej innych niż Phare ora Ispa), które określa zamierzenia i skalę przyszłych programów pomocy.
Framework contract (kontrakt ramowy)	Umowa na czas określony zawarta w celu świadczenia niezbędnego wcześniej wolumenu usług szczegółowej kategorii.
General conditions (warunki ogólne)	Ogólne postanowienia umowne ustalające administracyjne, finansowe, prawne i techniczne klauzule regulujące wykonanie wszystkich umów danego rodzaju (świadczenie usług, realizację dostaw, wykonywanie robót budowlanych i udzielanie grantów).
Grant (grant, dotacja)	Bezpośrednia płatność natury niekomercyjnej realizowana przez instytucję kontraktującą na rzecz konkretnego beneficjanta w celu wdrożenia działań (albo, w niektórych przypadkach, w celu sfinansowania części budżetu) wiążących się z promocją polityki

	Wspólnot Europejskich.
Grant beneficiary (beneficjent grantu)	Odbiorca grantu
Grant programme (program grantu)	Program, który określa zamierzenia i skalę pomocy w formie grantów dla realizowanych działań wiążących się z pomocą polityki Wspólnot Europejskich.
Guidelines for applicant (wytyczne dla składających wnioski)	Dokumenty wyjaśniające cel wezwania o składania ofert na granty. Obejmuje zasady dotyczące składających wnioski, rodzaje działań i koszty, które mogą być finansowane, oraz kryteria oceny. Zawierają również informacje praktyczne o tym, jak wypełniać formularz zgłoszeniowy, jakie załączniki są wymagane oraz zasady proceduralne i kontraktowe.
Invitation to tender (zaproszenie do przetargu)	List wysyłany do wybranych kandydatów w procedurze ograniczonej lub uproszczonej zawierający zaproszenie do złożenia oferty.
Mixed contract (umowa mieszana)	Umowa pomiędzy instytucją kontraktującą a dostawcą usług, dostawcą towarów lub firmą budowlaną obejmująca dwie lub więcej pozycji: wykonywanie robót budowlanych, realizowanie dostaw oraz świadczenie usług.
Most economically advantageous tender (oferta najkorzystniejsza ekonomicznie)	Najlepsza oferta przetargowa według kryteriów przedłużonych w danym przetargu, np. jakość, charakterystyki techniczne, cechy estetyczne i funkcjonalne, serwis postrzegany i pomoc techniczna, data dostawy i okres realizacji, cena lub najniższa cena. Kryteria te muszą być opublikowane w powiadomieniu o możliwości zamówienia albo umieszczone w dokumentacji przetargowej.
Negotiated procedure (procedura negocjacyjna)	Procedura nie wymagająca publikowania powiadomienia o możliwości zamówienia, w której instytucja kontraktująca prowadzi konsultacje z kandydatem lub kandydatami według własnego wyboru oraz negocjuje warunki umowy z jednym lub kilkoma z tych kandydatów.
Technical assistance contract (umowa o świadczenie pomocy technicznej)	Umowa o świadczenie usług pomiędzy dostawcą usług a instytucją kontraktującą, na podstawie której dostawca usług pełni rolę doradczą, kieruje lub nadzoruje przedsięwzięcie, zapewnia konsultantów postulowanych w umowie albo działa jako agent dokonujący zakupu.
Technical offer (oferta techniczna)	Część oferty, która zawiera wszystkie niefinansowe elementy oferty, to znaczy wszystkie elementy inne niż zawarte w ofercie finansowej, które są wymagane przez dokumentację przetargową. Oferta techniczna nie może zawierać żadnych informacji finansowych.
Tender (oferta)	Pisemna lub formalna oferta dostarczenia towarów lub świadczenia usług po uzgodnionej cenie.
Tender dossier (dokumentacja przetargowa)	Dokumentacja zgromadzona przez instytucję kontraktującą zawierająca wszystkie dokumenty niezbędne do przygotowania i złożenia oferty.
Tender procedure (procedura przetargowa)	Cała procedura prowadząca do zawarcia umowy na podstawie przetargu, poczynając od publikacji powiadomienia o możliwości zamówienia, a kończąc rozstrzygnięciem przetargu i wskazaniem kontrahenta.
Tenderer (oferent)	Dolna osoba fizyczna lub prawna składająca ofertę z myślą o

	zawarciu umowy (kontraktu).
Technical specifications (specyfikacje techniczne)	Dokument sporządzony przez instytucję kontraktującą przedstawiający wymagania oraz/lub cele, jakie powinny spełniać zamawiane dostawy lub roboty budowlane podając, tam gdzie to właściwe, metody i zasoby przewidziane do wykorzystania oraz lub rezultaty zakładane do uzyskania.
Terms of reference (zakres zadan)	Dokument sporządzony przez instytucję kontraktującą przedstawiający wymagania oraz/lub cele, jakie powinny spełniać zamawiane usługi podając, tam gdzie jest to właściwe, metody i zasoby przewidziane do wykorzystania oraz/lub rezultaty zakładane do uzyskania.
Works contract (umowa o wykonanie robót budowlanych)	Umowa zawarta pomiędzy firmą budowlaną, a władzami zawierającymi umowę na wykonanie prac budowlanych lub innych.