

ВСЕМИРНЫЙ БАНК

Правила закупок для заемщиков ФИП

**ЗАКУПКИ В РАМКАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**Товары, работы, неконсультационные и
консультационные услуги**

Июль 2016 года



Опубликовано 1 июля 2016 года – Первое издание

Данный документ является объектом авторского права. Данный документ может использоваться и перепечатываться в некоммерческих целях, с обязательной ссылкой на Всемирный банк. Содержание настоящего документа не может быть изменено.

Если у вас есть замечания или вопросы, касающиеся данных Правил, или вы желаете получить дополнительную информацию о закупках в рамках финансируемых Всемирным банком проектов, рекомендуем обращаться по следующему адресу:

Группа по закупочной политике и услугам
Управление вице-президента по операционной политике и страновым услугам
World Bank, 1818 H Street, NW Washington, D.C., 20433, U.S.A.

Предисловие

Представляем Вашему вниманию Правила закупок для заемщиков ФИП Всемирного банка (Правила).

Наше видение заключается в следующем:

“Закупки в рамках операций ФИП помогают Заемщикам добросовестно добиваться оптимального соотношения цены и качества в сочетании с обеспечением устойчивого развития”.

Данные Правила были составлены в подкрепление нашего видения и для отражения исчерпывающих отзывов и предложений, полученных от заинтересованных сторон, участвующих в финансируемых Всемирным банком закупках ФИП. Они призваны поддерживать современную структуру закупок, соответствующую критериям финансирования. В данных Правилах подробно изложено много вариантов, чтобы приспособить отдельновзятые процедуры закупок для удовлетворения операционных потребностей и достижения правильных результатов.

Пользующиеся данными Правилами Заемщики ежегодно расходуют миллиарды долларов на закупки необходимых им работ, услуг или товаров у сторонних поставщиков, подрядчиков и консультантов. Закупки в соответствии с данными Правилами осуществляются в более чем 170 странах по всему миру. Их положения касаются разнообразных площадок и сложных условий работы. Закупочные операции имеют широкий спектр и осуществляются в отношении сложных элементов инфраструктуры, передовых консультационных услуг, крупных единиц оборудования, наукоемких информационных технологий, НИОКР, и важных расходных материалов, до простых товаров и услуг. Поэтому данные Правила должны быть применимы в любой ситуации, чтобы было обеспечено применение верного подхода к осуществлению закупок с целью достижения верных результатов.

Данные Правила руководствуются следующими основными принципами закупок: соотношение цены и качества, экономичность, добросовестность, соответствие целям, эффективность, прозрачность и справедливость.

В поддержку основных принципов закупок, данные Правила предлагают Заемщикам широкий выбор вариантов для выработки правильного подхода к рынку. В Правилах также определены нормы, которым должны следовать все, кто вовлечен в процесс закупок, чтобы было проще его понимать.

Настоящие Правила дополнены серией Типовых закупочных документов (ТЗД), Рекомендациями и комплектом ознакомительных и учебных материалов, а также материалами электронного обучения – все они доступны на вебсайте www.worldbank.org/procurement.

Осуществление любых закупок может оказаться сложной задачей. Поэтому Всемирный банк готов, в случае необходимости, оказывать поддержку своим Заемщикам. Для получения дополнительной информации, пожалуйста, свяжитесь со своим местным представительством Всемирного банка или посетите вебсайт www.worldbank.org/procurement.

Мы желаем Вам всяческих успехов в пользовании данными Правилами, и надеемся на то, что окажемся полезны Вам в достижении целей развития Вашего проекта.

Общие аббревиатуры и термины с определениями

В этом разделе описываются распространенные сокращения и определения терминов, которые используются в данном Руководстве. Определения терминов написаны заглавными буквами.

Аббревиатура/термин	Полная терминология/определение
Приложение	Приложение к настоящим Правилам по закупкам для Заемщиков.
Податель заявки	Фирма, совместное предприятие или Консультант, который подает Заявку в ответ на приглашение к участию в Предварительном квалификационном отборе, Первоначальном отборе или Включении в короткий список.
Заявка	Документ, подаваемый Подателем заявки в ответ на приглашение к участию в Предварительном квалификационном отборе или Первоначальном отборе.
ЛОП	Лучшее и окончательное предложение.
Банк	МБРР и/или МАР (выступающий либо от своего собственного имени, либо в качестве администратора целевых фондов, предоставляемых другими донорами).
Конкурсное предложение	Предложение, подаваемое фирмой или совместным предприятием в ответ на Запрос на подачу Конкурсных предложений, относительно поставки требуемых Товаров, выполнения Работ или предоставления Неконсультационных услуг.
Участник торгов	Фирма или совместное предприятие, которое подает Конкурсное предложение на поставку Товаров, выполнение Работ или предоставление Неконсультационных услуг в ответ на Запрос на подачу Конкурсных предложений.
СВЭ	Строительство, владение, эксплуатация.
СВЭП	Строительство, владение, эксплуатация и передача.
Заемщик	Заемщик или получатель финансирования инвестиционных проектов (ФИП), а также любой другой субъект, участвующий в реализации проекта, финансируемого за счет ФИП.
СЭП	Строительство, эксплуатация и передача
Рабочий день	Любой день, являющийся официальным рабочим днем Заемщика. Из рабочих дней исключаются официальные государственные праздники Заемщика.
РИС	Развитие по инициативе сообщества.

Аббревиатура/термин	Полная терминология/определение
СИП	Термин Инкотермс, означающий следующее: “Перевозка и страхование оплачены до (места назначения)”.
Конкурентный диалог	Метод отбора Товаров, Работ или Неконсультационных услуг, описываемый в Пунктах 6.39-6.41 и в Приложении XIII.
Жалоба	Связанная с закупками жалоба, описываемая в Пунктах 3.26-3.31 и в Приложении III “Жалобы, связанные с Закупками”.
Консультант	Разнообразные частные юридические лица, совместные предприятия или физические лица, которые предоставляют услуги консультативного или профессионального характера. В том случае, если Консультант является физическим лицом, он не привлекается Заемщиком в качестве работника.
Консультационные услуги	<p>Данный термин охватывает диапазон услуг консультативного или профессионального характера, предоставляемых Консультантами.</p> <p>К таким услугам обычно относится предоставление экспертных или стратегических рекомендаций – например, консультантами по вопросам управления, консультантами по вопросам политики или консультантами по вопросам взаимодействия. К консультативным услугам и услугам, связанным с проектами, например, относятся: услуги по составлению технико-экономического обоснования, услуги по вопросам управления проектами, проектно-конструкторские услуги, услуги, связанные с финансами и учетом, обучением и развитием.</p>
Уведомление о присуждении контракта	Опубликованное уведомление о присуждении контракта, описываемое в Пунктах 5.93-5.95.
Основные принципы закупок	Основные принципы закупок Банка (соотношение цены и качества, экономичность, добросовестность, соответствие критериям финансирования, эффективность, прозрачность и справедливость) подробно изложены в Разделе III.C Политики Банка: Закупки в рамках ФИП и прочие оперативные вопросы, касающиеся закупок.
ОКК	Отбор на основании квалификации Консультанта.
Чрезвычайные ситуации	Для целей настоящих Правил закупок, Чрезвычайные ситуации включают в себя такие случаи, когда Банк считает, что Заемщик/получатель или, в зависимости от ситуации, страна-член испытывает безотлагательную потребность в помощи вследствие стихийного бедствия, техногенной катастрофы или конфликта.
ВЗ	Выражение заинтересованности.

Аббревиатура/термин	Полная терминология/определение
РС	Рамочное соглашение.
ОУФБ	Отбор в условиях фиксированного бюджета; метод оценки отбора Консультантов в тех случаях, когда Предложения основываются на фиксированном бюджете.
Мошенничество и Коррупция	Подпадающая под санкции деятельность, заключающаяся в коррупции, мошенничестве, сговоре, принуждении и препятствующих действиях, определение которых дано в Руководстве по борьбе с коррупцией и отражено в Пункте 2.2a Приложения IV к настоящим Правилам закупок.
Товары	Категория закупок, которая включает в себя: сырьевые товары, товары в виде необработанного сырья, технику, оборудование, транспортные средства, промышленное предприятие и сопутствующие услуги – такие как перевозки, страхование, монтаж, ввод в эксплуатацию, обучение и первоначальное техническое обслуживание.
ОИЗ	Общее извещение о закупках.
МБРР	Международный банк реконструкции и развития.
МАР	Международная ассоциация развития.
В письменной форме	Это означает что-то, переданное или записанное в письменном виде. К этому, например, относится почта, электронная почта, факс или общение через систему электронных закупок (при условии, что такая электронная система является доступной и безопасной, обеспечивает благонадежность и конфиденциальность, и обладает соответствующими функциями отслеживания сделок при аудите).
Инкотермс	Международные торговые термины для товаров, публикуемые Международной торговой палатой (МТП).
Первоначальный отбор (ПО)	Процедура включения в короткий список, применяемая перед направлением приглашения к подаче Предложений при осуществлении закупок Товаров, Работ или Неконсультационных услуг.
Финансирование инвестиционных проектов (ФИП)	Финансирование инвестиционных проектов Банка, которое направлено на содействие сокращению бедности и устойчивому развитию. ФИП поддерживает проекты с определенными целями развития, направлениями деятельности и результатами, и выплачивает средства финансирования Банк на конкретные правомочные расходы.
КПД	Ключевой показатель деятельности.

Аббревиатура/термин	Полная терминология/определение
ОНС	Отбор по наименьшей стоимости: метод оценки отбора Консультантов на основе наименьшей цены.
Юридическое соглашение	Каждое соглашение с Банком относительно предоставления займа для проекта, включающее в себя, посредством ссылок, План закупок и все сопутствующие документы. Если Банк заключает проектное соглашение с реализующей проект организацией, данный термин также включает в себя проектное соглашение.
Наиболее выгодная Конкурсная заявка/Предложение	Как определено в Приложении X, Критерии оценки.
Государственный язык	Как описывается в Пунктах 5.14-5.18, Государственным языком является: <ul style="list-style-type: none"> a. либо государственный язык Заемщика; b. либо язык, повсеместно используемый в рамках коммерческих операций в Стране Заемщика, и Банк удостоверяется в том, что используется именно этот язык.
НПО	Неправительственная организация.
Неконсультационные услуги	Услуги, не являющиеся Консультационными услугами. Неконсультационные услуги обычно предлагаются и привлекаются в рамках контрактов на основе достижения измеримых результатов, нормативные показатели которых могут четко определяться и последовательно применяться. В качестве примеров можно привести следующее: бурение, аэрофотосъемка, спутниковые снимки, составление карт и подобные операции.
Уведомление о намерении присудить контракт	Передаваемое Участникам торгов/Заявителям уведомление, информирующее их о намерении присудить контракт, как это предусмотрено в Пунктах 5.72-5.77.
Пункт	Пронумерованный пункт настоящих Правил закупок. Не включает в себя пункты в Приложениях.
Промышленное предприятие	Категория закупок, относящаяся к предоставлению оборудованных объектов – таких как те, которые реализуются на основе проектирования, поставок, монтажа, ввода в эксплуатацию, технического обслуживания, модификации и охраны.
ГЧП	Государственно-частное партнерство.

Аббревиатура/термин	Полная терминология/определение
Предварительный квалификационный отбор	Процедура включения в короткий список, которая может применяться перед направлением запросов на подачу Конкурсных предложений при осуществлении закупок Товаров, Работ или Неконсультационных услуг.
Сторона, выступающая гарантом неподкупности	Независимая третья сторона, которая предоставляет специализированные услуги в качестве гаранта неподкупности для совместного мониторинга Процесса закупок.
Закупочная документация	Общий термин, используемый в настоящих Правилах закупок для охвата всей Закупочной документации, выпускаемой Заемщиком. Она включает в себя: ОИЗ, СИЗ, ВЗ, ЗВЗ, документ предварительного квалификационного отбора, документ первоначального отбора, документ запроса на подачу Конкурсных предложений, документы запросов на подачу Предложений, формы контрактов и любые дополнения.
План закупок	План закупок Заемщика для проектов ФИП, упоминаемый в Пунктах 4.4 и 4.5, и включаемый в Юридическое соглашение посредством ссылки.
Процесс закупок	Процесс, который начинается с определения потребности, и продолжается посредством планирования, составления спецификаций/требований, бюджетных соображений, отбора, присуждения и управления контрактом. Этот процесс заканчивается в последний день гарантийного срока.
Правила закупок	“Правила закупок для заемщиков ФИП Всемирного банка”.
Стратегия проектных закупок для развития (СПЗР)	Подготавливаемый Заемщиком документ стратегии на уровне проекта, описывающий то, как закупки в рамках операций ФИП поддерживают цели развития проекта и способствуют достижению СЦК.
Предложение	Предложение, подаваемое в ответ на Запрос на подачу Предложений, которое может включать либо не включать в себя цену, и в котором одна сторона предлагает поставить Товары, выполнить Работы, или предоставить Консультационные или Неконсультационные услуги другой стороне.
Заявитель	Отдельный субъект или совместное предприятие, подающее Предложение о поставке Товаров, выполнении Работ и предоставлении Неконсультационных услуг в ответ на Запрос на подачу Предложений.
- ОК	Отбор консультантов на основании качества.
ОКС	Отбор консультантов на основании качества и стоимости.
ЗВЗ	Запрос выражения заинтересованности.

Аббревиатура/термин	Полная терминология/определение
ЗПКЗ	Запрос на подачу Конкурсных заявок в качестве метода отбора.
ЗПП	Запрос на подачу Предложений в качестве метода отбора.
ЗППП	Запрос на подачу Ценовых предложений в качестве метода отбора.
Раздел	Раздел в настоящих Правилах закупок для Заемщиков.
Короткий список	Процедура включения в короткий список посредством предварительного отбора, применяемая перед направлением запроса на подачу Предложений при осуществлении закупок Консультационных услуг.
ГП	Государственное предприятие или учреждение.
СИЗ	Специальное извещение о закупках.
Типовая закупочная документация (ТЗД)	Закупочная документация, выпускаемая Банком для использования Заемщиком для проектов, финансируемых с помощью ФИП. Такая документация включает в себя ОИЗ, СИЗ, ВЗ, ЗВЗ, типовые документы Предварительного квалификационного отбора, документы первоначального отбора, документы запроса на подачу Конкурсных предложений, и документы запросов на подачу Предложений.
Период ожидания	Период, следующий за Уведомлением о намерении присудить контракт, как описано в Пунктах 5.78-5.80.
ТЗ	Техническое задание.
Агентство ООН	Агентство ООН в целом относится к департаментам Организации Объединенных Наций, специализированным агентствам и их региональным отделениям, фондам и программам.
UNDB Online	Журнал ООН “Development Business” электронная версия. www.devbusiness.com
СЦК	Соотношение цены и качества.
Структура санкций Группы Всемирного Банка (Структура санкций)	Рамочная структура, состоящая из политики ГВБ “Санкции за Мошенничество и Коррупцию” и прочих сопутствующих правил, принятых Банком.
Работы	Категория закупок, к которой относится строительство, ремонт, восстановление, снос, реставрация, техническое обслуживание строительных конструкций, а также сопутствующие услуги – такие как перевозки, страхование, монтаж, ввод в эксплуатацию и обучение.

Содержание

	Стр.
Раздел I. Вступление	1
Раздел II. Общие положения	3
2.1 Применимость	3
2.4 Альтернативные механизмы закупок.....	3
Раздел III. Управление	5
3.1 Управление	5
3.2 Функции и обязанности.....	5
3.14 Конфликт интересов	6
3.18 Несправедливое конкурентное преимущество.....	8
3.19 Одно Конкурсное предложениеПредложение на одного Участника торгов/Консультанта.....	8
3.21 Право на участие в торгах	9
3.24 Невыполнение обязательств	11
3.26 Жалобы, связанные с Закупками	11
3.32 Мошенничество и Коррупция.....	11
Раздел IV. СПЗР и План закупок	13
4.1 Стратегия проектных закупок для развития.....	13
4.4 План закупок.....	13
Раздел V. Положения о Закупках	15
5.1 Предварительное заключение контрактов и ретроактивное финансирование	15
5.3 Национальные процедуры закупок	15
5.7 Безотлагательная потребность в помощи	16
5.8 Системы электронных закупок	16
5.9 Инструмент отслеживания и планирования закупок.....	16
5.10 Арендованное имущество	16
5.11 Закупка поддержанных товаров	16
5.12 Устойчивые закупки	17
5.13 Оптимизация затрат	17
5.14 Язык.....	17
5.19 Конфиденциальная информация	18

5.20	Публикация информации об оценке.....	18
5.21	Переписка	18
5.22	Размещение информации о потенциальных закупках.....	19
5.25	Типовая закупочная документация	19
5.26	Стандарты и технические спецификации	19
5.27	Использование фирменных названий	20
5.28	Типы контрактов договорных отношений.....	20
5.29	Условия контракта	20
5.30	Инкотермс.....	20
5.31	Уточнение Закупочной документации.....	21
5.32	Залоговое обеспечение Конкурсных заявок/Предложений	21
5.36	Период подготовки и подача Конкурсной заявки/Предложения	22
5.38	Совместные предприятия	22
5.39	Срок действия Конкурсной заявки/Предложения	22
5.40	Вскрытие Конкурсной заявки/Предложения.....	23
5.49	Опоздавшие Конкурсные заявки/Предложения.....	24
5.50	Критерии оценки.....	24
5.51	Льготы для местных производителей и подрядчиков	25
5.54	Валюта.....	25
5.56	Корректировки цен	26
5.58	Отклонение Конкурсных заявок/Предложений	26
5.64	Конкурсные заявки/Предложения, глубоко несбалансированные или предусматривающие выделение основного объема средств на начальном этапе	27
5.65	Конкурсные заявки/Предложения с чрезмерно низкой ценой	28
5.68	Наиболее выгодная Конкурсное предложение/Предложение	28
5.72	Уведомление о намерении присудить контракт	29
5.78	Период ожидания.....	30
5.81	Проведение Заемщиком совещания по разъяснению результатов отбора	31
5.88	Завершение Периода ожидания и Присуждение контракта	32
5.93	Уведомление о присуждении контракта.....	33
5.96	Проведение совещания по разъяснению результатов отбора Банком	33
5.97	Управление контрактом	34
5.98	Документы	34

Раздел VI. Утвержденные методы отбора: Товары, Работы и Неконсультационные услуги.....	35
6.1 Утвержденные методы отбора	35
6.11 Варианты рыночного подхода	39
6.38 Особые типы утвержденных механизмов отбора	43
6.57 Особые типы договорных механизмов	47
Раздел VII. Утвержденные методы отбора: Консультационные услуги	49
7.1 Утвержденные методы отбора	49
7.16 Процедуры отбора для консультационных фирм	52
7.22 Варианты рыночного подхода	53
7.26 Особые типы утвержденных механизмов отбора	54
7.32 Персонал поддержки реализации проекта.....	55
7.33 – Особые типы договорных механизмов	55
7.34 Утвержденные методы отбора для Индивидуальных консультантов.....	56
Приложение I. Соотношение цены и качества	59
Приложение II. Контроль за проведение закупок.....	61
Приложение III. Жалобы, связанные с Закупками	67
Приложение IV. Мошенничество и Коррупция	73
Приложение V. Стратегия проектных закупок для развития.....	77
Приложение VI. Льготы для местных производителей и подрядчиков.....	81
Приложение VII. Устойчивые закупки	85
Приложение VIII. Типы контрактов.....	87
Приложение IX. Условия контракта при осуществлении международных конкурсных закупок..	91
Приложение X. Критерии оценки	97
Приложение XI. Управление контрактом	103
Приложение XII. Методы отбора	105
Приложение XIII. Конкурентный диалог	125
Приложение XIV. Государственно-частные партнерства	131
Приложение XV. Рамочные соглашения.....	135

Раздел I. Вступление

- 1.1 Закупки в рамках Финансирования инвестиционных проектов (ФИП) помогают Заемщикам достичь оптимального соотношения цены и качества (СЦК) при обеспечении устойчивого развития.
- 1.2 Устав обязывает Банк “принимать меры для обеспечения того, чтобы средства любого займа использовались исключительно на те цели, для достижения которых выделен такой заем, уделяя должное внимание соображениям экономичности и эффективности, и безотносительно политических или иных неэкономических влияний или соображений”. В соответствии с этим требованием и прочими применимыми правилами Банка Банк принял Правила закупок для заемщиков ФИП Всемирного банка (Правила закупок) в качестве руководства по закупкам Товаров, Работ, Неконсультационных услуг и Консультационных услуг для операций ФИП, которые будут полностью или частично финансироваться Банком.
- 1.3 В то время, как на практике конкретные правила и процедуры закупок, которым необходимо будет следовать в рамках реализации проекта, зависят от обстоятельств в каждом конкретном случае, следующие Основные принципы закупок Банка обычно определяют принимаемые Банком решения в соответствии с данными Правилами закупок: соотношение цены и качества, экономичность, добросовестность, соответствие критериям финансирования, эффективность, прозрачность и справедливость.

Раздел II. Общие положения

Применимость

- 2.1 Юридическое соглашение регламентирует правоотношения между Заемщиком и Банком. Правила закупок применимы к закупкам Товаров, Работ, Неконсультационных услуг и Консультационных услуг в рамках операций ФИП, в соответствии с порядком, предусмотренным в Юридическом соглашении. Права и обязанности Заемщика и поставщиков Товаров, Работ, Неконсультационных услуг и Консультационных услуг для операций ФИП регламентируются соответствующим документом запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений и контрактами, подписываемыми Заемщиком и поставщиками Товаров, Работ, Неконсультационных услуг и Консультационных услуг, а не настоящими Правилами закупок или Юридическим соглашением. Ни одна из сторон, кроме сторон подписавших Юридическое соглашение, не получает никаких прав в отношении средств финансирования, и не имеет никаких притязаний на такие средства.
- 2.2 Правила закупок не применяются к закупкам Товаров, Работ, Неконсультационных услуг и Консультационных услуг, финансируемым Банком:
- a. в рамках проектов, по которым Банком были предоставлены Банковские гарантии; и
 - b. посредством займов, выданных правомочными финансовыми посредниками частным заемщикам.
- 2.3 Для тех контрактов, которые не финансируются Банком, но включены в содержание финансируемого Банком проекта, Заемщик может применять другие правила и процедуры закупок, если Банк удостоверился в том, что:
- a. в результате применения этих правил и процедур будут выполнены обязательства Заемщика по реализации проекта с должным усердием и эффективностью; и
 - b. приобретаемые Товары, Работы и Неконсультационные или Консультационные услуги:
 - i. обладают удовлетворительным качеством, совместимы с другими элементами проекта и согласуются с целями проекта;
 - ii. будут поставлены или завершены в отведенные сроки; и
 - iii. имеют цену, которая не будет оказывать неблагоприятное влияние на экономическую и финансовую жизнеспособность проекта.

Альтернативные механизмы закупок

- 2.4 По просьбе Заемщика, Банк может (в соответствии со своей политикой и правилами, и применимыми фидуциарными и операционными требованиями) согласиться:
- a. руководствоваться и применять правила и процедуры закупок другого многостороннего или двустороннего агентства или организации, и может согласиться на то, что такая сторона возьмет на себя ведущую роль по обеспечению поддержки реализации и мониторингу закупочной деятельности; и
 - b. может руководствоваться и применять правила и процедуры закупок агентства или организации Заемщика.

Раздел III. Управление

Управление

- 3.1 Управление закупками в рамках операций ФИП должно организовываться посредством четких и прозрачных сфер ответственности и четкого определения функций и обязанностей каждой стороны.

Функции и обязанности

Заемщик

- 3.2 Заемщик отвечает за осуществление направлений закупочной деятельности, финансируемых Банком в соответствии с настоящими Правилами закупок. Это включает в себя планирование, разработку стратегии, поиск и оценку Заявок/ Котировок/Конкурсных - предложений/Предложений, а также присуждение и управление контрактами. Заемщик должен хранить всю Закупочную документацию и документацию о финансируемых Банком закупках в соответствии с требованиями Юрического соглашения.
- 3.3 Заемщик может привлекать независимые Стороны, выступающие гарантами неподкупности, для присутствия на разных этапах Процесса закупок, включая: встречи/обсуждения с фирмами, Вскрытие Конкурсной заявки/Предложения, оценку, переговоры, решение о присуждении контракта и/или выполнение контракта. В том случае, если Банк требует от Заемщика назначить Сторону, выступающую гарантом неподкупности, Заемщик должен заручиться согласием Банка на отбор и назначение такой стороны.

Банк

- 3.4 Для обеспечения того, чтобы средства Банк использовались исключительно в тех целях, на которые было предоставлено финансирование, Банк осуществляет свои закупочные функции, включая обеспечение реализации проекта, мониторинг и -контроль за закупками, применяя подход на основе анализа рисков. Более подробно см. в Приложении II, -Контроль за закупками.

Предварительное и последующее рассмотрение

- 3.5 Банк осуществляет предварительное рассмотрение закупок высокой стоимости и/или закупок, сопряженных с высоким риском, для определения того, осуществляются ли закупки в соответствии с требованиями Юрического соглашения.
- 3.6 Банк также осуществляет последующее рассмотрение закупок, осуществляемых Заемщиком, для определения того, отвечают ли они требованиям Юрического соглашения. Банк может прибегать к услугам удовлетворяющей его требованиям третьей стороны – такой как высший орган аудита – для осуществления последующих рассмотрений. Любая такая третья сторона должна проводить рассмотрения в соответствии с техническим заданием (ТЗ), предоставляемым ей Банком.
- 3.7 То обстоятельство, подлежат ли закупки предварительному или последующему рассмотрению, определяется на основании рисков, с которыми сопряжены проект и закупки по конкретным контрактам. Эти риски оцениваются Банком в ходе подготовки проекта, а также повторно оцениваются и -корректируются в ходе реализации проекта.

- 3.8 Требование в отношении предварительного или последующего рассмотрения должно быть указано в Плане закупок. В ходе реализации проекта Банк осуществляет мониторинг и повторно оценивает риск и меры по его смягчению. В случае необходимости и целесообразности, что определяется Банком, Банк может потребовать от Заемщика пересмотреть содержащиеся в Плане закупок требования в отношении предварительного и/или последующего рассмотрения.

Независимые проверки закупок

- 3.9 Независимые проверки закупок являются аудитами закупок, которые осуществляются независимой третьей стороной, назначаемой Банком в том случае, если Банк определяет потребность в такой проверке, исходя из своей оценки риска. Заемщик должен сотрудничать с третьей стороной и в полной мере предоставлять необходимый доступ.

Практическая расширенная поддержка реализации

- 3.10 Банк может согласиться на предоставление Заемщику практической расширенной поддержки реализации для осуществления закупок в тех случаях, когда Банк считает, что Заемщик/получатель или, в случае необходимости, страна-член:
- a. испытывает безотлагательную потребность в помощи из-за стихийного бедствия, техногенной катастрофы или конфликта; или
 - b. испытывает ограничения потенциала в силу хрупкости или конкретных уязвимостей (включая небольшие государства).
- 3.11 Объем и характер такой поддержки определяются Банком в каждом конкретном случае. Такая поддержка не должна приводить к осуществлению Банком закупок от имени Заемщика, в силу чего ответственность за реализацию проекта остается за Заемщиком.

Фирмы и частные лица

- 3.12 Эффективное участие и работа высококачественных фирм и частных лиц имеют решающее значение для достижения эффективной конкуренции и СЦК в ходе всего Процесса закупок.
- 3.13 Фирмы и частные лица, участвующие в осуществлении закупок в рамках операций ФИП Банка, отвечают за соблюдение требований Закупочной документации и контракта, который они могут заключить с Заемщиком.

Конфликт интересов

- 3.14 В соответствии с требованиями Банка, у фирм или частных лиц, участвующих в закупках в рамках финансирования инвестиционных проектов Банка, не должно быть конфликта интересов.

Товары, Работы и Неконсультационные услуги

- 3.15 Считается, что фирма имеет конфликт интересов, если:
- a. такая фирма предоставляет Товары, Работы или Неконсультационные услуги, являющиеся следствием или напрямую связанные с Консультационными услугами, которые были ею предоставлены для подготовки или реализации проекта, или если такие услуги были предоставлены дочерней компанией, которая напрямую или

опосредованно контролирует, контролируется или имеет общую контролируемую организацию с данной фирмой. Данное положение не распространяется на различные фирмы (Консультантов, подрядчиков или поставщиков), которые совместно исполняют обязательства подрядчика согласно контракту, предусматривающему сдачу объекта “под ключ”, проектно-конструкторские услуги и выполнение строительных работ;

- b. такая фирма, включая ее сотрудников, имеет тесные деловые или родственные связи с одним из специалистов Заемщика, агентства по реализации проекта, получателя части средств, предоставляемого Банком финансирования или любой другой стороны, представляющей Заемщика или действующей от его имени, который:
 - i. напрямую или опосредованно вовлечен в подготовку Закупочной документации или контрактных спецификаций и/или в процесс оценки тендерных предложений по такому контракту;
 - ii. будет участвовать в выполнении или осуществлении надзора по такому контракту, кроме тех случаев, когда вытекающий из таких связей конфликт был решен приемлемым для Банка способом в течение процесса отбора и заключения контракта; или
- c. такая фирма не соответствует любым другим положениям о конфликте интересов, изложенным в выпущенной Банком Типовой документации для торгов применительно к конкретному методу закупок.

Консультационные услуги

3.16 Банк требует, чтобы Консультанты:

- a. предоставляли профессиональные, объективные и беспристрастные советы;
- b. всегда соблюдали первостепенность интересов Заемщика безотносительно к предоставлению работы в будущем; и
- c. при предоставлении услуг избегали конфликтов с другими заданиями и своими собственными корпоративными интересами.

3.17 Консультанты не должны наниматься для выполнения какого-либо задания, которое противоречит их прежним или текущим обязательствам перед другими заказчиками или если этим они будут поставлены в такое положение, когда они не смогут выполнить задание в лучших интересах Заемщика. Не ограничивая универсальный характер вышеизложенного, Консультанты не могут быть наняты в изложенных ниже ситуациях:

- a. фирма, которая была привлечена Заемщиком для обеспечения Товаров, Работ или Неконсультационных услуг для проекта (или любая дочерняя компания, которая напрямую или опосредованно контролирует, контролируется или имеет общую контролируемую организацию с данной фирмой), должна быть лишена права предоставлять Консультационные услуги, являющиеся результатом или напрямую сопутствующие таким Товарам, Работам или Неконсультационным услугам. Это положение не применяется к различным фирмам (Консультантам, подрядчикам или поставщикам), которые совместно выполняют обязательства подрядчика в рамках контракта «под ключ» или контракта на проектирование и строительство;
- b. фирма, которая была привлечена Заемщиком для предоставления Консультационных услуг по подготовке или реализации проекта (или дочерняя фирма, которая напрямую

или опосредованно контролирует, контролируется или находится под общим контролем с такой Консультационной фирмой), должна быть лишена права последующего предоставления Товаров, Работ или Неконсультационных услуг, являющихся результатом или напрямую связанную с такими Консультационными услугами. Это положение не применяется к различным фирмам (Консультантам, подрядчикам или поставщикам), которые совместно выполняют обязательства подрядчика в рамках контракта «под ключ» или контракта на проектирование и строительство;

- c. ни Консультант (включая персонал и внештатных консультантов), ни дочерняя фирма (которая напрямую или опосредованно контролирует, контролируется или находится под общим контролем с таким Консультантом), не должны назначаться для выполнения какого-либо задания, которое, в силу своего характера, создает конфликт интересов с другим заданием Консультанта;
- d. Консультанты (в том числе, их эксперты и другие сотрудники и субконсультанты), имеющие тесные деловые или родственные связи с одним из профессионального штата сотрудников Заемщика, агентства по реализации проекта, получателя части средств финансирования Банка или любой другой стороны, представляющей Заемщика или действующей от его имени, который напрямую или опосредованно вовлечен в любую часть:
 - i. подготовки технического задания на выполнение задания;
 - ii. процедуры отбора консультанта для выполнения контракта; или
 - iii. надзора за выполнением контракта, не могут получить такой контракт, если конфликт, вытекающий из таких связей, не был разрешен приемлемым для Банка способом в течение процесса отбора и исполнения контракта.

Несправедливое конкурентное преимущество

- 3.18 Добросовестность и прозрачность в процессе отбора требуют, чтобы Консультанты или их дочерние компании, участвующие в тендере на выполнение Консультационного задания, не получали конкурентное преимущество за счет ранее предоставленных Консультационных услуг, связанных с данным заданием. С этой целью, Заемщик должен, одновременно с приглашением к подаче предложений предоставить всем включенным в короткий список Консультантам всю информацию, которая могла бы дать кому-либо из Консультантов конкурентное преимущество.

Одна Конкурсная заявка/Предложение на одного Участника торгов/Консультанта

Товары, Работы и Неконсультационные услуги

- 3.19 Фирма не должна подавать более одной Конкурсной заявки/Предложения, ни в индивидуальном порядке, ни в качестве участника совместного предприятия в рамках другой Конкурсной заявки/Предложения, за исключением разрешенных альтернативных Конкурсных заявок/Предложений. Подача или участие в более чем одной Конкурсной заявке/Предложении приводит к дисквалификации всех Конкурсных заявок/Предложений, в которых участвует данная фирма. Это не ограничивает включение фирмы в качестве субподрядчика в более чем одну Конкурсную заявку/Предложение. Однако для

определенных типов закупок участие Участника торгов в качестве субподрядчика в другой Конкурсной заявке/Предложении может быть разрешено, если это допускается Типовой закупочной документацией Банка, применимой к таким типам закупок.

Консультационные услуги

- 3.20 Консультант не должен подавать более одного Предложения, ни в индивидуальном порядке, ни в качестве участника совместного предприятия в рамках другого Предложения. Если Консультант, включая участника совместного предприятия, подает или участвует в более чем одном Предложении, все такие Предложения должны быть дисквалифицированы. Однако это не исключает возможности участия фирмы в качестве суб-консультанта или участие индивидуального консультанта в качестве члена команды в более чем одном Предложении, в том случае, если это оправдано обстоятельствами и разрешено в запросе на подачу Предложений.

Право на участие в торгах

- 3.21 Банк разрешает правомочным компаниям и частным лицам из всех стран предлагать Товары, Работы, Неконсультационные и Консультационные услуги для финансируемых Банком проектов.
- 3.22 В связи с любыми закупками, которые должны полностью или частично финансироваться Банком, Заемщик не должен отказывать в участии или в присуждении контракта Участнику торгов/Заявителю/Консультанту по основаниям, не имеющим отношения к:
- a. его способности и ресурсам, необходимым для успешного выполнения контракта; или
 - b. ситуациям, когда имеет место конфликт интересов, согласно положениям пунктов 3.14-3.17 (Конфликт интересов).
- 3.23 В качестве исключения по вышеупомянутым пунктам 3.21 и 3.22:
- a. Фирмы или частные лица из какой-либо страны или Товары, произведенные в какой-либо стране, могут быть не допущены к торгам, если:
 - i. законодательство или официальный нормативный акт запрещает стране Заемщика поддерживать коммерческие отношения с этой страной, при условии, что Банк удостоверился в том, что такое недопущение к торгам не препятствует действенной конкуренции для поставки необходимых Товаров, Работ или Неконсультационных услуг, или для закупки Консультационных услуг. В том случае, если закупка осуществляется через государственные границы (т.е. с участием более чем одной страны в осуществлении закупок), исключение фирмы или частного лица на данном основании одной страной может применяться к таким закупкам по другим участвующим странам, в случае согласия Банка и всех Заемщиков, участвующих в таких закупках; или
 - ii. в исполнение решения Совета Безопасности Организации Объединенных Наций, принятого в соответствии с Главой VII Устава ООН, страна Заемщика запрещает какой-либо импорт Товаров из определенной страны или осуществление платежей такой стране, ее физическим лицам или организациям. Если страна Заемщика запрещает проведение платежей какой-либо отдельной фирме или за конкретные Товары, в выполнение такого требования, эта фирма может быть отстранена от участия в торгах.

- b. Государственные предприятия (ГП) или учреждения в стране Заемщика могут иметь право на участие в торгах и присуждение контрактов в стране Заемщика лишь в том случае, если они могут доказать приемлемым для Банка способом, что они:
 - i. обладают юридической и финансовой независимостью;
 - ii. осуществляют свою деятельность в рамках коммерческого права; и
 - iii. не находятся под контролем со стороны заключающего с ними контракт агентства.
- c. В качестве исключения из пункта 3.23 (b), в том случае, когда Товары, Работы, Неконсультационные услуги или Консультационные услуги, предоставляемые ГП, государственными университетами, научно-исследовательскими центрами или учреждениями являются уникальными и исключительными по своему характеру ввиду отсутствия приемлемых альтернатив в частном секторе или в силу положений нормативно-правовой базы или из-за того, что их участие является решающим для реализации проекта, Банк может давать согласие на заключение контрактов с такими субъектами в индивидуальном порядке.
- d. Банк может, в индивидуальном порядке, соглашаться на наем государственных должностных лиц и государственных служащих страны Заемщика по контрактам на оказание Консультационных услуг в стране Заемщика – либо в качестве частных лиц, либо в качестве членов группы экспертов, предложенной Консультационной фирмой, лишь в том случае, если:
 - i. государственные должностные лица и государственные служащие страны Заемщика предлагают услуги уникального и исключительного характера, или их участие имеет решающее значение для реализации проекта;
 - ii. их наем не будет создавать конфликт интересов; и
 - iii. их наем не противоречит каким-либо действующим законам, нормативным актам или политике Заемщика.
- e. К фирме или частному лицу, объявленным неправомочными, применяются санкции в соответствии с разработанным Банком Руководством по борьбе с коррупцией и в соответствии с его действующей политикой и процедурами санкций в порядке, предусматриваемом Структурой санкций ГВБ. Более подробно см. в Приложении IV, Мошенничество и Коррупция.
- f. По просьбе Заемщика Банк может согласиться на то, чтобы для финансируемых Банком контрактов, в запросе на подачу Конкурсных заявок/запросе на подачу Предложений, говорилось о том, что фирма или частное лицо, к которым, в соответствии с действующим законодательством, соответствующими судебными или административными органами в Стране Заемщика применяется санкция в виде отстранения от профессиональной деятельности и присуждения контракта, являются неправомочными для присуждения финансируемого Банком контракта, при условии, что Банк, к своему удовлетворению, придет к выводу, что такое отстранение связано с Мошенничеством и Коррупцией и вытекает из судебного или административного процесса, предоставляющего фирме или частному лицу возможность получения адекватной должной правовой процедуры.

