

**ПОСІБНИК
ІЗ ЗАКУПІВЛІ ЗА ПОЗИКАМИ
МІЖНАРОДНОГО БАНКУ
РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ
ТА КРЕДИТАМИ МІЖНАРОДНОГО
АГЕНТСТВА З РОЗВИТКУ**

Травень 2004 року

(Переглянуто 1 жовтня 2006 року)

Зміст

1. ВСТУП.....	6
1.1. Призначення	6
1.2. Загальні міркування.....	6
1.5. Застосування Посібника.....	7
1.6. Право на участь у торгах.....	Ошибка! Закладка не определена.
1.9. Попереднє укладання контрактів та ретроактивне фінансування.....	9
1.10. Спільні підприємства	10
1.11. Нагляд з боку Банку	10
1.12. Закупівлі, здійснені з порушенням установлених процедур	10
1.13. Посилання на Банк.....	10
1.14. Шахрайство та корупція	11
1.16. План закупівель.....	13
II. МІЖНАРОДНІ КОНКУРСНІ ТОРГИ	14
А. Загальні положення	14
2.1. Вступ	14
2.2. Вид та обсяг контрактів	14
2.6. Двох-етапні торги	15
2.7. Повідомлення та публікація оголошень.....	15
2.9. Попередній кваліфікаційний відбір учасників торгів.....	16
В. Документація для торгів.....	17
2.11. Загальні положення	17
2.13. Строк дії тендерних пропозицій та їх заставне забезпечення.....	18
2.15. Мова	19
2.16. Прозорість документів для торгів.....	19
2.19. Стандарти	20
2.20. Використання товарних знаків.....	20
2.21. Ціноутворення.....	21
2.24. Корегування цін	22
2.26. Транспортування та страхування.....	22
2.28. Положення про валюту	23

2.29. Валюта тендерної пропозиції	23
2.31. Конвертація валют з метою порівняння тендерних пропозицій	24
2.32. Валюта платежу	24
2.34. Умови та форма платежу	25
2.37. Альтернативні тендерні пропозиції	25
2.38. Умови контракту.....	26
2.39. Заставне забезпечення виконання контракту	26
2.41. Положення про заздалегідь оцінені збитки та преміальні	27
2.42. Форс-мажорні обставини	27
2.43. Застосовуване право та врегулювання спорів	27
C. Розкриття та оцінка пропозицій, присудження контракту	28
2.44. Строк підготовки пропозицій.....	28
2.45. Порядок розкриття пропозицій	28
2.46. Роз'яснення та внесення змін до пропозицій.....	29
2.47. Конфіденційність процедури.....	29
2.48. Розгляд пропозицій.....	29
2.49. Оцінка та порівняння пропозицій	30
2.55. Пільги для вітчизняних виробників та постачальників.....	31
2.57. Продовження строку дії пропозиції.....	32
2.58. Подальший кваліфікаційний відбір учасників торгів.....	32
2.59. Присудження контракту.....	32
2.60. Публікування оголошення про присудження контракту	33
2.61. Відмова від усіх пропозицій	33
2.65. Інформування учасників	34
D. Модифіковані МКТ.....	34
2.66. Операції з виконання програм імпорту	34
2.68. Закупівлі сировинних товарів.....	35
III. ІНШІ МЕТОДИ ЗАКУПІВЕЛЬ.....	36
3.1. Загальні положення	36
3.2. Обмежені міжнародні торги	36
3.3. Національні конкурсні торги.....	36
3.5. Закупівлі у вільній торгівлі.....	37

3.6. Безпосереднє укладання контракту	38
3.8. Виконання цільових робіт.....	38
3.9. Закупівлі в установах Організації Об'єднаних Націй.....	39
3.10. Агенти із закупівель	39
3.11. Інспекційні агенти	40
3.12. Закупівлі за позиками, наданими фінансовим посередникам.....	40
3.13. Закупівлі за контрактами на умовах БВЕ (БЕП чи БВЕП), концесій та аналогічних угод із приватним сектором	40
3.14. Закупівлі, що базуються на ефективності.....	41
3.16. Закупівлі за позиками, гарантованими Банком	42
3.17. Участь громад у закупівлях	42

ДОДАТОК 1. НАГЛЯД БАНКУ ЗА ПРИЙНЯТТЯМ РІШЕНЬ СТОСОВНО ЗАКУПІВЕЛЬ..... 43

1. Розроблення графіка закупівель.....	43
2. Попередній розгляд	43
5. Наступний розгляд.....	45

ДОДАТОК 2. ПІЛЬГИ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ ТА ПІДРЯДНИКІВ..... 46

1. Пільги для товарів вітчизняного виробництва	46
7. Пільга для вітчизняних підрядників	47