Невыполнение обязательств

- 3.24 Если Банк определяет, что Заемщик не выполнил требования в отношении закупок, изложенные в Юридическом соглашении, Банк может, в дополнение к применению мер правовой защиты, изложенным в Юридическом соглашении, предпринять прочие соответствующие действия, включая объявление о том, что закупки были проведены с нарушением установленных процедур (например, из-за неспособности удовлетворить жалобы в соответствии с установленными требованиями).
- 3.25 Даже если контракт присужден после согласования с Банком, Банк тем не менее может принимать соответствующие меры и применять правовые санкции, независимо от того, закрыт Проект или нет, если он придет к выводу о том, что резолюция об отсутствии возражений или уведомление об удовлетворительном разрешении было выдано на основании неполной, неточной или дезориентирующей информации, предоставленной Заемщиком, или в том случае, если сроки и условия контракта были существенно изменены без получения резолюции об отсутствии возражений со стороны Банка.

Жалобы, связанные с Закупками

- 3.26 Жалобы, связанные с Закупками (Жалобы), должны подаваться Заемщику в установленные сроки, на соответствующем этапе Процесса закупок, и в том случае, если таковые получены, Заемщик должен рассмотреть их быстро и справедливо. Своевременность подачи и удовлетворения Жалоб имеет решающее значение во избежание ненужных задержек и перебоев в проекте, частью которого является закупка.
- 3.27 Все Жалобы должны регистрироваться Заемщиком в соответствующей системе отслеживания и мониторинга, по согласованию между Банком и Заемщиком.
- 3.28 Те Жалобы, которые возникают в связи с контрактами, для которых требуется использовать Типовую закупочную документацию (ТЗД) Банка, должны администрироваться и рассматриваться в соответствии с Приложением III, Жалобы, связанные с Закупками. Контракты, в рамках которых Заемщик применяет ТЗД Банка, должны указываться в Плане закупок для проекта.
- 3.29 Всякий раз, когда требуется использовать ТЗД Банка, должен применяться Период ожидания, за исключением тех случаев, когда Пунктом 5.80 предусмотрено иное.
- 3.30 Жалобы, отличные от тех, которые рассматриваются в рамках Приложения III, Жалобы, связанные с Закупками, должны рассматриваться Заемщиком в соответствии с применимыми правилами и процедурами рассмотрения Жалоб по согласованию с Банком.
- 3.31 Жалоба, которая включает в себя обвинения в Мошенничестве и Коррупции, может потребовать особого обращения. Заемщик и Банк должны консультироваться для определения любых дополнительных действий, которые могут потребоваться.

Мошенничество и коррупция

- 3.32 Банк требует применения и соблюдения своего Руководства по борьбе с коррупцией, включая, без ограничений, право Банка на применение штрафных санкций, а также права на проведение Банком проверок и аудита. Более подробно см. в Приложении IV, Мошенничество и Коррупция.



Раздел IV. СПЗР и План закупок

Стратегия проектных закупок для развития

- 4.1 Банк требует от Заемщика разрабатывать Стратегию проектных закупок для развития (СПЗР) для каждого проекта, финансируемого в рамках ФИП. В СПЗР рассматривается то, каким образом закупочная деятельность будет поддерживать цели развития проекта и обеспечивать оптимальное Соотношение цены и качества (СЦК), применяя подход на основе анализа рисков. В нем должно быть представлено адекватное обоснование выбора методов отбора, содержащихся в Плане закупок. Уровень детализации и анализа в СПЗР должны быть пропорциональны риску, стоимости и сложности проектных закупок. Первоначальный План закупок обычно охватывает, как минимум, первые восемнадцать (18) месяцев реализации проекта.
- 4.2 Заемщик подготавливает СПЗР и План закупок в ходе подготовки проекта, а Банк проверяет СПЗР и соглашается с Планом закупок до завершения переговоров о займе. План закупок, утвержденный Банком в ходе переговоров о займе, включается в Юридическое соглашение посредством ссылки, что делает его юридически обязательным для Заемщика. Заемщик направляет обновленный вариант Плана закупок в Банк на рассмотрение и утверждение. Более подробно см. в Приложении V, Стратегия проектных закупок для развития.
- 4.3 Заемщик может подготавливать предварительный, упрощенный вариант СПЗР в условиях безотлагательной потребности в помощи вследствие стихийного бедствия, техногенной катастрофы или конфликта, признаваемых Банком, при условии, что упрощенные механизмы закупок в СПЗР согласуются с Основными принципами закупок Банка.

План закупок

- 4.4 План закупок, включая его обновления, должен включать в себя следующее:
 - a. краткое описание действий/контрактов;
 - b. применяемые методы отбора;
 - c. оценка стоимости;
 - d. календарные планы;
 - e. требования в отношении проверки Банком; и
 - f. любая прочая актуальная информация о закупках.
- 4.5 В Чрезвычайных ситуациях составление упрощенного Плана закупок может быть завершено на стадии реализации проекта.

Раздел V. Положения о Закупках

Предварительное заключение контрактов и ретроактивное финансирование

- 5.1 Заемщик имеет возможность приступить к процедуре закупок до подписания соответствующего Юридического соглашения. В таких случаях, если будущие контракты правомочны быть в системеФИП Банка, то процедуры закупок, включая размещение рекламы, должны соответствовать требованиям Разделов I, II и III настоящих Правил закупок. Заемщик осуществляет такие предварительные закупки на свой собственный риск, и любое согласование с Банком процедур, документации или предложения о присуждении контракта, не обязывает Банк финансировать рассматриваемый проект.
- 5.2 В случае подписания контракта возмещение Банком любых платежей, произведенных Заемщиком в рамках этого контракта до подписания Юридического соглашения, именуется “ретроактивным финансированием” и допускается только в пределах, установленных в Юридическом соглашении.

Национальные процедуры закупок

- 5.3 В случае возможности использования национального рынка, если согласовано в Плане закупок, могут применяться собственные процедуры закупок страны.
- 5.4 Требования в отношении национальных открытых конкурсных закупок заключаются в следующем:
- a. открытая реклама возможности участия в закупках на национальном уровне;
 - b. возможность участия в закупках открыта для правомочных фирм из любой страны;
 - c. в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений должно быть изложено требование о том, чтобы во время проведения торгов Участники торгов/Заявители, подающие Конкурсные предложения/Предложения, представили подписанное согласие, которое должно быть включено в любые заключаемые в итоге контракты, с подтверждением применения и соблюдения Руководства Банка по борьбе с коррупцией, включая, без ограничений, право Банка на применение санкций, и права Банка на проведение проверок и аудита;
 - d. контракты с соответствующим распределением ответственности, рисков и обязательств;
 - e. опубликование информации о присуждении контракта;
 - f. права на проверку Банком закупочной документации и деятельности;
 - g. эффективный механизм рассмотрения жалоб; и
 - h. ведение документации о Процессе закупок.
- 5.5 Прочие национальные механизмы закупок (отличные от национальных открытых конкурсных закупок), которые могут применяться Заемщиком (такие как лимитированные/ограниченные конкурсные торги, запрос на подачу Ценовых котировок/закупка в свободной торговле, прямое заключение контракта), должны согласовываться с Основными принципами закупок Банка и обеспечивать применение

Руководства Банка по борьбе с коррупцией и Структуры санкций и договорных санкций, изложенных в его Юридическом соглашении.

- 5.6 Во всех случаях, применяемые национальные процедуры закупок должны уделять надлежащее внимание аспектам качества.

Безотлагательная потребность в помощи и ограничения потенциала

- 5.7 Банк может принять использование национальных механизмов закупок Заемщика в соответствии с соответствующими положениями настоящих Правил закупок в тех случаях, когда Банк считает, что Заемщик/получатель или, в зависимости от обстоятельств, страна-член:
- a. испытывает безотлагательную потребность в помощи вследствие стихийного бедствия, техногенной катастрофы или конфликта (Чрезвычайные ситуации); или
 - b. испытывает ограничения потенциала из-за неустойчивости или особой уязвимости (включая малые государства).

Системы электронных закупок

- 5.8 Заемщики могут использовать системы электронных закупок (е-Закупки) для осуществления различных аспектов Процесса закупок, включая: выдачу Закупочной документации и дополнений к ней, получение Заявок/котировок/Конкурсных предложений/Предложений, а также осуществление прочих закупочных действий, при условии, что Банк удовлетворен адекватностью системы, включая ее доступность, безопасность и целостность, конфиденциальность и функции отслеживания сделок при аудите.

Инструмент отслеживания и планирования закупок

- 5.9 За исключением тех случаев, когда в Юридическом соглашении с Банком согласовано иное, Заемщик использует онлайн-инструменты отслеживания и планирования закупок Банка для подготовки, согласования и обновления своих Планов закупок и проведения всех действий по закупкам для операций ФИП.

Арендованное имущество

- 5.10 Лизинг может быть уместным в том случае, если имеются экономические и/или операционные выгоды для Заемщика (например, более низкие издержки финансирования, налоговые льготы, временно используемые активы, снижение рисков устаревания). Заемщики могут использовать лизинг, если это согласовано с Банком и оговорено в Плане закупок. Соответствующие меры по смягчению риска также должны согласовываться с Банком.

Закупка поддержанных товаров

- 5.11 Если это согласовано с Банком и оговорено в Плане закупок, Заемщик может осуществлять закупку поддержанных товаров, если это позволяет обеспечить экономичные и эффективные способы достижения целей развития проекта. Применяются следующие требования:

- a. любые меры по смягчению риска, которые могут оказаться необходимыми, должны быть отражены в СПЗР;
- b. закупка подержанных товаров не должна объединяться с закупкой новых Товаров;
- c. в технических требованиях/спецификациях должны описываться минимальные характеристики подержанных товаров, включая их возраст и состояние; и
- d. необходимо оговорить соответствующие условия гарантийного обеспечения.

Устойчивые закупки

5.12 Если это согласовано с Банком, Заемщики могут включать в Процесс закупок дополнительные требования к устойчивости, включая требования своей собственной политики устойчивых закупок, если они применяются способами, которые согласуются с Основными принципами закупок Банка. Более подробно см. в Приложении VII, Устойчивые закупки.

Оптимизация затрат

5.13 Оптимизация затрат является систематическим и организованным подходом, обеспечивающим необходимые функции проекта по оптимальной стоимости. Оптимизация затрат способствует сокращению сроков или замену материалов, методов или менее дорогих альтернатив, без необходимости жертвовать требуемой функциональностью, долговечностью или надежностью. Оптимизация затрат обычно улучшает рабочие показатели, надежность, качество, безопасность, прочность, эффективность или прочие желаемые характеристики. Документ запроса на подачу Конкурсных предложений/запросов на подачу Предложений может допускать применение оптимизации затрат. Механизм применения оптимизации затрат в ходе выполнения контракта должен быть оговорен в контрактной документации.

Язык

5.14 По выбору Заемщика, все Закупочные документы для международных конкурсных торгов должны быть составлены на английском, французском или испанском языке. Заемщик также может выдать переведенные версии указанных документов на другом языке, которым должен быть Государственный язык. Государственным языком является либо:

- a. государственный язык страны Заемщика; либо
- b. язык, который широко используется в коммерческих операциях в стране Заемщика, и Банк удостоверился в том, что таковым действительно является используемый язык.

5.15 Заемщик берет на себя полную ответственность за точный перевод документов на Государственный язык. В случае каких-либо расхождений, текст на английском, французском или испанском языках имеет преимущественную силу. Если Закупочная документация издается на двух языках, то потенциальные Податели заявок/Участники торгов/Заявители/Консультанты могут направлять свои Заявки/Конкурсные предложения/Предложения на любом из этих двух языков.

5.16 Для международных конкурсных закупок, которые подлежат предварительному рассмотрению, Заемщик обязан предоставить в Банк точный перевод отчета с результатами

оценки Предварительного квалификационного отбора/Процедуры включения в короткий список/Конкурсного предложения/Предложения, проекта контракта и заверенного экземпляра копии контракта, на используемый в международной практике язык, указанный в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запросов на подачу Предложений, каковым является английский, французский или испанский язык. Заемщик также должен направлять в Банк точный перевод любых последующих изменений таких контрактов.

- 5.17 Для национальных закупок, Закупочная документация может быть на Государственном языке. В том случае, если Закупочная документация составлена на Государственном языке, Банк может потребовать от Заемщика предоставить для ознакомления точный перевод на английский, французский или испанский язык.
- 5.18 Контракт, подписанный с выигравшим конкурс Участником торгов/Заявителем/Консультантом, всегда составляется на том языке, на котором была подана Конкурсное предложение/Предложение, и в таком случае этот язык должен определять договорные отношения между Заемщиком и выигравшим конкурс Участником торгов/Заявителем/Консультантом. Контракт не должен подписываться более чем на одном языке.

Конфиденциальная информация

- 5.19 Не нарушая принцип прозрачности и прочие обязательства в соответствии с настоящими Правилами закупок – в частности, те, которые относятся к опубликованию Извещения о присуждении контракта и проведению совещания по разъяснению результатов отбора проигравших Участников торгов/Заявителей/Консультантов – Заемщик не разглашает информацию, предоставляемую Подателями заявок/Участниками торгов/Заявителями/Консультантами в своих Заявках/Конкурсных предложениях/Предложениях, которую они пометили как конфиденциальную. Это может включать в себя служебную или производственную информацию, являющуюся собственностью фирмы, коммерческую тайну, а также деликатную в коммерческом или финансовом отношении информацию.

Раскрытие информации об оценке

- 5.20 Заемщик должен обращаться с информацией, относящейся к изучению, уточнению и оценке Заявок/Конкурсных предложений/Предложений, таким образом, чтобы избегать разглашения их содержания любым другим Участникам торгов/Заявителям/Консультантам, участвующим в процедуре отбора, или любой другой стороне, не уполномоченной иметь доступ к информации такого рода, до тех пор, пока Заемщик не сообщит результат оценки Заявок/Конкурсных предложений/Предложений, в соответствии с процедурами, содержащимися в применимой Закупочной документации.

Переписка

- 5.21 Переписка между Заемщиком и Подателями заявок/Участниками торгов/Заявителями/Консультантами на разных этапах Процесса закупок должна осуществляться в письменной форме с подтверждением получения. Заемщик должен вести письменный отчет о встречах, таких как: предварительное изучение рынка, конкурентный диалог и совещания для предоставления разъяснений/уточнений.

Опубликование данных о возможностях закупок

5.22 Своевременное уведомление о возможностях закупок является необходимым при осуществлении конкурсных закупок. Общее извещение о закупках (ОИЗ) требуется для всех финансируемых Банком закупок, которые, как ожидается, будут включать в себя открытые международные конкурсные закупки (кроме операций, включающих в себя программу импорта). Заемщик обязан готовить и направлять в Банк ОИЗ, прежде чем приступить к каким-либо закупочным мероприятиям в рамках проекта. Банк организует опубликование ОИЗ в журнале ООН «Development Business» (UNDB Online) и на общедоступном вебсайте Банка. В ОИЗ содержится следующая информация:

- a. название Заемщика (или потенциального Заемщика);
- b. назначение и размер финансирования;
- c. объем закупок, отражающий План закупок;
- d. контактное лицо Заемщика;
- e. если имеется, адрес вебсайта со свободным доступом, на котором будут размещаться последующие Специальные извещения о закупках (СИЗ); и
- f. если известно – указание запланированных дат для конкретных возможностей осуществления закупок.

5.23 Заемщик размещает СИЗ:

- a. на своем вебсайте со свободным доступом, если таковой имеется;
- b. в, по меньшей мере, одной газете национального обращения в стране Заемщика; и
- c. в специализированном официальном вестнике.

5.24 Для открытых международных конкурсных закупок:

- a. Заемщик также должен опубликовать СИЗ в UNDB Online и, по возможности, в международной газете широкого обращения; и
- b. Банк организует одновременное опубликование СИЗ на своем общедоступном вебсайте.

Типовая закупочная документация

5.25 Для международных конкурсных закупок Заемщик использует Типовую закупочную документацию (ТЗД) Банка, доступную на его общедоступном вебсайте по ссылке www.worldbank.org/procurement/standarddocuments. Для осуществления закупок, включающих в себя национальные конкурсные закупки, Заемщик может использовать свою собственную Закупочную документацию, приемлемую для Банка.

Стандарты и технические спецификации

5.26 Стандарты и технические спецификации в применимой Закупочной документации должны способствовать продвижению максимально широкой конкуренции, наряду с обеспечением соблюдения требований в отношении производительности или иных требований в отношении закупок. Насколько это возможно, при осуществлении международных конкурсных закупок Заемщик должен указывать международно признанные стандарты,

которым должно соответствовать оборудование, материалы или качество работы. В том случае, если такие международные стандарты отсутствуют или являются ненадлежащими, могут быть указаны национальные стандарты. Во всех случаях, в Закупочной документации должно говориться о том, что также будет приниматься оборудование, материалы или качество работы, удовлетворяющие иным стандартам, которые, по меньшей мере, в значительной степени эквивалентны указанным стандартам.

Использование фирменных наименований

- 5.27 Спецификации должны основываться на соответствующих технических характеристиках и/или требованиях в отношении производительности. Необходимо избегать упоминания торговых наименований, артикулов или аналогичных классификаций. Если название торгового наименования или артикула конкретного производителя является обоснованным для уточнения неполной спецификации, то необходимо добавить слова 'или эквивалентный' после такой ссылки для того, чтобы разрешить принятие предложений Товаров, имеющих аналогичные характеристики и контрольные показатели, по меньшей мере, в значительной степени эквивалентные указанным стандартам.

Типы и механизмы контрактов

- 5.28 При выборе типов и механизмов контрактов учитываются характер, риск и сложность закупок, а также такие соображения как СЦК. Применимые типы и механизмы контрактов включают в себя: контракт с фиксированной ценой, «под ключ», контракт, основанный на результатах работы, с единичной ценой, с повременной оплатой, Рамочные соглашения, строительство-владение-эксплуатация, и строительство-эксплуатация-передача. Более подробно см. в Приложении VIII, Типы контрактов.

Условия контракта

- 5.29 Условия контракта при осуществлении финансируемых Банком закупок должны обеспечивать соответствующее распределение прав и обязанностей, рисков и ответственности, опираясь на результаты анализа которых каждая сторона наилучшим образом будет иметь возможности для управления рисками, учитывая издержки и стимулы по распределению рисков. Более подробно см. в Приложении IX, Условия контракта при осуществлении международных конкурсных закупок. В документах контракта должно быть четко определено следующее:

- a. объем работы, которая должна быть выполнена;
- b. Товары, Работы, Неконсультационные услуги или Консультационные услуги, которые должны быть предоставлены;
- c. права и обязательства сторон контракта; и
- d. другие соответствующие условия.

Инкотермс

- 5.30 При осуществлении международных конкурсных закупок Товаров должны применяться Инкотермс. В Закупочной документации указывается действующая версия Инкотермс, которая будет применяться.

Уточнение Закупочной документации

- 5.31 Потенциальные Податели заявок/Участники торгов/Заявители/Консультанты могут потребовать в письменной форме уточнения Закупочной документации, выдаваемой Заемщиком. В ответе Заемщика на запрос для разъяснения не должна разглашаться информация, которая могла бы дать несправедливое преимущество. Все уточнения и дополнения Предварительного квалификационного отбора/первоначального отбора/документа запроса на подачу Конкурсных заявок/запросов на подачу Предложений, должны быть составлены в письменной форме, и должны одновременно направляться каждому получателю оригинальных документов и всем зарегистрированным потенциальным Подателям заявок/Участникам торгов/Заявителям/Консультантам, заблаговременно, чтобы создать условия для осуществления ими соответствующих действий.
- 5.32 Любое изменение в выданную Закупочную документацию должно вноситься в форме дополнения, которое должно быть в письменной форме. В случае необходимости, крайний срок подачи Заявок/Конкурсных заявок/Предложений должен быть продлен.

Залоговое обеспечение Конкурсных предложений/Предложений

Товары, Работы и Неконсультационные услуги

- 5.33 Для закупки Товаров, Работ или Неконсультационных услуг Заемщики могут потребовать Залоговое обеспечение Конкурсных предложений/Предложений. Такое обеспечение должно быть предоставлено в размере и форме, указанных в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений, и должно оставаться в силе в течение периода, достаточного для предоставления Заемщику приемлемого времени для того, чтобы предпринять необходимые действия в том случае, если потребуются воспользоваться обеспечением. Этот период обычно составляет четыре (4) недели после окончания срока действия Конкурсных предложений/Предложений. Обеспечение Конкурсной заявки проигравших Участников торгов/Заявителей должно быть возвращено сразу после подписания контракта с победившим Участником торгов/Заявителем.
- 5.34 Залоговое обеспечение Конкурсных предложений/Предложений должно выдаваться банком с хорошей репутацией или небанковским финансовым учреждением (таким как страховая компания, или компания, занимающаяся страхованием поручительных обязательств, или страховая компания, специализирующаяся на выдаче гарантий), расположенным в любой правомочной стране, выбранной Участником торгов/Заявителем. Если Залоговое обеспечение Конкурсных предложений/Предложений выдается небанковским финансовым учреждением, расположенным за пределами страны Заемщика не имеющим исковую силу в стране Заемщика, то у такого финансового учреждения должно быть корреспондентское финансовое учреждение, расположенное в стране Заемщика, чтобы обеспечить его исполнение. Участникам торгов/Заявителям должно быть разрешено подавать Залоговое обеспечение Конкурсных предложений/Предложений в форме банковской гарантии, напрямую выдаваемой банком по их выбору, расположенным в любой правомочной стране.
- 5.35 Вместо Залогового обеспечения Конкурсных предложений/Предложений, Заемщик может потребовать, чтобы Участники торгов/Заявители подписали декларацию об обеспечении Конкурсного предложения/Предложения, признавая, что если они отзовут или изменят свои Конкурсные предложения/Предложения в течение срока их действия, или если им будет присужден контракт, и они не смогут подписать контракт или предоставить гарантию исполнения контракта до наступления крайнего срока, определенного в документе запроса

на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений, то они будут отстранены от правомочности подавать Конкурсные предложения/Предложения по контрактам органу, объявившему о принятии Конкурсных предложений/Предложений, на период времени, указанный в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/Предложений.

Период подготовки и подача Конкурсной заявки/Предложения

- 5.36 Время, выделяемое на подготовку и подачу Конкурсных предложений/Предложений, должно быть определено с надлежащим учетом конкретных обстоятельств проекта и масштаба, риска и сложности закупок. За исключением тех случаев, когда иное согласовано с Банком, минимальный разрешенный срок подготовки Конкурсных предложений/Предложений для открытых международных конкурсных закупок должен составлять тридцать (30) рабочих дней. Для сложных закупок Заемщик может организовать конференцию перед подачей Конкурсных предложений/Предложений, на которой потенциальные Участники торгов/Заявители/Консультанты могут встретиться с представителями Заемщика, чтобы получить необходимые уточнения. Заемщик должен также обеспечить приемлемый доступ к проектным объектам для потенциальных Участников торгов/Заявителей/Консультантов.
- 5.37 Крайний срок и место получения Конкурсных предложений/Предложений необходимо указать в СИЗ и документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений. Потенциальные Участники торгов/Заявители/Консультанты могут подавать Конкурсные предложения/Предложения по почте или лично. Заемщики также могут использовать электронные системы в соответствии с Пунктом 5.8.

Совместные предприятия

- 5.38 Фирмы, участвующие в финансируемых Банком контрактах, могут быть участниками совместных предприятий с участием отечественных и/или иностранных фирм с целью повышения своей квалификации и расширения своих возможностей. Совместное предприятие может создаваться на долгий срок (независимо от каких-либо конкретных закупок) или для осуществления конкретных закупок. Все партнеры в совместном предприятии должны нести солидарную и индивидуальную ответственность за весь контракт. Банк не принимает условия участия в процессе закупок, которые требуют обязательного участия совместных предприятий или иные формы обязательных объединений между фирмами.

Срок действия Конкурсной заявки/Предложения

- 5.39 Срок действия Конкурсного предложения/Предложения, указанный в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений, должен быть достаточным для создания необходимых условий для того, чтобы Заемщик:
- а. завершил сравнение и оценку Конкурсных предложений/Предложений;
 - б. получил необходимые разрешения у органа Заемщика; и
 - с. разрешил Банку провести предварительное рассмотрение, если это требуется в Плане закупок.

Вскрытие Конкурсной заявки/Предложения

- 5.40 Дата и время вскрытия Конкурсного предложения/Предложения должны быть такими же, как и для крайнего срока получения Конкурсных предложений/Предложений, или должны наступать сразу же после такого крайнего срока, и должны объявляться вместе с местом вскрытия Конкурсного предложения/Предложения в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений и/или СИЗ. В рамках одноэтапной двухконвертной процедуры также должны быть надлежащим образом объявлены дата, время и место вскрытия второго конверта.
- 5.41 Обычно, Вскрытие Конкурсного предложения/Предложения осуществляется публично. В некоторых обстоятельствах (например, в том случае, если состоятся ЛОП или Переговоры, или в рамках Конкурентного диалога), вскрытие Конкурсного предложения/Предложения будет происходить не публично, а в присутствии приемлемой для Банка Стороны, выступающей гарантом неподкупности.
- 5.42 При Вскрытии Конкурсного предложения/Предложения Заемщик не обсуждает достоинства какого-либо Конкурсного предложения/Предложения, и не отклоняет никакие Конкурсные предложения/Предложения, которые были получены вовремя.
- 5.43 В рамках одноэтапной одноконвертной процедуры Заемщик:
- публично вскрывает все Конкурсные предложения/Предложения, полученные до крайнего срока подачи; и
 - зачитывает вслух и регистрирует название каждого Участника торгов/Заявителя/Консультанта, подавшего Конкурсное предложение/Предложение, общую сумму каждого Конкурсного предложения/Предложения, любые скидки, Залоговое обеспечение Конкурсного предложения/Предложения, Декларацию об обеспечении Конкурсного предложения/Предложения, если требуется, и любые предлагаемые альтернативные Конкурсные предложения/Предложения, если таковые запрашивались или были разрешены.
- 5.44 В рамках одноэтапной двухконвертной процедуры (без ЛОП, или Переговоров, или процедуры, которая не являются Конкурентным диалогом) по первому конверту (техническое Конкурсное предложение/Предложение), Заемщик:
- публично вскрывает технические Предложения, полученные до крайнего срока подачи. Финансовые предложения, которые были представлены, должны храниться невскрытыми в надежном месте; и
 - зачитывает вслух и регистрирует название каждого Участника торгов/Заявителя/Консультанта, подавшего Конкурсные предложения/Предложения, наличие или отсутствие запечатанных конвертов с ценой Конкурсного предложения/Предложения, наличие или отсутствие обеспечения Конкурсного предложения/декларации об обеспечении Конкурсного предложения, если требуется, и любую другую информацию, которая будет сочтена необходимой.
- 5.45 В рамках одноэтапной двухконвертной процедуры (без ЛОП, или Переговоров, или процедуры, которая не является Конкурентным диалогом) по второму конверту (финансовое Конкурсное предложение/Предложение), Заемщик:

- a. публично вскрывает финансовые предложения Участников торгов/Заявителей/Консультантов, удовлетворяющие требованиям, установленным для технических Конкурсных предложений/Предложений;
 - b. зачитывает вслух и регистрирует название каждого Участника торгов/Заявителя/Консультанта, подавшего Конкурсное предложение/Предложение, и, по необходимости, технический балл, общую сумму каждого Конкурсного предложения/Предложения, и любые скидки; и
 - c. после того как контракт будет подписан, возвращает нескрытыми те финансовые Конкурсные предложения/Предложения, чьи технические Конкурсные предложения/Предложения не удовлетворяли требованиям, установленным для технических Конкурсных предложений/Предложений, или были сочтены несоответствующими.
- 5.46 В рамках многоэтапной процедуры, когда в подаваемом на первом этапе пакете документов не указаны цены, зачитывается та же информация, что и в рамках одноэтапной двухконвертной процедуры. В рамках многоэтапной двухконвертной процедуры, где должны будут состояться ЛОП, или Переговоры, или в процессе Конкурентного диалога, Вскрытие Конкурсного предложения/Предложения осуществляется не публично, но в присутствии приемлемой для Банка Стороны, выступающей гарантом неподкупности.
- 5.47 Копия протокола вскрытия Конкурсного предложения/Предложения должна быть в кратчайшие сроки направлена всем Участникам торгов/Заявителям/Консультантам, Конкурсные предложения/Предложения которых были вскрыты, и, в случае необходимости предварительного рассмотрения, в Банк. В том случае, если вскрытие Конкурсного предложения/Предложения было произведено не публично, но в присутствии Стороны, выступающей гарантом неподкупности, такая информация будет включена в антикоррупционный отчет Стороны, выступающей гарантом неподкупности. Антикоррупционный отчет должен быть направлен Заемщиком в Банк и всем Участникам торгов/Заявителям/Консультантам, наряду с Уведомлением о намерении присудить контракт.
- 5.48 Конкурсные предложения/Предложения, которые не вскрывались и не зачитывались при вскрытии Конкурсного предложения/Предложения, рассматриваться не будут.

Опоздавшие Конкурсные заявки/Предложения

- 5.49 Конкурсные предложения/Предложения, полученные после наступления даты и времени установленного крайнего срока получения, рассматриваться не будут.

Критерии оценки

- 5.50 Критерии и методология оценки должны быть подробно указаны в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений. Критерии и методология оценки должны соответствовать типу, характеру, рыночным условиям и сложности того, что является предметом закупки. Для международных конкурсных закупок, требования Банка в отношении подачи Конкурсного предложения/Предложения цены (формат, структура и детали), и метод сравнения и оценки Конкурсного предложения/Предложения цены (включая рассмотрение налогов, взимаемых в стране Заемщика для закупки Товаров, Работ, Неконсультационных услуг и Консультационных услуг), подробно излагаются в

соответствующей Типовой закупочной документации Банка. Более подробно см. в Приложении X, Критерии оценки.

Льготы для местных производителей и подрядчиков

Товары и Работы

- 5.51 В том случае, если открытые международные конкурсные закупки используются для осуществления закупок Товаров или Работ, допустимый размер льгот для местных производителей и подрядчиков может быть применен при оценке Конкурсных предложений/Предложений следующим образом:
- a. Товары, произведенные в стране Заемщика, по сравнению с Товарами, произведенными за рубежом. Предпочтение составляет пятнадцать процентов (15%), добавляемых к стоимости перевозки и страхования произведенных за рубежом товаров, которая оплачивается до места назначения (СИП); и
 - b. Работы в странах-членах Банка, стоимость которых ниже указанного порогового значения валового национального дохода на душу населения (ежегодно определяемого Банком), в случае сравнения Конкурсных предложений/Предложений, полученных от правомочных отечественных фирм, с Конкурсными предложениями/Предложениями, полученными от иностранных фирм. Предпочтение составляет семь с половиной процентов (7,5%), добавляемых к цене, предлагаемой иностранными фирмами.
- 5.52 Льготы для местных производителей и подрядчиков не должны применяться к Промышленным предприятиям.
- 5.53 Использование льгот для местных производителей и подрядчиков согласуется в Плане закупок и излагается в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений. Более подробно см. в Приложении VI, Льготы для местных производителей и подрядчиков.

Валюта

- 5.54 При осуществлении международных конкурсных закупок в Закупочном документе должно быть указано, что Участник торгов/Заявитель/Консультант может выразить цену Конкурсного предложения/Предложения в любой валюте. Участник торгов/Заявитель/Консультант может выразить цену Конкурсного предложения/Предложения как суммарную величину сумм, не более чем в трех разных иностранных валютах. Заемщик может также потребовать, чтобы Участники торгов/Заявители/Консультанты указывали часть цены Конкурсного предложения/Предложения, представляющую местные расходы, в валюте страны Заемщика (местные валюты).
- 5.55 Оплата цены контракта должна производиться в валюте или валютах, в которых оплата запрашивалась Участником торгов/Заявителем/Консультантом, и указывалась в Конкурсном предложении/Предложении.

Корректировки цен

- 5.56 В Документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений должно быть указано, что:
- а. либо цена Конкурсного предложения/Предложения должна быть фиксированной; либо
 - б. либо будут производиться корректировки цен для учета любых изменений в основных стоимостных компонентах контракта, таких, как рабочая сила и материалы.
- 5.57 Более подробно см. в Приложении IX, Условия контракта при осуществлении международных конкурсных закупок.

Отклонение Конкурсных заявок/Предложений

Товары, Работы и Неконсультационные услуги

- 5.58 Отклонение всех Конкурсных предложений/Предложений является обоснованным (для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, при согласовании с Банком) в том случае, если:
- а. отсутствует эффективная конкуренция;
 - б. все Конкурсные предложения или Предложения являются не отвечающими по существу требованиям Закупочной документации;
 - с. цены Конкурсных предложений/Предложений существенно превышают обновленную смету затрат или имеющийся бюджет; или
 - д. ни одно из технических Предложений не получило минимальный технический квалификационный балл.
- 5.59 Отсутствие конкуренции не должно определяться исключительно на основании количества Участников торгов/Заявителей. Даже в том случае, если подана только одна Конкурсная заявка/Предложение, процедура может считаться действительной, если:
- а. объявление о закупках было опубликовано надлежащим образом;
 - б. квалификационные критерии не были чрезмерно жесткими; и
 - с. цены являются приемлемыми по сравнению с рыночными ценами.
- 5.60 Если Заемщик отклоняет все Конкурсные заявки/Предложения, Заемщик должен проанализировать причины, которыми обосновывается отклонение всех Конкурсных заявок/Предложений, и внести соответствующие изменения в СПЗР и документ запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений, прежде чем запрашивать новые Конкурсные заявки/Предложения.
- 5.61 Заемщик не должен отклонять все Конкурсные заявки/Предложения и приглашать новые Конкурсные заявки/Предложения, используя тот же документ запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений, исключительно с целью получения более низких цен. Если наиболее выгодная Конкурсная заявка/Предложение значительно превышает допустимый предел обновляемой сметы затрат Заемщика, Заемщик должен проанализировать причины расхождения и рассмотреть возможность запроса новых Конкурсных заявок/Предложений. В качестве альтернативы, Заемщик может провести

переговоры с Участником торгов/Заявителем по наиболее выгодной Конкурсной заявке/Предложению, чтобы попытаться получить удовлетворительный контракт посредством сокращения объема и/или перераспределения рисков и обязанностей, которые могут быть отражены в снижении стоимости контракта. Однако существенное сокращение объемов или внесение изменений в документы контракта могут потребовать проведения повторных торгов.

Консультационные услуги

- 5.62 Отклонение всех Предложений является обоснованным (для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, при получении не возражения от Банка) в том случае, если:
- a. ни одно из Предложений не удовлетворяет важным аспектам ТЗ; или если присутствуют серьезные недостатки в соблюдении ТЗ;
 - b. ни одно из Предложений не достигает минимального техническо-го показателя при оценке; или
 - c. предлагаемая цена успешного Предложения значительно превышает имеющийся бюджет или недавно обновленную смету затрат.
- 5.63 В Пункте 5.62 с., вместо того, чтобы повторно приглашать Предложения, Заемщик, после консультаций с Банком, должен рассмотреть возможность увеличения бюджета или сокращения объема услуг с Консультантом. Однако любое существенное сокращение объема услуг требует повторного приглашения Предложений. Если стоимость является фактором оценки контракта с повременной оплатой, может быть обсуждено количество предлагаемых Консультантом человеко-месяцев, при условии, что изменение не должно снижать качество или негативно сказываться на задании.

Конкурсные заявки/ Предложения, глубоко несбалансированные или предусматривающие выделение основного объема средств на начальном этапе

Работы и Промышленное предприятие

- 5.64 Для Работ и Промышленных предприятий, если Конкурсная заявка/Предложение, которая приводит к достижению наименьшей оценочной стоимости/оптимальной оценке Предложения, является, по мнению Заемщика, глубоко несбалансированной или предусматривающей выделение основного объема средств на начальном этапе, Заемщик в праве потребовать от Участника торгов предоставления уточнения в письменной форме, включая детальный анализ цен, чтобы продемонстрировать соответствие цен объему Работ, предлагаемой методологии и графику. После оценки детального анализа цен (для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, при получении не возражения от Банка), Заемщик может, по необходимости:
- a. принять Конкурсную заявку/Предложение;
 - b. потребовать повышения общей суммы гарантии исполнения контракта за счет Участника торгов/Заявителя до уровня, не превышающего двадцать процентов (20%) от стоимости контракта; или
 - c. отклонить Конкурсную заявку/Предложение.

Конкурсные заявки/Предложения с чрезмерно низкой ценой

Товары, Работы и Неконсультационные услуги

- 5.65 Конкурсная заявка/Предложение с чрезмерно низкой ценой является таковой/таковым в том случае, если Цена Конкурсной заявки/Предложения, в сочетании с другими элементами Конкурсной заявки/Предложения, оказывается настолько низкой, что это вызывает у Заемщика серьезные опасения относительно возможностей Участника торгов/Заявителя выполнить контракт за предлагаемую цену.
- 5.66 В том случае, если Заемщик обнаруживает Конкурсную заявку/Предложение с потенциально чрезмерно низкой ценой, Заемщик должен запросить у Участника торгов/Заявителя уточнения в письменной форме, включая детальный анализ цены его Конкурсной заявки/Предложения относительно предмета, объема, предлагаемой методологии, графика контракта, распределения рисков и обязанностей, и любых других требований запроса на подачу Конкурсных заявок/документа запроса на подачу Предложений.
- 5.67 Если после оценки результатов анализа цен Заемщику устанавливается, что Участнику торгов/Заявителю не удалось продемонстрировать свои возможности выполнения контракта за предлагаемую цену, Заемщик отклоняет Конкурсную заявку/Предложение.

Наиболее выгодная Конкурсная заявка/Предложение

- 5.68 Заемщик должен присудить контракт Участнику торгов/Заявителю/Консультанту, предлагающему наиболее выгодную Конкурсную заявку/Предложение, в соответствии с применимым методом отбора.

Товары, Работы и Неконсультационные услуги

- 5.69 В том случае, если используются рейтингуемые критерии, Наиболее выгодной Конкурсной заявкой/Предложением является Конкурсная заявка/Предложение Участника торгов/Заявителя, удовлетворяющего квалификационным критериям, Конкурсная заявка/Предложение которого, как было установлено:
- по существу отвечает требованиям запроса на подачу Конкурсных заявок/документа запроса на подачу Предложений; и
 - является наиболее высоко оцениваемой Конкурсной заявкой/Предложением.
- 5.70 В том случае, если рейтингуемые критерии не используются, Наиболее выгодной Конкурсной заявкой/Предложением является Конкурсная заявка/Предложение Участника торгов/Заявителя, удовлетворяющего квалификационным критериям, Конкурсная заявка/Предложение которого, как было установлено:
- по существу отвечает требованиям запроса на подачу Конкурсных заявок/документа запроса на подачу Предложений; и
 - имеет наименьшую оценочную стоимость.

Консультационные услуги

- 5.71 Наиболее выгодным является Предложение, которое имеет наиболее высокую оценку. .

Уведомление о намерении присудить контракт

Товары, Работы и Неконсультационные услуги

- 5.72 Следуя решению о присуждении контракта (или, в случае РС, решению о заключении РС), Заемщик должен в кратчайшие сроки и одновременно предоставить, скорейшим из доступных способов и, как далее указано в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений, письменное уведомление о намерении Заемщика присудить контракт победившему Участнику торгов/Заявителю (Уведомление о намерении присудить контракт) (или, в случае РС, уведомление о намерении заключить РС). Такое уведомление должно быть направлено каждому Участнику торгов/Заявителю которым была подана Конкурсная заявка/Предложение (за исключением тех случаев, когда Участник торгов/Заявитель ранее получил уведомление об исключении из процедуры на промежуточном этапе Процессы закупок).
- 5.73 Для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению Банком, Заемщик должен отправить Уведомление о намерении присудить контракт (или, в случае заключения РС, уведомление о намерении заключить РС), лишь после получения невозражения от Банка на оценочный отчет, в соответствии с требованиями пункта 7.1 Приложения II, Контроль за проведением закупок. В случае заключения РС, такое письменное уведомление о намерении заключить РС должно быть передано Участникам торгов/Заявителям в кратчайшие сроки после получения невозражения от Банка на оценочный отчет..
- 5.74 Уведомление Заемщика о намерении присудить контракт должно давать каждому получателю, как минимум, следующую информацию применительно к методу отбора и, как далее указано в соответствующем документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений:
- название и адрес Участника(-ов) торгов/Заявителя(-ей), подающего победившую Конкурсную заявку/Предложение;
 - цену контракта, или, в том случае, если победившая Конкурсная заявка/Предложение была определена на основании рейтингуемых критериев (в том случае, если оцениваются ценовые и технические факторы), цену контракта и общий совокупный балл победившей Конкурсной заявки/Предложения;
 - названия всех Участников торгов/Заявителей, которыми были поданы Конкурсные заявки/Предложения, и цены их Конкурсных заявок/Предложений, зачитанные и оцененные;
 - изложение причин(ы), по которым не выиграла Конкурсная заявка/Предложение получателя, за исключением тех случаев, когда информация о цене, содержащаяся в Пункте 5.74 с, уже показывает причину. Заемщик не должен разглашать любую другую конфиденциальную или составляющую коммерческую тайну информацию Участника торгов/Заявителя, а именно: разбивку стоимости, производственную тайну, производственные процедуры и приемы, или прочую конфиденциальную коммерческую или финансовую информацию;
 - инструкции относительно того, как требовать проведение совещания по разъяснению результатов отбора и/или направлять жалобу в Период ожидания, как изложено в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запросе на подачу Предложений и в соответствии с требованиями Приложения III, Жалобы, связанные с Закупками; и
 - дату, в которую должен завершиться Период ожидания.

Консультационные услуги

- 5.75 После парафирования проекта согласованного контракта победившим Консультантом, Заемщик должен в кратчайшие сроки и одновременно предоставить, каждому Консультанту, финансовое предложение которого было вскрыто, Уведомление о намерении присудить контракт победившему Консультанту, с которым Заемщик успешно обсудил условия контракта. В случае заключения РС, такое письменное уведомление о намерении заключить РС должно быть предоставлено Консультантам в кратчайшие сроки после принятия решения о заключении РС.
- 5.76 Для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, такое Уведомление о намерении присудить контракт (или уведомление о намерении заключить РС) должно быть предоставлено в кратчайшие сроки после получения не возражения от Банка на проект согласованного контракта парафированного победившим Консультантом или, в случае заключения РС, после получения не возражения от Банка на оценочный отчет.
- 5.77 Уведомление Заемщика о намерении присудить контракт должно давать каждому получателю, как минимум, следующую информацию применительно к методу отбора и, как далее указано в документе запроса на подачу Предложений:
- a. название и адрес Консультанта с которым Заемщик успешно обсудил условия контракта, а также цену контракта;
 - b. названия всех Консультантов, включенных в короткий список, с указанием тех, которыми были поданы Предложения;
 - c. в том случае, если того требует метод отбора, предложенную каждым Консультантом цену, зачитанную и оцененную;
 - d. общие технические баллы и баллы за каждый критерий и подкритерий, присваиваемые каждому Консультанту;
 - e. итоговые совокупные баллы и итоговый рейтинг Консультантов;
 - f. изложение причин(ы), по которым не выиграло Предложение получателя, за исключением тех случаев, когда совокупный балл в пункте 5.77 e. уже показывает причину. Заемщик не должен разглашать любую другую конфиденциальную или составляющую коммерческую тайну информацию Консультанта, а именно: разбивку стоимости, производственную тайну, методологию или прочую конфиденциальную коммерческую или финансовую информацию;
 - g. инструкции относительно того, как требовать проведение совещания по разъяснению результатов отбора и/или направлять жалобу в Период ожидания, как изложено в документе запроса на подачу Предложений и в соответствии с требованиями Приложения III, Жалобы, связанные с Закупками; и
 - h. дату, в которую должен завершиться Период ожидания.

Период ожидания

- 5.78 За исключением ситуаций, описываемых в Пункте 5.80, Период ожидания применяется для того, чтобы дать Участникам торгов/Заявителям/Консультантам время изучить Уведомление о намерении присудить контракт и оценить, целесообразно ли подавать жалобу.

- 5.79 С передачей Уведомления Заемщика о намерении присудить контракт (или, в случае заключения РС, уведомление о намерении заключить РС) начинается Период ожидания. Период ожидания должен составлять десять (10) Рабочих дней после такой даты передачи, за исключением случаев продления в соответствии с Пунктом 5.82. Контракт не должен присуждаться ни до, ни в течение Периода ожидания.
- 5.80 Несмотря на положения Пункта 5.78, Период ожидания не требуется в следующих ситуациях:
- a. только одна Конкурсная заявка/Предложение была подана в рамках открытой процедура конкурентного отбора;
 - b. прямой отбор;
 - c. процедура заказа среди фирм, являющихся держателями Рамочного Соглашения; и
 - d. чрезвычайные ситуации, признанные Банком.

Проведение Заемщиком совещания по разъяснению результатов отбора

- 5.81 По получении Уведомления Заемщика о намерении присудить контракт, упоминаемого в Пунктах 5.72 или 5.74 (Товары, Работы и Неконсультационные услуги) или Пунктах 5.75 или 5.77 (Консультационные услуги), у проигравшего Участника торгов/Заявителя/Консультанта есть три (3) Рабочих дня на то, чтобы направить Заемщику письменный запрос на проведение совещания по разъяснению результатов отбора. Заемщик должен предоставить возможность участия в совещании по разъяснению результатов отбора всем проигравшим Участникам торгов/Заявителя/Консультанта, чей запрос был получен в рамках этого установленного срока.
- 5.82 В том случае, если запрос на проведение совещания по разъяснению результатов отбора получен в рамках установленного срока, Заемщик должен провести совещание по разъяснению результатов отбора в течение пяти (5) Рабочих дней, за исключением тех случаев, когда Заемщик решит, в силу правомерных причин, провести совещание по разъяснению результатов отбора, выйдя за рамки этого срока. В таком случае, Период ожидания должен быть автоматически продлен до пяти (5) Рабочих дней после проведения такого совещания по разъяснению результатов отбора. Если происходит задержка в проведении более чем одного совещания по разъяснению результатов отбора, Период ожидания должен заканчиваться не раньше, чем через пять (5) Рабочих дней после проведения последнего совещания по разъяснению результатов отбора. Заемщик должен в кратчайшие сроки информировать, скорейшим из доступных способов, всех Участников торгов/Заявителей/Консультантов о продленном Периоде ожидания.
- 5.83 Для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, Заемщик должен одновременно направить в Банк информацию о продленном Периоде ожидания.
- 5.84 В том случае, если запрос на проведение совещания по разъяснению результатов отбора получен Заемщиком позже указанного в Пункте 5.81 установленного срока, составляющего три (3) Рабочих дня, Заемщик должен провести совещание по разъяснению результатов отбора в кратчайшие, по возможности, сроки, обычно, в течение пятнадцати (15) Рабочих дней с момента публикации Уведомления о присуждении контракта. Запросы на проведение совещания по разъяснению результатов отбора, полученные по истечении установленного

- срока, составляющего три (3) Рабочих дня, не должны приводить к продлению Периода ожидания.
- 5.85 Совещания по разъяснению результатов отбора проигравшим Участникам торгов/Заявителям/Консультантам могут проводиться в письменной или устной форме. Заемщик не должен устанавливать чрезмерные формальные требования, которые будут ограничивать возможности получения Участником торгов/Заявителем/Консультантом своевременных и полноценных разъяснений результатов отбора. Участник торгов/Заявитель/Консультант должен самостоятельно покрыть свои расходы, связанные с участием в совещании по разъяснению результатов отбора.
- 5.86 На совещании по разъяснению результатов отбора должна, как минимум, быть повторена информация, содержащаяся в Уведомлении о намерении присудить контракт, и должны быть даны ответы на любые вопрос(ы) по существу со стороны проигравшего Участника торгов/Заявителя/Консультанта. Проведение совещания по разъяснению результатов отбора не должно включать в себя:
- а. детальные сравнения с Конкурсной заявкой/Предложением другого Участника торгов/Заявителя/Консультанта; и
 - б. информацию, которая является конфиденциальной или важной в коммерческом отношении для других Участников торгов/Заявителей/Консультантов (согласно описанию, представленному в Пункте 5.19).
- 5.87 В официальную закупочную документацию должен быть включен краткий отчет об итогах каждого совещания по разъяснению результатов отбора, копия которого направляется в Банк для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению.

Завершение Периода ожидания и Присуждение контракта

- 5.88 По окончании Периода ожидания, если Заемщик не получил от проигравшего Участника торгов/Заявителя/Консультанта никаких жалоб, Заемщик должен приступить к присуждению контракта в соответствии со своим решением о присуждении, которое было ранее сообщено посредством Уведомления о намерении присудить контракт.
- 5.89 Для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению – в том случае, если в течение Периода ожидания Заемщик не получил никаких жалоб, Заемщик должен приступить к присуждению контракта в соответствии с рекомендацией о присуждении, на которую ранее было получено возражение от Банка. Заемщик должен проинформировать Банк о таком присуждении в течение трех (3) Рабочих дней.
- 5.90 Заемщик должен передать уведомление о присуждении контракта победившему Участнику торгов/Заявителю/Консультанту или, в случае заключения РС, уведомление о заключении РС с отобранными Участниками торгов/Заявителями/Консультантами, в комплекте с другими документами, которые указаны в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений для данного контракта.
- 5.91 Если Заемщик получает жалобу от проигравшего Участника торгов/Заявителя/Консультанта в течение Периода ожидания, Заемщик не должен приступать к присуждению контракта (или заключению РС), до тех пор, пока жалоба не будет удовлетворена в порядке, предусмотренном пунктом 3.6 Приложения III, Жалобы, связанные с Закупками.

- 5.92 Для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению Банком, Заемщик не должен приступать к присуждению контракта, не получив от Банка подтверждение об удовлетворительном разрешении жалобы.

Извещение о присуждении контракта

- 5.93 Для всех контрактов, подлежащих как предварительному, так и последующему рассмотрению Банком, Заемщик должен опубликовать публичное извещение о присуждении контракта (Извещение о присуждении контракта) в течение 10 (десяти) Рабочих после выпуска своего Уведомления о присуждении контракта победившему Участнику торгов/Заявителю/Консультанту.
- 5.94 Извещение о присуждении контракта должно содержать в себе, как минимум, следующую информацию, актуальную и применимую для каждого метода отбора:
- a. название и адрес Отдела реализации проекта Заемщика, осуществляющего закупки, и – в том случае, если они отличаются – Подрядной организации Заемщика;
 - b. название и регистрационный номер присуждаемого контракта, и применяемый метод отбора;
 - c. названия всех Участников торгов/Заявителей/Консультантов, которыми были поданы Конкурсные заявки/Предложения, цены их Конкурсных заявок/Предложений, как зачитанные при Вскрытии Конкурсной заявки/Предложения, так и оцененные;
 - d. названия всех Участников торгов/Заявителей/Консультантов, Конкурсные заявки/Предложения которых были отклонены либо как не соответствующие требованиям, либо не удовлетворяющие квалификационным критериям, – или не были оценены, с указанием причин; и
 - e. название победившего Участника торгов/Заявителя/Консультанта, общая итоговая цена контракта, срок действия контракта и краткое изложение его содержания.
- 5.95 В случае заключения РС в соответствии с Пунктами 6.57, 6.58 или 7.33, требование в отношении опубликования применяется только к заключению РС, но не к присуждению контракта на выполнение разовых заказов в рамках РС. Извещение о присуждении контракта должно быть опубликовано на вебсайте Заемщика со свободным доступом, или, если таковой отсутствует, по меньшей мере, в одной газете национального обращения в стране Заемщика или в специализированном официальном вестнике. В случае международных конкурсных закупок, Извещение о присуждении контракта также должно быть опубликовано Заемщиком в UNDB Online. Для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению Банком, Банк организует его публикацию на своем общедоступном вебсайте, после получения от Заемщика заверенного экземпляра подписанного Контракта.

Проведение Банком совещания по разъяснению результатов отбора

- 5.96 Если, после опубликования Извещения о присуждении контракта, Участник торгов/Заявитель/Консультант, который не получил от Заемщика удовлетворительное объяснение того, почему его Конкурсная заявка/Предложение не оказалась успешной, может потребоваться совещание с Банком. Такой запрос должен быть адресован аккредитованному менеджеру практики по Стране Заемщика, который организует совещание на

соответствующем уровне и с соответствующими специалистами. Цель такого совещания заключается не в обсуждении Конкурсных заявок/Предложений конкурентов или, для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению Банком, позиции Банка, которая была доведена до сведения Заемщика.

Управление контрактом

- 5.97 Цель управления контрактом заключается в обеспечении того, чтобы все стороны выполнили свои обязательства. Заемщик должен активно управлять контрактами на протяжении всего срока их действия для того, чтобы ить е убедиться в удовлетворительном исполнении контракта подрядчиком, что соответствующие заинтересованные стороны поставлены в известность, и все требования контракта соблюдаются. Более подробно см. в Приложении XI, Управление контрактом.

Документация

- 5.98 Заемщики должны хранить документацию всего происходящего в Процессе закупок в соответствии с требованиями Юридического соглашения.

Раздел VI. Утвержденные методы отбора Товаров, Работ и Неконсультационных услуг

Утвержденные методы отбора

- 6.1 В Таблице 1 на обороте представлен обзор утвержденных методов отбора, конкретных типов утвержденных механизмов отбора и доступных вариантов рыночного подхода к закупке Товаров, Работ и Неконсультационных услуг в рамках операций ФИП. Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Таблица 1. Утвержденные методы отбора: Товары, Работы и Неконсультационные услуги

Товары, Работы и Неконсультационные услуги	Варианты рыночного подхода											
	Откры- тый	Ограни- ченный	Пря- мой	Между- народные	Нацио- нальные	ПКО	ПО	Одно- этапные	Много- этапные	ЛОП	Переговоры	Номинальные критерии
Методы отбора												
Запрос на подачу Предложений	✓	✓	х	✓	✓	х	в обычных условиях	✓	✓	✓	✓*	в обычных условиях
Запрос на подачу Конкурсных заявок	✓	✓	х	✓	✓	по выбору	х	✓	х	✓	✓*	в нестандартных условиях
Запрос на подачу Ценовых предложений	✓	✓	х	✓	✓	х	х	✓	х	х	х	х
Прямой отбор	х	х	✓	х	х	х	х	✓	х	х	✓	х
Механизмы отбора												
Конкурентный диалог	✓	✓	х	✓	✓	х	требуемые	х	✓	х	х	✓
Государственно-частные партнерства	✓	✓	✓	✓	✓	✓	х	✓	✓	✓	✓	✓
Коммерческая практика	В соответствии с приемлемой практикой коммерческих закупок											
Агентства ООН	Согласно Пунктам 6.47 и 6.48											
Электронные аукционы	✓	✓	х	✓	✓	✓	х	✓	х	х	х	х
Импорт	✓	✓	х	✓	х	х	х	✓	х	✓	х	х
Сырьевые товары	✓	✓	х	✓	✓	✓	х	✓	х	х	х	х
Развитие по инициативе сообщества	✓	✓	✓	х	✓	х	х	✓	х	х	х	х
Работа сверх объема контракта	х	х	✓	х	✓	х	х	х	х	х	х	х

✓ Этот вариант рыночного подхода доступен

х Этот вариант рыночного подхода недоступен

ПКО= предварительный квалификационный отбор

ПО = первоначальный отбор

*Это относится к переговорам, проводимым после процедуры конкурентного отбора, согласно Пунктам 6.34-6.36

- 6.2 Банк определяет следующее в качестве утвержденных методов отбора для Товаров, Работ и Неконсультационных услуг:
- a. Запрос на подачу Предложений (ЗПП);
 - b. Запрос на подачу Конкурсных заявок (ЗПКЗ);
 - c. Запрос на подачу Ценовых предложений (ЗПЦП); и
 - d. Прямой отбор.

Запрос на подачу Предложений

- 6.3 ЗПП является конкурсным методом привлечения Предложений. Он должен применяться в том случае, если, в силу характера и сложности закупаемых Товаров, Работ или Неконсультационных услуг, Заемщик наилучшим образом удовлетворит свои производственные нужды, если разрешит Заявителям предлагать индивидуальные решения или подавать Предложения, которые могут отличаться по тому, каким образом они выполняют или превышают требование документа запроса на подачу Предложений.
- 6.4 ЗПП обычно проводится в рамках многоэтапной процедуры. Чтобы дать возможность оценки того, насколько Предложения удовлетворяют требованиям документа запроса на подачу Предложений, оценка обычно включает в себя рейтингуемые критерии и методологию оценки. Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Запрос на подачу Конкурсных заявок

- 6.5 ЗПКЗ представляет собой конкурсный метод привлечения Конкурсных заявок. Он должен применяться в том случае, если, в силу характера поставляемых Товаров, Работ или Неконсультационных услуг, Заемщик в состоянии указать детальные требования, на которые отвечают Участники торгов в рамках предложения Конкурсных заявок.
- 6.6 Закупка в рамках такого метода проводится посредством одноэтапной процедуры. Квалификационные критерии (минимальные требования, обычно оцениваемые на основе «прошел/не прошел») обычно используются с ЗПКЗ. Рейтингуемые критерии оценки обычно не используются с ЗПКЗ. Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Запрос котировок

- 6.7 ЗК является конкурсным методом отбора на основе сравнения ценовых котировок фирм. Этот метод может быть более эффективным, нежели более сложные методы для закупки ограниченных объемов общедоступных готовых Товаров или Неконсультационных услуг, сырьевых товаров стандартной спецификации или простых строительных Работ малой стоимости. Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Прямой отбор

- 6.8 Такие соображения как пропорциональность, соответствие критериям финансирования и СЦК могут потребовать применения такого подхода как прямой отбор – то есть, приглашение и переговоры только с одной фирмой. Этот метод отбора может быть уместным в том случае, если имеется только одна подходящая фирма или имеется основание для использования предпочитаемой фирмы.
- 6.9 Прямой отбор может быть целесообразным в следующих обстоятельствах:

- a. существующий контракт, включая контракт, изначально не финансируемый Банком, на поставку Товаров, Работ или Неконсультационных услуг, присужденный в соответствии с приемлемыми для Банка процедурами, может быть расширен для включения дополнительных Товаров, Работ или Неконсультационных услуг аналогичного характера, если:
 - i. это является должным образом обоснованным;
 - ii. конкуренция не позволяет добиться никаких преимуществ; и
 - iii. цены в расширенном контракте являются приемлемыми;
 - b. имеется правомерное требование относительно повторного привлечения фирмы, у которой имеется выполненный за последние 12 месяцев контракт с Заемщиком, для выполнения контракта аналогичного типа. В обосновании должно быть показано, что:
 - i. фирма продемонстрировала удовлетворительные результаты в рамках предыдущего контракта;
 - ii. конкуренция не позволяет добиться никаких преимуществ; и
 - iii. цены на прямое заключение контракта являются приемлемыми;
 - c. закупка имеет очень низкую стоимость и сопряжена с низким риском, как согласовано в Плане закупок;
 - d. случай является исключительным – например, в ответ на Чрезвычайные ситуации;
 - e. стандартизация Товаров, которые должны быть совместимы с существующими Товарами, может служить обоснованием для дополнительных приобретений у первоначальной фирмы, если преимущества и недостатки другого бренда или источника оборудования рассматривались на приемлемых для Банка основаниях;
 - f. требуемое оборудование является запатентованным и может быть получено только из одного источника;
 - g. закупка конкретных Товаров у конкретной фирмы необходима для достижения требуемых контрольных показателей или функциональной гарантии оборудования, Промышленного предприятия или сооружений;
 - h. Товары, Работы или Неконсультационные услуги, предоставляемые в Стране Заемщика ГП, университетом, исследовательским центром или институтом Страны Заемщика, имеют уникальный и исключительный характер, в соответствии с Пунктом 3.23 с.; или
 - i. прямой отбор Агентств ООН в соответствии с Пунктами 6.47 и 6.48.
- 6.10 Во всех случаях прямого отбора Заемщик должен обеспечивать следующее:
- a. цены являются приемлемыми и согласуются с рыночными ставками на товары аналогичного характера; и
 - b. требуемые Товары, Работы или Неконсультационные услуги не разделяются на закупки меньшего размера во избежание применения процедур конкурентного отбора.

Варианты рыночного подхода

Открытая конкуренция

- 6.11 Открытый конкурентный подход к рынку является предпочитаемым Банком подходом, поскольку обеспечивает своевременное и адекватное объявление требований Заемщика для всех правомочных потенциальных Участников торгов/Заявителей, наряду с равными возможностями подачи конкурсной заявки/предложения по требуемым Товарам, Работам или Неконсультационным услугам. Любой подход, отличный от открытой конкуренции, должен быть обоснован Заемщиком. Любой такой подход должен быть указан в Плане закупок.

Ограниченная конкуренция

- 6.12 Ограниченный конкурентный подход к рынку применяется исключительно по приглашению, без размещения объявления. Этот метод отбора может быть целесообразным в тех случаях, когда имеется только ограниченное количество фирм или имеются иные исключительные причины, которые служат обоснованием для отступления от подходов к открытым конкурсным закупкам.

Выход на международный рынок

- 6.13 Выход на Международный рынок (международные конкурсные закупки) подходит в том случае, если участие иностранных фирм повышает конкуренцию и может гарантировать достижение оптимального СЦК и соответствие результатов критериям финансирования.
- 6.14 Открытые международные конкурсные закупки, для которых требуется публикация международного объявления в соответствии с настоящими Правилами закупок, является предпочтительным подходом для сложных, высокорискованных и/или высокотратных контрактов. Банк установил конкретные пороговые значения для этой цели (см. Рекомендации относительно пороговых значений для стран)

Выход на национальный рынок

- 6.15 Как согласовано в Плане закупок, выход на национальный рынок может быть уместным в том случае, если маловероятно, что закупки привлекут иностранную конкуренцию из-за:
- a. размера и состояния рынка;
 - b. стоимости контракта;
 - c. направлений деятельности, которые являются географически разбросанными, разнесенными во времени или трудоемкими; или
 - d. Товары, Работы или Неконсультационные услуги доступны внутри страны по ценам ниже, чем на Международном рынке.
- 6.16 Выход на национальный рынок также может быть уместным в том случае, если сопутствующее административное или финансовое бремя явно перевешивает преимущества выхода на Международный рынок.
- 6.17 Если иностранные фирмы желают участвовать в открытых национальных конкурсных закупках, им разрешается это сделать на правилах и условиях, которые применяются к национальным фирмам.

- 6.18 В случае выхода на национальный рынок могут применяться собственные процедуры закупок страны, как указано в Пунктах 5.3-5.6.

Предварительный квалификационный отбор и Первоначальный отбор

Товары, Работы и Неконсультационные услуги

- 6.19 Предварительный квалификационный отбор и Первоначальный отбор являются процедурами, используемыми для составления короткого списка Подателей заявок при осуществлении закупок Товаров, Работ и Неконсультационных услуг. Эти процедуры гарантируют приглашение к подаче Конкурсных заявок/Предложений только тех, кто обладает соответствующим и достаточным потенциалом, возможностями и ресурсами. При проведении Предварительного квалификационного отбора или Первоначального отбора Заемщик использует Типовой документ Предварительного квалификационного отбора/Документ первоначального отбора Банка.
- 6.20 Предварительный квалификационный отбор или Первоначальный отбор подходит для больших или сложных контрактов или в иных обстоятельствах, таких как потребность в оборудовании, изготовляемом по специальному заказу, Промышленном предприятии, специализированных услугах, некоторых видах комплексной информации и технологий, закупках под ключ, заключении контракта на проектирование и строительство или управление, в рамках которого высокие затраты на составление детальных Конкурсных заявок/Предложений могут способствовать снижению конкуренции.
- 6.21 При оценке квалификации Подателя заявки не должна приниматься во внимание квалификация других фирм – таких как его дочерние компании, головные компании, аффилированные фирмы, субподрядчики (отличные от специализированных субподрядчиков, если это разрешено в Предварительном квалификационном отборе/Документе первоначального отбора) или любой другой фирмы, отличной от фирмы, подавшей Заявку на Предварительный квалификационный отбор/Первоначальный отбор.
- 6.22 В том случае, если время, прошедшее между принятием Заемщиком решения по списку прошедших предварительный квалификационный отбор/первоначально отобранных Подателей заявок и выдачей запроса на подачу Конкурсных заявок/документов запросов на подачу Предложений, составляет более двенадцати (12) месяцев, Банк может потребовать проведение нового Предварительного квалификационного отбора/Первоначальной процедура отбора посредством повторного размещения объявления.

Предварительный квалификационный отбор

- 6.23 Предварительный квалификационный отбор обычно применяется с Запросами на подачу Конкурсных заявок и является необязательным в зависимости от характера и сложности Товаров, Работ или Неконсультационных услуг. При Предварительном квалификационном отборе минимальные требования обычно оцениваются на основе «прошел/не прошел» по таким критериям как: правомочность участия в торгах, опыт, технические возможности и финансовые ресурсы. Они учитывают объективные и измеримые факторы, такие как: опыт, удовлетворительное выполнение предыдущих контрактов, успешное завершение аналогичных контрактов за данный период, возможности строительных и/или производственных объектов, финансовая ситуация, и правомочность участия в торгах. Все Податели заявок, которые, в основном, удовлетворяют минимальным квалификационным требованиям, приглашаются к подаче Конкурсных заявок.

- 6.24 В конце процедуры Предварительного квалификационного отбора Заемщик сообщает всем Подателям заявок результаты Предварительного квалификационного отбора. В Приглашении к подаче Конкурсной заявки, адресованном прошедшему предварительный квалификационный отбор Подателю заявки должны быть перечислены названия всех прошедших предварительный квалификационный отбор Подателей заявок.

Первоначальный отбор

- 6.25 Первоначальный отбор обычно используется при Запросе на подачу Предложений и должен использоваться для всех процедур Конкурентного диалога. Он создает условия для того, чтобы Заемщик приглашал к подаче Предложений только тех Подателей заявок, которые получили наиболее высокие оценки. Первоначальный отбор включает в себя двухшаговую процедуру. Первый шаг аналогичен описанной выше Процедуре Предварительного квалификационного отбора. При этом составляется длинный список Подателей заявок, . Затем включенные в длинный список Податели заявок оцениваются относительно рейтингуемых критериев. После составления рейтинга совокупных баллов рейтингуемых критериев Заемщик выбирает Подателей заявок с наиболее высокими оценками для подачи Предложений. Заемщик должен указать в документе первоначального отбора диапазон Подателей заявок, которые могут быть Первоначально отобраны.
- 6.26 В конце процедуры Первоначального отбора Заемщик должен сообщить всем Подателям заявок результаты Первоначального отбора. В Приглашении к подаче Предложений, адресованном прошедшему Первоначальный отбор Подателю заявки должны быть перечислены названия всех Подателей заявок, прошедших Первоначальный отбор.

Последующий квалификационный отбор

- 6.27 Если Участники торгов/Заявители не прошли предварительный квалификационный отбор/не были первоначально отобраны, Заемщик должен указать соответствующие квалификационные требования в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений, чтобы удостовериться в том, что Участник торгов/Заявитель, которому будет рекомендовано присуждение контракта, обладает возможностями и ресурсами для эффективного выполнения контракта. При оценке квалификации фирмы не должна приниматься во внимание квалификация других фирм, таких как ее дочерние компании, головные компании, аффилированные фирмы, субподрядчики (отличные от специализированных субподрядчиков, если это разрешено в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений) или любой другой фирмы, отличной от фирмы, подавшей Конкурсную заявку/Предложение.

Одноэтапные одноконвертные торги

- 6.28 Одноэтапные закупки являются наиболее подходящими в том случае, если спецификации и требования являются достаточными, чтобы создать условия для подачи полных Конкурсных заявок/Предложений. Одноэтапные одноконвертные закупки требуют подачи технических и финансовых Конкурсных заявок/Предложений в одном конверте.

Одноэтапные двухконвертные торги

- 6.29 В случае необходимости, при проведении одноэтапных закупок может применяться двухконвертная процедура. Первый конверт содержит сведения о квалификации и

техническую часть, а второй конверт – финансовую (ценовую) часть; оба конверта вскрываются и оцениваются последовательно.

Многоэтапные закупки

- 6.30 Заблаговременное составление полной технической спецификации нередко может быть нецелесообразным при закупке:
- a. больших сложных объектов, для которых будет присуждаться контракт «под ключ» для проектирования и строительства Промышленного предприятия ;
 - b. работ сложного и особого характера; или
 - c. сложных информационно-коммуникационных технологий, которые подвержены быстрому техническому прогрессу.
- 6.31 На первом этапе Предложения приглашаются на основании концептуального дизайна или эксплуатационных характеристик или функциональных требований, при условии проведения Заемщиком конфиденциальных ознакомительных и уточняющих совещаний с целью узнать о возможных решениях. На втором этапе документ запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений может быть изменен с учетом данных, полученных в ходе конфиденциальных совещаниях, и выдан прошедшим квалификационный отбор Участникам торгов/Заявителям, требуя от них подачи окончательного Предложения. В соответствии с требованиями, изложенными в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений, второй этап может быть подан в одном (1) конверте или двух (2) конвертах, соответственно, для технической и финансовой частей, в тех случаях, когда оба конверты вскрываются и оцениваются последовательно.

Лучшее и окончательное предложение

- 6.32 При осуществлении международных конкурсных закупок, подлежащих предварительному рассмотрению, Банк может согласиться на использование Заемщиком Лучшего и окончательного предложения (ЛОП). ЛОП является вариантом, в соответствии с которым Заемщик приглашает Участников торгов/Заявителей, которые представили отвечающие основным требованиям Конкурсные заявки/Предложения, к подаче своего лучшего и окончательного предложения. Такая процедура может быть уместной в том случае, если для процесса закупок будет полезно предоставление Участникам торгов/Заявителям последней возможности улучшить свои Конкурсные заявки/Предложения – в том числе, посредством снижения цен, уточнения или изменения своей Конкурсной заявки/Предложении или предоставления дополнительной информации. Заемщик должен известить Участников торгов/Заявителей в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений о том:
- a. будет ли использоваться ЛОП;
 - b. что Участники торгов/Заявители не обязаны подавать ЛОП; и
 - c. что после ЛОП переговоры проводиться не будут.
- 6.33 Если применения ЛОП, Заемщик должен будет, по согласованию с Банком, прибегнуть к услугам Стороны, выступающей гарантом неподкупности.

Переговоры

- 6.34 При осуществлении международных конкурсных закупок, подлежащих предварительному рассмотрению, Банк может согласиться на проведение Заемщиком переговоров после проведения оценки Конкурсной заявки/Предложения и до итогового присуждения контракта.
- 6.35 Любые переговоры должны проводиться в соответствии с требованиями запроса на подачу Конкурсных заявок/документа запроса на подачу Предложений. В случае проведения переговоров, они должны проводиться в присутствии Стороны, выступающей гарантом неподкупности, согласованной с Банком. В ходе переговоров можно затрагивать условия и положения контракта, цену, и/или социальные, экологические и инновационные аспекты, при условии, что они не меняют минимальные требования Конкурсной заявки/Предложения.
- 6.36 Заемщик должен сначала провести переговоры с Участником торгов/Заявителем, имеющим наиболее выгодную Конкурсную заявку/Предложение. Если результат является неудовлетворительным или соглашение не было достигнуто, Заемщик может затем провести переговоры со следующим по списку Участником торгов/Заявителем, имеющим наиболее выгодную Конкурсную заявку/Предложение, и продолжать так двигаться вниз по списку до тех пор, пока не будет достигнут удовлетворительный результат.

Использование Рейтингуемых Критериев оценки

- 6.37 Рейтингуемыми критериями являются критерии, которые оцениваются по баллам, поскольку они не могут полностью оцениваться в денежном выражении. Баллы обычно присваиваются исходя из того, насколько Предложение удовлетворяет или превышает требования, детально изложенные в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений. Более подробно см. в Приложении X, Критерии оценки.

Особые типы утвержденных механизмов отбора

- 6.38 Особые условия, процедуры и подходы к закупкам, применимы в следующих случаях:
- a. Конкурентный диалог;
 - b. Государственно-частные партнерства;
 - c. Коммерческая практика;
 - d. Агентства ООН;
 - e. Электронные торги на понижение;
 - f. Импорт;
 - g. Сырьевые товары;
 - h. Развитие по инициативе сообщества; и
 - i. Выполнение целевых работ с помощью собственной рабочей силы.

Конкурентный диалог

- 6.39 Конкурентный диалог является интерактивным многоэтапным механизмом отбора, который позволяет обеспечивать динамичное участие Заявителей. Заемщик должен обосновать

использование Конкурентного диалога в СПЗР. Конкурентный диалог может применяться только для сложных или инновационных закупок.

6.40 Конкурентный диалог может быть целесообразным в том случае:

- a. если возможен ряд решений, удовлетворяющих требованиям Заемщика, и в тех случаях, когда детальные технические и коммерческие механизмы, необходимые для поддержки таких решений, требуют обсуждения и разработки между сторонами; и
- b. если, в силу характера и сложности закупок, Заемщик, объективно, не в состоянии:
 - i. адекватно определить технические или функциональные требования и объем для удовлетворения своих потребностей; и/или
 - ii. адекватно указать правовые и/или финансовые механизмы закупок.

6.41 Более подробно см. в Приложении XIII, Конкурентный диалог.

Государственно-частные партнерства (ГЧП)

6.42 ГЧП является долгосрочным контрактом между частной стороной и государственным учреждением на предоставление общественных активов или услуг, в рамках которого частная сторона несет значительный риск и ответственность за организацию, а вознаграждение привязано к исполнению обязательств по контракту.

6.43 Банк может финансировать стоимость проекта или контракта, в рамках которых закупки осуществляются в соответствии с механизмами ГЧП – таких как концессии на строительство-владение-эксплуатацию (СВЭ), строительство-эксплуатацию-передачу (СЭП) и строительство-владение-эксплуатацию-передачу (СВЭП) или аналогичные типы механизмов частного сектора, если:

- a. отбор согласуется с Основными принципами закупок Банка;
- b. отражено применение Руководства Банка по борьбе с коррупцией; и
- c. согласуется, по необходимости, с требованиями, изложенными в настоящих Правилах закупок.

6.44 Более подробно см. в Приложении XIV, Государственно-частные партнерства.

6.45 Частный партнер, отобранный в соответствии с Приложением XIV, Государственно-частные партнерства, затем осуществляет закупку Товаров, Работ, Неконсультационных услуг и/или Консультационных услуг, требуемых для объекта, из правомочных источников, применяя свои собственные процедуры.

Коммерческая практика

6.46 Коммерческая практика относится к использованию устоявшихся механизмов закупок, применяемых частным сектором (обычно, на такие субъекты не распространяется действие закона о государственных закупках Заемщика) для закупки Товаров, Работ или Неконсультационных услуг. Коммерческая практика также может быть использована для программы импорта, реализуемой субъектами частного сектора (как указано в Пункте 6.50). Основные принципы закупок Банка являются стандартом для определения приемлемости Коммерческой практики.

Агентства ООН

- 6.47 В случае согласия Банка, Заемщики могут выбирать Агентства ООН напрямую в тех ситуациях, когда эксперты или быстрая мобилизация Агентств ООН на местах имеют решающее значение – в частности, в случаях возникновения безотлагательной потребности в помощи или ограниченности потенциала.
- 6.48 В случае заключения контракта с Агентством ООН Заемщик должен использовать типовую форму соглашения между Заемщиком и Агентством ООН или утвержденный Банком шаблон, разработанный для конкретного случая. В тех случаях, когда Банком и Агентством ООН принято РС, Заемщик может воспользоваться РС при заключении контракта с Агентством ООН.

Электронные аукционы на понижение

- 6.49 Электронный аукцион на понижение (электронный аукцион) является запланированным онлайн-мероприятием, в рамках которого прошедшие предварительный квалификационный отбор/зарегистрированные фирмы делают конкурентные предложения друг против друга с целью сбить цену. Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Программа импорта

- 6.50 В том случае, если ФИП предоставляет финансирование для программы импорта (т.е. программы для импорта субъектами государственного или частного сектора правомочных Товаров первой необходимости на основе списка, согласованного между Заемщиком и Банком), механизмы закупок для такой программы описываются в Приложении XII, Методы отбора.