ДОДАТОК 3. ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ УЧАСНИКІВ ТОРГІВ..... 49

1. Ціль.....	49
2. Відповідальність за закупівлі	49
3. Роль Банку	49
5. Інформація про конкурсні торги	50
6. Роль учасників торгів	50
10. Конфіденційність.....	51
11. Дії Банку	51
15. Роз'яснення за результатами торгів.....	52

Прийняті скорочення

БВЕ	Будівництво, володіння, експлуатація (Build, Own, Operate – BOO)
БЕП	Будівництво, експлуатація, передача (Build, Own, Transfer - BOT)
БВЕП	Будівництво, володіння, експлуатація, передача (Build, Own, Operate, Transfer – BOOT)
ВНП	Валовий Національний Продукт (Gross National Product – GNP)
ДДП	Поставка з оплатою мита (Delivered Duty Paid – DDP)
ДОП	Документ про Оцінку Проекту (Project Appraisal Document – PAD)
Журнал ООН	“Development Business” (United Nations Development Business – UNDB)
МАР	Міжнародне Агентство з Розвитку (International Development Agency – IDA)
МБРР	Міжнародний Банк Реконструкції та розвитку (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD)
МКТ	Міжнародні Конкурсні Торги (International Competitive Bidding – ICB)
НКТ	Національні Конкурсні Торги (National Competitive Building – NCB)
НУО	Неурядова Організація (Nongovernmental Organization – NGO)
ОМТ	Обмежені Міжнародні Торги (Limited International Building – LIB)
ООН	Організація Об’єднаних Націй (United Nations – UN)
СПІ	Перевезення та страхування сплачені до(місця призначення) (Carriage and Insurance Paid (place of destination) – CIP)
СІФ	Вартість, страхування, фрахт (Cost, Insurance, Freight – CIF)
СПТ	Перевезення сплачено до (пойменоване місце призначення) (Carriage Paid to (named place of destination) – CPT)
СЦ	Спеціальний рахунок (Special Account – SA)
ТКД	Типова Конкурсна Документація (Standard Bidding Document – SBD)
ФФФ	Франко-завод, Франко-виробництво або Франко-склад (Ex works, Ex factory, or Off the shelf – EXW)
ФП	Франко перевізник (Free Carrier (named place) – FCA)

1. ВСТУП

1.1. Призначення

1.1. Цей Посібник призначений для відомих тих, хто реалізує проекти, які частково або повністю фінансуються з коштів позик Міжнародного Банку реконструкції та розвитку (МБРР) або коштів Міжнародної асоціації розвитку (МАР)¹, та містить правила, якими потрібно користуватися під час закупівлі товарів, робіт й послуг (які відрізняються від послуг консультантів), необхідних для реалізації проекту². Угода про позику регулює правовідносини між Позичальником та Банком, а Посібник застосовується до закупівель товарів і робіт за проектом, як передбачено такою угодою. Права та зобов'язання Позичальника та постачальників товарів та робіт за проектом регулюються документами для торгів³, а також контрактами, підписаними між Позичальником та постачальниками товарів та робіт, а не цим Посібником або Угодами про позики. Жодна сторона, за винятком учасників Угоди про позику, не отримує прав за такою угодою та не може претендувати на позичені кошти.

1.2. Загальні міркування

1.2. Позичальник відповідальний за здійснення проекту, а отже, за розміщення контрактів та керування ними в межах проекту⁴. Зі свого боку Банк, згідно зі Статтями Угоди, зобов'язаний «...забезпечити використання позичених коштів виключно за цільовим призначенням, приділяючи належну увагу міркуванням економічного характеру та питанням ефективності й не зважаючи на політичні та інші неекономічні фактори та міркування»⁵; з урахуванням цих цілей Банком розроблені детальні процедури. Хоча на практиці певні правила та процедури закупівель, яких необхідно

¹ Оскільки вимоги МБРР та МАР стосовно закупівель ідентичні, посилання на Банк, які містяться в цьому Посібнику, стосуються МБРР та МАР, а посилання на позики включають позики МБРР та кредити МАР, гранти МАР та аванси на підготовку проекту. Посилання на Угоду про позику включають Угоду про кредит на цілі розвитку, Угоду про фінансування на цілі розвитку, Угоду про грант на цілі розвитку та Угоду про проект. Посилання на «позичальника» стосується також й одержувача грантів МАР.

² У цьому Посібнику поняття «товари» та «роботи» включають такі супутні послуги, як транспортування, страхування, монтаж, пускові роботи, підготовку кадрів, початкове технічне обслуговування. Поняття «товари» включає промислові товари, сировинні матеріали, техніку, обладнання та промислове устаткування. Положення цього Посібника також можуть застосовуватися до послуг, стосовно яких оголошуються цінові торги та укладається контракт на виконання виміральної матеріальної діяльності, такої, як буріння, картографії та інших аналогічних операцій. Цей Посібник не охоплює послуг консультантів, передбачених в чинному «Посібнику: відбору та наймання консультантів позичальниками Світового Банку» (далі – Посібник із залучення консультантів).

³ Для цілей цього Посібника поняття «торги» та «тендер» мають однакове значення

⁴ У деяких випадках Позичальник виступає лише як посередник, а проект здійснюється іншою установою або організацією. Посилання на Позичальника в цьому Посібнику включають як такі установи та організації, так і Субпозичальників, які одержують позику в результаті домовленості про передачу їм кредитних коштів.

⁵ Див. Статут Банку, стаття III, розділ 5 пункт «b», та Статут МАР, стаття V, розділ 1, пункт «g».

дотримуватися під час виконання проекту, залежать від конкретних обставин, в основних вимогах Банк зазвичай спирається на такі чотири принципи:

- a) необхідності економного та ефективного здійснення проекту, зокрема закупівлі відповідних товарів та робіт;
- b) заінтересованості Банку в наданні всім прийнятним учасникам торгів з розвинутих країн та країн, що розвиваються⁶, однакової інформації та рівних можливостей конкурувати в поставці товарів та робіт, які фінансуються Банком;
- c) заінтересованості Банку в заохоченні діяльності місцевих підрядних та виробничих підприємств країн-позичальника; а також;
- d) важливості відкритості (прозорості) закупівель.

1.3. Вільна конкуренція – основа для ефективних державних закупівель. Позичальники повинні вибирати найбільш прийнятний метод для кожної конкретної закупівлі. У більшості випадків найбільш доцільним методом є міжнародні конкурсні торги (МКТ) за умов їхньої належної організації та надання пільг товарам, виготовленим у межах країни, та, якщо це прийнятно, для місцевих підрядників⁷ для виконання робіт за заданих умов. У більшості випадків Банк вимагає, щоб Позичальники купували товари, роботи й послуги шляхом МКТ, відкривши їх для участі правочинних постачальників та підрядників⁸. Порядок МКТ описаний у розділі II цього Посібника.

1.4. У випадках, коли міжнародні конкурсні торги не визнаються найбільш доцільним методом закупівель, можуть використовуватись інші методи. Такі методи закупівель та ситуацій, коли їхнє застосування може виявитися більш доцільним, викладено в розділі III. Конкретні методи, які можуть використовуватись для придбання товарів та робіт під час реалізації певного проекту, визначаються відповідною Угодою про позику. Конкретні контракти, які підлягають фінансуванню в межах цього проекту, та належні методи закупівель, відповідно до Угоди про позику, установлені в Плані закупівель, як зазначено в пункті 1.16 цього Посібника.

1.5. Застосування Посібника

1.5. Процедури, викладені в цьому Посібнику, застосовуються до всіх контрактів на закупівлю товарів та робіт, які фінансуються повністю або

⁶ Див. пункти 1.6, 1.7 та 1.8.

⁷ Для цілей Посібника «підрядник» означає тільки фірму, яка надає послуги з будівництва.

⁸ Це включає випадки наймання Позичальником агента із закупівель відповідно до пункту 3.10.

⁹ Див. пункти 1.6, 1.7 та 1.8

частково з коштів позик Банку⁹. Для придбання товарів та робіт за угодами, які не фінансуються з коштів позики Банку, Позичальник може використовувати інші процедури. У таких випадках Банк повинен упевнитися в тому, що використовувані процедури сприяють виконанню Позичальником зобов'язань стосовно сумлінного та ефективного впровадження проекту, а використовувані товари та роботи:

- а) мають задовільну якість і сприяють цілям проекту;
- б) поставлятимуться та завершуватимуться одночасно;
- с) мають ціну, яка не матиме несприятливого впливу на економічну та фінансову життєздатність проекту.

1.6. Право на участь в торгах

1.6. Для заохочення конкуренції Банк дозволяє фірмам та індивідуальним консультантам з усіх країн пропонувати товари, роботи й послуги для проектів, які фінансуються Банком. Будь-які умови участі повинні бути зведені до таких, які необхідні для того, щоб гарантувати спроможність фірми виконати заданий контракт¹⁰.

1.7 Стосовно будь-якого контракту, який повністю або частково фінансується з коштів позик Банку, Банк не дозволяє Позичальнику відмовляти будь-якій фірмі в попередньому або подальшому кваліфікаційному відборі через причини, не пов'язані з наявними у фірми можливостями та ресурсами для успішного виконання контракту. Позичальнику також не дозволяється на таких підставах дискваліфікувати учасника торгів. Відповідно, Позичальник повинен старанно оцінити технічні та фінансові можливості учасника з метою упевнитися в його здатності виконати доручений контракт.