Сырьевые товары

- 6.51 Закупка сырьевых товаров относится к закупке таких товаров как зерно, корма для животных, пищевое растительное масло, удобрения или металлы. Закупка сырьевых товаров зачастую связана с заключением многочисленных контрактов на поставку товара в определенных объемах, что обеспечивает надежность поставок, и с множеством закупок в течение определенного срока, что дает возможность использовать благоприятную рыночную конъюнктуру и поддерживать товарные запасы на низком уровне. Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Развитие по инициативе сообщества

- 6.52 Механизмы закупок, спецификации и комплектование контракта могут быть подходящим образом адаптированы – при так, чтобы это являлось приемлемым для Банка – в том случае, если в интересах устойчивости проекта или для достижения конкретных социальных целей проекта, желательно (в рамках отобранных компонентов проекта):
- привлекать местные сообщества и/или неправительственные организации (НПО) к участию в выполнении строительных Работ и предоставлении Неконсультационных услуг;
 - увеличивать использование местных ноу-хау, Товаров или материалов; или
 - применять наукоемкие и прочие соответствующие технологии.

6.53 Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

6.54 **Выполнение целевых работ с помощью собственной рабочей силы** Выполнение целевых работ с помощью собственной рабочей силы, к которой относятся такие Работы как строительство и монтаж оборудования, а также Неконсультационные услуги, предоставляемые государственным учреждением Страны Заемщика с использованием своего собственного персонала и оборудования, может быть практическим методом закупок только в определенных обстоятельствах. Государственное строительное управление, которое не является автономным – ни в управленческом, ни в юридическом или финансовом отношении, – считается субъектом выполнение целевых работ с помощью собственной рабочей силы. Использование метода, предусматривающего выполнение целевых работ с помощью собственной рабочей силы требует, чтобы Заемщик осуществлял такие же тщательные проверки качества и поверочный контроль, как и для контрактов, присуждаемых третьим сторонам.

6.55 Выполнение целевых работ с помощью собственной рабочей силы должно быть обоснованно и может использоваться лишь после получения невозражения от Банка, в любом из следующих обстоятельств:

- a. объемы требуемых строительных и монтажных работ не могут быть определены заранее;
- b. строительные и монтажные работы имеют небольшой объем и территориально разбросаны, либо осуществляются в отдаленных местах, так что прошедшие квалификационный отбор строительные фирмы вряд ли смогут сделать конкурсное предложение по приемлемым ценам;
- c. строительные и монтажные работы должны осуществляться без прерывания текущих операций;
- d. Заемщику проще нести риски неизбежного прерывания работ, нежели подрядчику;
- e. с точки зрения законодательства Заемщика или нормативных положений в таких областях как национальная безопасность, специализированные Неконсультационные услуги – такие как аэрофотосъемка и составление карт – могут осуществляться только специализированными ветвями правительства; или
- f. необходим срочный ремонт, требующий незамедлительного принятия мер для предотвращения дальнейшего ущерба, или необходимо провести Работы в пострадавших от конфликтов районах, в тех случаях, когда частные фирмы могут быть в этом не заинтересованы.

Подрядчики по предоставлению услуг

6.56 Проекты могут включать в себя заключение контракта с частными лицами (но не как с сотрудниками) на предоставление Неконсультационных услуг. Их отбор может осуществляться в соответствии с собственными процедурами Заемщика по найму персонала, проверенными Банком и сочтенными приемлемыми. В том случае, если частные лица, которые оказывают такие услуги, будут предоставлены фирмами, фирмы должны отбираться с использованием соответствующих методов отбора и процедур, указанных в настоящих Правилах закупок.

Особые типы контрактных соглашений

Рамочные соглашения

- 6.57 Рамочным соглашением (РС) является соглашение с одной или несколькими фирмами, определяющее условия и положения, которыми будет руководствоваться любой контракт, присужденный в течение срока действия РС (контракт на выполнение разовых заказов). Условия и положения обычно включают в себя ставку вознаграждения, тариф или механизм ценообразования. РС могут приниматься для ожидаемой закупки Товаров, Работ или Неконсультационных услуг при возникновении необходимости, через определенный период времени. РС не накладывает ни на одну из сторон обязательство осуществить закупку или поставку. При принятии РС обеспечивается быстрый и эффективный способ осуществления закупок Товаров, Работ или Неконсультационных услуг. РС с несколькими поставщиками позволяет Заемщику выбирать из ряда фирм, содействия обеспечению оптимального соотношения цены и качества в рамках каждой закупки.
- 6.58 РС могут быть целесообразными для закупки Товаров, Работ или Неконсультационных услуг при следующих обстоятельствах:
- а. часто повторяющиеся заказы осуществляются на основе таких же или аналогичных требований или набора спецификаций;
 - б. в тех случаях, когда разные хозяйственные подразделения Заемщика осуществляют закупку одинаковых Товаров, Работ или Неконсультационных услуг, а агрегирование спроса может привести к оптовым скидкам;
 - в. планирование на случай Чрезвычайных ситуаций; или
 - г. ни одна фирма не считается имеющей достаточный потенциал.
- 6.59 Более подробно см. в Приложении XV, Рамочные соглашения.

Контракт, основанный на результатах работ

- 6.60 Контракты, основанные на результатах работ, представляют собой договорные отношения, в рамках которых платежи производятся за измеряемые результаты выполненных работ (плановые показатели деятельности), вместо традиционного способа, который измеряет используемые ресурсы. Результаты работы должны удовлетворять функциональные потребности в отношении качества, количества и надежности. Оплата производится в соответствии с размером выполненной работы, при условии, что они выполнены на требуемом уровне качества. За более низкий уровень качества выполнения работы из платежей могут производиться вычеты, или удержания, а в отдельных случаях, могут выплачиваться премиальные за более высокий уровень качества результатов выполненной работы. Подрядчик вправе предложить наиболее приемлемое решение, исходя из зрелого и хорошо проверенного опыта, и должен продемонстрировать, что уровень качества, указанный в документах запроса на подачу конкурсных заявок/запроса предложений, будет достигнут.
- 6.61 Закупка на основе результатов работы может включать в себя следующее:
- а. предоставление Неконсультационных услуг, оплачиваемых на основе конечных результатов;

- b. проектирование, поставку, строительство (или капитальный ремонт) и ввод в эксплуатацию сооружения, эксплуатируемого Заемщиком; или
- c. проектирование, поставку, строительство (или капитальный ремонт) объекта и предоставление Неконсультационных услуг по эксплуатации и обслуживанию на определенный срок после его ввода в эксплуатацию.

Раздел VII. Утвержденные методы отбора Консультационных услуг

Утвержденные методы отбора

7.1 В Таблице 2 представлен обзор утвержденных методов отбора, специфические типы утвержденных механизмов отбора и варианты рыночного подхода, доступные для отбора Консультационных услуг в рамках операций ФИП. Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Таблица 2. Утвержденные методы отбора: Консультационные услуги

Консультационные услуги	Варианты рыночного подхода					
Утвержденные методы и механизмы отбора	Откры- тые	Ограни- ченные	Прямые	Междуна- родные	Националь- ные	Короткий список
Методы отбора						
Отбор на основании качества и стоимости	✓	х	х	✓	✓	✓
Отбор в условиях фиксированного бюджета	✓	х	х	✓	✓	✓
Отбор по наименьшей стоимости	✓	х	х	✓	✓	✓
Отбор на основании качества	✓	х	х	✓	✓	✓
Отбор на основании квалификации консультантов	✓	✓	х	✓	✓	х
Прямой отбор	х	х	✓	х	х	х
Механизмы отбора						
Коммерческая практика	Согласно приемлемой практике коммерческих закупок					
Агентства ООН	Согласно пунктам 7.27 и 7.28					
Некоммерческие организации (такие как НПО)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Банки	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Агенты по закупкам	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Методы отбора для Индивидуальных консультантов						
Отбор Индивидуальных консультантов	✓	✓	✓	х	х	х

✓ Этот вариант рыночного подхода доступен

х Этот вариант рыночного подхода не доступен

7.2 Ниже представлены утвержденные методы отбора Консультационных фирм:

- a. Отбор на основании качества и стоимости (ОКС);
- b. Отбор в условиях фиксированного бюджета (ОУФБ);
- c. Отбор по наименьшей стоимости (ОНС);
- d. Отбор на основании качества (ОК);
- e. Отбор на основании квалификации Консультанта (ОКК);
- f. Прямой отбор; и
- g. Коммерческая практика.

Отбор на основании качества и стоимости

7.3 ОКС является процедурой конкурентного отбора среди Консультационных фирм, включенных в Короткий список, в соответствии с которой при отборе успешной фирмы учитываются качество Предложения и стоимость услуг. В документе запроса на подачу Предложений должна быть указан минимальный балл для технических Предложений. Относительный вес должен присваиваться качеству и стоимости, исходя из характера задания. Предложение с наиболее высокой совокупной (качество и стоимость) оценкой считается наиболее выгодным среди Предложений, которые отвечают требованиям документа Запроса на подачу Предложений и имеют необходимую техническую квалификацию. Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Отбор в условиях фиксированного бюджета

7.4 Как и ОКС, ОУФБ является процедурой конкурентного отбора среди Включенных в Короткий список консультационных фирм, в соответствии с которым при отборе успешной фирмы учитываются качество Предложения и стоимость услуг. Стоимость услуг указывается в документе запроса на подачу Предложений как фиксированный бюджет, который не должен превышать. ОУФБ подходит в том случае, если:

- a. тип требуемой Консультационной услуги является простым и может быть с точностью определен;
- b. бюджет обоснованно рассчитан и определен; и
- c. бюджет является достаточным для того, чтобы фирма могла выполнить задание.

7.5 В документе запроса на подачу Предложений указываются бюджет и минимальный балл по техническим Предложениям. Предложение с наивысшим техническим баллом, которое отвечает требованиям фиксированного бюджета, считается Наиболее выгодным Предложением. Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Отбор по наименьшей стоимости

7.6 Аналогичный ОКС, ОНС является процедурой конкурентного отбора среди Включенных в Короткий список консультационных фирм, в соответствии с которым при отборе успешной фирмы учитываются качество Предложения и стоимость услуг. ОНС обычно подходит для выполнения заданий стандартного или рутинного характера (таких как проектно-технические расчеты несложных Работ), для которых существуют отработанные методы и стандарты.

- 7.7 В Документе запроса на подачу Предложений указывается минимальный балл для технических Предложений. Наиболее выгодным среди Предложений, чей балл превышает минимальный технический балл, считается Предложение с наименьшей оценочной стоимостью. Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Отбор на основании качества

- 7.8 В рамках ОК качество Предложения оценивается без использования стоимости в качестве критерия оценки. Если в запросе на подачу Предложений запрашиваются как технические, так и финансовые предложения, для определения Наиболее выгодного Предложения вскрывается и оценивается финансовое предложение только лишь той фирмы, которая прошла квалификационный технический отбор с максимальным результатом. Однако, в том случае, если в документе запроса на подачу Предложений запрашиваются только технические Предложения, фирма с наиболее высоко оцениваемым техническим Предложением приглашается к подаче своих финансовых Предложений для переговоров.
- 7.9 ОК подходит для следующих типов заданий:
- а. сложные или высокоспециализированные задания, для которых сложно определить точное ТЗ и требуемый вклад фирмы, и по которым Заемщик ожидает, что фирма продемонстрирует в своих Предложениях инновации;
 - б. задания, которые оказывают большое воздействие на последующих этапах; и
 - с. задания, которые могут выполняться совершенно разными способами, так что Предложения не будут сопоставимы.
- 7.10 Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Отбор на основании квалификации консультантов

- 7.11 Заемщик запрашивает выражения заинтересованности (ЗВЗ), прилагая ТЗ к ЗВЗ. По меньшей мере, трем прошедшим квалификационный отбор фирмам должно быть предложено предоставить информацию о своем профессиональном опыте и квалификации. Из тех фирм, которые представили ВЗ, Заемщик выбирает фирму с лучшей квалификацией и профессиональным опытом, и приглашает ее подать свои технические и финансовые предложения для переговоров. Публикация объявления о ЗВЗ не является обязательным.
- 7.12 ОКК подходит для небольших заданий или Чрезвычайных ситуаций, в рамках которых нецелесообразно составлять и оценивать конкурсные Предложения.

Прямой отбор

- 7.13 Такие соображения как пропорциональность, соответствие критериям финансирования и СЦК могут потребовать применения такого подхода, как прямой отбор (внеконкурсный отбор или отбор из единого источника) – то есть, приглашение и переговоры только с одной фирмой. Этот метод отбора может быть уместным в том случае, если квалификационный отбор прошла только одна фирма, если фирма обладает опытом исключительной ценности для выполнения данного задания, или если имеется основание для использования предпочитаемой фирмы.
- 7.14 Прямой отбор может быть целесообразным в следующих обстоятельствах:

- a. существующий контракт на Консультационные услуги, включая контракт, изначально финансируемый не Банком, но присуждаемый в соответствии с приемлемыми для Банка процедурами, может быть продлен для включения дополнительных Консультационных услуг аналогичного характера, если это является должным образом обоснованным, если конкуренция не позволяет добиться никаких преимуществ, и если цены являются приемлемыми;
 - b. для задач, которые представляют собой естественное продолжение предыдущей работы, выполненной Консультантом в течение последних 12 месяцев, если целостность технического подхода, приобретенный опыт и сохраняющаяся профессиональная ответственность того же Консультанта могут сделать продолжение работы с первоначальным Консультантом предпочтительным по сравнению с проведением нового конкурсного отбора, если исполнение предыдущего задания (или заданий) были удовлетворительными;
 - c. имеется правомерное требование повторного привлечения фирмы, которая ранее выполнила контракт с Заемщиком на предоставление Консультационных услуг аналогичного типа. В обосновании должно быть показано, что фирма удовлетворительно выполнила предыдущий контракт, что конкуренция не позволяет добиться никаких преимуществ, и что цены являются приемлемыми;
 - d. закупка имеет как очень низкую стоимость, так и сопряжена с низким риском, как согласовано в Плане закупок;
 - e. в исключительных случаях – например, при реагировании на Чрезвычайные ситуации;
 - f. только одна фирма является прошедшей квалификационный отбор или одна фирма обладает опытом исключительной ценности для данного задания;
 - g. Консультационные услуги, предоставляемые в Стране Заемщика ГП, университетом, исследовательским центром или институтом Страны Заемщика, имеют уникальный и исключительный характер, в соответствии с Пунктом 3.23. с.; или
 - h. прямой отбор Агентств ООН в соответствии с Пунктами 7.27 и 7.28.
- 7.15 Во всех случаях прямого отбора Заемщик должен обеспечивать справедливость и беспристрастность, и должен располагать необходимыми процедурами для обеспечения того, чтобы:
- a. цены были приемлемыми и сопоставимыми с рыночными ставками на услуги аналогичного характера; и
 - b. требуемые Консультационные услуги не разделялись на закупки меньшего размера во избежание процедур конкурентного отбора.

Процедуры отбора консультационных фирм

Короткий список

- 7.16 Составление Короткого списка фирм для предоставления Консультационных услуг требуется для всех методов отбора, кроме ОКК и Прямого отбора. Заемщик подготавливает Короткий список фирм, которые выразили заинтересованность и обладают профессиональным опытом, а также управленческо-организационными возможностями для выполнения задания.

- 7.17 Короткий список должен включать в себя не менее пяти (5) и не более восьми (8) правомочных фирм. Банк может согласиться на Короткие списки, состоящие из меньшего количества фирм, в том случае, если заинтересованность в данном задании не выразило достаточное количество квалификационных фирм, либо не может быть определено достаточное количество квалификационных фирм, либо если размер контракта или характер задания не служат основанием для более широкой конкуренции.
- 7.18 Следующие субъекты обычно не включаются в один Короткий список с частными фирмами:
- a. Агентства ООН; или
 - b. ГП или учреждения и некоммерческие организации (такие как НПО и университеты), за исключением тех случаев, когда они осуществляют свою деятельность в качестве коммерческих субъектов, удовлетворяющих требованиям Пункта 3.23 b.
- 7.19 Если такие субъекты включены в список, отбор обычно производится с использованием ОК или ОКК. Короткий список не должен включать в себя индивидуальных консультантов.
- 7.20 Более подробно см. в Приложении XII, Методы отбора.

Запрос на подачу Предложений

- 7.21 Включенным в Короткий список фирмам предлагается ответить на документ запроса на подачу Предложений, использующий один из утвержденных методов отбора. При определении подходящего метода отбора Консультантов аспекты качества имеют решающее значение. Отбор на основе только лишь минимальной цены может не позволить добиться оптимального СЦК.

Варианты рыночного подхода

Открытая конкуренция

- 7.22 Открытый конкурентный подход к рынку обеспечивает своевременное и адекватное объявление требований Заемщика всем правомочным потенциальным фирмам или индивидуальным консультантам, наряду с равными возможностями предоставления требуемых Консультационных услуг. Открытый подход к конкурсным закупкам, включая опубликование объявления для ВЗ, является предпочтительным подходом для финансируемого Банком отбора Консультантов.

Ограниченная конкуренция

- 7.23 Ограниченная конкуренция представляет собой конкурентный отбор, при котором Заемщик подготавливает Короткий список без публикации объявления. Это может быть уместным в том случае, если имеется лишь ограниченное количество квалификационных Консультантов, способных выполнить заявленное задание, или по иным обоснованным исключительным причинам. Заемщики должны стремиться получить ВЗ из списка потенциальных Консультантов, который является достаточно широким для обеспечения соответствующей конкуренции.

Выход на Международный рынок

- 7.24 Рыночный подход открытых международных конкурсных закупок/отбора с обязательной о публикацией международного объявления о проведении закупки в соответствии с

настоящими Правилами используется в том случае, когда участие иностранных фирм вероятнее всего позволит добиться оптимального соответствия критериям финансирования и СЦК.

Выход на национальный рынок

- 7.25 Как согласовано в Плане закупок, национальный отбор посредством публикации объявления в национальных СМИ/прессе может применяться в том случае, если характер, объем и/или стоимость Консультационных услуг вряд ли привлекут иностранную конкуренцию, и если для выполнения заданий имеются квалифицированные национальные Консультанты, прошедшие квалификационный отбор. Если иностранные Консультанты пожелают принять участие в национальном отборе, они могут это сделать. В случае выхода на национальный рынок могут применяться собственные процедуры закупок страны, указанные в Пунктах 5.3-5.6.

Специфические типы утвержденных механизмов отбора

Коммерческая практика

- 7.26 Применяются те же положения, что и для Товаров, Работ и Неконсультационных услуг, изложенные в Пункте 6.46.

Агентства ООН

- 7.27 В случае согласия Банка, Заемщики могут выбирать Агентства ООН напрямую, в том случае, если они имеют уникальную или исключительную квалификацию для предоставления технической помощи, консультативных или технических услуг, относящихся к области их специализации – в частности, в случаях безотлагательной потребности в помощи или ограниченности потенциала.
- 7.28 В случае заключения контракта с Агентством ООН Заемщик должен использовать типовую форму соглашения между Заемщиком и Агентством ООН или разработанный для конкретного случая типовой документ, утвержденный Банком. В тех случаях, когда Банком и Агентством ООН принято РС, Заемщик может воспользоваться им при заключении контракта с Агентством ООН.

Некоммерческие организации

- 7.29 Некоммерческие организации – такие как НПО – могут обладать уникальной квалификацией для содействия в подготовке, управлении и реализации проектов в силу своей заинтересованности и знания проблем и потребностей местного населения, а также благодаря подходам, предполагающим совместное участие. Такие организации могут быть включены в Короткий список, если они выражают заинтересованность, и если их квалификация удовлетворяет и Заемщика, и Банк. Для выполнения заданий, которые придают особое значение такому участию и глубокому знанию местных особенностей, Короткий список может полностью состоять из НПО. В таком случае, закупка осуществляется в соответствии с методом отбора (ОКС, ОУФБ, ОНС или ОКК), на основе характера, сложности и размера задания, а критерии оценки отражают уникальные квалификации НПО – такие как знание местных особенностей, масштаб деятельности и предыдущий соответствующий опыт. Заемщики также могут выбирать НПО на

внеконкурсной основе при условии удовлетворения установленным критериям прямого отбора консультационных фирм.

Банки

- 7.30 Заемщики должны использовать метод ОКС для отбора инвестиционных и коммерческих банков, финансовых фирм и управляющих фондами, нанимаемых для продажи активов, выдачи финансовых инструментов и прочих корпоративных финансовых операций – особенно, в контексте приватизационных операций. Помимо обычного вознаграждения (авансовый платеж), оплата также включает в себя “премию за успешный результат”. Такая премия за успешный результат может быть фиксированной, но обычно выражается в виде процента от стоимости активов или прочих подлежащих продаже финансовых инструментов. В документе запроса на подачу Предложений должно быть указано, будет ли при финансовой оценке учитываться премия за успешный результат – в сочетании с авансовым платежом, или отдельно.

Агенты по закупкам

- 7.31 Когда Заемщик не имеет необходимой организационной структуры, ресурсов или опыта, для него может оказаться полезным и эффективным привлечение в качестве агента какой-либо фирмы, которая специализируется в области организации закупок. Агенты по закупкам могут отбираться с использованием метода ОКС или ОНС. Агент по закупкам должен осуществлять закупки от имени Заемщика в соответствии со всеми механизмами закупок, обозначенными в Юридическом соглашении и Плане закупок.

Персонал для поддержки реализации проекта

- 7.32 Сотрудники по реализации проекта, частные лица, привлекаемые Заемщиком по контракту для обеспечения поддержки реализации проекта, не относящиеся к числу индивидуальных консультационных позиций, определенных в Юридическом соглашении, могут отбираться Заемщиком в соответствии с его собственными процедурами найма персонала для осуществления такой деятельности, при условии что они проверены Банком и считаются для него приемлемыми.

Особый тип договорных механизмов

Рамочное соглашение

- 7.33 Рамочное соглашение (РС) является соглашением, заключенным с фирмами или индивидуальными консультантами (группами консультантов), которое может потребоваться в течение определенного периода времени. В РС изложены условия и положения, в соответствии с которыми конкретные Консультационные услуги (контракты на выполнение разовых заказов) могут предоставляться напрямую или конкурентно на протяжении всего срока действия соглашения. РС могут оказаться целесообразными при отборе повторных Консультационных услуг или для консолидации требований – в том случае, если разные хозяйственные подразделения Заемщика осуществляют закупку одинаковых видов Консультационных услуг. Более подробно см. в Приложении XV, Рамочные соглашения.

Утвержденные методы отбора Индивидуальных консультантов

- 7.34 Индивидуальные консультанты отбираются для тех заданий, для выполнения которых:
- не требуется команда экспертов;
 - не требуется дополнительной профессиональной поддержки со стороны главного офиса; и
 - опыт и квалификация индивидуального консультанта имеют первостепенное значение.
- 7.35 В том случае, если координация, администрирование или коллективная ответственность могут оказаться сложными из-за множества частных лиц, рекомендуется нанимать фирму. В том случае, если квалификационные индивидуальные консультанты недоступны или не могут подписывать контракт напрямую с Заемщиком из-за предварительной договоренности с фирмой, Заемщик может предложить фирмам предоставить квалифицированных индивидуальных консультантов для выполнения задания. Во всех случаях, индивидуальные консультанты, отобранные для найма Заемщиком, должны быть самыми опытными и наиболее квалифицированными среди всех кандидатов, и должны быть полностью в состоянии выполнить задание. Оценка должна производиться на основе соответствующей квалификации и опыта индивидуального консультанта.

Открытый конкурсный отбор Индивидуальных консультантов

- 7.36 Публикация объявления посредством ЗВЗ приветствуется – в частности, в том случае, если Заемщику не известно об опытных квалифицированных частных лицах или об их доступности, если услуги являются сложными, если имеется потенциальная выгода от более широкого размещения объявления, или если публикация объявления является обязательной в соответствии с национальным законодательством.
- 7.37 В ЗВЗ должно содержаться полное ТЗ. Индивидуальные консультанты отбираются из числа тех, что выразил свою заинтересованность в ответ на ЗВЗ.

Ограниченный конкурсный отбор Индивидуальных консультантов

- 7.38 В том случае, если Заемщику известно об опытных и квалифицированных частных лицах и об их доступности, вместо публикации ЗВЗ он может пригласить тех индивидуальных консультантов, которых он считает квалифицированными для предоставления требуемых Консультационных услуг. Вместе с приглашением Заемщик должен отправить полный вариант ТЗ. Индивидуальные консультанты должны отбираться из числа тех, кто выразил свою заинтересованность в ответ на приглашение.

Прямой отбор Индивидуальных консультантов

- 7.39 Индивидуальные консультанты могут отбираться на основе прямого отбора, с надлежащим обоснованием, в следующих обстоятельствах:
- задания являются продолжением предыдущей работы, которую выполнял индивидуальный консультант, отобранный на конкурсной основе;
 - задания, общая ожидаемая продолжительность которых составляет менее шести месяцев;

- c. экстренные ситуации; или
- d. в том случае, если индивидуальный консультант обладает соответствующим опытом и квалификацией исключительной ценности для данного задания.

Приложение I. Соотношение цены и качества

1. Назначение

- 1.1 В данном Приложении описываются требования для достижения оптимального соотношения цены и качества (СЦК) в рамках операций ФИП.

2. Обзор

- 2.1 СЦК должно учитываться на всех этапах Процесса закупок. Более подробно см. в Приложении V, Стратегия проектных закупок для развития; Приложении VIII, Типы контрактов; Приложении X, Критерии оценки; Приложении XI, Управление контрактом; и Приложении XII, Методы отбора.
- 2.2 СЦК означает эффективное, результативное и экономичное использование ресурсов, для чего, по необходимости, требуется оценка соответствующих затрат и выгод, наряду с оценками рисков и неценовых показателей и/или расходов за срок службы, в зависимости от ситуации. Одна лишь цена, сама по себе, необязательно может отображать СЦК.
- 2.3 СЦК достигается посредством применения следующего:
- a. обеспечение целостности на протяжении всего Процесса закупок;
 - b. четкое изложение потребностей и целей закупки;
 - c. подход к закупкам, который пропорционален риску, стоимости, контексту, характеру и сложности закупок;
 - d. соответствующие спецификация требований;
 - e. отбор соответствующих договорных механизмов;
 - f. подходящие критерии оценки;
 - g. отбор фирмы, которая лучше всего удовлетворяет потребностям и целям закупок; и
 - h. эффективное управление контрактом для обеспечения успешного выполнения контракта и достижения материальных результатов, которые были согласованы в контракте.

3. Планирование

- 3.1 Оптимальное проектирование Процесса закупок в рамках СПЗР является первым шагом на пути к получению СЦК посредством принятия решений о том, как необходимо расходовать выделенное финансирование для достижения максимальной пользы.
- 3.2 СПЗР используется для изложения потребностей и целей, и для определения рисков и возможностей при анализе рынка и операционного контекста проекта. Затем выбор методов отбора и подходов к рынку адаптируется в соответствии с риском и стоимостью закупок, операционным контекстом и рынком, чтобы создавать условия для достижения СЦК.

Подход к рынку

- 3.3 Достижение СЦК требует применения четкого и адресного подхода к рынку, чтобы добиваться целей закупок со следующими элементами:

- a. методы и механизмы отбора, которые будут с наибольшей вероятностью привлекать конкурентную реакцию со стороны рынка, а также подходящих участников торгов/заявителей;
 - b. требования, основанные на детальных технических спецификациях или, по необходимости, контрольных показателей/функциональных требованиях;
 - c. критерии оценки, включая, по необходимости, цену, расходы за срок службы, квалификационные (годен/негоден) и рейтингуемые критерии, которые лучше всего создают условия для того, чтобы Участники торгов/Заявители могли продемонстрировать потенциал, который они могут предложить;
 - d. стандарты и технические спецификации, согласно Пункту 5.26; и
 - e. тип контракта, который лучше всего подходит для конкретной закупки. Более подробно см. в Приложении VIII, Типы контрактов.
- 3.4 Рекомендуемый подход к рынку должен быть обоснован и задокументирован в СПЗР. Более подробно см. в Приложении V, Стратегия проектных закупок для развития.
- 3.5 Критерии оценки должны быть разработаны таким образом, чтобы создавать условия для достижения Заемщиком оптимального СЦК в рамках операций ФИП. Более подробно см. в Приложении X, Критерии оценки.

Управление контрактом для обеспечения СЦК

- 3.6 Заемщик должен определять соответствующий тип и условия контракта с учетом таких соображений как характер, риск и сложность деятельности, соответствие критериям финансирования, оптимальное распределение риска и обязательств, а также функции и обязанности договаривающихся сторон.
- 3.7 Для эффективного управления контрактом – для контрактов, которые определены в СПЗР – Заемщик должен разработать План управления контрактом с ключевыми показателями эффективности и ключевыми событиями деятельности. Заемщик должен осуществлять мониторинг контрольных показателей и хода исполнения контрактов в соответствии с Планом управления контрактом, и своевременно предоставлять отчеты Банку. Банк может использовать собираемую информацию для сравнения контрольных показателей. Более подробно см. в Приложении XI, Управление контрактом.

Приложение II. Контроль за проведением закупок

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении изложена функция Банка, заключающаяся в контроле за проведением закупок при осуществлении им своих фидуциарных обязанностей, как того требует его Устав.

2. Требования

- 2.1 Банк осуществляет контроль за проведением закупок с помощью подхода, основанного на анализе рисков, который состоит из предварительного и последующего рассмотрения и, по необходимости, независимых рассмотрений закупок.
- 2.2 Контроль за проведением закупок сосредоточен на тех Альтернативных механизмах закупок (АМЗ), которые согласованы в соответствующем Юридическом соглашении.

3. Предварительное рассмотрение закупок

- 3.1 Банк устанавливает обязательные пороговые значения для предварительного рассмотрения на основе уровней риска, с которым сопряжены закупки в рамках проекта. В порядке исключения, если работа/контракт ниже установленных обязательных пороговых значений, они подлежат предварительному рассмотрению – в том случае, если Банк определяет, что данная работа/контракт сопряжены с такими рисками как риски, связанные с механизмами закупок, которые, по своему существу, являются рискованными – например, закупки, которые включают в себя использование переговоров в процессе конкурсных закупок Товаров, Работ и Неконсультационных услуг, ЛОП, Конкурентный диалог и применение устойчивых закупок.
- 3.2 Если оцениваемый риск, с которым сопряжена работа/контракта, является низким или умеренным, Банк может принять решение о том, что закупки сверх применимых пороговых значений подлежат последующему рассмотрению и будут включены в План закупок. Для таких закупок используется Типовая закупочная документация Банка.
- 3.3 Для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, которые должны присуждаться с использованием Прямого отбора, Заемщик должен предоставить Банку на рассмотрение и согласование достаточно подробное обоснование, прежде чем приглашать фирму на переговоры. Обоснование должно включать в себя основания для использования прямого отбора вместо процедуры конкурсных закупок, а также основание для рекомендации конкретной фирмы. После того как переговоры завершены, Заемщик должен направить в Банк проект согласованного контракта и протокол переговоров для предварительного рассмотрения.

4. Последующее рассмотрение закупок

- 4.1 Банк осуществляет последующие рассмотрения Процессов закупок, осуществляемых Заемщиком, для определения того, соответствуют ли они требованиям Юридического соглашения. Банк может прибегать к услугам третьей стороны – такой как приемлемый для Банка высший орган аудита – для осуществления последующих рассмотрений. Любая такая

третья сторона должна проводить рассмотрение в соответствии с ТЗ, предоставленным ей Банком.

4.2 Последующее рассмотрение закупок преследует следующие цели:

- a. проверить соответствуют ли процедуры закупок, осуществляемые Заемщиком требованиям Юридического соглашения;
- b. подтвердить, что Заемщик продолжает соблюдать требования согласованных механизмов закупок, включая своевременную и эффективную реализацию согласованного плана по профилактике/управлению рисками;
- c. проверить дальнейшее соблюдение контракта, включая соответствие техническим условиям;
- d. обратить внимания на показатели риска в сфере Мошенничества и коррупции, и сообщить о любых свидетельствах о существовании таких рисков в Управление по борьбе с коррупцией, мошенничеством и корпоративным нарушениям (INT) Банка; и
- e. определить смягчающие меры или действия по исправлению недостатков в сфере закупок и рекомендовать их Заемщику.

5. Независимые проверки закупок

- 5.1 Независимые проверки закупок, проводимые назначаемыми Банком независимыми третьими сторонами, осуществляются в том случае, если после оценки рисков у Банка возникает необходимость в таких проверках.. Это относится к контрактам, подлежащим как предварительному, так и последующему рассмотрению.

6. СПЗР и План закупок

- 6.1 В ходе подготовки проекта Заемщик подготавливает СПЗР и План закупок, а Банк проверяет СПЗР и согласовывает План закупок до завершения переговоров о займе. Заемщик должен направить на рассмотрение и утверждение Банка, , любые обновления Плана закупок, ранее утвержденного Банком.

7. Документы для предварительного рассмотрения

- 7.1 Для закупок, которые, как было определено, подлежат предварительному рассмотрению, Заемщик должен предоставить Банку для предварительного рассмотрения и согласования следующие документы:
- a. ОИЗ и СИЗ, по необходимости;
 - b. Если применяется Предварительный квалификационный отбор/Первоначальный отбор, приглашение к предварительному квалификационному отбору/первоначальному отбору, документ предварительного квалификационного отбора/первоначального отбора (включая любое изменения или изменения в нем) и отчет с результатами оценки предварительного квалификационного отбора/первоначального отбора. Для Консультационных услуг – ЗВЗ, включая полное ТЗ, и отчет с результатами оценки Короткого списка;

- c. Документ запроса на подачу Конкурсных заявок/запросов на подачу Предложений, включая любое изменение в них;
 - d. Первый запрос, направляемый Заемщиком Участникам торгов/Заявителям с просьбой продлить Срок действия Конкурсной заявки/период Предложения, если такое продление составляет дольше четырех (4) недель, и все последующие запросы о продлении, независимо от срока;
 - e. Отчет с результатами оценки Конкурсной заявки/Предложения и рекомендации для присуждения контракта, включая документы, демонстрирующие, что любые Жалобы, связанные с закупками, были удовлетворены приемлемым для Банка способом. В рамках двухконвертной или многоэтапной процедуры отбора Заемщик направляет в Банк Отчет с результатами оценки Конкурсной заявки/Предложения по каждому конверту/этапу для предварительного рассмотрения и получения невозражения, прежде чем перейти к следующему этапу Процесса закупок;
 - f. Все запросы на отмену процесса закупок и/или проведение повторных торгов/повторное приглашение Предложений;
 - g. Если, после Предварительного рассмотрения и получения от Банка невозражения, анализ Жалобы Заемщиком приводит к пересмотру рекомендации относительно присуждения контракта, то он передает в Банк на согласование обоснования такого решения и исправленный оценочный отчет;
 - h. Если процесс закупок включает в себя переговоры между Заемщиком и Участником торгов/Заявителем/Консультантом, протокол переговоров и проект контракта, парафированный обеими сторонами. Если требовалась антикоррупционная аудиторская проверка, то протокол переговоров должен подаваться вместе с отчетом о результатах такой антикоррупционной аудиторской проверки;
 - i. В том случае, если используется ЛОП – оценочный отчет до направления запроса ЛОП и итоговый оценочный отчет до присуждения контракта; и
 - j. В случае запроса со стороны Банка – План управления контрактом, включая Ключевые показатели эффективности деятельности (КПЭД); также, в случае запроса со стороны Банка – текущие отчеты о ходе работы на основе согласованных КПЭД.
- 7.2 По одному заверенному экземпляру контракта и обеспечения авансовой платежа и гарантии исполнения контракта, если таковые были запрошены, должно быть предоставлено Банку в кратчайшие сроки после подписания контракта и до осуществления первой выплаты.
- 7.3 Условия и положения контракта не должны существенно отличаться от тех, на основании которых запрашивались Конкурсные заявки/Предложения или был объявлен Предварительный квалификационный отбор/Первоначальный отбор(если таковые имели место быть). В противном случае требуется предварительное рассмотрение Банка и получение от него невозражения.

8. Хранение документов для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению

- 8.1 Заемщик должен хранить всю документацию по каждой закупке в соответствии с требованиями Юридического соглашения. Такая документация должна включать в себя, в числе прочего, следующее:

- a. оригиналы Конкурсных заявок/Предложений; все документы и корреспонденцию, относящиеся к закупкам и выполнению контракта, включая те, которые подкрепляют оценку Конкурсных заявок/Предложений; а также адресованную Банку рекомендацию относительно присуждения контракта;
 - b. подписанный оригинал каждого контракта со всеми последующими изменениями или дополнениями; счета-фактуры на оплату или сертификаты, а также акты проверки, поставки, завершения и приемки Товаров, Работ и Неконсультационных услуг; и
 - c. по контрактам, присуждаемым на основании прямой закупки, документация должна включать в себя обоснование использования выбранного метода, описание технического и финансового потенциала фирмы, а также подписанный оригинал контракта.
- 8.2 Заемщик должен направлять такую документацию в Банк по его запросу для изучения сотрудниками Банка или его консультантами/аудиторами.

9. Хранение документов по контрактам, подлежащим Последующему рассмотрению

- 9.1 Заемщик должен хранить всю документацию по каждому контракту, подлежащему последующему рассмотрению, и предоставлять ее по запросу Банка, в соответствии с требованиями Юридического соглашения.. Такая документация должна включать в себя, в числе прочего, следующее :
- a. подписанный оригинал контракта со всеми последующими изменениями или дополнениями;
 - b. отчет о результатах оценки Конкурсных заявок/Предложений и рекомендации относительно присуждения контракта; и
 - c. счета-фактуры на оплату или сертификаты, а также акты проверки, доставки, сдачи-приемки Товаров, Работ и Неконсультационных услуг, направляемые в Банк для изучения его сотрудниками или его консультантами/аудиторами.

10. Изменения в подписанном Контракте

- 10.1 По контрактам, подлежащим предварительному рассмотрению, Заемщик должен обратиться в Банк за получением не возражения, прежде чем согласиться на:
- a. продление оговоренного срока выполнения контракта, что влияет на запланированное завершение проекта;
 - b. любые существенные изменения объема Работ, Товаров, Неконсультационных услуг или Консультационных услуг, или прочие существенные изменения условий и положений контракта;
 - c. любое распоряжение о дополнительных работах или изменении контракта (за исключением случаев чрезвычайной срочности), в том числе, в связи с продлением сроков, которые, по отдельности или в сочетании со всеми предыдущими распоряжениями о дополнительных работах или изменениях, увеличивают первоначальную стоимость контракта сумму более чем на 15% (пятнадцать процентов); или

d. предлагаемое расторжение контракта.

- 10.2 Если Банк сочтет, что запрос Заемщика на любое из таких изменений не согласуется с положениями Юридического соглашения и/или Плана закупок, он проинформирует об этом Заемщика и изложит причины своего решения. Заемщик должен предоставить Банку копии всех изменений к контракту для учета.

11. Экспертиза (due diligence) политики и процедур Банка по применению санкций

- 11.1 При проведении оценки предложений Заемщик должен проверить правомочность Участников торгов/Заявителей/Консультантов по перечням фирм и частных лиц, участие которых объявлено Банком неправомочным или приостановлено, которые размещены на вебсайте Банка, доступном внешним пользователям, в тех случаях, когда участие таких фирм и частных лиц объявляется неправомочным или приостанавливается, и на вебсайте “Client Connection” Банка и/или в других источниках информации, которые Банк может предоставить для перечисления фирм и частных лиц, участие которых объявляется неправомочным или приостанавливается.
- 11.2 Заемщик должен проявлять дополнительную особую внимательность, осуществляя тщательный контроль и мониторинг любого действующего контракта (вне зависимости от того, распространяются ли на него требования предварительного или последующего рассмотрения), выполняемого фирмой или индивидуальным консультантом, в отношении которых Банк ввел санкции после подписания такого контракта. , Без предварительного рассмотрения и получения не возражения от Банка Заемщик не должен подписывать ни новые контракты, ни изменения включая любое продление сроков для завершения или изменения, или распоряжение о дополнительных работах, в действующем контракте с фирмой или индивидуальным консультантом, участие которых в конкурсе приостановлено или объявлено неправомочным, после даты вступления в силу решения о приостановлении участия в конкурсе или неправомочности.
- 11.3 Банк будет финансировать дополнительные расходы лишь в том случае, если они были понесены до даты завершения первоначального контракта или пересмотренной даты завершения;
- a. для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, согласно изменению, на которое Банк выдал не возражение ; и
 - b. для контрактов, подлежащих последующему рассмотрению, согласно изменению, подписанному до наступления даты вступления в силу решения о приостановлении участия в конкурсе или объявления о неправомочности.
- 11.4 Банк не будет финансировать никакие новые контракты или изменения, существенно меняющие любой существующий контракт, которые были подписаны с фирмой или частным лицом, участие которых в конкурсе было приостановлено или объявлено неправомочным, с момента наступления или после наступления фактической даты приостановления участия в конкурсе или объявления неправомочности.

Приложение III. Жалобы, связанные с Закупками

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении подробно изложены процедуры администрирования и рассмотрения жалоб, связанных с закупками (Жалобы), которые возникают в связи с контрактами в тех случаях, когда надлежит применять Типовую Закупочную Документацию (ТЗД) Банка (те контракты, для которых Заемщик должен использовать Типовую Закупочную Документацию Банка необходимо указать в Плане закупок проекта). См. обобщенные данные в Таблице 1. Дополнительные требования применяются к контрактам, подлежащим предварительному рассмотрению Банком в порядке, предусмотриваемом Приложением II, Надзор за закупками.

2. Общие требования в отношении жалоб, связанных с Закупками

- 2.1 Жалоба может оспаривать:
- a. отборочные документы Заемщика, включая: документы предварительного квалификационного отбора, первоначального отбора, запроса на подачу Конкурсных заявок, запросов на подачу Предложений;
 - b. решение Заемщика относительно отстранения Претендента/Участника торгов/Заявителя/Консультанта от участия в процессе закупок до присуждения контракта; и/или
 - c. решение Заемщика относительно присуждения контракта после сообщения о проигравшем Участнике торгов/Заявителе/Консультанте в Уведомлении о намерении присудить контракт.
- 2.2 Жалобы должны подаваться “заинтересованными сторонами”. С этой целью, заинтересованная сторона означает фактического Участника торгов/Заявителя/Консультанта, стремящегося получить рассматриваемый контракт (включая претендента, участвующего в предварительном квалификационном отборе/первоначальном отборе, если в Жалобе оспаривается дисквалификация претендента). Потенциальные Претенденты/Участники торгов/Заявители/Консультанты также являются заинтересованными сторонами в отношении Жалоб, оспаривающих Документ Предварительного квалификационного отбора/первоначального отбора, документ запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений или любой другой документ Заемщика, запрашивающий конкурсные заявки/Предложения или Заявки.
- 2.3 Жалобы должны подаваться Заемщику в установленные сроки, описанные, в Пункте 3.1 данного Приложения.
- 2.4 Требования к информации, содержащейся в Жалобе должно быть следующими. Жалобы должны подаваться Заемщику в письменной форме, и в них должны быть указаны название, контактные данные и адрес лица, направившего жалобу. Кроме того, Жалоба должна:
- a. в целом указать заинтересованность лица, направившего жалобу, в конкретной закупке, как определено в пункте 2.2 данного Приложения;

- b. указать конкретный проект, регистрационный номер закупки, текущий этап Процесса закупок, а также любую другую актуальную информацию;
 - c. подробно изложить любое предыдущее общение между подателем Жалобы и Заемщиком по вопросам, затронутым в Жалобе;
 - d. конкретизировать суть Жалобы и предполагаемое отрицательное воздействие на подателя Жалобы; и
 - e. изложить предполагаемое несоответствие с применимыми правилами закупок или их нарушение.
- 2.5 Заемщик должен безотлагательно и объективно рассматривать каждую Жалобу, удовлетворяющую требованиям вышеизложенных положений данного Приложения, которая была подана в сроки, указанные в пункте 3.1 данного Приложения.
- 2.6 Жалобы, которые не удовлетворяют требованиям Пунктов 2.2-2.4 данного Приложения, должны быть рассмотрены в приемлемые сроки. Если такие Жалобы относятся к контрактам, подлежащим предварительному рассмотрению Банком, они должны быть переданы Заемщиком Банку для определения надлежащего порядка действий.

3. Сроки и порядок рассмотрения и удовлетворения Жалоб

- 3.1 Для рассмотрения Жалоб, удовлетворяющих требованиям Пунктов 2.2-2.4 данного Приложения, установлены сроки и процедур, изложенные ниже. Заемщик не должен приступать к следующему этапу/фазе Процесса закупок, включая присуждение контракта, до тех пор, пока любая такая Жалоба не будет должным образом удовлетворена.
- a. **Жалобы, оспаривающие положения документов Предварительного квалификационного отбора/первоначального отбора:** документы, запрашивающие подачу Предложений, а также любой другой документ Заемщика, запрашивающий Конкурсные заявки, Предложения или Заявки, должны быть направлены Заемщику не менее чем за десять (10) рабочих дней до наступления крайнего срока подачи Заявок/Конкурсных заявок/Предложений, или в течение пяти (5) рабочих дней после издания любого изменения условий, в зависимости от того, какое из указанных событий наступит позже. Заемщик должен подтвердить получение Жалобы в письменной форме в течение трех (3) рабочих дней, и должен рассмотреть Жалобу и ответить подателю Жалобы не позднее, чем через семь (7) рабочих дней с момента ее получения. В том случае, если, в результате рассмотрения Жалобы, Заемщик примет решение изменить предварительный квалификационный отбор/первоначальный отбор, запрос на подачу Конкурсных заявок/запрос на подачу Предложений или другие документы, Заемщик должен издать дополнение, и в случае необходимости, продлить крайний срок подачи заявки/Конкурсной заявки/Предложения.
 - b. **Жалобы, оспаривающие отстранение от процесса закупок до присуждения контракта,** должны быть направлены Заемщику в течение десяти (10) рабочих дней после передачи Заемщиком заинтересованной стороне уведомления о таком отстранении. Заемщик должен подтвердить получение Жалобы в письменной форме в течение трех (3) рабочих дней, и должен рассмотреть Жалобу и ответить подателю Жалобы не позднее, чем через семь (7) рабочих дней с момента ее получения. В том случае, если, в результате рассмотрения Жалобы, Заемщик изменит результаты раннего этапа/фазы Процесса закупок, Заемщик должен в кратчайшие сроки передать

всем соответствующим сторонам пересмотренный вариант уведомления о результатах оценки с рекомендацией следующих шагов.

- с. **Жалобы после передачи Уведомления о намерении присудить контракт** (или уведомления о намерении заключить PC) должны быть направлены Заемщику в течение Периода ожидания. Заемщик должен подтвердить получение Жалобы в письменной форме в течение трех (3) рабочих дней, рассмотреть Жалобу и ответить подателю Жалобы не позднее пятнадцати (15) рабочих дней с момента ее получения. В том случае, если, в результате рассмотрения Жалобы, Заемщик изменит свою рекомендацию относительно присуждения контракта, он должен сообщить пересмотренное намерение присудить контракт всем ранее оповещенным Участникам торгов/Заявителям/Консультантам, и должен приступить к присуждению контракта.

Жалобы по контракту, подлежащему предварительному рассмотрению

- 3.2 По контрактам, подлежащим предварительному рассмотрению, Заемщик должен незамедлительно проинформировать Банк о любых полученных Жалобах, и должен предоставить Банку на рассмотрение всю актуальную информацию и документацию, включая проект ответа подателю Жалобы, сразу, как он будет подготовлен.
- 3.3 В том случае, если рассмотрение Заемщиком Жалобы приводит к:
- а. изменению документа Предварительного квалификационного отбора/первоначального отбора, запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений или другого документа, как это предусмотрено пунктом 3.1 а. данного Приложения);
 - б. изменению Заемщиком своего решения относительно исключения ППретендента/Участника торгов/Заявителя/Консультанта, как это предусмотрено пунктом 3.1 б. данного Приложения);
 - с. изменению Заемщиком своей рекомендации относительно присуждения контракта, как это предусмотрено пунктом 3.1 с. данного Приложения);
 - д. после подтверждения Банком удовлетворительного разрешения Жалобы Заемщик должен:
 - е. выпустить дополнение и, в случае необходимости, продлить крайний срок подачи Заявки/Конкурсной заявки/Предложения; или
 - ф. незамедлительно передать Банку пересмотренный оценочный отчет.
- 3.4 Заемщик не должен приступать к следующему этапу/фазе Процесса закупок, включая присуждение контракта, без получения от Банка подтверждения удовлетворительного разрешения Жалоб(ы).
- 3.5 Несмотря на требования, предусматриваемые пунктом 3.4 данного Приложения, для Жалоб, оспаривающих документ предварительного квалификационного отбора/первоначального отбора/запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений или другой такой документ, или оспаривающих отстранение до момента присуждения контракта, Заемщик должен проконсультироваться с Банком относительно того, какие шаги, если таковые имеются, можно соответственно предпринять в процессе закупок в то время, пока рассматривается Жалоба.

Урегулирование Жалоб

- 3.6 При урегулировании Жалобы Заемщик должен обеспечить своевременное и предметное рассмотрение Жалобы, включая изучение всей соответствующей документации и связанных с ней фактов и обстоятельств. В своем ответе подателю Жалобы Заемщик должен предоставить достаточную информацию, сохраняя при этом конфиденциальность информации, как это предусмотрено Пунктами 5.19 и 5.20. Ответ на Жалобу должен содержать, как минимум, следующие элементы:
- a. Изложение проблем: Конкретизировать поднятые подателем Жалобы проблемы, которые должны быть урегулированы;
 - b. Факты и доказательства: Изложить факты и доказательства, которые, по мнению Заемщика, являются актуальными для урегулирования Жалобы. Эти факты и доказательства должны быть представлены в повествовательной форме и объединены вокруг поднятых проблем;
 - c. Решение и указание на основание решения: Изложить решение, которое было принято после рассмотрения Жалобы. Также включить указание на основание такого решения – например, Правила закупок, ТЗД рассматриваемого контракта и т.д. Ответ должен быть как можно более точным в части упоминания конкретного основания принятого решения;
 - d. Анализ: Предоставить объяснение того, почему основание для принятия решения по поднимаемым в Жалобе фактам/проблемам обуславливает необходимость принятия данного конкретного решения. Анализ может быть кратким – при условии, что он понятен и рассматривает каждый вопрос, на который следует ответить для того, чтобы прийти к искомому результату; и
 - e. Заключение: Четко изложить решение Жалобы и описать последующие шаги, которые должны быть предприняты.

Функции и обязанности Заемщика

- 3.7 Функции и обязанности Заемщика в отношении Жалоб, рассматриваемых в данном Приложении, заключаются в следующем:
- a. Своевременно предоставлять Участникам торгов/Заявителям/Консультантам информацию в достаточном объеме – в том числе, посредством Уведомления о намерении присудить контракт и проведения совещания по разъяснению результатов отбора, с тем, чтобы Участники торгов/Заявители/Консультанты могли понимать основание для принятия Заемщиком решения, и одновременно принимать обоснованное решение относительно того, подавать ли Жалобу, оспаривающую такое решение;
 - b. Безотлагательно подтверждать получение Жалоб;
 - c. Оперативно и справедливо разрешать Жалобы;
 - d. Сохранять конфиденциальность - и информацию, составляющую коммерческую тайну, являющейся собственностью других Претендентов/Участников торгов/Заявителей/Консультантов, включая коммерческую и финансовую информацию, а также производственную тайну, согласно запросу Участников торгов/Заявителей/Консультантов в их Конкурсных заявках/Предложениях;

- e. Вести полную документацию по всем совещаниям по разъяснению результатов отбора, Жалобам и их разрешению;
- f. Для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению – безотлагательно информировать Банк о любой поданной Жалобе и предоставлять Банку копию всех соответствующих документов и информации; и
- g. Для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, безотлагательно консультироваться напрямую с Банком на всем протяжении процедуры рассмотрения и урегулирования Жалобы.

Функции и обязанности Участников торгов/Заявителей/Консультантов

3.8 Функции и обязанности Участника торгов/Консультанта в отношении Жалоб, рассматриваемых в данном Приложении, заключаются в следующем:

- a. Соответствовать требованиям Пункта 2.4 данного Приложения относительно содержания Жалобы и указанных сроков;
- b. Знать положения документа Предварительного квалификационного отбора/первоначального отбора, документа запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений или другого документа, а также Правила закупок Банка, чтобы понимать правила, регулирующие процесс закупок;
- c. Своевременно запрашивать проведение совещания по разъяснению результатов отбора, если таковое потребуется;
- d. Подавать любую Жалобу в разрешенных временных рамках хозяйствующему субъекту/официальному лицу, назначенному с этой целью в документе Предварительного квалификационного отбора/первоначального отбора/запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений; и
- e. Обеспечить, чтобы любая поданная Жалоба как можно более конкретно объясняла проблемы или основания для беспокойства Участника торгов/Заявителя/Консультанта, и предполагаемое нарушение применяемых правил закупок (например, Правила закупок, документ запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений и т.д.).

Функции и обязанности Банка

3.9 Функции и обязанности Банка в отношении Жалоб, рассматриваемых в данном Приложении, заключаются в следующем:

- a. Обеспечить, чтобы любая адресованная Банку Жалоба в кратчайшие сроки переправлялась Заемщику на рассмотрение и урегулирование;
- b. В случае контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, своевременно рассматривать любое действие, предлагаемое Заемщиком – включая в том числе, отклонение Жалобы, учитывая проведение и содержание совещания по разъяснению результатов отбора; или принятие мер для исправления нарушения, указанного в Жалобе; и
- c. в ходе процедуры оценки и рассмотрения, до тех пор, пока не будет опубликовано Публичное уведомление о присуждении не сообщать и не обсуждать никакие детали ни с кем из Претендентов/Участников торгов/Заявителей/Консультантов за исключением подтверждения получения Жалобы, .

Таблица 1: Деловые нормы для Жалоб в отношении Закупок (в том случае, если закупка подлежит предварительному рассмотрению)

Шаг процедуры	Ответственный субъект	Временные рамки
Жалобы, оспаривающие условия Предварительного квалификационного отбора /Документов первоначального отбора, документа запроса на подачу Конкурсных заявок/запросов на подачу Предложений или любого другого документа Заемщика, запрашивающего Конкурсные заявки/Предложения или Заявки.	Потенциальные Участники торгов/ Заявители/ Консультанты	Жалобы должны подаваться, как минимум, за десять (10) рабочих дней до наступления крайнего срока подачи Заявок/Конкурсных заявок/Предложений Заемщик должен ответить не позднее, чем через семь (7) рабочих дней с момента получения Жалобы.
Уведомить Претендента/Участника торгов/Заявителя/Консультанта об основании для его отстранения от рассмотрения в качестве кандидата на присуждение контракта; отклонения поданной Конкурсной заявки или намерения о присуждении контракта.	Заемщик	Временные рамки будут указаны в соответствующих документах, регулирующих процесс закупок. Как правило, уведомление должно произойти незамедлительно после того, как Заемщик вынес соответствующее решение. ом. Получив Жалобу, оспаривающую вышеозначенное решение, Заемщик должен ответить подателю Жалобы не позднее, чем через семь (7) рабочих дней с момента ее получения.
Жалобы, следующие за передачей Уведомления о намерении присудить контракт, должны направляться Заемщику в течение Периода ожидания.		Жалобы должны направляться в течение Периода ожидания. Заемщик должен ответить не позднее, чем через 15 рабочих дней с момента получения Жалобы.
Запрос на проведение совещания по разъяснению результатов отбора.	Участник торгов/ Заявитель/ Консультант	В течение трех (3) рабочих дней с момента получения Уведомления Заемщика о намерении присудить контракт.
Своевременное проведение совещания по разъяснению результатов отбора в установленные сроки, если это требуется	Заемщик	Заемщик должен провести совещание по разъяснению результатов отбора в течение пяти (5) рабочих дней с момента получения соответствующего запроса. По всем остальным запросам на проведение совещания по разъяснению результатов отбора Заемщик должен провести такие совещания не позднее пятнадцати (15) рабочих дней с момента опубликования публичного уведомления о присуждении контракта.
Подтверждение получения Жалобы.	Заемщик	В течение трех (3) рабочих дней с момента получения Жалобы
Передача Жалобы Заемщику, если Жалоба подана только в Банк.	Банк	В течение трех (3) рабочих дней с момента получения Жалобы
Передача Жалобы Банку вместе со всей актуальной информацией и документацией.	Заемщик	В предельно короткие сроки после получения Жалобы

Приложение IV. Мошенничество и Коррупция

1. Цель

- 1.1 Руководство по борьбе с коррупцией Банка и данное Приложение применяются в отношении закупок, осуществляемых в рамках операций Банка по Финансированию инвестиционных проектов.

2. Требования

- 2.1 Банк требует, чтобы Заемщики (включая получателей займов Банка); участники торгов (подаватели заявок/заявители), консультанты, подрядчики и поставщики; любые субподрядчики, субконсультанты, поставщики товаров или поставщики услуг; любые агенты (заявленные или нет), а также любой из их сотрудников соблюдали самые строгие нормы этики в процессе закупок и конкурсного отбора, и воздерживались от Мошенничества и Коррупции.

- 2.2 С этой целью Банк:

- а. Для целей данного положения дает изложенные далее определения следующим терминам:

- i. “коррупция” означает предложение, вручение, получение или вымогательство, напрямую или опосредованно, чего-либо ценного с целью оказания неправомерного влияния на действия другой стороны;
- ii. “мошенничество” означает любые действия или бездействие, включая искажение фактов, в целях намеренного или безответственного введения в заблуждение, или попытки ввести в заблуждение, какую-либо сторону для получения материальных или иных выгод или уклонения от выполнения обязательств;
- iii. “сговор” означает договоренность между двумя и более сторонами, направленную на достижение неправомерной цели, включая неправомерное влияние на действия другой стороны;
- iv. “принуждение” означает причинение ущерба или вреда, или угрозу причинения ущерба или вреда, напрямую или опосредованно, любой стороне или имуществу стороны с целью неправомерного влияния на действия этой стороны;
- v. “препятствующие действия” означает:
 - (а) сознательное уничтожение, фальсификацию, подмену или сокрытие сведений, имеющих существенное значение для расследования, или предоставление ложных сведений лицам, проводящим расследование, с целью существенно воспрепятствовать расследованию Банком фактов обвинения в коррупции, мошенничестве, принуждении или сговоре; и/или угрозу, принуждение или запугивание какой-либо стороны с целью воспрепятствовать разглашению этой стороной имеющихся у нее сведений, имеющих отношение к расследованию или проведению расследования; или
 - (б) действия, направленные на создание существенных препятствий для осуществления Банком своих прав на проведение инспекций и аудита, оговоренных в пункте 2.2 (е) ниже.

- b. Отклоняет предложение относительно присуждения контракта, если Банк придет к выводу о том, что рекомендованная для присуждения контракта фирма или частное лицо, кто-либо из сотрудников такой фирмы или частного лица, или его агенты, субконсультанты, субподрядчики или поставщики товаров и услуг и/или их сотрудники, были замешаны, напрямую или опосредованно, в коррупции, мошенничестве, сговоре, принуждении или создании препятствий в процессе проведения конкурса на присуждение данного контракта;
- c. В дополнение к средствам правовой защиты, изложенным в соответствующем Юридическом соглашении, предпринимает другие надлежащие действия, включая объявление о проведении закупок с нарушением установленных процедур, если Банк в любой момент времени придет к выводу о том, что представители Заемщика или получателя любой части Займа замешаны в коррупции, мошенничестве, сговоре или принуждении в процессе закупок, отбора и/или выполнения данного контракта, и что Заемщиком при этом не были предприняты своевременные, адекватные и приемлемые для Банка меры по своевременной борьбе с такими проявлениями, включая отказ от своевременного уведомления Банка в тот момент, когда Заемщику стали известны такие факты;
- d. В соответствии с Руководством по борьбе с коррупцией Банка и его действующей санкционной политикой и процедурами, предусматриваемыми Структурой санкций ГВБ, применяет санкции в отношении любой фирмы или частного лица, которые, как в любой момент времени может быть установлено Банком, были вовлечены в Мошенничество и Коррупцию в связи с процессом закупок, отбором и/или исполнением финансируемого Банком контракта;
- e. Предъявляет требование о том, чтобы в документы запроса конкурсных заявок/запроса предложений ППП и контракты, финансируемые за счет займа Банка, было включено положение, требующее от участников торгов (подателей заявок/заявителей), консультантов, подрядчиков и поставщиков, а также от их субподрядчиков субконсультантов, агентов, сотрудников, консультантов, поставщиков услуг или поставщиков товаров, согласия на проверку Банком¹ всех счетов, отчетности и иной документации, связанной с процедурой закупок, отбора и/или выполнением контракта, наряду с проведением их проверок назначенными Банком аудиторами;
- f. Требуется, чтобы для финансируемых Банком операций, которые должны реализовываться с использованием национальных механизмов закупок, а также ГЧП, согласованных с Банком, участники торгов (подаватели заявок/заявители) и консультанты, подающие конкурсные заявки/предложения, должны будут принять заявку и согласиться соблюдать Руководство по борьбе с коррупцией в процессе закупок, отбора и/или исполнения контракта, включая право Банка применять санкции в порядке, предусматриваемом пунктом 2.2 d., а также права Банка на проведение проверок и аудита в порядке, предусматриваемом пунктом 2.2 e. Заемщики должны консультироваться и применять составляемые Группой

¹ Проверки в данном контексте, как правило, носят следственный характер (т.е. характер судебной экспертизы). Они включают в себя мероприятия по установлению фактов, проводимые Банком или лицами, назначаемыми Банком для решения конкретных вопросов, связанных с проведением расследований/проверок – таких как оценка достоверности утверждения о возможном мошенничестве и коррупции – с помощью соответствующих механизмов. Такая деятельность включает в себя, в числе прочего, получение доступа и ознакомление с финансовыми отчетами и информацией фирмы или индивидуума, а также, по необходимости, копирование таких финансовых отчетов и информации; получение доступа и ознакомление с любыми другими документами, данными и информацией (как на бумажных носителях, так и в электронном формате), которые считаются уместными для расследования/проверки, а также, по необходимости, их копирование; опрашивание персонала и других соответствующих лиц; физический осмотр и выезды на объекты; а также получение подтверждения информации у третьей стороны.

Всемирного банка списки фирм и частных лиц, участие которых было приостановлено или объявлено неправомочным. В том случае, если Заемщик подписывает контракт с фирмой или частным лицом, участие которого было приостановлено Группой Всемирного банка или объявлено неправомочным, Банк не финансирует сопутствующие расходы и может, по необходимости, применять прочие меры правовой защиты; и

- g. Требуется, чтобы, в том случае, если Заемщик выбирает агентство Организации Объединенных Наций (ООН) для предоставления товаров, работ, неконсультационных услуг и услуг технической помощи в соответствии с пунктами 6.47-6.48 и 7.27-7.28 настоящего Руководства по закупкам в рамках соглашения, заключенного между Заемщиком и агентством ООН, вышеприведенные положения пункта 2 настоящего Приложения касательно санкций в связи с Мошенничеством или Коррупцией применялись в полном объеме ко всем подрядчикам, консультантам, субподрядчикам, субконсультантам, поставщикам услуг, поставщикам товаров и их сотрудникам, подписавшим контракты с агентством ООН. В качестве исключения из вышеприведенного, положения пунктов 2.2(d) и 2.2(e) не распространяются на агентство ООН и его сотрудников, а положения пункта 2.2(e) не распространяются на контракты, заключенные между агентством ООН и его поставщиками товаров и услуг. В таких случаях агентство ООН применяет свои собственные нормы и правила для расследования обвинений в Мошенничестве и Коррупции согласно таким положениям и условиям, которые могут быть согласованы Банком и агентством ООН, включая обязательство по периодическому информированию Банка о принятых решениях и предпринятых действиях. Банк оставляет за собой право требовать от Заемщика применения санкций – таких как приостановление участия или объявление участия неправомочным. Агентства ООН сверяются с составляемыми Группой Всемирного банка перечнями фирм и частных лиц, участие которых объявлено приостановленным или неправомочным. В случае подписания агентством ООН контракта или платежного получения с фирмой или частным лицом, участие которых объявлено Группой Всемирного банка приостановленным или неправомочным, Банк не будет финансировать соответствующие расходы и может применять другие санкции, в зависимости от обстоятельств.
- 2,3 При заключении специальной договоренности с Банком Заемщик может вносить в документ запроса конкурсных заявок/запроса предложений по финансируемым Банком контрактам положение, обязывающее участника торгов или консультанта включить в свою конкурсную заявку или предложение обязательство относительно соблюдения участником торгов или консультантом в процессе закупок законодательства страны по противодействию мошенничеству и коррупции (включая взяточничество), которое определено в документах запроса конкурсных заявок/запроса предложений. Банк согласится на внесение такого требования по просьбе Заемщика, если условия такого обязательства будут удовлетворительными для Банка.

Приложение V. Стратегия проектных закупок для развития

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении изложены требования в отношении разработки Стратегии проектных закупок для развития (СПЗР). СПЗР обеспечивает основу и обоснование принимаемых решений относительно закупок, включая подход к рынку и методы отбора.

2. Требования

- 2.1 Заемщик должен подготовить для каждого проекта СПЗР и План закупок. В ходе подготовки проекта Заемщик подготавливает СПЗР и План закупок, а Банк проверяет СПЗР и согласовывает План закупок до завершения переговоров о займе. Заемщик направляет Банку, на рассмотрение и утверждение, любые обновления утвержденного Банком Плана закупок. Основа и обоснование обновлений в Плате закупок должны быть задокументированы в СПЗР.
- 2.2 Уровень детализации и анализа в СПЗР должен быть пропорционален риску, стоимости и сложности закупок в рамках проекта.
- 2.3 СПЗР должна охватывать следующие направления:
- a. определение конкретных нужд проекта;
 - b. оценка операционного контекста и его потенциального воздействия на закупки;
 - c. оценка потенциала, ресурсов и предыдущего опыта реализующего агентства в сфере закупок этих видов деятельности;
 - d. оценка адекватности, поведения и возможностей рынка реагировать на закупки; и
 - e. обоснование предлагаемых механизмов закупок на основе анализа рынка, риска и операционного контекста, а также конкретных обстоятельств проекта.

3. Особые элементы СПЗР

- 3.1 СПЗР обеспечивает основу для подготовки Заемщиком Плана закупок и Плана управления контрактом. Она состоит из следующих разделов.

Обзор проекта

- 3.2 В обзоре проекта содержатся следующие элементы:
- a. описание проекта;
 - b. цели развития проекта;
 - c. ключевые индикаторы результатов;
 - d. изложение любых конкретных юридических или политических требований, включая любые требования в отношении устойчивых закупок и любые предложения относительно использования Альтернативных механизмов закупок; и
 - e. резюме предлагаемых контрактов о закупках.

Операционный контекст и потенциал Заемщика

- 3.3 В СПЗР необходимо анализировать и учитывать факторы операционного контекста, которые могут затрагивать подход к закупкам, мотивацию Участников торгов, а также успех любых последующих контрактов. Это должно включать в себя следующее:
- a. Аспекты управления: нестабильная, конфликтная или быстроменяющаяся обстановка, которая может вызывать беспокойство по поводу безопасности; вовлечение государства в конкретный экономический сектор (например, государственные предприятия, получающие государственные субсидии); законодательные процедуры, которые могут регулировать рынок/участников торгов; правовая база в целом; и Чрезвычайные ситуации;
 - b. Экономические аспекты: небольшая экономика, что может приводить к отсутствию конкуренции или трудностям с привлечением международных участников торгов; высокая инфляция, в результате чего может потребоваться использование другой валюты или применение мер по защите от инфляции с целью обеспечить защиту интересов участников торгов, чтобы те имели мотивацию для участия; любые льготы для местных производителей и подрядчиков, которые могут мотивировать местных предпринимателей, но угрожают международной конкуренции; отслеживание своевременности выплат поставщикам, а также неустойчивость валютного курса;
 - c. Технологические аспекты: скорость технологических изменений; потребность в передаче и обеспечении защиты информации, чтобы не было постоянной зависимости от участников торгов; доступ к интернету и ограничения; доступность и охват сотовой связи; возможность – и зависимость от – использования технологий для реализации проекта; а также могут включаться дополнительные аспекты;
 - d. Аспекты устойчивости: требования в отношении устойчивых закупок – такие как использование государственных природоохранных норм (например, целевые показатели эффективности использования энергии/воды), социальное воздействие, связанное с работой в деликатных ситуациях, импорт рабочей силы и трудовые нормы.
- 3.4 Заемщик должен учитывать следующие факторы при оценке своих потребностей в ресурсах для осуществления закупок:
- a. закупочный потенциал для реализации Процесса закупок – от планирования до управления контрактом;
 - b. опыт реализации аналогичных проектов, отслеживание уровня успеха и извлеченных уроков;
 - c. потенциал в части управления контрактами; и
 - d. системы работы с Жалобами.

Маркетинговое исследование и анализ

- 3.5 Целью маркетингового исследования является достижение досконального понимания соответствующих секторов и потенциальных Участников торгов/Заявителей/Консультантов, с которыми будут взаимодействовать закупки для обеспечения того, чтобы подход к закупкам максимизировал вероятность участия и отбора правильных Участников торгов/Заявителей/Консультантов, которые обеспечат оптимальное СЦК.

- 3.6 Маркетинговое исследование и анализ оценивает связанные с рынком риски и возможности, которые будут затрагивать предпочитаемую стратегию подхода к рынку. Маркетинговое исследование и анализ консолидируются в перечень заключений и выводов, которые используются для выбора соответствующего критериям финансирования подхода к рынку для тех контрактов, которые заключаются в рамках проекта.

Управление риском

- 3.7 План управления риском основывается на содержащихся в СПЗР данных анализа и охватывает все основные риски, с которыми сопряжено достижение определенных потребностей, посредством реализаций механизмов закупок. Риски могут быть связаны с условиями работы, рыночными условиями, потенциалом реализующего агентства и сложностью закупок.
- 3.8 Необходимо оценивать вероятность и воздействие каждого риска, а также разрабатывать и поддерживать на протяжении всего срока реализации проекта приоритизированный План мероприятий по смягчению риска, определять и, с помощью Процесса закупок, управлять рисками и возможностями, с которыми сопряжены закупки, включая механизмы закупок, технические спецификации, договорные условия и положения, критерии оценки и управление контрактом.

Механизмы закупок

- 3.9 Заемщик должен обрисовать предпочитаемые механизмы закупок по контрактам в рамках проекта, включая обоснование того, почему такие механизмы соответствуют критериям финансирования:
- a. подход к рынку (открытые, ограниченные, прямые, международные/национальные, предварительная/последующая квалификация, одно-/многоэтапные, одно-/двухконвертные, переговоры, ЛОП);
 - b. методы отбора; и
 - c. стратегия заключения контрактов (объединение контрактов, типы контрактов).
- 3.10 Необходимо разработать план закупок, включающий в себя резюме механизмов закупок для каждого контракта в рамках проекта.

Управление контрактом

- 3.11 В СПЗР будут определены те контракты, для которых требуется План управления контрактом. Требования в отношении Плана управления контрактом подробно изложены в Приложении XI, Управление контрактом.

Приложение VI. Льготы для местных производителей и подрядчиков

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении изложены процедуры оценки для использования льгот в отношении местных производителей и подрядчиков для выполнения Работ и поставок Товаров отечественного производства, предлагаемых в рамках открытых международных конкурсных закупок. Эти процедуры не применимы в отношении национальных конкурсных закупок. Льготы для местных производителей Товаров не применяются в отношении Промышленных предприятий.

2. Требования

Льготы для местных производителей Товаров

- 2.1 В ходе оценки Конкурсных заявок/Предложений в рамках открытых международных конкурсных закупок Заемщик может, по согласованию с Банком, установить допустимую степень предпочтения для Конкурсных заявок/Предложений конкретных Товаров, произведенных в Стране Заемщика, при их сопоставлении с Конкурсными заявками/Предложениями таких же Товаров, произведенных где-либо еще. В таких случаях, в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений должно быть четко указано любое предпочтение, которое будет отдаваться Товарам местного производства, а также должна содержаться информация, необходимая для установления права Конкурсной заявки/Предложения на получение такого предпочтения. Государственная принадлежность производителя или Участника торгов не является условием получения такого права. Излагаемые в данном документе методы и этапы должны соблюдаться при оценке и сравнении Конкурсных заявок/Предложений.
- 2.2 Для сравнения, отвечающие установленным требованиям Конкурсные заявки/Предложения, должны быть классифицированы в одну из следующих трех групп:
- а. Группа А: Конкурсные заявки/Предложения, эксклюзивно предлагающие Товары, произведенные в Стране Заемщика, если Участник торгов/Заявитель устанавливает, приемлемым для Заемщика и Банка образом, что:
 - i. рабочая сила, материалы и компоненты, включая внутренние перевозки и страхование, с территории страны Заемщика будут составлять тридцать (30) или более процентов от Оптовой цены (ОЦ) предлагаемого продукта; и
 - ii. производственная база, на которой будут произведены или собраны такие Товары, использовалась для производства/сборки таких Товаров, по меньшей мере, с момента подачи Конкурсной заявки/Предложения.
 - б. Группа В: Все остальные Конкурсные заявки/Предложения, предлагающие Товары, произведенные в Стране Заемщика; или
 - с. Группа С: Конкурсные заявки/Предложения, предлагающие Товары, произведенные за рубежом, которые уже были импортированы, или которые будут импортироваться напрямую.
- 2.3 Объявленная цена на Товары, указанные в Конкурсных заявках/Предложениях Групп А и В, должна включать в себя все уплаченные или подлежащие уплате пошлины и налоги на

основные материалы или компоненты, приобретенные на отечественном рынке или импортированные, но не должна включать в себя налог с продаж и аналогичные налоги на готовую продукцию. Объявленная цена на Товары в Конкурсные заявки/Предложения Группы С также должны основываться на СИП (Перевозка и страхование оплачены до места назначения) Инкотермс, которая не включает в себя таможенные пошлины и прочие импортные налоги, уже уплаченные или подлежащие уплате.

- 2.4 На первом этапе необходимо сравнить все оцениваемые Конкурсные заявки/Предложения в каждой группе, чтобы определить наиболее выгодную Конкурсную заявку/Предложение в каждой группе. Такие наиболее выгодные Конкурсные заявки/Предложения должны сравниваться друг с другом и, если в результате такого сравнения Конкурсная заявка/Предложение от Группы А или Группы В окажется наилучшей, она должна быть отобрана для присуждения контракта.
- 2.5 Если, по итогам сравнения согласно пункту 2.4 данного Приложения, наиболее выгодной оказывается Конкурсная заявка/Предложение из Группы С, все Конкурсные заявки/Предложения из Группы С должны далее сравниваться с наиболее выгодной Конкурсной заявкой/Предложением из Группы А после добавления к оцениваемой цене Товаров, предлагаемых в каждой Конкурсной заявке из Группы С – исключительно в целях такого дальнейшего сравнения – суммы, составляющей 15% (пятнадцать процентов) соответствующей цены Конкурсной заявки/Предложения на условиях СИП Инкотермс для Товаров, которые должны будут импортироваться, и уже импортированных Товаров. Обе цены должны включать в себя безусловные скидки, и в них должны быть исправлены арифметические ошибки. Если Конкурсная заявка/Предложение из Группы А является наилучшим, она должна быть отобрана для присуждения контракта. В противном случае, согласно пункту 2.4 данного Приложения, должна быть отобрана наиболее выгодная Конкурсная заявка/Предложение из Группы С.

Льготы для местных подрядчиков

- 2.6 В ходе оценки Конкурсных заявок/Предложений в рамках открытых международных конкурсных закупок по контрактам на выполнение Работ, правомочные Заемщики (предпочтение отечественных Участников торгов/Заявителей применяется лишь в тех странах, которые удовлетворяют установленным требованиям) могут, по согласованию с Банком, установить допустимую степень предпочтения для отечественных Участников торгов/Заявителей при их сопоставлении с Конкурсными заявками/Предложениями иностранных Участников торгов/Заявителей. В таких случаях, в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений должно быть четко указано любое предпочтение, которое будет отдаваться местным подрядчикам, а также должна содержаться информация, необходимая для установления права Конкурсной заявки/Предложения на получение такого предпочтения. Применяются следующие положения:
 - а. Участникам торгов/Заявителям, обращающимся за данным предпочтением, предлагается предоставить, как часть необходимых для квалификации данных, информацию, включающую в себя детали относительно собственности, которые необходимы для определения того, удовлетворяет ли – согласно классификации, установленной Заемщиком и принятой Банком – конкретный Участник торгов/Заявитель или группа Участников торгов/Заявители требованиям для предоставления льгот для местных подрядчиков. В документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений должно быть четко указано, будет ли применяться такое предпочтение, и какой метод будет применяться

при оценке и сравнении Конкурсных заявок/Предложений, чтобы приводить такое предпочтение в действие; и

- b. После того как Конкурсные заявки/Предложения будут получены и изучены Заемщиком, отвечающие установленным требованиям Конкурсные заявки/Предложения должны быть классифицированы в следующие группы:

- iii. Группа А: Конкурсные заявки/Предложения, предлагаемые отечественными Участниками торгов/Заявителями, удовлетворяющими требованиям получения такого предпочтения; и
- iv. Группа В: Конкурсные предложения/Предложения, предлагаемые прочими Участниками торгов/Заявителями.