1.8. Як виняток із зазначеного вище:

- а) Фірми з будь-якої країни або товари, виготовлені в будь-якій країні, можуть бути не допущені до торгів, якщо і) закони або офіційні постанови країни Позичальника забороняють підтримувати торгові стосунки з такою країною. При цьому Банк повинен упевнитися в тому, що така заборона не шкодить ефективній конкуренції за поставку товарів або виконанню належних робіт; чи ii) якщо в результаті додержання рішення Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй, ухваленого згідно з главою VII Статуту ООН, країна-Позичальник накладає заборону на імпорт товарів або здійснення платежів такій країні, її організаціям та фізичним особам.

¹⁰ Банк дозволяє фірмам та фізичним особам з Тайваню та Китаю пропонувати товари, роботи й послуги для проектів, фінансованих Банком.

б) Для фірми, залученої Позичальником для надання консультаційних послуг під час підготовки або реалізації проекту, а також її філіалам, у подальшому буде відмовлено в праві поставляти товари, роботи й послуги, які пов'язані або мають безпосереднє відношення до консультаційних послуг, які фірма надавала у підготовці та задля реалізації цього ж проекту. Це положення не поширюється на такі фірми (фірми-консультанти, підрядники та постачальники), які спільно виконують зобов'язання підрядника в межах контракту «під ключ» або контракту на проектно-будівельні роботи¹¹.

с) Державні підприємства країни-Позичальника можуть брати участь у торгах лише в тому випадку, якщо встановлено, що: і) вони мають юридичну та фінансову незалежність, ii) здійснюють свою діяльність відповідно до комерційного права, та iii) не є організацією, що підпорядковується Позичальнику або Субпозичальнику¹².

д) Для фірми, оголошеної Банком не правочинною для участі в торгах відповідно до підпункту «d» пункту 1.14 цього Посібника або відповідно до стратегії Групи Світового банку стосовно боротьби з корупцією¹³, не може присуджуватися контракт, який фінансується Банком протягом строку, установленого Банком.

1.9. Попереднє укладання контрактів та ретроактивне фінансування

1.9. Позичальник може висловити бажання розпочати проведення початкових етапів закупівель до підписання відповідної Угоди про позику з Банком. У таких випадках контракти, укладені до підписання Угоди з Банком, підлягають фінансуванню Банком, тільки якщо вони дотримані викладеному в Посібнику порядку закупівель, зокрема оголошення про проведення торгів; при цьому Банк здійснює нагляд за ходом процесу, організованого Позичальником. Ризик попереднього укладення контракту – це відповідальність Позичальника, а згода Банку з процедурами, документами або пропозиціями про підписання контракту не зобов'язує Банк надавати позику під зазначений проект. У випадку підписання контракту, відшкодування Банком будь-яких витрат, заподіяних Позичальнику за таким контрактом, укладеним до підписання Угоди про позику, розраховується як ретроактивне фінансування та допускається лише в межах, установлених Угодою про позику.

¹¹ Див. пункт 2.5.

¹² За винятком організацій, які виконують цільові роботи, передбачені пунктом 3.8.

¹³ Для цілей цього підпункту, відповідну стратегію Групи Світового банку стосовно боротьби з корупцією викладено в Посібнику із запобігання шахрайству й корупції та їхнього подолання в проектах, фінансованих у рамках позик МБРР і кредитів і грантів МАР, та у Посібнику з боротьби з корупцією для гарантійних трансакцій МФК, МІГА та Світового банку.

1.10. Спільні підприємства

1.10. Будь-яка фірма може взяти участь у торгах самостійно або у складі спільних підприємств з місцевими та (або) іноземними фірмами, підтвердивши персональну та солідарну відповідальність, однак Банк не приймає умов торгів, які вимагають обов'язкової наявності спільних підприємств або інших форм обов'язкових об'єднань між фірмами.

1.11. Нагляд з боку Банку

1.11. Банк здійснює нагляд за процедурами закупівель Позичальника, документацією, оцінкою пропозицій, рекомендаціями стосовно присудження контрактів для забезпечення здійснення закупівель відповідно до погоджених процедур. Процедури нагляду надаються в додатку 1. У затвердженому Банком Плані закупівель¹⁴ визначається діапазон застосування процедур нагляду стосовно різних категорій товарів та робіт, які повністю або частково фінансуються з коштів позики Банку.