- 2.7 В качестве первого шага оценки в каждой группе сравниваются все оцениваемые Конкурсные заявки/Предложения, чтобы определить наиболее выгодную Конкурсную заявку/Предложение в этой группе, после чего между собой сравниваются наиболее выгодные Конкурсные заявки/Предложения из двух групп. Если в результате такого сравнения наилучшей окажется Конкурсная заявка/Предложение из Группы А, она отбирается для присуждения контракта. Если, в качестве второго шага оценки, наиболее выгодной оказывается Конкурсная заявка/Предложение из Группы В, все Конкурсные заявки/Предложения из Группы В должны далее сравниваться с наиболее выгодной Конкурсной заявкой/Предложением из Группы А. Исключительно в целях такого дальнейшего сравнения, сумма, равная 7,5% (семи с половиной процентам) цены Конкурсной заявки/Предложения, в которой исправлены арифметические ошибки, включая безусловные скидки, но за вычетом авансовых сумм, а стоимость поденной работы, если таковая имеется, добавляется к оцениваемой цене, предлагаемой в каждой Конкурсной заявке/Предложении из Группы В. Если наиболее выгодной оказывается Конкурсная заявка/Предложение из Группы А, она должна быть отобрана для присуждения контракта. В противном случае, основываясь на первом шаге оценки, наиболее выгодная Конкурсная заявка/Предложение отбирается из Группы В.

Приложение VII. Устойчивые закупки

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении указаны требования Банка в отношении Заемщика, который решает включить дополнительные аспекты устойчивых закупок, сверх тех, которые требуются Банком. Дальнейшее применение устойчивых закупок является необязательным для Заемщиков; Заемщики могут определять ту степень, в которой они будут выполнять дополнительные требования в отношении устойчивых закупок, при условии, что эти требования применяются способами, которые согласуются с Основными принципами закупок Банка.

2. Осуществление Устойчивых закупок

- 2.1 Намерение включить в Процесс закупок требования в отношении устойчивых закупок должны быть определены на этапе планирования Стратегии проектных закупок для развития (СПЗР).
- 2.2 Правилами закупок Банка предусматривается количество этапов, на которых могут применяться соображения устойчивых закупок:
- a. Предварительный квалификационный отбор/Первоначальный отбор фирм;
 - b. функциональные и/или подробные технические спецификации;
 - c. критерии оценки;
 - d. условия и положения контракта; и
 - e. наблюдение за исполнением контракта.
- 2.3 Требования в отношении устойчивых закупок могут возникать из следующих источников:
- a. Политика Заемщика в отношении экономической, социальной и экологической устойчивости.
 - b. Риски и возможности, определенные посредством анализа рынка или условий бизнеса и работы. Связанные с устойчивостью риски и возможности, которыми можно управлять посредством Процесса закупок, также могут быть определены с помощью оценок экологического и социального воздействия.
- 2.4 Требования в отношении устойчивых закупок должны опираться на факты (т.е. вспомогательные данные) и существующие критерии социальных, экологических ярлыков, или на информацию, получаемую от заинтересованных сторон в промышленности, гражданском обществе и международных агентствах развития.
- 2.5 Заемщик не устанавливает требования в отношении устойчивых закупок, которые являются запатентованными или, в противном случае, доступными только одной фирме, за исключением тех случаев, когда такое требование обосновывается приемлемым для Банка способом.
- 2.6 Если указаны требования в отношении устойчивых закупок, в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запросов на подачу Предложений необходимо указать соответствующие оценочные и квалификационные критерии, чтобы создать условия для

оценки в Конкурсных заявках/Предложениях аспектов устойчивых закупок. Заемщик может принять международные стандарты устойчивости, охватывающие широкий диапазон групп продуктов и услуг, при условии, что они согласуются с Основными принципами закупок Банка. Международно признанные схемы сертификации или аккредитации могут использоваться для демонстрации способности фирмы применять меры по охране и рациональному использованию окружающей среды. К таким схемам могут относиться ISO 14001 или другие системы, которые согласуются с соответствующими международными стандартами сертификации и экологического управления. Фирмы также могут быть в состоянии продемонстрировать, что они применяют эквивалентные меры устойчивого управления, даже без сертификации.

- 2.7 Заемщик может включать в контракт экономические, экологические и социальные соображения, при условии, что они согласуются с политикой Банка.
- 2.8 Если требования в отношении устойчивых закупок включены в контракт, КПД должны включать в себя ключевые аспекты устойчивых закупок, чтобы создавать условия для мониторинга выполнения требований.

Приложение VIII. Типы контрактов

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении перечислены разные типы контрактов, которые могут применяться при осуществлении финансируемых Банком закупок.

2. Требования

- 2.1 Определение типов и механизмов контрактов должно исходить из таких соображений как СЦК и соответствие критериям финансирования.

3. Типы контрактов

- 3.1 В представленный ниже перечень входят, в числе прочего, общие типы контрактов, основанные на условиях оплаты.

Контракты с фиксированной оплатой

- 3.2 В рамках контракта с фиксированной оплатой подрядчик/Консультант соглашается предоставить объем услуг за фиксированную сумму контракта. Выплата процентов или определенной суммы может быть привязана к завершению договорных ключевых этапов, либо определена как процент стоимости работы, которую необходимо выполнить.
- 3.3 Контракты с фиксированной оплатой могут быть уместными в том случае, если:
- a. объем закупочной деятельности может быть четко и точно указан, и может быть привязан к поэтапным выплатам во время отбора (например, простые строительные Работы, Консультационные услуги с четко идентифицируемыми материальными результатами); и
 - b. подрядчик отвечает за сдачу завершенных Работ, Производственных средств или предварительно подготовленных информационно-технологических решений, как в рамках контрактов «под ключ», и может получать единовременную оплату за согласованные в контракте ключевые этапы.

Контракты, основанные на результатах работ

- 3.4 В контракте, основанном на результатах работ, выплаты производятся не за вложенные ресурсы, а за измеримые результаты, которые направлены на удовлетворение функциональных потребностей с точки зрения качества, количества и надежности.
- 3.5 Контракты, основанные на результатах работ, могут быть целесообразными для:
- a. капитального ремонта, эксплуатации и технического обслуживания дорог подрядчиком на протяжении указанных периодов;
 - b. предоставление Неконсультационных услуг, подлежащих оплате на основании результатов; и
 - c. эксплуатация объекта, подлежащая оплате на основании функциональных контрольных показателей.

Пропорциональное разделение – Контракт с оплатой по отдельным статьям

- 3.6 Данный тип контракта основывается на расчетных объемах статей и договорных единичных расценках за каждую из этих статей, и оплачивается исходя из фактических объемов и договорных единичных расценок.
- 3.7 Данный тип контракта подходит для Работ, в том случае, если характер Работ хорошо определен, однако объемы Работ не могут быть определены с приемлемой точностью до начала строительства – как, например, в случае с дорогами или плотинами.
- 3.8 Для Товаров и Неконсультационных услуг данный тип контракта подходит в том случае, если требуемые объемы известны, и у Участников торгов запрошены единичные расценки.

Контракты по фактически отработанному времени

- 3.9 В рамках контрактов по фактически отработанному времени оплата производится на основании согласованных ставок и затраченного времени плюс приемлемые понесенные возмещаемые затраты.
- 3.10 Эти типы договорных механизмов могут применяться для:
 - a. Чрезвычайных ситуаций, ремонтных работ и технического обслуживания; и
 - b. Консультационных услуг – в том случае, если сложно определить или зафиксировать объем и продолжительность услуг (например, комплексные исследования, надзор за строительством, консультативные услуги).
- 3.11 Данный тип контракта не подходит для Товаров или Промышленных предприятий.

Контракты с подлежащими возмещению затратами

- 3.12 В рамках контрактов с подлежащими возмещению затратами выплаты покрывают все фактические затраты плюс согласованную плату для покрытия накладных расходов и прибыли.
- 3.13 Эти типы контрактов могут быть целесообразными в таких обстоятельствах как аварийный ремонт и работы по техническому обслуживанию. Чтобы минимизировать риск для Заемщика:
 - a. подрядчик предоставляет всю документацию и счета для проверки Заемщиком или некой согласованной нейтральной третьей стороной; и
 - b. контракт включает в себя соответствующие стимулы для ограничения затрат.

4. Прочие Типы договорных механизмов

Рамочные соглашения

- 4.1 Рамочные соглашения представляют собой договорные механизмы для фиксированных или переменных объемов продуктов или услуг, предоставляемых за фиксированный период. Более подробно см. в Приложении XV, Рамочные соглашения.

Государственно-частные партнерства

- 4.2 Для ГЧП предусмотрено несколько возможных контрактных механизмов (таких как строительство-эксплуатация-передача (СЭП) и строительство-владение-эксплуатация-передача (СВЭП)), которые рассматриваются в Приложении XIV, Государственно-частные партнерства.

Приложение IX. Условия контракта при осуществлении международных конкурсных закупок

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении перечислены минимальные условия контракта, требуемые для международных конкурсных закупок Товаров, Работ и Неконсультационных услуг в рамках операций ФИП.

2. Требования

- 2.1 Условиями контракта должно быть предусмотрено соответствующее распределение обязанностей, рисков и ответственности, основываясь на данных анализа того, какая сторона располагает наилучшими возможностями для управления рисками, учитывая издержки и стимулы распределения рисков.
- 2.2 Для международных конкурсных закупок Товаров, Работ, Неконсультационных услуг и Консультационных услуг Заемщик использует применимые ТЗД Банка – например, документ запроса на подачу Конкурсных заявок/запросов на подачу Предложений, с приемлемыми для Банка минимальными изменениями, которые необходимы для соблюдения любых условий, характерных для конкретного проекта.
- 2.3 Для Товаров, Работ и Неконсультационных услуг, в том случае, если Банк не издал применимые ТЗД, Заемщик использует прочие международно признанные условия типового контракта и приемлемые для Банка формы контрактов, а также подчиняется требованиям Пункта 2.27 данного Приложения. Если нет ни применимых ТЗД Банка, ни приемлемых для Банка прочих международно признанных типовых условий и форм контракта, Заемщик должен, по меньшей мере, включить в контракт следующие положения.

Гарантия исполнения контракта

- 2.4 Контрактами на Работы и Промышленные предприятия должно быть предусмотрено требование о предоставлении гарантийного обеспечения в размере, достаточном для обеспечения защиты интересов Заемщика в случае нарушения условий контракта подрядчиком. Такое обеспечение должно быть предоставлено в соответствующем размере, как указано Заемщиком в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений. Сумма обеспечения может варьировать, в зависимости от типа предоставленного обеспечения и характера и масштабов Работ или объектов. Обычно, сумма банковской гарантии не должна превышать десять процентов (10%) от стоимости контракта, за исключением тех случаев, когда коммерческая практика для отрасли рекомендует разные проценты. Часть такого обеспечения должна простирается в достаточной степени после даты завершения Работ или объектов, чтобы охватывать гарантийный период или период технического обслуживания – вплоть до итоговой приемки Заемщиком.
- 2.5 В контрактах на поставку Товаров потребность в гарантии исполнения контракта зависит от рыночных условий и коммерческой практики для конкретного вида Товаров. Чтобы обеспечить защиту от невыполнения контракта, от фирмы также может потребоваться предоставление обеспечения соответствующего приемлемого размера, указанного Заемщиком в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений.

- 2.6 Гарантии исполнения контракта должны предоставляться в соответствующей форме, приемлемой для Банка, как указано Заемщиком в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений. Участникам торгов/Заявителям должно быть разрешено предоставлять гарантию исполнения контракта, напрямую выдаваемую отобранным ими признанным банком или финансовым учреждением (страховой компанией; компанией, занимающейся поручительством; или страховой компанией, специализирующейся на выдаче гарантий), расположенным в любой правомочной стране. Однако если гарантия исполнения контракта выдается финансовым учреждением, расположенным за пределами страны Заемщика, и ее выполнение не может быть истребовано, у такого финансового учреждения должно быть соответствующее финансовое учреждение, расположенное в Стране Заемщика, чтобы обеспечить выполнение такой гарантии.

Случаи невыполнения договорных обязательств

- 2.7 В контракте содержатся положения – такие как приостановление и прекращение – на предусматриваемые им случаи невыполнения договорных обязательств любой из сторон.

Форс-мажор

- 2.8 Условиями контракта предусмотрено, что отказ сторон от выполнения своих обязательств в рамках контракта не будет считаться невыполнением договорных обязательств, если такой отказ является результатом события непреодолимой силы (форс-мажор) согласно содержащемуся в условиях контракта определению.

Оценочная неустойка и премиальные оговорки

- 2.9 Необходимо указать сроки завершения контракта/поставок. В условия контракта должны быть включены положения относительно оценочной неустойки или аналогичные положения соответствующего размера, на тот случай, если задержки с поставкой Товаров или завершением Работ, или невыполнение поставки Товаров, Работ и Неконсультационных услуг в соответствии с требованиями в отношении производительности приводят к дополнительным издержкам или потерям Заемщиком прибыли или иных выгод. Также может быть предусмотрено положение относительно бонуса, подлежащего уплате подрядчикам за завершение Работ или поставку Товаров раньше указанных в контракте сроков – в том случае, если раннее завершение или поставка полезны для Заемщика.

Оптимизация затрат

- 2.10 В комплексные контракты или контракты с высокой стоимостью могут быть включены положения, которые позволяют оптимизировать затраты – то есть, Предложения подрядчика относительно сокращения затрат, улучшения контрольных показателей, сокращения сроков или создания для Заемщика прочих выгод. Предложение составляется за счет подрядчика, а решение относительно того, принимать или не принимать Предложение, остается за Заемщиком. В контракте должно быть указано, как любые возникающие из такого Предложения выгоды должны разделяться между сторонами.

Управление внесением изменений в контракт

- 2.11 В контракте должны быть четко изложены процедуры работы с распоряжением о внесении изменений или внесении изменений в контракт.

Выплаты

- 2.12 Положения об оплате контракта должны соответствовать международной коммерческой практике, применимой к конкретным Товарам, Работам и Неконсультационным услугам.
- 2.13 Контрактами на поставку Товаров предусмотрена оплата в полном объеме при осуществлении поставки и проверки (если потребуется) предусматриваемых контрактом Товаров, за исключением тех контрактов, которые включают в себя монтаж и ввод в эксплуатацию; по таким контрактам может производиться частичная оплата после выполнения подрядчиком всех своих обязательств в рамках контракта. Банк обычно требует использования аккредитивов для обеспечения своевременных выплат подрядчикам. В крупных контрактах на поставку оборудования и Промышленных предприятий должны быть предусмотрены положения относительно подходящих авансовых платежей, а в контрактах большой продолжительности необходимо предусматривать поэтапные выплаты, осуществляемые на протяжении срока производства или сборки.
- 2.14 В соответствующих случаях, контракты на выполнение Работ должны предусматривать авансовые платежи за мобилизационные работы, авансовые платежи за оборудование и материалы подрядчика, регулярные поэтапные выплаты, а также приемлемые суммы гарантийного удержания, которые должны выплачиваться после выполнения подрядчиком своих обязательства в рамках контракта.
- 2.15 Любая авансовая выплата за мобилизационные работы и аналогичные расходы, осуществляемые после подписания контракта на поставку Товаров, Работ и Неконсультационных услуг, должна быть связана с расчетной суммой этих расходов и должна быть указана в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений. Также необходимо указывать суммы и сроки осуществления прочих авансовых платежей – таких как плата за материалы, поставляемые на объект для включения в Товары или Работы. В документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений должны быть конкретизированы механизмы любого требуемого обеспечения авансовых выплат.

Налоги, пошлины и сборы

- 2.16 В контрактах должны содержаться положения относительно налогов, пошлин и сборов, включая обязанности договаривающихся сторон.

Корректировки цен

- 2.17 В контракте должно быть оговорено, что:
- а. контрактные цены должны быть фиксированными; или
 - б. будет произведена корректировка контрактных цен с учетом любых изменений в стоимости основных компонентов контракта – таких как рабочая сила и материалы.
- 2.18 Положения о корректировке цен обычно не требуются при заключении простых контрактов на поставку Товаров или выполнение Работ или предоставление Неконсультационных услуг в течение восемнадцати (18) месяцев, но они включаются в контракты, срок исполнения, которых превышает восемнадцать (18) месяцев. Контракты меньшей продолжительности (менее восемнадцати месяцев) могут также содержать аналогичные положения о корректировке цен в том случае, если ожидается высокий уровень инфляции на внутреннем или внешних рынках. Цены корректируются с использованием соответствующих

официальных индексов цен. В случае отсутствия таких индексов, они могут быть получены из соответствующих документальных источников.

- 2.19 Формула, соответствующие индексы цен и базовая дата индексации должны быть четко указаны в контракте. В контракте также должны содержаться соответствующие положения относительно действий в случае влияния на контракт изменений в законодательных и нормативно-правовых актах страны Заемщика, если по прошествии 28 дней, предшествующих дате подачи Заявки/Предложения, это впоследствии влияет на период завершения контракта/дату поставки и/или контрактную цену.

Инкотермс

- 2.20 Применимая версия Инкотермс должна использоваться в контракте для Товаров.

Страхование

- 2.21 В контракты должны быть включены виды и условия страхования, которые будут обеспечиваться подрядчиками. Для всех контрактов обычно предусматривается оформление полиса страхования от “всех рисков”. Для контрактов на поставку товаров и контрактов единой ответственности компенсация по страхованию перевозок должна составлять, как минимум, 110% (сто десять процентов) от цены СИП ввозимых Товаров и подлежит выплате в валюте платежа или в свободно конвертируемой валюте для обеспечения оперативной замены утраченных или поврежденных Товаров.
- 2.22 Если Заемщик не желает иметь страховое покрытие через контракт и предпочитает использовать собственные механизмы или зарезервировать страхование за отечественными фирмами или иными источниками таких услуг, Заемщик предоставляет убедительные для Банка подтверждения:
- a. наличия ресурсов для оперативной выплаты компенсации в свободно конвертируемой валюте из числа валют платежа, предусмотренных в контракте, по замене утраченных или поврежденных Товаров и Работ; и
 - b. адекватного покрытия рисков.

Авторское право и возмещение убытков при нарушении патента

- 2.23 Условия контракта должно включать в себя соответствующие положения об авторских правах и возмещении убытков при нарушении патента.

Применимое право и урегулирование споров

- 2.24 Условия контракта для международных конкурсных торгов должны включать положения о применимом праве и органе урегулирования споров. Всеми контрактами по международным конкурсным закупкам должны быть предусмотрены соответствующие механизмы для независимого разрешения споров – либо Эксперты по рассмотрению споров, либо Коллегии по рассмотрению споров.
- 2.25 Также необходимо требовать проведение международного торгового арбитража в нейтральном месте, если только национальные правила и процедуры арбитража не являются приемлемыми для Банка с точки зрения эквивалентности международному коммерческому арбитражу, и если место арбитражного разбирательства не является нейтральным или если контракт не был присужден Участнику торгов/Заявителю/Консультанту из страны Заемщика.

- 2.26 Банк не должен назначаться арбитром, и к нему не следует обращаться с просьбами о назначении арбитра. Однако, предполагается, что сотрудники Международного центра урегулирования инвестиционных споров (ICSID) сохраняют за собой право назначать арбитров, выступая в качестве сотрудников ICSID.

Мошенничество и Коррупция

- 2.27 Банк требует применение и соблюдение требований Руководства по борьбе с коррупцией, включая, без ограничений, права Банка на применение санкций, проведение Банком проверок и права на осуществление аудита. Более подробно см. в Приложении IV, Мошенничество и Коррупция.

Приложение X. Критерии оценки

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении описываются принципы методологии и критерии оценки Конкурсной заявки/Предложения, а также их применения при осуществлении финансируемых Банком закупок.

2. Требования

- 2.1 В Стратегии проектных закупок для развития (СПЗР) содержится информация, необходимая для критериев оценки. Критерии должны соответствовать характеру и сложности закупок, чтобы создавать условия для достижения Заемщиком СЦК.

- 2.2 Следующие требования регламентируют критерии оценки Конкурсной заявки/Предложения:

- a. критерии оценки должны быть пропорциональными и соответствующими типу, характеру, рыночным условиям, сложности, риску, стоимости и цели того, что является предметом закупки;
- b. насколько это возможно, критерии оценки должны быть количественно измеримыми (например, они должны быть конвертируемыми в стоимостное выражение);
- c. документ запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений должен включать в себя полные критерии оценки и описывать конкретный способ их применения;
- d. применяются только критерии оценки, и все те критерии оценки, которые указаны в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений;
- e. после того как документ запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений был выдан, любое изменение в критериях оценки должно осуществляться только посредством внесения дополнений; и
- f. критерии оценки должны применяться в обязательном порядке ко всем поданным Конкурсным заявкам/Предложениям.

- 2.3 Для достижения СЦК критерии оценки могут учитывать следующие факторы:

- a. Стоимость: оценка стоимости с использованием методологии, которая подходит к характеру закупок, включая:
 - i. скорректированную цену Конкурсной заявки; или
 - ii. скорректированную цену Конкурсной заявки плюс эксплуатационные/текущие расходы за время эксплуатации актива на основе чистых приведенных расходов (расходы за срок службы);
- b. Качество: оценка качества с использованием методологии определения того, насколько Товары, Работы, Неконсультационные услуги или Консультационные услуги удовлетворяют или превышают требования;
- c. Риск: критерии, которые смягчают соответствующий оцениваемый риск;

- d. Устойчивость: критерии, которые учитывают заявленные экономические, экологические, и социальные выгоды в поддержку целей проекта, и могут включать в себя гибкость Предложения для адаптации к возможным изменениям за срок службы; и/или
- e. Инновации: критерии, которые позволяют оценивать инновации в проектировании и/или поставках Товаров, Работ, Неконсультационных услуг или Консультационных услуг, и которые дают Участникам торгов/Заявителям возможность, в случае необходимости, включать в свои Конкурсные заявки/Предложения решения, которые превышают требования, или альтернативные решения, которые могли бы способствовать достижению лучшего СЦК.

3. Товары, Работы и Неконсультационные услуги

Квалификационные критерии

- 3.1 Квалификационные критерии представляют собой минимальные требования, содержащиеся в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений, которые обычно оцениваются на основе «прошел/не прошел».

Рейтинговые критерии

- 3.2 Рейтинговые критерии оцениваемого типа – то есть, неценовые признаки, оцениваемые с помощью баллов – используются в том случае, если выгоды могут не поддаваться количественному измерению (или если критерии оценки не могут быть выражены в стоимостном выражении) и ожидается, что связанные с этими номинальными критериями выгоды будут варьировать в зависимости от разных Конкурсных заявок/Предложений.
- 3.3 Рейтинговые критерии оцениваемого типа и, по необходимости, подкритерии приоритизируются, им присваиваются баллы, и они взвешиваются в соответствии со своей относительной значимостью в части достижения желаемого результата. Количество подкритериев должно удерживаться на минимальном уровне.
- 3.4 Номинальные критерии могут включать в себя, в числе прочего, следующие характеристики – в зависимости от того, что применимо:
- a. качество методологии и план работы;
 - b. контрольные показатели, потенциал или признаки функциональности; и
 - c. устойчивые закупки.

Оценка стоимости

- 3.5 Как указано в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений, затраты оцениваются на основании:
- a. скорректированной цены Конкурсной заявки; или
 - b. расходов за срок службы.
- 3.6 Исправления цены Конкурсной заявки включают в себя исправление арифметических ошибок, любые скидки и прочие исправления указанные в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений в целях оценки, включая

- поправку на отклонение от графика поставок/реализации и/или сроков оплаты, и исправления небольших отклонений или упущений.
- 3.7 По мере возможности, необходимо использовать определение затрат на протяжении жизненного цикла – в частности, в том случае, если затраты на эксплуатацию и/или техническое обслуживание за указанный срок службы Товаров или период выполнения Работ оцениваются как значительные по сравнению с первоначальной стоимостью и могут варьировать в зависимости от разных Конкурсных заявок/Предложений. Это оценивается на основе чистой приведенной стоимости.
- 3.8 При определении затрат на протяжении жизненного цикла Заемщик должен конкретизировать следующие данные в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений:
- a. количество лет, используемое в определении затрат на протяжении жизненного цикла;
 - b. размер скидки, в процентах, который должен использоваться для расчета чистой приведенной стоимости будущих затрат за срок службы, указанный в пункте 3.8 а; и
 - c. факторы и методология, используемые для расчета расходов на эксплуатацию и техническое обслуживание, а также для расчета остаточной стоимости, включая информацию, которая должна быть предоставлена Участником торгов/Заявителем в Конкурсной заявке/Предложении.

Комбинированные рейтинговые критерии и стоимость

- 3.9 Конкурсным заявкам/Предложениям присваивается финансовая оценка, которая обратно пропорциональна их ценам. Взвешивание, которое необходимо использовать для объединения рейтинговых и финансовых оценок, чтобы определить наиболее выгодную Конкурсную заявку/Предложение, должно быть указано в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений. Относительный вес, который должен присваиваться номинальным критериям, обычно не должен превышать тридцать процентов (30%), но может устанавливаться и на уровне пятидесяти процентов (50%), если это является обоснованным для достижения СЦК.

4. Консультационные услуги

Техническая оценка

- 4.1 Технические предложения Консультационных услуг оцениваются с помощью балльной системы, в которой применяются следующие критерии:
- a. адекватность методологии и плана работы;
 - b. профильный опыт и квалификации ключевых сотрудников; и
 - c. профильный опыт фирмы.
- 4.2 Кроме того, в зависимости от характера и потребностей задания, в качестве критериев также можно включать передачу знаний и участие местных специалистов среди ключевых сотрудников.
- 4.3 Критериям присваиваются оценки в ориентировочном диапазоне оценок, изложенных в Таблице 1. В силу обоснованных причин и при условии предварительного рассмотрения

Банком, такие диапазоны могут корректироваться – например, в том случае, если передача знаний является, ей может быть присвоен больший вес, чтобы отражать ее значимость. Оценка, которая должна быть присвоена критерию в указанном диапазоне, зависит от характера и сложности задания. Например, в том случае, если СЦК должно достигаться посредством инновационных Предложений, те оценки, которые должны присваиваться критериям методологии, могут находиться в верхнем конце диапазона.

- 4.4 Заемщик обычно разделяет эти критерии на подкритерии. Затем каждому критерию присваивается оценка на основании общих баллов, присваиваемых его подкритериям. Количество подкритериев должно быть сведено к абсолютному минимуму.

Таблица 1. Диапазон оценок качества Предложений (Консультационные услуги)

Номинальные критерии	Диапазон оценок
Методология	20 – 50%
Профильный опыт и квалификация ключевых сотрудников	30 – 60%
Профильный опыт фирмы	0 – 10%
Передача знаний	0 – 10%
Местные специалисты среди ключевых сотрудников [как отражено участием местных специалистов среди ключевых экспертов (представленных как зарубежными, так и отечественными фирмами) и рассчитано в Предложении в виде соотношения между временем ключевых национальных экспертов (в человеко-месяцах) и общим количеством времени ключевых экспертов (в человеко-месяцах).]	0 – 10%

- 4.5 В документе запроса на подачу Предложений должна быть конкретизирована общая минимальная техническая оценка. Минимальная техническая оценка обычно должна быть в диапазон 70-85% – в зависимости от характера и сложности задания.

Финансовая оценка

- 4.6 Предлагаемая общая цена включает в себя все вознаграждение Консультанта и другие возмещаемые и прочие накладные расходы. Для цели оценки, предлагаемые цены не включают в себя местные идентифицируемые косвенные налоги (такие как налог с продаж, налог на добавленную стоимость и акцизные налоги, а также аналогичные налоги и сборы) по контракту и подоходный налог, подлежащий уплате в стране Заемщика и начисляемый на вознаграждение за услуги, предоставляемые в Стране Заемщика не проживающими постоянно в данной стране экспертами и прочим персоналом консультационной фирмы. В исключительных обстоятельствах, если Заемщик не может в полной мере определить косвенные налоги при оценке финансовых предложений, Банк может согласиться, только с целью оценки, на включение в цены всех налогов, подлежащих уплате в бюджет страны Заемщика.
- 4.7 В контракте по фактически отработанному времени исправляются любые арифметические ошибки и корректируются цены, если в них не отражены все ресурсы, которые включены в технические Предложения. Для контракта с фиксированной оплатой считается, что

Консультант включил в свое финансовое предложение все цены, так что не требуется ни исправление арифметических ошибок, ни корректировка цен; включенная в финансовое предложение общая цена за вычетом налогов, в соответствии с пунктом 4.6 данного Приложения, считается предлагаемой ценой.

- 4.8 Для ОКС Предложению с наиболее низкой предлагаемой общей ценой присваивается финансовая оценка в размере ста процентов (100%), а остальным Предложениям присваиваются финансовые оценки, которые обратно пропорциональны указанным в них ценам. Методология, которую необходимо использовать, указывается в документе запроса на подачу Предложений.

Сводные оценки качества и стоимости

- 4.9 При использовании ОКС оценки качества и стоимости взвешиваются надлежащим образом и складываются для определения наиболее выгодного Предложения.
- 4.10 Взвешивание оценок качества и стоимости зависит от характера и сложности консультационного задания. Диапазон взвешивания оценок качества и стоимости обычно выглядит так, как показано в Таблице 2, за исключением уважительных причин с Предварительным рассмотрением Банком.

Таблица 2. Комбинированный коэффициент соотношения качества и стоимости для ОКС (Консультационные услуги)

Описание	Взвешивание оценок качества и стоимости (%)
Задания высокой степени сложности / нисходящие последствия / специализированные задания (или можно использовать метод ОКК)	90 / 10
Задания умеренной сложности	70-80 / 30-20
Задания стандартного или рутинного характера (или можно использовать метод ОНС)	60-50 / 40-50

Приложение XI. Управление контрактами

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении обрисованы требования в отношении Управления контрактом и мониторинга Плана управления контрактом в рамках операций ФИП.

2. Требования

- 2.1 Для эффективного управления контрактом требуются систематическое и эффективное планирование, реализация, мониторинг и оценка для оптимизации производительности, наряду с управлением рисками для обеспечения того, чтобы обе стороны выполняли свои договорные обязательства с конечной целью, заключающейся в достижении СЦК и результатов на местах.
- 2.2 Заемщик как можно скорее приступает к разработке контракта в Процессе закупок. В соответствии с требованиями настоящих Правил закупок, условия контракта включены в документ запроса на подачу Конкурсных предложений/запроса на подачу Предложений для конкретного Процесса закупок. Требуемая в контракте степень детализации зависит от риска и сложности контракта. Условия и положения должны соответствовать критериям финансирования, с соответствующим распределением рисков, обязательств, ролей и обязанностей сторон.
- 2.3 План управления контрактом разрабатывается в процессе составления контракта и завершается с его подписанием.
- 2.4 Заемщики должны инициативно управлять контрактами на протяжении всего срока их действия относительно Плана управления контрактом. По необходимости, Ключевые показатели деятельности (КПД) задаются для обеспечения удовлетворительной работы подрядчика, выполнения требований контракта, информированности и удовлетворения соответствующих заинтересованных сторон Товарами, Работами, Неконсультационными услугами и Консультационными услугами, предоставляемыми в рамках контракта. При завершении контракта должна проводиться оценка выполнения контракта с целью оценки контрольных показателей и, по необходимости, определения любых извлеченных уроков для будущих контрактов.

3. План управления контрактом и выполнение контракта

- 3.1 Для тех контрактов, которые определены в СПЗР, в Планах управления контрактами должен, как правило, содержаться обзор следующих деталей:
 - a. определенные потенциальные риски (такие как задержки с предоставлением подрядчику права доступа к участку, задержки с оплатой и прочие случаи невыполнения договорных обязательств Заемщика, которые, потенциально, способны приводить к разногласиям по контракту) и их смягчение;
 - b. ключевые контактные лица, функции и обязанности сторон:
 - i. имена и контактные данные ключевых контактных лиц каждой из сторон;
 - ii. обеспечение того, чтобы каждая сторона определила необходимый порядок предоставления и делегирования полномочий для своего персонала в начале

выполнения контракта является важной предпосылкой для обеспечения того, чтобы все связанные с заключением контракта решения были действительными и исполнимыми;

- c. процедуры информационного взаимодействия и отчетности;
- d. ключевые договорные условия и положения;
- e. ключевые договорные этапы, включая установленный порядок и сроки реализации (определенные для обеспечения заблаговременного распознавания и смягчения проблем) и процедуры оплаты, согласующиеся с договорными положениями;
- f. ключевые материальные результаты контракта, определенные и должным образом описанные, а также обновляемые с учетом распоряжений о внесении изменений в ходе выполнения контракта;
- g. КПД и описание процедуры измерения (если потребуется);
- h. механизмы контроля отклонений/изменений контракта; и
- i. требования к ведению учета.

Мониторинг контракта

- 3.2 В ходе выполнения контракта Заемщик использует контракт и План управления контрактом для обеспечения соблюдения договорных положений обеими договаривающимися сторонами.
- 3.3 Для определения того, достигается ли СЦК, Заемщик осуществляет мониторинг контракта для обеспечения, по меньшей мере, следующего:
 - a. управление и смягчение рисков, прежде чем они материализуются;
 - b. завершение контракта в срок и в рамках бюджета;
 - c. надлежащее обоснование вносимых в контракт изменений;
 - d. итог выполнения контракта соответствует поставленной в самом начале цели;
 - e. технические и коммерческие требования Заемщика удовлетворены или превышены в рамках бюджета; и
 - f. итоговая цена контракта выигрывает в сравнении с сопоставимыми контрольными показателями.

Приложение XII. Методы отбора

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении представлено более подробное описание Утвержденных методов отбора и Конкретных типов утвержденных механизмов отбора.

2. Требования

- 2.1 Для каждой закупки Заемщик отбирает – из утвержденных методов отбора – такой метод отбора, который лучше всего отвечает его требованиям и создает условия для достижения им оптимального СЦК. В Разделах VI и VII настоящих Правил закупок представлены условия и обстоятельства использования Утвержденных методов отбора, Конкретные типы утвержденных механизмов отбора, а также Варианты рыночного подхода.

3. Товары, Работы и Неконсультационные услуги

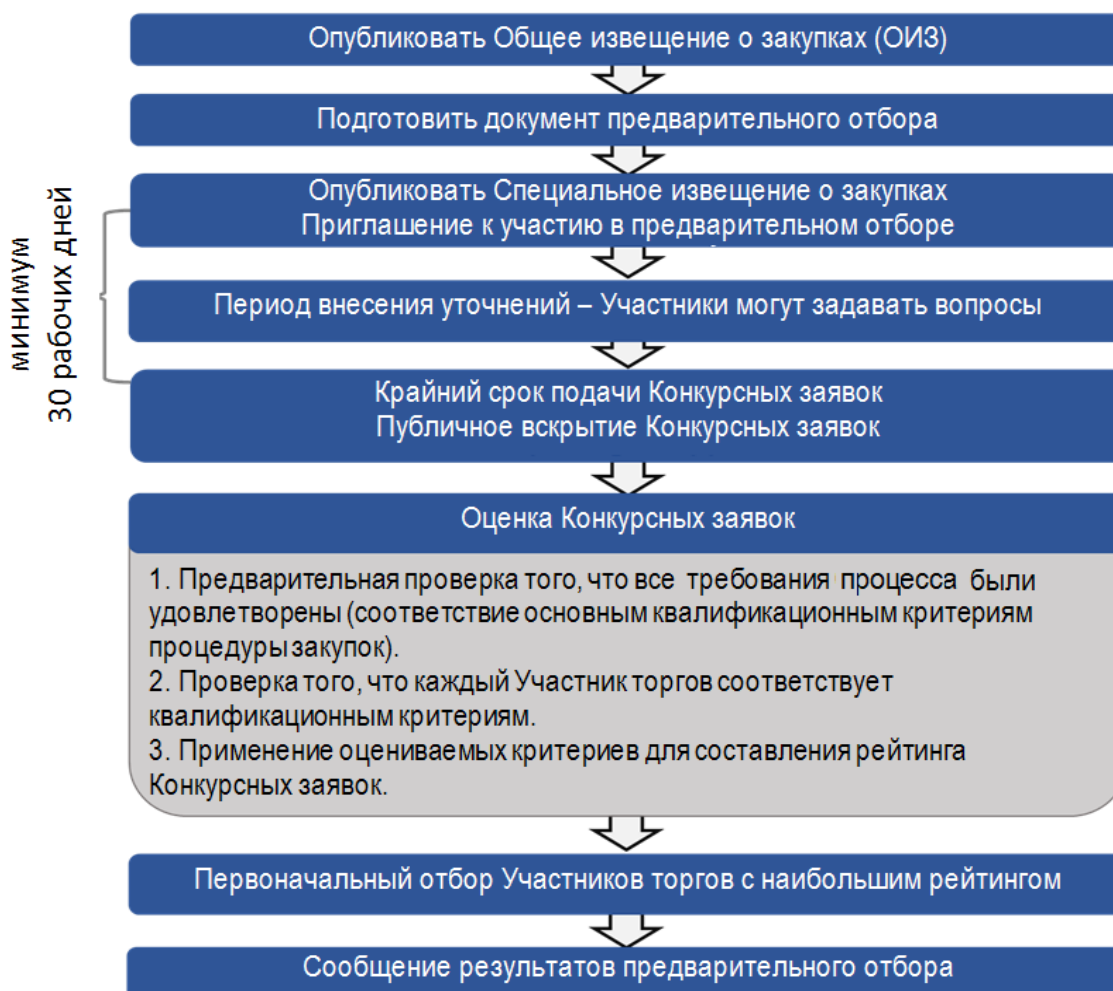
Процедуры использования Метода отбора ЗПП

Первоначальный отбор

- 3.1 Первоначальный отбор обычно используется с методом ЗПП для Товаров, Работ или Неконсультационных услуг. Первоначальный отбор предшествует каждой из трех моделей ЗПП, применимых для этих категорий. Заемщик следует изложенным ниже шагам для выполнения Процедуры Первоначального отбора в случае использования метода ЗПП:
- a. **Документ первоначального отбора:** документ первоначального отбора подготавливается с использованием применимого типового Документа первоначального отбора Банка;
 - b. **Специальное извещение о закупках:** подготавливается СИЗ с приглашением к подаче Заявок на участие в Первоначальном отборе, с использованием для таких уведомлений применимого шаблона Банка. В том случае, если документ первоначального отбора готов к распространению, опубликовать СИЗ в соответствии с Пунктами 5.23 и 5.24 (Опубликование данных о возможностях закупок), предоставляя Подателям заявок достаточно времени для того, чтобы получить документ первоначального отбора, подготовить и подать свои Заявки;
 - c. **Уточнения и дополнения:** ответ на любой запрос потенциальных Подателей заявок относительно внесения уточнений дается в письменной форме, а копия ответа направляется всем потенциальным Подателям заявок. Любое изменение в документе первоначального отбора, которое Заемщик считает необходимым в связи с дополнительной/измененной информацией или уточнениями, должно быть представлено в письменной форме и доведено до сведения всех потенциальных Подателей заявок в письменной форме;
 - d. **Подача и вскрытие Заявки для первоначального отбора:** Заявки подаются до наступления крайнего срока; однако Заемщик может принимать Заявки, полученные после наступления крайнего срока подачи Заявок, если иное не указано в документе первоначального отбора. Заемщик подготавливает протокол вскрытия Заявок и распространяет копию протокола среди всех Подателей заявок;

- е. **Оценка Заявок:** Заявки для первоначального отбора оцениваются на основании критериев, указанных в документе первоначального отбора. Во-первых, Податели заявок оцениваются относительно квалификационных критериев. Все Податели заявок, которые удовлетворяют квалификационным критериям, выстраиваются в зависимости от оценки номинальных критериев. Податели заявок с наиболее высокими оценками, которые должны приглашаться к участию в следующем этапе закупок, отбираются в соответствии с процедурами, указанными в документе первоначального отбора; и
- ф. **Сообщение результатов первоначального отбора:** результаты процедуры первоначального отбора сообщаются всем Подателям заявок.