1.12. Закупівлі, здійснені з порушенням установлених процедур

1.12. Банк не фінансує витрат на товари та роботи, придбані з відхиленнями від положень, установлених в Угоді про позику й у подальшому конкретизованих у Плані закупівель¹⁵. У таких випадках Банк оголошує про порушення правил закупівель, і, за своїми принципами, анулює частину позики, призначеної для придбання товарів та робіт, закуплених неналежним чином. Крім того, у рамках Угоди про позику Банком можуть застосовуватися й інші санкції. Навіть якщо присудження контракту відбулося після випуску Банком резолюції «заперечень немає», Банк може оголосити порушення правил закупівель, якщо резолюція «заперечень немає» була видана на підставі неповної, неточної або недостовірної інформації, наданої Позичальником, або якщо положення та умови контракту були змінені без погодження з Банком.

1.13. Посилання на Банк

1.13. Якщо Позичальник у документах для торгів хоче послатися на Банк, він повинен дотримуватися такого формулювання: «(найменування Позичальника) одержав (в інших випадках «надав заяву про одержання») позику від Міжнародного банку реконструкції та розвитку (Банк) у сумі, еквівалентній _____ долларам США, на витрати стосовно (найменування проекту), і має намір використати частину коштів цієї позики

¹⁴ Див. пункт 1.16

¹⁵ Див. пункт 1.16

на проведення належних платежів за цим контрактом. Виплати з боку Банку здійснюватимуться на запит (найменування Позичальника або вповноваженої особи) та за умов ухвалення Банком і згідно з усіма умовами та положеннями Угоди про позику. Угода про позику забороняє зняття коштів з Рахунка позики з метою здійснення платежів на користь осіб або організацій, або для оплати імпорту товарів, якщо, за даними Банку, такі платежі або імпорт заборонені рішенням Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй, ухваленим відповідно до глави VII Статуту ООН¹⁶. Жодна сторона, за винятком (найменування Позичальника), не одержить будь-яких прав на підставі Угоди про позику й не може претендувати на кошти позики¹⁷.

1.14. Шахрайство та корупція

1.14. Стратегічна політика Банку вимагає, щоб Позичальники (зокрема, бенефіціари позик Банку), а також учасники торгів, постачальники, підрядники та їхні субпідрядники, які працюють за контрактами, що фінансуються Банком, дотримувалися максимально суворих норм етики в конкурсному відборі та виконання цих контрактів¹⁸. Запроваджуючи цю політику, Банк:

- а) для цілей цієї статті дає такі визначення зазначеним нижче термінам:
- i) «корупція»¹⁹ означає пропозицію, уручення, одержання або вимагання, безпосередньо чи через посередника, будь-чого цінного з метою здійснення неналежного впливу на дії іншої сторони;
 - ii) «шахрайство»²⁰ означає будь-яку дію чи бездіяльність, у тому числі неналежне представлення інформації, які умисно чи неумисно вводять в оману або є спробою ввести в оману сторону торгів з метою отримання фінансової чи іншої вигоди або з метою ухилення від виконання зобов'язань;

¹⁶ Загальні умови МБРР, застосовувані до Угоди про позику та Угоди про гарантії; стаття V, розділ 5.01, та Загальні умови МАР, застосовувані до Угод про кредити на цілі розвитку: стаття V, розділ 5.01.

¹⁷ У відповідних випадках замінити на «кредит», «Міжнародна асоціація розвитку» або «Угода про кредит».

¹⁸ У цьому контексті не відповідними є будь-які дії учасників торгів, постачальників, підрядників і субпідрядників, які впливають на закупівлі або виконання контракту з наданням необґрунтованої переваги.

¹⁹ Для цілей цього Посібника термін «інша сторона» означає державного службовця, який пов'язаний із закупівлями або виконанням контракту. У такому контексті «державні службовці» включають працівників Світового банку та працівників інших організацій, які приймають або погоджують рішення про закупівлі.

²⁰ Для цілей цього Посібника термін «сторона торгів» означає державного службовця; терміни «вигода» та «зобов'язання» стосуються закупівель або виконання контракту, а метою «дії або бездіяльності» є намір впливати на закупівлі або виконання контракту.

- iii) «змова»²¹ означає домовленість між двома чи більшою кількістю сторін торгів з метою досягнення неналежної цілі, зокрема неналежний впливу на дії іншої сторони;
- iv) «насильство або примушення»²² означає заподіяння шкоди або загроза заподіяти шкоду, безпосередньо або через посередників, будь-якій стороні торгів або її майну з метою неналежного впливу на дії сторони торгів, участь у закупівлях або на виконання контракту.
- v) «обструкція» означає:
 - aa) умисне руйнування, фальсифікацію, зміну чи приховування фактів, необхідних для розслідування, або надання фальшивих свідчень особам, які ведуть розслідування, щоб істотно загальмувати розслідування Банком повідомлень про корупцію, шахрайство, зговір або примушення; і (або) погрози, домагання та залякування будь-якої сторони торгів, щоб запобігти оприлюдненню нею наявної у неї інформації, яка стосується розслідування, або перешкодити проведенню розслідування, або
 - bb) дії, здійснювані з наміром створити істотні перешкоди для виконання інспекційних перевірок Банку та реалізації його аудиторських прав відповідно до підпункту «е» пункту 1.14.

b) відхилюватиметься пропозиція про присудження контракту, якщо, на його думку, рекомендований учасник торгів був утягнутий, безпосередньо або через посередника, у корупцію, шахрайство, змову, примушення або обструкційні дії в ході проведення конкурсу на присудження цього контракту;

c) анулює ту частину позики, яка призначена для фінансування контракту, якщо в будь-який момент часу дійде висновку про те, що представники Позичальника чи бенефіціарів позики були втягнуті в корупцію, шахрайство, змову або примушення в ході проведення закупівель або виконання контракту, а Позичальник при цьому не вдався до своєчасних та належних заходів стосовно виправлення ситуації (якщо така мала місце), задовільних для Банку;

d) застосує до фірми або фізичної особи санкції, зокрема оголошення про позбавлення, на необмежений строк часу або на певний зазначений строк, права на одержання контракту, який фінансується Банком, якщо у будь-який момент часу він дійде висновку, що цю фірму було втягнуто, прямо або через посередника, у корупцію, шахрайство, змову, примушення чи обструкційні дії під час проведення конкурсу або в ході виконання контракту, який фінансується Банком;

²¹ Для цілей цього Посібника термін «сторони торгів» означає учасників закупівель (зокрема, державних службовців), які намагаються встановити ціни торгів на штучному, неконкурентному рівні;

²² Для цілей цього Посібника термін «сторона торгів» означає учасника закупівель або виконання контракту.

е) матиме право вимагати, щоб до тендерних документів та контрактів, які фінансуються за рахунок позик Банку, було включено положення, яке зобов'язує учасників торгів, постачальників та підрядників погодитися на перевірку Банком їхніх рахунків, облікової та іншої документації, пов'язаної з поданням тендерних пропозицій та виконанням таких контрактів, а також на проведення аудиту цих документів аудиторською фірмою, призначеною Банком.

1.15. За згодою Банку Позичальник може внести до форм заявок на великі контракти, які фінансуються Банком, зобов'язання учасника торгів у ході конкурсу та виконання контракту дотримуватися законодавства країни, яке спрямоване проти шахрайства та корупції (зокрема, хабарництва), зазначене в тендерній документації²³. Банк погодиться з унесенням такої вимоги на прохання країни-Позичальника, якщо заходи, які забезпечують виконання цієї вимоги, прийнятні для Банку.

1.16. План закупівель

1.16. У рамках підготовки проекту, Позичальник готує та, до проведення переговорів про Позику, надасть Банкові на ухвалення План закупівель²⁴, прийнятний для Банку, у якому встановлені: а) конкретні форми контрактів на закупівлю товарів, робіт та (або) послуг, необхідних для виконання проекту протягом початкового періоду тривалістю принаймі 18 місяців; б) запропоновані методи закупівлі цих контрактів, передбачені Угодою про позику; та с) відповідні процедури нагляду з боку Банку²⁵. Позичальник оновлює План закупівель щороку або у випадках, коли в цьому є необхідність протягом часу виконання проекту. Позичальник упроваджує План закупівель у порядку, затвердженому Банком.

²³ Наприклад, таке зобов'язання може бути сформульовано наступним чином: «Ми зобов'язуємося в ході конкурсу на отримання зазначеного вище контракту (та у випадку присудження нам контракту, у ході його виконання) суворо дотримуватися чинного законодавства в країні [Покупця] [Роботодавця], спрямованого проти шахрайства та корупції, яке зазначено в тендерній документації стосовно цього контракту».

²⁴ Якщо проект передбачає відбір консультаційних послуг, План закупівель повинен також містити опис методів закупівлі консультаційних послуг згідно з Посібником з відбору та наймання консультантів позичальниками Світового Банку. Банк оприлюднює початковий План закупівель після схвалення відповідної позики; додаткові поправки до Плану закупівель оприлюднюються після затвердження їх Банком.

²⁵ Див. Додаток 1

II. МІЖНАРОДНІ КОНКУРСНІ ТОРГИ

A. Загальні положення

2.1. Вступ

2.1. Міжнародні конкурсні торги (МКТ) у контексті цього Посібника мають за мету надати всім прийнятним потенційним учасникам торгів²⁶ своєчасну та достатню інформацію стосовно вимог Позичальника забезпечити рівні можливості для участі в торгах стосовно постачання необхідних товарів та послуг.