Рисунок 1: Процедурный график: Первоначальный отбор



Модель 1 ЗПП: Двухэтапная процедура после первоначального отбора

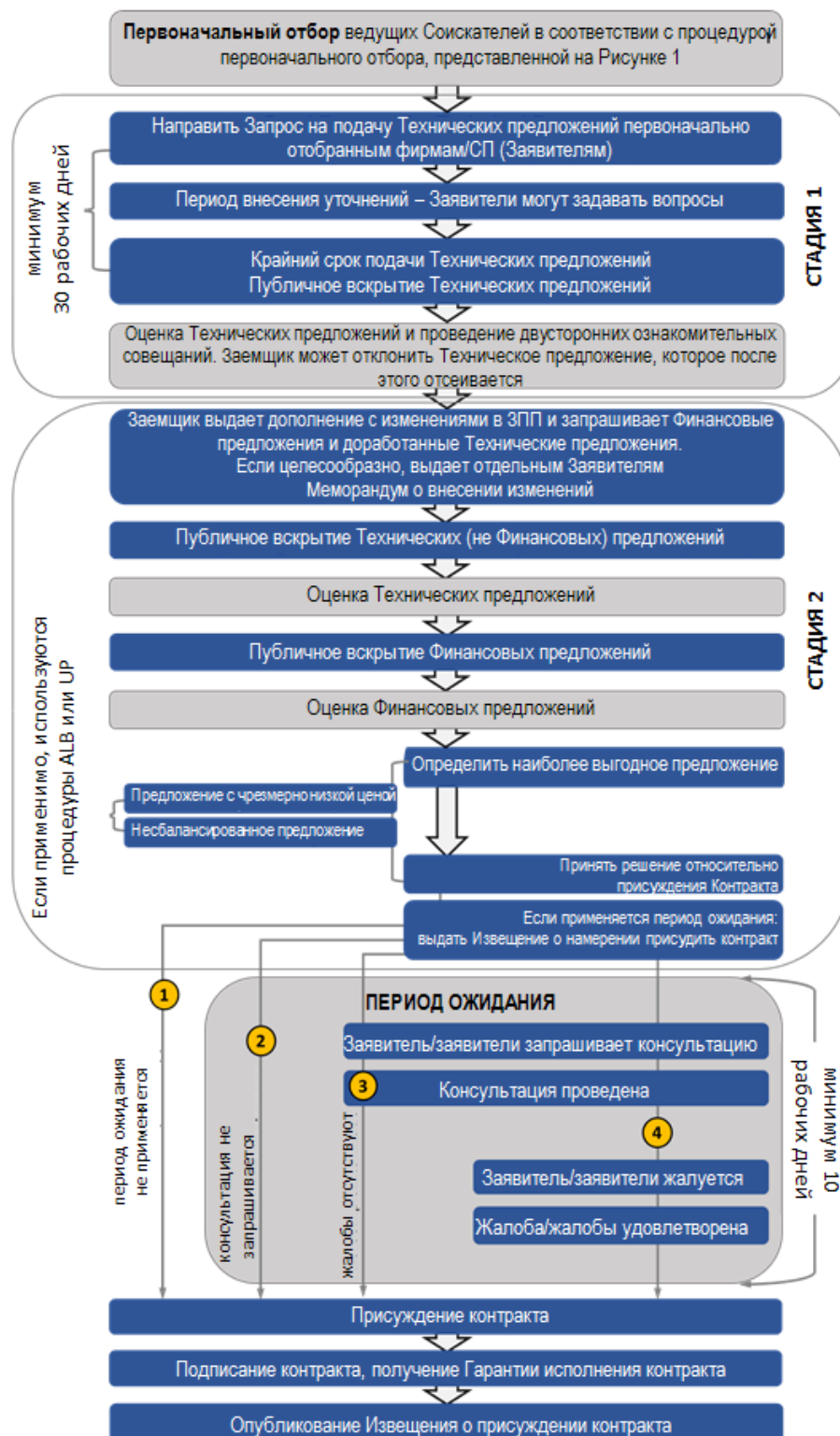
3.2 Модель 1 основывается на следующих характеристиках:

- a. **Предварительный этап:** первоначальный отбор (см. процедуру, описываемую в Пункте 3.1 данного Приложения);
- b. **Этап 1:** запрос и оценка технических Предложений. На данном этапе Заемщик проводит ознакомительные совещания с каждым из первоначально отобранных заявителей и имеет возможность уточнения деловых/функциональных требований в отношении производительности. Уточненные требования распространяются одновременно среди всех заявителей. У заявителей имеется возможность подачи измененных предложений на основе этих уточненных потребностей;
- c. **Этап 2:** запрос и оценка полных технических и финансовых предложений; и
- d. **ЛОП или переговоры являются необязательными:** Однако они являются взаимоисключающими.

3.3 Заемщик следует нижеперечисленным шагам для осуществления закупок с использованием метода отбора Модели 1 ЗПП. Эти шаги применяются в случае отсутствия ЛОП или переговоров:

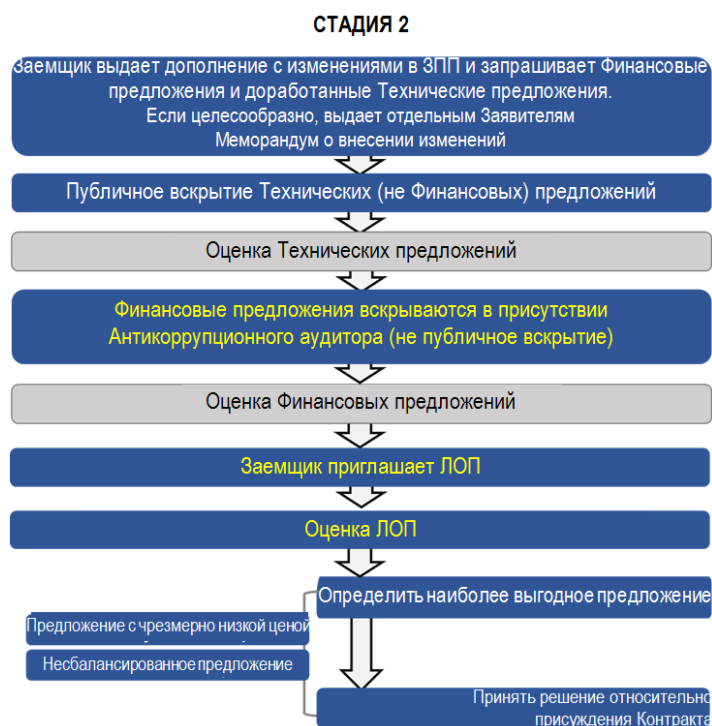
- a. **Первоначальный отбор:** применяются процедуры, описываемые в пункте 3.1 данного Приложения, чтобы определить Заявителей с наиболее высокими оценками, которые были первоначально отобраны для перехода к Этапу 1;
- b. **Запрос на подачу Предложений на Этапе 1:** документ запроса на подачу Предложений подготавливается с использованием типового документа запроса на подачу предложений Банка;
- c. **Выдача Запроса на подачу Предложений:** всем первоначально отобранным Подателям заявок направляется документ запроса на подачу Предложений с просьбой подать только Технические предложения;
- d. **Уточнения и изменения:** уточнения и изменения даются в соответствии с Пунктами 5.31 и 5.32 (Уточнение Закупочной документации);
- e. **Крайний срок подачи и вскрытия Технических предложений:** соответствие требованиям Пунктов 5.36 и 5.37 (Период подготовки и подача Конкурсной заявки/Предложения), и 5.40-5.48 (Вскрытие Конкурсной заявки/Предложения), в зависимости от обстоятельств;
- f. **Оценка Предложений:** оценка Предложений производится на основе критериев оценки, указанных в документе запроса на подачу Предложений;
- g. **Определение соответствия установленным требованиям:** в соответствии с требованиями документа запроса на подачу Предложений;
- h. **Ознакомительный этап (Совещания, Уточнения и Внесение изменений):** Заемщик изучает технические Предложения и может запрашивать у Заявителей уточнения в письменной форме. Заемщик проводит индивидуальные совещания с каждым Заявителем, чтобы изучить, проверить и уточнить предлагаемое техническое Предложение. После внесения уточнений и индивидуальных совещаний Заемщик:
 - i. подготавливает внесение изменений в документ запроса на подачу Предложений и должным образом направляет их всем Заявителям;

- ii. подготавливает Меморандум изменений относительно индивидуального Предложения и должным образом выдает его соответствующему Заявителю; и
 - iii. выдает приглашение к подаче технических и финансовых предложений для участия во втором этапе всем прошедшим квалификационный отбор заявителям, предложения которых отвечают установленным требованиям первого этапа.
- i. **Технические и Финансовые предложения – Этап 2** (крайний срок подачи и вскрытия предложений): необходимо удовлетворять требованиям Пунктов 5.36 и 5.37 (Период подготовки и подача Конкурсной заявки/Предложения), и Пунктов 5.40-5.48 (Вскрытие Конкурсной заявки/Предложения), в зависимости от обстоятельств. Предложения должны подаваться до наступления крайнего срока подачи. На публичном вскрытии вскрываются технические предложения и зачитываются их детали. На данном этапе финансовые предложения не вскрываются. После оценки технических предложений производится публичное вскрытие финансовых предложений. Затем финансовые предложения оцениваются в соответствии с критериями оценки, указанными в документе запроса на подачу Предложений. Заемщик определяет наиболее выгодное Предложение;
- j. **Уведомление о намерении присудить контракт и Период ожидания:** Заемщик передает Заявителям свое Уведомление о намерении присудить контракт. С этого момента наступает Период ожидания. Если применимо, Заемщик проводит консультации и разбирается с любыми полученными Жалобами, относящимися к решению о присуждении контракта. Заемщик должен удовлетворять требованиям Пунктов 5.72-5.77 (Уведомление о намерении присудить контракт) и Пунктов 5.78-5.80 (Период ожидания). Любая консультация должна удовлетворять требованиям Пунктов 5.81-5.87 (Проведение Заемщиком совещания по разъяснению результатов отбора); и
- k. **Присуждение контракта и опубликование Уведомления о присуждении контракта:** По завершении Периода ожидания Заемщик может присудить контракт. Затем Заемщик публикует Извещение о присуждении контракта. Заемщик должен удовлетворять требованиям Пунктов 5.93-5.95 (Извещение о присуждении контракта).

Рисунок 2: Процедурный график: Модель 1 ЗПП

Изменение процесса в случае применения ЛОП или Переговоров

- 3.4 **ЛОП или Переговоры:** отклонение вышеозначенной процедуры происходит в том случае, если применяются ЛОП или Переговоры. Они являются взаимоисключающими. В том случае, если Заемщик применяет ЛОП, он должен удовлетворять требованиям Пунктов 6.32 и 6.33. В том случае, если Заемщик применяет Переговоры, он должен удовлетворять требованиям Пунктов 6.34-6.36.
- 3.5 **Антикоррупционный аудитор:** В том случае, если применяются ЛОП или Переговоры, Заемщик должен назначить приемлемую для Банка Сторону, выступающую гарантом неподкупности (Антикоррупционный аудитор), чтобы обеспечивать контроль целостности Процесса закупок и, в частности, наблюдать за проведением ЛОП или Переговоров. Антикоррупционный аудитор должен быть утвержден Банком. Для второго этапа – вскрытие вторых конвертов (финансовые предложения):
- а. вторые конверты должны вскрываться не на публичном вскрытии, а на вскрытии в присутствии Антикоррупционного аудитора; и
 - б. Заемщик должен подготовить протокол вскрытия конвертов с финансовой частью, который должен быть подписан Антикоррупционным аудитором.
- 3.6 **Антикоррупционный отчет:** В том случае, если Заемщик принял решение о присуждении контракта, Антикоррупционный аудитор должен подготовить антикоррупционный отчет. Отчет будет передан Заемщику, а его копия будет направлена Банку. Для обеспечения прозрачности и подотчетности, отчет Антикоррупционного аудитора должен быть направлен Заемщиком всем Заявителям (то есть, каждому Заявителю, которым было подано Предложение на втором этапе, независимо от того, были ли они приглашены к подаче ЛОП или участию в переговорах) и опубликован на вебсайте Заемщика. Это должно быть сделано одновременно с передачей Уведомления о намерении присудить контракт.

Рисунок 3: ЛОП: Ключевые изменения в процедуре Модели 1 ЗПП для ЛОП

Примечание: ключевые отклонения в процедурах выделены желтым шрифтом

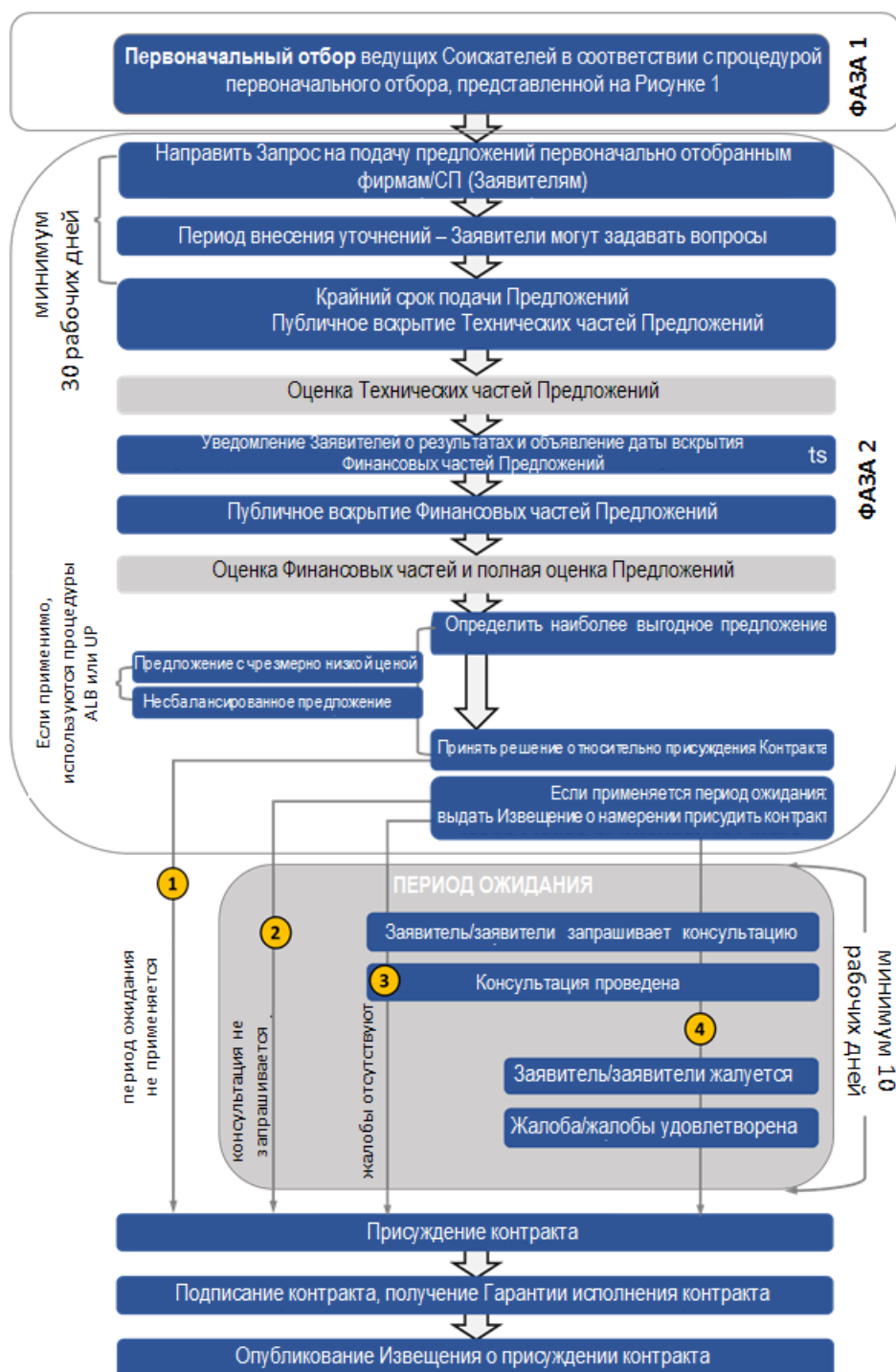
Рисунок 4: ПЕРЕГОВОРЫ: Ключевые изменения в процедуре Модели 1 ЗПП для переговоров

Примечание: ключевые отклонения в процедурах выделены желтым шрифтом

Модель 2 ЗПП: Оптимизация

3.7 После Первоначального отбора Заемщик следует нижеперечисленным шагам для осуществления закупок с использованием метода отбора ЗПП:

- a. **Документ запроса на подачу Предложений:** документ запроса на подачу Предложений подготавливается с использованием типового документа запроса на подачу Предложений Банка;
- b. **Выдача Запроса на подачу Предложений:** всем первоначально отобранным Заявителям направляется документ запроса на подачу Предложений с просьбой подать полные технические и финансовые предложения;
- c. **Уточнения и изменения:** ответы на любые запросы Заявителей относительно уточнений даются в письменной форме, а копии ответов передаются всем Заявителям. Любые дополнения, вносимые в документ первоначального отбора, которые Заемщик считает необходимыми в связи с появлением дополнительной/измененной информации или уточнений, должны быть представлены в письменной форме и сообщены в письменной форме всем Заявителям. При предоставлении уточнений и выдаче дополнений Заемщик должен удовлетворять требованиям Пунктов 5.31 и 5.32;
- d. **Крайний срок подачи и вскрытия предложений:** необходимо удовлетворять требованиям Пунктов 5.36 и 5.37 (Период подготовки и подача Конкурсной заявки/Предложения). Предложения должны подаваться до истечения крайнего срока подачи. На публичном вскрытии вскрываются технические предложения и зачитываются их детали. На данном этапе финансовые предложения не вскрываются. После оценки технических предложений производится публичное вскрытие финансовых предложений. Затем финансовые предложения оцениваются в соответствии с критериями оценки, указанными в документе запроса на подачу Предложений. Заемщик определяет наиболее выгодное Предложение;
- e. **Оценка предложений и постквалификационная оценка:** Предложения оцениваются в соответствии с критериями оценки, указанными в документе запроса на подачу Предложений;
- f. **Уведомление о намерении присудить контракт и Период ожидания:** Заемщик передает проигравшим Заявителям свое Уведомление о намерении присудить контракт. С этого момента наступает Период ожидания. Если применимо, Заемщик проводит консультации и разбирается с любыми полученными Жалобами, относящимися к решению о присуждении контракта. Заемщик должен удовлетворять требованиям Пунктов 5.72-5.77 (Уведомление о намерении присудить контракт) и Пунктов 5.78-5.80 (Период ожидания). Любая консультация должна удовлетворять требованиям Пунктов 5.81-5.87 (Проведение Заемщиком совещания по разъяснению результатов отбора); и
- g. **Присуждение контракта и опубликование Извещения о присуждении контракта:** По завершении Периода ожидания Заемщик может присудить контракт. Затем Заемщик публикует Извещение о присуждении контракта. Заемщик должен удовлетворять требованиям Пунктов 5.93-5.95 (Извещение о присуждении контракта).

Рисунок 5: Процедурный график: Модель 2 ЗПП (без ЛОП или переговоров)

Отклонение процедуры в том случае, если применяются ЛОП или переговоры

- 3.8 Отклонение вышеозначенной процедуры происходит в том случае, если применяются ЛОП или Переговоры. Заемщик должен удовлетворять требованиям, описываемым в Пунктах 3.4-3.6 данного Приложения.

Модель 3 ЗПП: Конкурентный диалог

- 3.9 Ключевые шаги процедуры более полно описываются в Приложении XIII, Конкурентный диалог.

4. Процедуры использования Метод отбора Запроса на подачу Конкурсных заявок

- 4.1 Для Предварительного квалификационного отбора Заемщик использует применимый типовой документ Предварительного квалификационного отбора Банка.
- 4.2 Для процедуры закупок см. ниже Рисунок 6 и Рисунок 7— для одно- и двухконвертной процедуры, соответственно.

Рисунок 6: Процедурный график: Одноконвертная процедура ЗПКЗ (без Предварительного квалификационного отбора)

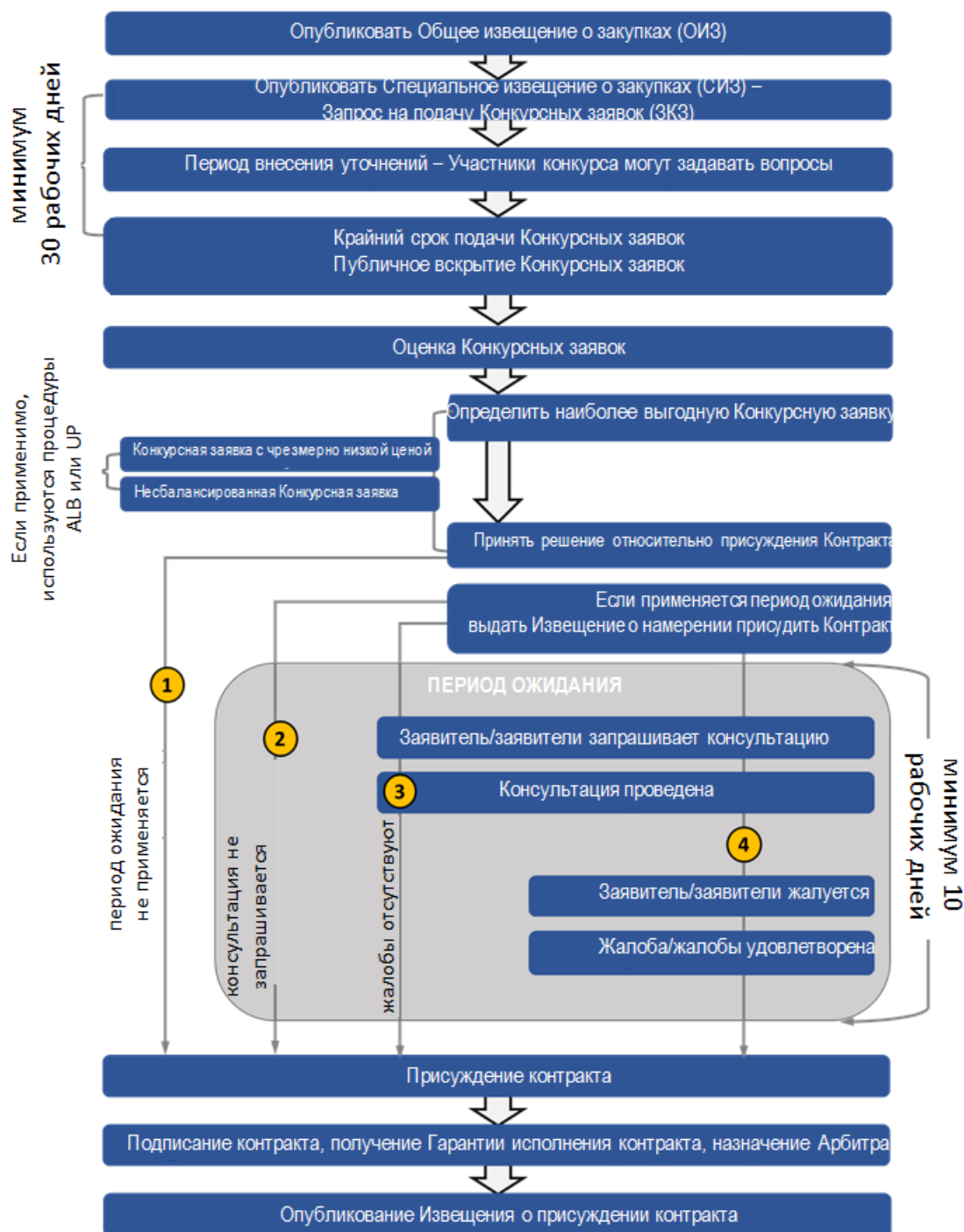
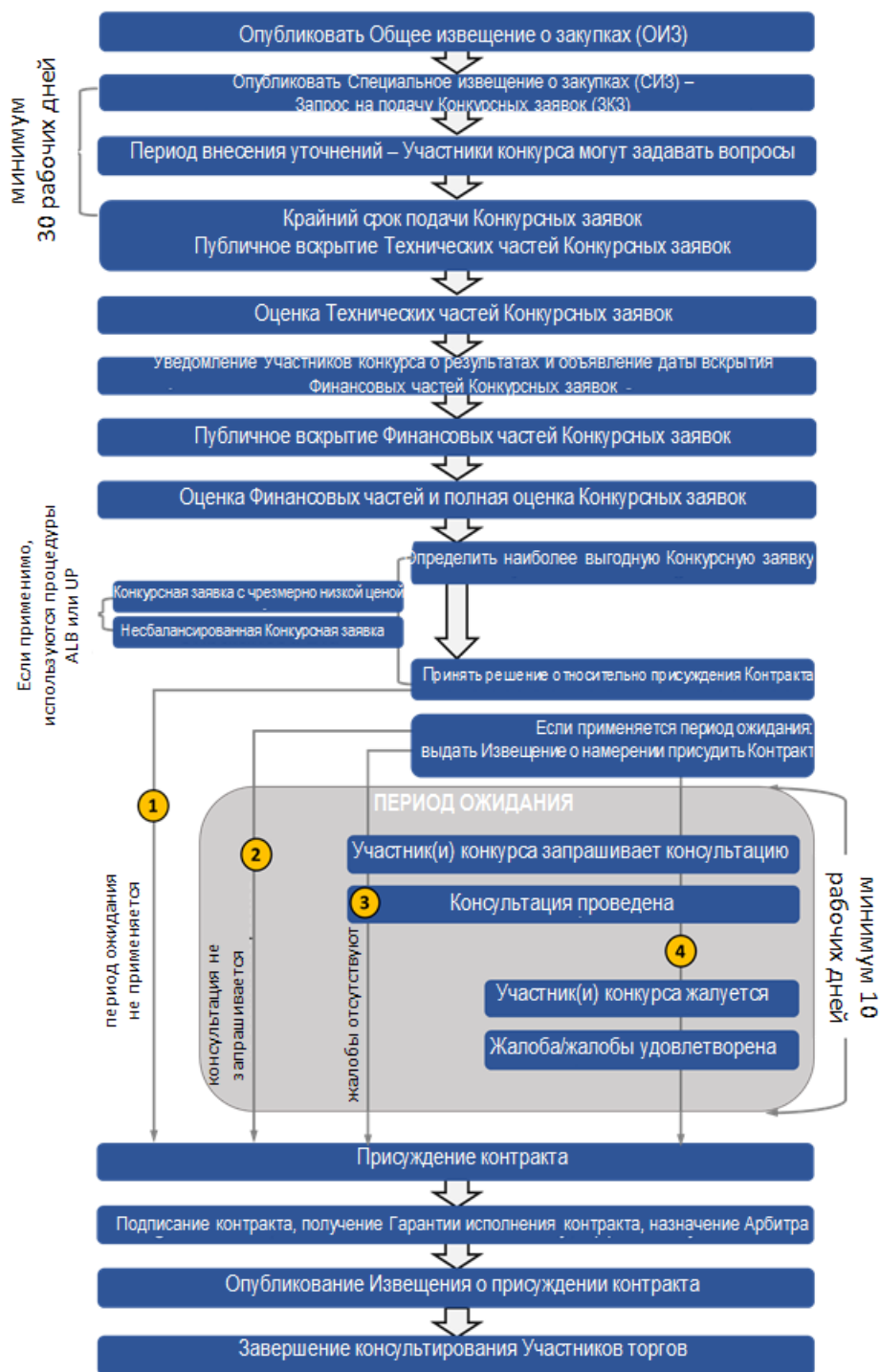


Рисунок 7: Процедурный график: Двухконвертная процедура ЗПКЗ (без Предварительного квалификационного отбора)



5. Запросы на подачу Ценовых предложений

- 5.1 Ценовые предложения должны быть получены посредством опубликования объявления или, в том случае, если ограниченная конкуренция является обоснованной, посредством направления ограниченному количеству фирм запроса на подачу Ценовых предложений (ЗПЦП). Для обеспечения конкуренции Заемщик должен, как правило, запрашивать ценовые предложения не менее чем у трех (3) фирм.
- 5.2 Фирмам должны быть предоставлено достаточно времени для подготовки и подачи своих ценовых предложений. ЗПЦП должны включать в себя описание, количество, срок поставки, местонахождение Товаров, Работ и Неконсультационных услуг, включая, по необходимости, любые требования к монтажу. В запросе также должен быть указан крайний срок подачи ценовых предложений, и должно быть уточнено, что ценовые предложения могут подаваться по почте, факсом или электронным способом.
- 5.3 Оценка ценовых предложений и присуждение контракта должны производиться в соответствии с критериями, указанными в ЗПЦП. Условия принятого ценового предложения должны быть включены в документ, связывающий стороны договорными обязательствами. Заемщик ведет документацию по всем процедурам касательно ЗПЦП.

6. Особые типы механизмов закупок

Электронные торги на понижение

- 6.1 Электронные торги на понижение являются конкретным применением ЗПЦП и должны начинаться в приемлемый срок после того как фирмы, прошедшие предварительный квалификационный отбор/зарегистрированные и удовлетворяющие минимальным квалификационным критериям, получают:
 - a. информацию об автоматизированном методе оценки, который будет использован для составления рейтинга Участников торгов в ходе Электронных торгов на понижение; и
 - b. любую другую актуальную информацию относительно того, как должны проводиться Электронные торги на понижение, включая четкие инструкции относительно того, как получить доступ к аукциону и участвовать в нем.
- 6.2 Затем Фирмы размещают предложения о поставках Товаров или предоставлении Неконсультационных услуг; по окончании аукциона фирма с наиболее низкой ценой Конкурсной заявки отбирается для присуждения контракта.
- 6.3 Электронные торги на понижение могут применяться в том случае, если требования Заемщика однозначно сформулированы, и если имеется соответствующая конкуренция среди фирм.

Программа импорта

- 6.4 Если заем предусматривает финансирование программы импорта, реализуемой субъектами государственного сектора Заемщика, к контрактам большой стоимости может применяться метод отбора ЗПКЗ с упрощенными положениями об объявлении торгов и валюте, определяемыми в Плане закупок. Упрощенные правила уведомления не требуют опубликования Общего извещения о закупках. В дополнение к размещению на вебсайте UNDB Online и доступном внешним пользователям портале Банка, извещения о конкретных

закупках должны быть опубликованы, по крайней мере, в одной национальной газете страны Заемщика или в официальном бюллетене, если таковой имеется или на вебсайте со свободным национальным или международным доступом. Срок, отведенный для подачи Тендерных предложений, может быть сокращен до 20 рабочих дней с момента опубликования СИЗ на вебсайте UNDB Online. Предложения и платежи могут ограничиваться одной валютой, широко используемой в международной торговле. Для меньших контрактов, определенных в Плане закупок, субъекты государственного сектора Заемщика могут осуществлять импортные закупки, используя применяемые субъектом государственного сектора процедуры рассмотрения импорта, если это приемлемо для Банка.

- 6.5 В том случае, если субъект частного сектора осуществляет импортные закупки, может применяться Коммерческая практика, указанная в Пункте 6.46 (Коммерческая практика).
- 6.6 Предотгрузочный технический осмотр и сертификация импорта являются одной из мер смягчения риска для Заемщика – в частности, для крупномасштабной программы импорта. Технический осмотр и сертификация обычно осуществляются на предмет качества, количества и целесообразности цены. Импортируемые товары, закупаемые с использованием метода отбора ЗПКЗ, могут не подвергаться проверке цен, а только проверке качества и количества. Однако импортные товары, закупки которых проводились с использованием менее конкурентных методов, нежели метод ЗПКЗ, могут дополнительно подвергаться ценовой проверке. Также могут быть предусмотрены услуги по проведению физического осмотра.

Сырьевые товары

- 6.7 Может быть принято рамочное соглашение и составлен список Участников торгов, которым будут периодически направляться приглашения к участию в конкурсе. Участникам торгов может быть предложено назначать цены, привязанные к рыночной цене, во время или до поставки. Сроки действия конкурсных заявок должны быть как можно более короткими. Для участия в конкурсе и оплаты может применяться единая валюта, указанная в документе запроса на подачу Конкурсных заявок, в которой обычно указывается цена товара на рынке. Применяются условия и формы типового контракта, согласующиеся с рыночной практикой.
- 6.8 Электронные торги на понижение могут применяться для закупки сырьевых товаров у прошедших предварительный квалификационный отбор/зарегистрированных фирм, если требования могут быть однозначно сформулированы и имеется соответствующая конкуренция среди фирм.

Развитие по инициативе сообщества

- 6.9 Проекты, реализуемые по инициативе сообществ, обычно предполагают значительное количество небольших по стоимости контрактов на поставку Товаров и оказание Неконсультационных и/или Консультационных услуг, а также значительное количество территориально разбросанных Работ небольшого объема. К числу широко применяемых методов закупок относятся ЗПЦП; местные конкурсные торги с приглашением потенциальных Участников для поставки Товаров и выполнения Работ в местных населенных пунктах и их окрестностях; прямое заключение контрактов на поставку небольших по стоимости Товаров, выполнение небольших по стоимости Работ и оказания небольших по стоимости Неконсультационных услуг; а также использование местной рабочей силы и ресурсов.

- 6.10 Предлагаемые механизмы и направления деятельности в рамках проекта, которые будут осуществляться с участием сообщества, обрисованы в Юридическом соглашении и более подробно проработаны в соответствующем документе (руководстве) по вопросам реализации проекта, утверждаемом Банком и обнародуемом Заемщиком.

7. Консультационные услуги

Подготовка Коротких списков

- 7.1 Заемщик должен следовать изложенным ниже шагам для выполнения Процедуры включения в короткий список:
- a. **Техническое задание:** подготавливается полное ТЗ для выполнения задания. ТЗ должно четко определять задачи, цели и объем задания, содержать справочную информацию для скорейшего составления Предложений, и быть совместимым с бюджетом.
 - b. **Запрос выражения заинтересованности:** Запрос выражения заинтересованности (ЗВЗ) подготавливается в соответствии с шаблоном, предоставляемым на общедоступном вебсайте Банка, в соответствии с Пунктом 5.25 (Типовая закупочная документация). ЗВЗ включает в себя полное ТЗ;
 - c. **Опубликование ЗВЗ:** после того как полное ТЗ составлено и подготовлено к распространению, ТЗ предоставляется заинтересованным фирмам посредством опубликования ЗВЗ в соответствии с Пунктами 5.22-5.24 (Опубликование данных о возможностях закупок);
 - d. **Уточнения и дополнения в ЗВЗ:** должны быть в письменной форме;
 - e. **Подача Выражений заинтересованности:** предоставляет фирмам достаточно времени для того, чтобы ответить на ЗВЗ – обычно, не менее 10 рабочих дней. Поздняя подача выражения заинтересованности (ВЗ) не является причиной для его отклонения, за исключением тех случаев, когда Заемщик уже подготовил Короткий список прошедших квалификационный отбор фирм на основе полученных ВЗ; и
 - f. **Включение в короткий список:** выражения заинтересованности оцениваются для составления Короткого списка. К критериям, которые должны использоваться для составления Короткого списка, обычно может относиться следующее: профиль деятельности и опыт работы в данной сфере деятельности, профильный опыт, технические и управленческие возможности фирмы. На данном этапе ключевой персонал не оценивается. Итоговый Короткий список доводится до сведения всех фирм, которые выразили заинтересованность, а также до сведения любой другой фирмы или субъекта, которые запрашивают такую информацию. В направляемом включенным в Короткий список фирмам приглашении к подаче Предложений содержатся названия всех включенных в Короткий список фирм. После того как составление короткого списка было согласовано с Банком, Заемщик не вносит в него изменения без Согласования с Банком.

Общие процедуры ОКС, ОФБ и ОНС

- 7.2 Заемщик должен следовать изложенным ниже шагам для выполнения Процедуры отбора в случае использования методов ОКС, ОФБ или ОНС.

- a. **Документ запроса на подачу Предложений:** документ запроса на подачу Предложений подготавливается с использованием применимого типового Документа запроса на подачу Предложений Банка;
- b. **Срок подготовки предложения:** Заемщик должен предоставить фирмам достаточно времени для подготовки своих Предложений, в зависимости от характера и сложности задания;
- c. **Письмо-приглашение к подаче Предложений:** Заемщик должен направить всем включенным в Короткий список фирмам письмо-приглашение к подаче Предложений, вместе с документом запроса на подачу Предложений;
- d. **Уточнения и дополнения:** необходимо удовлетворять требованиям Пунктов 5.31 и 5.32 (Уточнение Закупочной документации);
- e. **Подача предложений:**
 - i. технические и финансовые предложения должны подаваться в одно и то же время в двух (2) отдельных запечатанных конвертах
 - ii. необходимо удовлетворять требованиям Пунктов 5.36 и 5.37 (Период подготовки и подача Конкурсной заявки/Предложения).
- f. **Вскрытие технического предложения:**
 - i. Заемщик должен производить вскрытие только лишь тех технических предложений, которые были получены к крайнему сроку подачи Предложений.
 - ii. необходимо удовлетворять требованиям Пунктов 5.40-5.48 (Вскрытие Конкурсной заявки/Предложения), в зависимости от обстоятельств.
- g. **Оценка технических предложений:** оценка технических предложений должна производиться в соответствии с критериями оценки, указанными в документе запроса на подачу Предложений;
- h. **Сообщение результатов:**
 - i. после завершения оценки технических предложений Заемщик информирует все фирмы, которые подали Предложение своих оценок, и сообщает, соответствуют ли они требованиям минимальной квалификационной технической оценки, указанным в документе запроса на подачу Предложений. Заемщик должен одновременно уведомить фирмы, удовлетворяющие требованиям технического предложения, о том, когда будет производиться вскрытие финансовых предложений.
- i. **Вскрытие финансовых предложений:**
 - i. финансовые предложения не должны вскрываться ранее, чем за семь (7) Операционных дней с момента сообщения Консультантам результатов технической оценки.
 - ii. Заемщик должен производить вскрытие финансовых предложений в соответствии с Пунктами 5.40-5.48 (Вскрытие Конкурсной заявки/Предложения), в зависимости от обстоятельств.
- j. **Оценка финансовых предложений:** должна удовлетворять требованиям, указанным в документе запроса на подачу Предложений;

- k. **Совокупная оценка качества и стоимости:** должна удовлетворять требованиям, изложенным в документе запроса на подачу Предложений;
- l. **Переговоры:** Переговоры должны включать в себя обсуждение ТЗ, методики, вклада Заемщика, а также особых условий контракта. Такое обсуждение не должно приводить к существенному изменению первоначального объема услуг, указанного в ТЗ или условий контракта;
- m. **Уведомление о намерении присудить контракт и Период ожидания:** согласно пунктам 5.72-5.77 (Уведомление о намерении присудить контракт) и Пунктам 5.78-5.80 (Период ожидания);
- n. **Присуждение контракта и опубликование Извещения о присуждении контракта:** необходимо удовлетворять требованиям Пунктов 5.88-5.92 (Завершение Периода ожидания и Присуждение контракта) и Пунктов 5.93-5.95 (Извещение о присуждении контракта); и
- o. **Проведение совещания по разъяснению результатов отбора:** согласно пунктам 5.81-5.87 (Проведение Заемщиком совещания по разъяснению результатов отбора).

Процедуры использования процедуры Отбора на основании качества

7.3 Процедура отбора на основании качества:

- a. **Документ запроса на подачу Предложений:** составляется с использованием типового Документа запроса на подачу Предложений Банка;
- b. **Срок подготовки Предложений:** Заемщик должен предоставить фирмам достаточно времени для подготовки своих Предложений, в зависимости от характера и сложности задания;
- c. **Письмо-приглашение к подаче Предложений:** Заемщик должен направить всем включенным в Короткий список фирмам письмо-приглашение к подаче Предложений, вместе с документом запроса на подачу Предложений;
- d. **Уточнения и дополнения:** необходимо удовлетворять требованиям Пунктов 5.31 и 5.32 (Уточнение Закупочной документации);
- e. **Подача Предложений:** Заемщик должен выбрать между следующими двумя (2) вариантами:
 - i. технические и финансовые предложения должны подаваться в одно и то же время, в двух (2) отдельных запечатанных конвертах; или
 - ii. должно быть подано только Техническое предложение, а после оценки Технических предложений Заемщик запрашивает для переговоров детальные Финансовые предложения у фирм с наиболее высокими оценками Технических предложений;
- f. **Вскрытие Технических предложений:** в соответствии с требованиями Пунктов 5.40-5.48 (Вскрытие Конкурсной заявки/Предложения), в зависимости от обстоятельств, Заемщик должен производить вскрытие только лишь тех технических предложений, которые были получены к крайнему сроку подачи Предложений;

- g. **Оценка Технических предложений:** оценка технических предложений должна производиться в соответствии с критериями оценки, указанными в документе запроса на подачу Предложений;
- h. **Сообщение результатов:** Заемщик должен:
 - i. уведомить консультационную фирму, Техническое предложение которой получило наиболее высокую оценку, о том, когда будет производиться вскрытие Финансового предложения, или о том, когда надо подавать Финансовое предложение; и
 - ii. одновременно сообщить технические оценки остальным фирмам, которыми были направлены Предложения, а также уведомить их о том, что их Технические предложения не получили наиболее высокую оценку;
- i. **Вскрытие Финансовых предложений:** (если были поданы технические и финансовые предложения):
 - i. Финансовые предложения не должны вскрываться ранее, чем через семь (7) рабочих дней с момента сообщения консультационным фирмам результатов технической оценки;
 - ii. Заемщик производит вскрытие финансового предложения консультационной фирмы с наиболее высокой оценкой Технического предложения в присутствии фирм, которыми были поданы Предложения и которые желают присутствовать; и
 - iii. Заемщик должен подготовить протокол публичного вскрытия, и копия такого протокола должна быть в кратчайшие сроки направлена всем консультационным фирмам, которыми были поданы Предложения.
- j. **Вскрытие финансовых предложений** (в том случае, если первоначально приглашались только Технические предложения):
 - i. приглашение фирмы с наиболее высокой технической оценкой к подаче Финансового предложения должно быть направлено не ранее, чем через семь (7) рабочих дней с момента сообщения Консультантам результатов технической оценки; и
 - ii. проведение переговоров по обсуждению условий Финансового предложения, поданного фирмой с наиболее высокой технической оценкой.
- k. **Оценка Финансового предложения и Переговоры:** Заемщик должен произвести оценку Финансового предложения и провести переговоры по итоговому варианту контракта;
- l. **Уведомление о намерении присудить контракт и Период ожидания:** согласно пунктам 5.72-5.77 (Уведомление о намерении присудить контракт);
- m. **Присуждение контракта и опубликование извещения о присуждении контракта:** Заемщик должен опубликовать информацию о присуждении контракта на своем вебсайте со свободным доступом, если таковой имеется, или в, по меньшей мере, одной газете национального обращения в Стране Заемщика, или в специализированном официальном вестнике, а также в журнале ООН «Development Business» (UNDB Online), и напрямую информировать фирмы, которыми были

поданы Предложения. Заемщик должен соблюдать Период ожидания в соответствии с Пунктами 5.78-5.80 (Период ожидания); и

- п. **Проведение совещания по разъяснению результатов отбора:** согласно пунктам 5.81-5.87 (Проведение Заемщиком совещания по разъяснению результатов отбора).

Приложение XIII. Конкурентный диалог

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении обрисованы процедуры, широко используемые для Конкурентного диалога. Каждый Конкурентный диалог должен быть тщательно разработан, чтобы максимизировать эффективность процедуры. Это может приводить к отклонениям от общей процедуры, описываемой ниже. Конкурентный диалог использует Модель 3 ЗПП (многоэтапная комплексная модель), типовой Закупочный документ, описываемый в Приложении XII, Методы отбора. Данная процедура наглядно представлена на Рисунке 1 настоящего Приложения.

2. Требования

- 2.1 Конкурентный диалог является интерактивным многоэтапным механизмом отбора, который позволяет обеспечивать динамичное участие Заявителей. Заемщик должен обосновать использование Конкурентного диалога в Стратегии проектных закупок для развития (СПЗР). Конкурентный диалог может применяться только для комплексных или инновационных закупок.
- 2.2 Конкурентный диалог могут быть целесообразными в том случае:
- a. если возможен ряд решений, удовлетворяющих требованиям Заемщика, и в тех случаях, когда детальные технические и коммерческие механизмы, требуемые для поддержки таких решений, требуют обсуждения и разработки между сторонами; и
 - b. если, в силу характера и сложности закупок, Заемщик, объективно, не в состоянии:
 - i. адекватно определить технические спецификации или контрольные показатели и объем для удовлетворения своих требований; и/или
 - ii. полностью указать правовые и/или финансовые механизмы закупок.
- 2.3 В рамках Конкурентного диалога Заемщик вступает в диалог с первоначально отобранными фирмами/совместными предприятиями с целью более эффективной идентификации и определения способов, оптимально подходящих для удовлетворения требований Заемщика, прежде чем приглашать фирмы к подаче своих окончательных Предложений.

3. Ведение Конкурентного диалога

- 3.1 Для обеспечения прозрачности и подотчетности Заемщик должен определить приемлемую для Банка независимую Сторону, выступающую гарантом неподкупности (Антикоррупционный аудитор). Антикоррупционный аудитор должен назначаться в начале закупок и осуществлять аудит процесса вплоть до присуждения контракта.
- 3.2 Антикоррупционный аудитор должен обеспечивать независимую проверку Процессы закупок, процедуры принятия решений по закупкам, фазы диалога с каждым Заявителем, а также, в частности, проверку любых ЛОП или переговоров, которые имеют место быть. Антикоррупционный аудитор должен представить антикоррупционный отчет после принятия Заемщиком решения о присуждении контракта и до передачи уведомления о намерении присудить контракт. Отчет должен быть представлен Заемщику, а его копия должна быть направлена в Банк.

3.3 Процесс Конкурентного диалога по закупкам обычно состоит из нескольких фаз:

Фаза 1: Первоначальный отбор

- Шаг 1: Выдать документ первоначального отбора в соответствии с пунктом 3.1 Приложения XII, Методы отбора.
- Шаг 2: Получение и публичное вскрытие Заявок на участие в Первоначальном отборе.
- Шаг 3: Оценка Заявок на участие в Первоначальном отборе для определения фирм/совместных предприятий, которые должны быть первоначально отобраны и приглашены к участию в диалоговой фазе процесса.

Список должен включать в себя достаточное количество первоначально отобранных фирм/совместных предприятий – обычно, не менее трех (3) и не более шести (6) (т.е. в диапазоне от 3 до 6). Банк может согласиться на список, состоящий из меньшего количества первоначально отобранных фирм/совместных предприятий, в том случае, если достаточно квалифицированные фирмы/совместные предприятия не выразили заинтересованность в контракте. Обычно такого количества достаточно для обеспечения соответствующей конкуренции на протяжении всего процесса диалога.

Фаза 2: Запрос промежуточных предложений и диалог

- Шаг 1: Выдать первоначально отобранным фирмам/совместным предприятиям (Заявителям) документ запроса на подачу Предложений в соответствии с типовой Закупочной документацией Банка. Обычно в данной Фазе применяется одноконвертная процедура. Уточнения и дополнения могут вноситься в соответствии с требованиями Пунктов 5.31 и 5.32 (Уточнение Закупочной документации).
- Шаг 2: Заявители подают Промежуточные Предложения, в которых представлены решения поставленной Заемщиком задачи или сформулированной потребности или целей бизнеса согласно определению, содержащемуся в документе запроса на подачу Предложений. Промежуточные Предложения вскрываются на публичном вскрытии.
- Шаг 3: Заемщик проводит первичную оценку Промежуточных Предложений относительно критериев оценки, описываемых в документе запроса на подачу Предложений.
- Шаг 4: Стороны вступают в диалог. При этом Заемщик проводит отдельные конфиденциальные совещания (раунды) в формате двустороннего диалога с каждым Заявителем, чтобы обсудить все аспекты поданных Предложений. Диалог может быть сосредоточен на решении, коммерческой сделке, правовых аспектах и других таких вопросах, которые Заемщик считает надлежащими.

Раунды совещания в формате двустороннего диалога могут повторяться до тех пор, пока Заемщик не будет удовлетворен тем, что дискуссия исчерпана. Заемщик должен указать в документе запроса на подачу Предложений количество планируемых раундов диалога.

Постепенный отсев Заявителей может осуществляться на основании изучения первоначального решения и посредством применения критериев и методологии, указанных в документе запроса на подачу Предложений.

На момент завершения фазы диалога количество Предложений обычно должно составлять не менее трех (3).

Каждому Заявителю должны быть предоставлены равные возможности участия в каждом раунде диалога, за исключением тех случаев, когда они отстраняются от участия в процедуре (см. выше).

Шаг 5: Заемщик может проверять готовность Заявителей к подаче соответствующих установленным требованиям окончательных вариантов Предложений, запрашивая и оценивая “проект окончательного предложения”. Это является первоначальной версией окончательного Предложения. После того как Заемщик будет удовлетворен тем, что им получено, по меньшей мере, одно соответствующее установленным требованиям окончательное Предложение, диалог может быть завершен. Диалог должен быть продолжен в том случае, если потребуются дальнейшая работа для получения, по меньшей мере, одного окончательного Предложения, соответствующего установленным требованиям.

Шаг 6: Формальное завершение фазы диалога. Заемщик объявляет о том, что диалог завершен. Дальнейшие дискуссии после такого закрытия не допускаются.

Заемщик уточняет определение задачи или изложение потребности или целей бизнеса, и подготавливает дополнения к документу запроса на подачу Предложений, чтобы конвертировать его в документ запроса на подачу Предложений для третьей фазы.

Фаза 3: Запрос окончательных Предложений

Шаг 1: Выдать Заявителям обновленный документ запроса на подачу Предложений (которые не были отсеяны во второй фазе) в соответствии с ТЗД Банка. В данной фазе обычно применяется двухконвертная процедура.

Шаг 2: Получение и публичное вскрытие Окончательных Предложений. В данное время вскрываются только Технические предложения. Финансовые предложения остаются запечатанными.

Шаг 3: Заемщик оценивает технические Предложения относительно критериев оценки, описываемых в документе запроса на подачу Предложений. Нет необходимости запрашивать у Заявителя уточнение. Фаза диалога завершена, и дальнейшие дискуссии не допускаются.

Шаг 4: Заемщик вскрывает финансовые предложения в присутствии Антикоррупционного аудитора. Обычно такое вскрытие производится не публично. Заемщик оценивает финансовые предложения относительно критериев оценки, описываемых в документе запроса на подачу Предложений.

Шаг 5: После того как оценка завершена, Заемщик выбирает наиболее выгодное Предложение для присуждения контракта в соответствии с критериями, указанными в документе запроса на подачу Предложений.

Шаг 6: После того как отобрано наиболее выгодное Предложение, Заемщик и отобранный Заявитель будут дорабатывать детали решения. Данная процедура

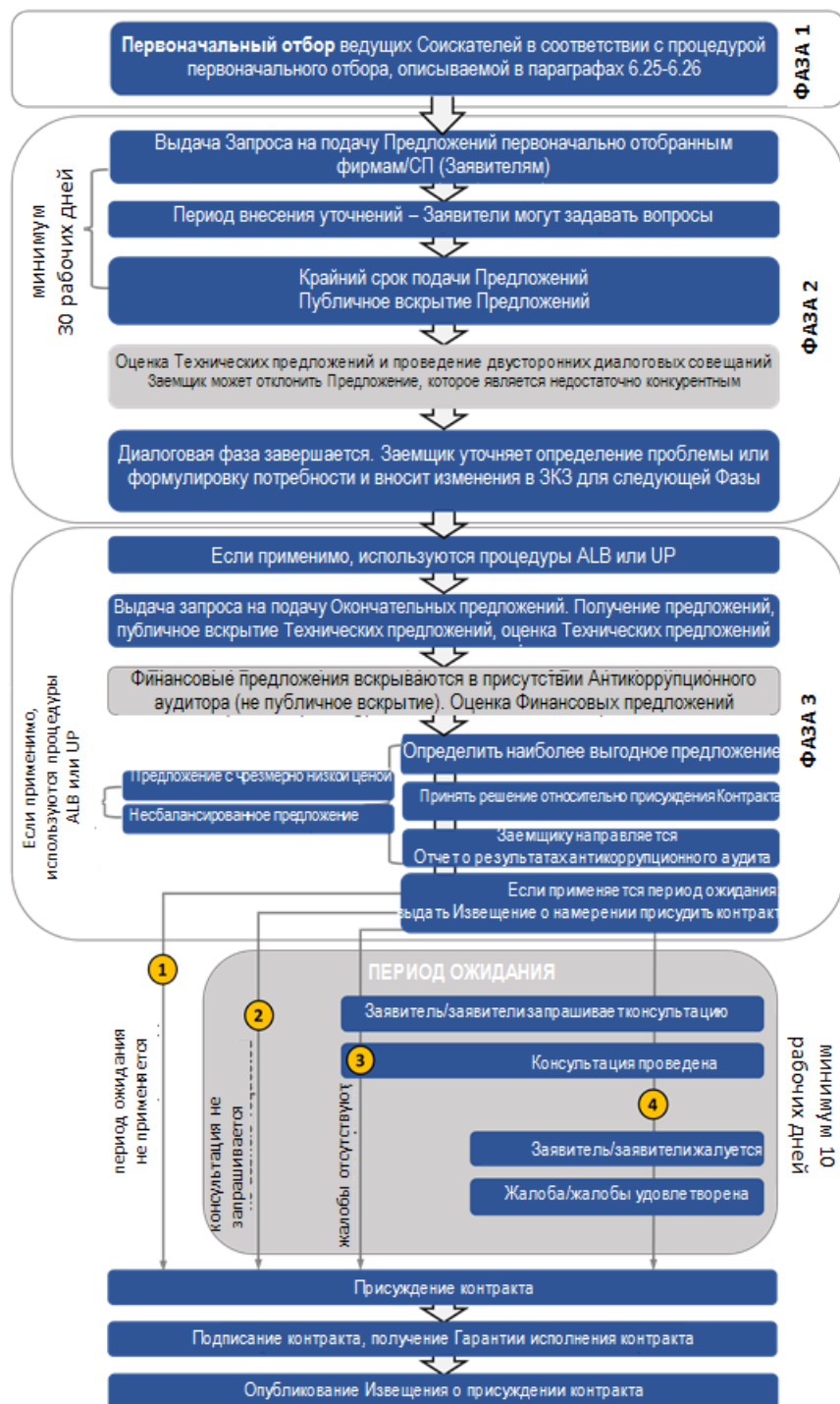
позволяет лишь вносить уточнения и подтверждения, и не допускает никаких существенных отклонений от окончательного Предложения, которое составляло основу для принятия Заемщиком решения относительно сделанного выбора.

- Шаг 7:** На данном шаге процедуры Антикоррупционный аудитор должен подготовить антикоррупционный отчет. Отчет будет предоставлен Заемщику, а копия будет направлена в Банк. Для обеспечения прозрачности и подотчетности отчет Антикоррупционного аудитора должен быть отправлен Заемщиком всем Заявителям, принимавшим участие на разных этапах диалога (после исключения всей конфиденциальной информации), и опубликован на вебсайте Заемщика. Это должно быть сделано одновременно с передачей Уведомления о намерении присудить контракт.
- Шаг 8** Уведомление о намерении присудить контракт и Период ожидания: Заемщик передает Заявителям свое Уведомление о намерении присудить контракт. С этого момента наступает Период ожидания. Если применимо, Заемщик проводит консультации и разбирается с любыми полученными Жалобами, относящимися к решению о присуждении контракта.
- Шаг 9:** Заемщик должен опубликовать Уведомление о присуждении контракта после истечения Периода ожидания. При присуждении контракта и опубликовании Извещения о присуждении контракта Заемщик должен удовлетворять требованиям Пунктов 5.88-5.92 (Завершение Периода ожидания и Присуждение контракта) и Пунктов 5.93-5.95 (Извещение о присуждении контракта).

4. Процедуры диалога и соображения

- 4.1 Диалог состоит из конфиденциальных разъяснительных совещаний с Первоначально отобранными Заявителями, проводимых для обсуждения всех аспектов поданных Предложений, включая детали решения и коммерческой сделки, а также правовых и ценовых аспектов и других таких характеристик, которые Заемщик считает надлежащими. Процедуры и соображения заключаются в следующем:
- a. В приглашении к участию в фазе диалога вновь излагаются потребности и требования, описывается процесс диалога, и излагаются критерии присуждения контракта для окончательного Предложения;
 - b. Задача совещаний, проводимых в рамках диалога, заключается в привлечении Заемщика к участию в процессе уточнения с каждым Заявителем, чтобы определить соответствующие технические аспекты и/или коммерческие условия и положения. Результат таких совещаний, проводимых в рамках диалога, может быть включен в дополнения к документу запроса на подачу Предложений, который должен быть выдан для окончательной подачи Предложений;
 - c. Промежуточные Предложения: подтвердить и проверить понимание каждым Заявителем используемого Заемщиком определения проблемы или изложения потребности или целей бизнеса (как определено в документе запроса на подачу Предложений), и доработать Предложение или документ запроса на подачу Предложений третьей фазы;
 - d. Количество совещаний с каждым Заявителем определяется Заемщиком исходя из его потребностей в уточнении информации, содержащейся в каждом Предложении.

- Заемщик должен определить, необходимо ли проводить дальнейшие совещания с Заявителем, и сообщить Заявителю свое решение;
- e. Заемщик не должен предоставлять информацию дискриминационным образом, что может давать отдельным Заявителям преимущество над остальными;
 - f. Заявители должны определять и согласовывать с Заемщиком то, какая часть (или части) их Предложений относится к ним и должна рассматриваться как коммерческая тайна;
 - g. Заемщик не разглашает остальным Заявителям предлагаемые решения или любые коммерческие тайны, сообщенные ему Заявителем в своем Предложении, и раскрываемые в фазе диалога без предварительного письменного согласия Заявителя;
 - h. Заемщик не должен использовать коммерческую тайну Заявителя для усиления других Предложений;
 - i. На проводимых в рамках диалога совещаниях должен присутствовать приемлемый для Банка Антикоррупционный аудитор, отбираемый Заемщиком для обеспечения конкурентного процесса и непредоставления ненадлежащих преимуществ любым фирмам/совместным предприятиям в результате таких совещаний; и/или
 - j. Заемщик должен вести протоколы конфиденциальных совещаний в рамках диалога с каждым Заявителем, которые должны затем передаваться соответствующему Заявителю как часть приглашения к подаче окончательных Предложений. Протокол не должен быть частью итогового документа запроса на подачу Предложений.

Рисунок 1: Процедурный график: ЗПП Модель 3: Конкурентный диалог

Приложение XIV. Государственно-частные партнерства

1. Цель

- 1.1 В данном Приложении обрисованы требования, которым должны будут удовлетворять Заемщики при отборе частного партнера в рамках финансируемых Банком механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП).

2. Требования

- 2.1 В рамках механизма ГЧП, Заемщик реализует следующие фазы проекта:
- a. оценка проекта;
 - b. структуризация проекта;
 - c. отбор частного партнера; и
 - d. управление контрактом.
- 2.2 Заемщик должен демонстрировать, что обладает достаточным институциональным потенциалом для того, чтобы подготавливать, структурировать, осуществлять закупку и управлять проектом ГЧП.

3. Оценка проекта: Обоснование предложения и требования в отношении осуществимости

Определение

- 3.1 Предлагаемый компонент ГЧП проекта должен быть определен в качестве приоритетного государственного инвестиционного проекта и/или взят из утвержденного национального инфраструктурного плана/секторальной программы.

Соображения осуществимости

- 3.2 Заемщик должен провести соответствующий экономический и финансовый анализ, чтобы подтвердить:
- a. является ли основополагающий проект в достаточной степени обоснованным, исходя из взвешенного количественного экономического анализа; предлагает ли он оптимальное СЦК (т.е., является ли он обоснованным с точки зрения соотношения между издержками и выгодами) и подход к получению выгод, учитывая соответствующий технические, правовые, финансовые и экологические ограничения, независимо от реализации в качестве ГЧП или посредством других закупок в государственном секторе;
 - b. не превышают ли требования проекта к общей выручке возможности пользователей, государственного органа, или и тех, и других, в части оплаты инфраструктурных услуг;

- с. что проектные риски были определены и оценены, и что меры по их смягчению были рассмотрены, и что остаточный фискальный риск не будет подвергать риску устойчивость налогово-бюджетной сферы;
 - d. что выбранная схема ГЧП (т.е. матрица распределения рисков, механизмы оплаты и показателей производительности) была составлена по итогам изучения альтернативных схем ГЧП и прочих вариантов закупок; и
 - e. коммерческую жизнеспособность – то есть, вероятность привлечения проектом качественных спонсоров и кредиторов за счет обеспечения надежной и приемлемой финансовой отдачи.
- 3.3 Заемщик должен будет обеспечить наличие изложенной выше информации, чтобы создать условия для независимого обзора и обеспечения независимой третьей стороной гарантий используемых данных, допущений и результатов.

4. Структуризация проекта: Требования в отношении структуры ГЧП

Спецификация результатов

- 4.1 Заемщик должен обеспечивать включение требований в отношении результатов, и чтобы спецификации результатов включали в себя следующее:
- a. четкие целевые показатели деятельности и требования в отношении результатов, которые являются конкретными, измеримыми, достижимыми, реалистичными и привязанными к определенным срокам;
 - b. способ отслеживания контрольных показателей, включая роли представляющей государство команды по управлению контрактом, частного партнера, внешних наблюдателей, регуляторов и пользователей; и
 - c. четко обозначенные и применимые последствия недостижения требуемых целевых показателей деятельности.

Распределение риска

- 4.2 Основываясь на положениях контракта, Заемщик должен предоставить Банку матрицу рисков с исчерпывающим перечислением проектных рисков и описанием их эффективного распределения среди сторон контракта или третьих сторон.

Механизм оплаты по результатам деятельности

- 4.3 Заемщик должен будет разработать механизм оплаты и контрольных показателей деятельности, устанавливающий принцип выплат по результатам деятельности по достижении предоставления предусматриваемых контрактом активов и услуг на согласованном уровне обслуживания и в соответствии с согласованным графиком.

5. Отбор частного партнера

- 5.1 Заемщик выбирает частного партнера, используя метод конкурсного отбора, согласующийся с Утвержденными методами отбора, которые изложены в настоящих Правилах закупок. В порядке исключения, Банк может согласиться на процедуру внеконкурсного отбора.
- 5.2 Направления деятельности ГЧП, процедуры закупок которых инициированы, или контракты по которым были присуждены, могут финансироваться Банком, если Банк удовлетворен обоснованием и осуществимостью проекта, требованиями в отношении структуры ГЧП, контрактными механизмами и соответствием процедуры отбора частного партнера Основным принципам закупок Банка и положениям, излагаемым в Пунктах 3.14-3.17 (Конфликт интересов), Пунктах 3.21-3.23 (Право на участие в торгах) и Пункте 3.32 (Мошенничество и Коррупция).

Незапрошенные предложения

- 5.3 Банк может согласиться на финансирование проектов ГЧП, инициированных на основании незапрошенных предложений. Во всех случаях незапрошенных предложений Заемщиком должна быть четко определена процедура оценки и определения основанного на соответствии критериям финансирования и СЦК оптимального подхода к присуждению контракта, инициированного на основании незапрошенного предложения.
- 5.4 В том случае, если незапрошенное предложение подчиняется процедуре конкурсного отбора, Заемщик может использовать один из следующих подходов для разрешения фирме, которой было подано незапрошенное предложение, участвовать в процессе:
- a. Заемщик не дает такой фирме никаких преимуществ в рамках процесса. Заемщик может отдельно предоставить такой фирме компенсацию, если это разрешено в соответствии с действующей нормативно-правовой базой Заемщика; или
 - b. Фирма получает преимущество в процессе отбора – например, бонус в виде дополнительных баллов в рамках оценки или гарантированный доступ ко второму этапу двухэтапной процедуры. Данное преимущество должно быть обнародовано в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запроса на подачу Предложений и определено таким образом, чтобы не препятствовать эффективной конкуренции.

6. Управление контрактом

- 6.1 Банк требует, чтобы Заемщик предоставил План управления контрактом. Более подробно см. в Приложении XI, Управление контрактом.

Приложение XV. Рамочные соглашения

1. Цель

- 1.1 Данное Приложение дополняет положения Пунктов 6.57-6.59 (РС для Товаров, Работ и Неконсультационных услуг) и Пункта 7.33 (РС для Консультационных услуг), а также описывает минимальные требования в отношении заключения РС по контрактам, финансируемым Банком посредством ФИП.

2. Требования

- 2.1 Заемщик может заключать РС с фирмами, которые в состоянии предоставить указанные Товары, Работы, Неконсультационные услуги и/или Консультационные услуги, заранее согласуя применимые условия и положения. Эти условия и положения обычно включают в себя выплаты, тарифы или механизм ценообразования.
- 2.2 Допускается использование РС, существовавших до операции ФИП, или вновь заключенных в рамках операции ФИП. Для того, чтобы использовать для операции ФИП:
- а. ранее существовавшее РС: Банк должен удостовериться в том, что ранее существовавшее РС Заемщика согласуется с Основными принципами закупок Банка; или
 - б. новое РС: новое РС, заключенное Заемщиком, должно удовлетворять требованиям настоящих Правил закупок.
- 2.3 Фирмы, которым присуждаются РС (фирмы с РС), не имеют никаких гарантий по каким-либо контрактам на выполнение разовых заказов. Количество фирм, которым присуждаются РС, должно быть пропорциональным ожидаемому спросу. Это дает всем фирмам с РС возможность присуждения контракта на выполнение разовых заказов.

3. Стороны

- 3.1 РС могут заключаться с единственным поставщиком или с несколькими поставщиками одинаковых Товаров, Работ, Неконсультационных услуг или Консультационных услуг. Заемщик должен принять решение относительно выбора соответствующей стратегии исходя из рыночных условий и ее требований.
- 3.2 РС должны использоваться только между закупочным учреждением (или закупочными учреждениями) Заемщиком и фирмой (или фирмами) с РС. В том случае, если несколько закупочных учреждений вместе заключают РС, назначается ведущее учреждение, которое должно будет действовать от имени всей группы. Каждое учреждение в группе определяется в документе запроса на подачу Конкурсных заявок/запросов на подачу Предложений в момент выхода на рынок. Каждое отдельное закупочное учреждение должно быть указано в каждом контракте на выполнение разовых заказов.

4. Заключение РС

- 4.1 Для заключения РС Заемщик прибегает к открытым конкурсным закупкам с использованием соответствующего документа запроса на подачу Конкурсных предложений/запросов на подачу Предложений. После заключения РС Заемщику не надо открыто рекламировать

возможности индивидуального контракта, присуждаемого в качестве контракта на выполнение разовых заказов.

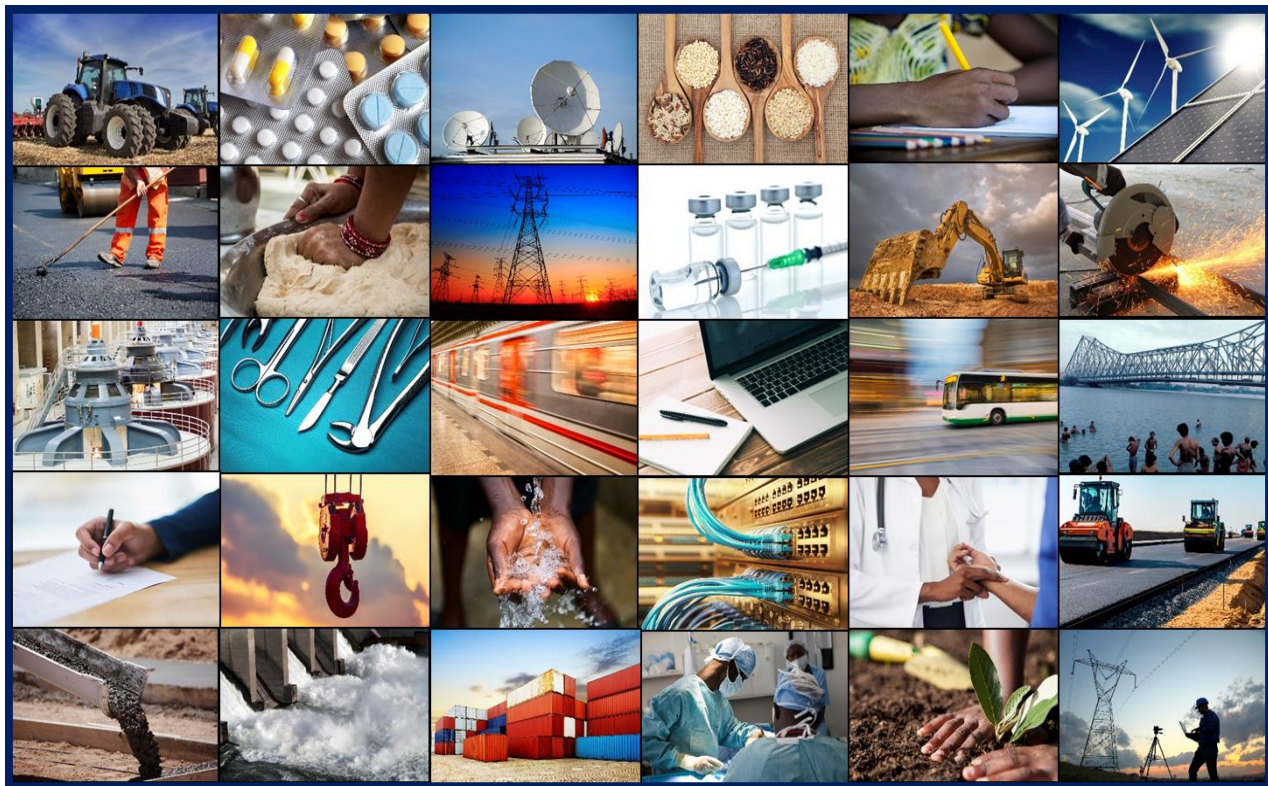
4.2 Дополнительная информация, содержащаяся в документе запроса на подачу Конкурсных предложений/запросов на подачу Предложений, должна включать в себя, как минимум, следующее:

- a. описание Товаров, Работ, Неконсультационных услуг или Консультационных услуг, которые должно охватывать РС;
- b. оценка общего количества/объема Товаров, Работ, Неконсультационных услуг или Консультационных услуг, для которых могут размещаться контракты на выполнение разовых заказов, и, по мере возможности, количество/объем и частота контрактов на выполнение разовых заказов, которые будут присуждаться в рамках РС;
- c. оценочные и квалификационные критерии и методология оценки;
- d. условия и положения контракта, которые будут применяться к разовым заказам в рамках РС, и которые должны включать в себя следующее:
 - i. заявление о том, что выплаты, тарифы или механизм ценообразования, а также любые другие сопутствующие затраты должны согласовываться с каждой фирмой, и должны быть действительными на протяжении всего срока действия РС;
 - ii. заявление, которое объясняет, что Заемщик будет, по необходимости, привлекать фирмы с РС с помощью контрактов на выполнение разовых заказов;
 - iii. заявление о том, что РС является:
 - закрытой группой (что обычно имеет место быть), и структура такой группы должна оставаться неизменной на протяжении срока действия РС (кроме случаев, когда из группы исключаются какие-то фирмы, в нее добавляться не могут какие-либо дополнительные или замещающие фирмы); или
 - открытой группой с изложением процесса отбора;
 - iv. заявление об отсутствии гарантий присуждения контракта на выполнение разовых заказов и обязательств в отношении возможного объема Товаров, Работ, Неконсультационных услуг или Консультационных услуг;
 - v. заявление о том, что РС не является исключительным соглашением, и что Заемщик оставляет за собой право на осуществление закупок таких же или аналогичных Товаров, Работ, Неконсультационных услуг или Консультационных услуг у фирм без РС;
 - vi. описание обстоятельств, которые могут приводить к отстранению фирмы от РС, и процедуры, которая должна применяться для организации отстранения;
- e. метод вторичных закупок или методы, используемые Заемщиком для выбора фирмы (процедура разового заказа);
- f. договорной метод, который Заемщик будет использовать для организации контракта на выполнение разовых заказов (например, ведомость работ или заказ на покупку); и

- g. срок действия РС, включая любой вариант его продления. РС должны заключаться, максимум на три (3) года, с вариантом продления не более чем на два (2) года, если первоначальная работа оказалась удовлетворительной.
- 4.3 Заемщик должен выдать Уведомление о намерении заключить РС (в соответствии с Пунктами 5.72-5.77 (Уведомление о намерении присудить контракт), и Период ожидания должен применяться при заключении РС. При заключении РС должно быть размещено публичное извещение о заключении РС, согласно Пунктам 5.93-5.95 (Извещение о присуждении контракта). В нем должны быть перечислены названия всех фирм, которые были включены в РС.

5. Контракты на выполнение разовых заказов

- 5.1 Для каждой закупки в рамках РС из группы должна отбираться фирма с использованием вторичного процесса закупок или одной из процедур, описываемых в РС.
- 5.2 Вторичные закупки для процедуры разового заказа должны быть представлены в одной или, как вариант, обеих из следующих форм:
- a. **мини-конкуренция**, основанная на объективных критериях для разовых заказов, которые были описаны в РС – таких как:
 - i. конкурентные котировки (ЗПП от всех или нескольких членов группы) на основе наименьшей оценочной стоимости;
 - ii. конкурентные Заявки или Предложения (ЗПКЗ или ЗПП от всех или нескольких членов группы) на основе опыта, предлагаемых решений и соотношения цены и качества; и/или
 - b. **прямой отбор**, основанный на объективных критериях для разовых заказов, которые были описаны в РС – таких как:
 - i. местонахождение – в тех случаях, когда контракты на выполнение разовых заказов присуждаются фирме, наиболее подходящей для их выполнения в силу своего местонахождения и расположения того места, куда должны быть доставлены Товары, где должны быть выполнены Работы, или где должны быть предоставлены Неконсультационные или Консультационные услуги.
 - ii. сбалансированное разделение поставок/объемов/заданий в тех случаях, когда верхний предел стоимости является фиксированным, а контракты на выполнение разовых заказов, в свою очередь, присуждаются в порядке очередности, в том случае, если фирма достигает верхний предел стоимости;
- 5.3 В рамках процедуры разового заказа фирмам необходимо давать описание объема поставок/заданий, которые они, как ожидается, должны будут предоставить/выполнить. В ведомости работ или заказе на покупку, которые должны выдаваться как часть процедуры заказа, необходимо указать цели, задачи, материальные результаты, временные рамки, цену или ценовой механизм. Цена индивидуальных контрактов на выполнение разовых заказов должна определяться на основе механизма определения вознаграждений, тарифов или цен, подробно описываемого в РС.



Для получения дополнительной информации – такой как типовая закупочная документация (ТЗД), рекомендации, справочные данные, учебные материалы и материалы электронного обучения – пройдите по ссылке:
www.worldbank.org/procurement