2.2. Вид та обсяг контрактів

2.2. У тендерній документації повинен чітко визначатися вид передбаченого для укладення контракту, а також мають міститися положення, які доцільно включити в такий контракт. Найбільш розповсюджені види контрактів передбачають платежі на базі фіксованих сум, чи на базі одиничних цін, чи відшкодованих витрат плюс винагорода, або їх поєднання. Контракти з урахуванням відшкодування витрат прийнятні для Банку лише у виключних випадках, наприклад, за наявності високого ступеня ризику, або за неможливістю попереднього визначення витрат з вірогідною точністю. Такі контракти повинні передбачати відповідні стимули до обмеження витрат.

2.3. Розмір та предмет окремих контрактів залежить від обсягу, характеру та місцезнаходження проекту. Якщо проект передбачає постачання різноманітних товарів та виконання різноманітних робіт, тоді, як правило, укладаються окремі контракти на постачання та (або) установку різного обладнання та устаткування²⁷ та на виконання робіт.

2.4. Стосовно проектів, для яких потрібна постачання аналогічного, але незалежного обладнання або виконання аналогічних, але відокремлених будівельних робіт, можуть оголошуватися торги на підставі альтернативних варіантів контракту, що може зацікавити як малі, так і великі фірми. Підрядникам або виробникам надається можливість подавати заявки на виконання окремих контрактів (частин) або на групу подібних контрактів (пакет), за своїм вибором, при чому усі пропозиції або їхні комбінації розкриваються та оцінюються одночасно з метою виявити пропозицію або комбінацію пропозицій, які надають найбільш вигідне рішення з точки зору Позичальника²⁸.

²⁶ Див. пункт 1.6, 1.7 та 1.8

²⁷ Для цілей цього Посібника поняття «устаткування» розповсюджується на змонтоване обладнання, як під час монтажу технологічної лінії.

²⁸ Див. пункти 2.49 – 2.54 стосовно процедури оцінки тендерних пропозицій.

2.5. У деяких випадках Банк може узгодити або вимагати контракт «під ключ», коли в межах одного контракту передбачається робоче проектування, поставка та установка обладнання та комплексне будівництво цехової лінії. З іншого боку, Позичальник може залишити за собою виконання технічного проектування та оголосити торги для бажаючих одержати контракт, який передбачає єдину відповідальність за комплексну поставку та установку обладнання та виконання всіх належних робіт для цього проекту. Можуть укладатися контракти на проектно-будівельні роботи та контракти стосовно керівництва роботами²⁹, коли це доцільно³⁰.

2.6. Двох-етапні торги

2.6. У випадку контрактів «під ключ» або контрактів на будівництво великих комплексних об'єктів або виконання спеціальних робіт або розроблення складних інформаційних та комунікаційних технологій, завчасна підготовка повної технічної документації може виявитися небажаною або недоцільною. У цьому випадку можна використати двух-етапну процедуру торгів, коли спочатку пропонується надати технічні пропозиції без зазначення ціни, розроблені на підставі концептуального рішення та робочих технічних умов, які підлягають технічному та комерційному уточненню та кодуванню. На другому етапі здійснюється кодування тендерної документації³¹, подання остаточних тендерних пропозицій та заявок із зазначенням ціни.

2.7. Повідомлення та публікація оголошень

2.7. Своєчасне повідомлення про можливість подання заявок на отримання підяду є важливим елементом конкурсних торгів. Для проектів, які передбачають МКТ, Позичальнику необхідно підготувати й надати Банкові проект Загального повідомлення про закупівлі. Банк організує публікацію цього повідомлення у електронному виданні «Development Business (UNDB on-line)» і в «Development Gateway Market (dgMarket)»³². Повідомлення повинно містити інформацію про Позичальника

²⁹ Під час будівництва об'єкта, керуюча компанія, зазвичай, не займається безпосереднім виконанням робіт. До її функцій входять наймання підрядників та керівництво їх роботою, при цьому керуюча компанія бере на себе повну відповідальність і ризики, пов'язані із ціною, якістю та дотриманням строків завершення робіт. На відміну від цього, керівник будівництва є консультантом або представником Позичальника, але не приймає на себе такі ризики. (Якщо послуги керівника будівельними роботами фінансуються Банком, їх закупівля повинна здійснюватися згідно з «Посібником із залучення послуг консультантів». Див. зноску 2).

³⁰ Також див. пункти 3.14 та 3.15 для контрактів на підставі одержаного результату

³¹ Під час перегляду тендерної документації на другому етапі, Позичальник повинен дотримуватися конфіденційності стосовно технічних пропозицій тендера, які використовувалися на першому етапі, відповідно до вимог прозорості та прав на інтелектуальну власність.

³² UNDB - це видання ООН. Інформацію про передплату можна одержати за адресою: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York; NY 10163-5850, USA (Website: www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org); Development Gateway Market – це електронний портал «Development Gateway

(або про потенційного Позичальника), суми та цілі позики, перелік закупівель у межах МКТ, найменування, номера телефону (або факсу) та адресу установи Позичальника, відповідального за закупівлі, а також адресу сайту, на якому розмішатимуться повідомлення про закупівлі; якщо відомо, то потрібно зазначити заплановані строки підготовки документації для попереднього кваліфікаційного відбору та тендера. Відповідна передкваліфіційна або тендерна документація залежно від обставин підлягає розповсюдженню не раніше, ніж дата публікації Загального повідомлення про закупівлі.

2.8. Запрошення до участі у попередньому відборі або в тендерах залежно від обставин повинно публікуватися хоча б в одній національній газеті країни-Позичальника (або офіційному бюлетені, або на електронному порталі, який має вільний доступ) у вигляді Спеціального повідомлення про закупівлі. Такі запрошення повинні також публікуватися в «UNDB on-line» та в «dgMarket». Повідомлення повинно бути опубліковане заздалегідь, задля того, щоб надати можливість потенційним учасникам торгів одержати документацію для попереднього кваліфікаційного відбору та тендерів, підготувати та надати свої заявки³³.

2.9. Попередній кваліфікаційний відбір учасників торгів

2.9. Попередній кваліфікаційний відбір, зазвичай, необхідний для виконання містких та комплексних робіт, а також у випадках, коли великі витрати, пов'язані з підготовкою детальних тендерних пропозицій можуть перешкоджати конкуренції серед постачальників обладнання, виготовленого за спеціальним замовленням, промислових установок, спеціалізованих послуг, комплексної інформації та технологій, під час укладання контрактів «під ключ», контрактів на проектування та будівництво, а також на керівництво проектом. Попередній відбір також забезпечує одержання запрошень тільки тими фірмами, які мають відповідні можливості та ресурси для виконання робіт. В основу попереднього відбору повинна бути покладена оцінка можливостей та ресурсів потенційних учасників торгів з метою задовільного здійснення конкретного контракту з урахуванням: а) досвіду роботи та виконання аналогічних контрактів, б) можливостей, пов'язаних із наявністю кадрів, обладнання, будівельних або виробничих потужностей, а також с) фінансового стану³⁴.

Foundation», 815, Connecticut Avenue, N.W.Suite 620, Washington, DC 20006, USA (Website:www.dgmarket.com).

³³ Див. пункт 2.44

³⁴ Для використання Позичальниками у відповідних випадках, Банком розроблені Типові документи стосовно проведення попереднього кваліфікаційного відбору.

2.10. Публікація оголошень та повідомлення про попередній кваліфікаційний відбір для участі в торгах на конкретні контракти або групи аналогічних контрактів здійснюється згідно з пунктами 2.7 та 2.8. Інформація про обсяги контракту та чітке викладення вимог для кваліфікаційного відбору розсилаються всім, хто прислав відповідь на запрошення. Усім подавцям заявок, хто відповідає обумовленим критеріям, повинна бути дозволена участь у торгах. Позичальники зобов'язані інформувати всі фірми, які подали заявки, про результати попереднього кваліфікаційного відбору. Одразу після завершення попереднього кваліфікаційного відбору, його учасникам надається тендерна документація. Під час проведення кваліфікаційного відбору з метою підписання групи контрактів, протягом певного періоду часу може бути встановлений ліміт на кількість та суму контрактів, які укладаються одним учасником торгів з урахуванням ресурсів, які він має. У таких випадках, перелік тих фірм, які пройшли попередній відбір, періодично оновлюється. Під час підписання контракту, здійснюється перевірка наданої для попереднього відбору інформації, та, якщо встановлено, що учасник тендеру більше не має можливостей та ресурсів для успішного виконання контракту, йому може бути відмовлено в присудженні контракту.

В. Документація для торгів

2.11. Загальні положення

2.11. Документи для торгів повинні містити необхідну інформацію, яка дозволяє потенційному учаснику підготувати конкурсну пропозицію на поставку товарів та виконання робіт. Хоча ступінь деталізації та складність тендерної документації може залежати від обсягу та характеру запропонованого пакета та контракту, – як правило, він уключає: запрошення до участі в торгах, інструкції для учасників торгів, форму тендерної пропозиції, форму контракту, загальні та спеціальні умови контракту, специфікації та креслення, відповідні технічні дані (у тому числі ті, які стосуються геології та охорони навколишнього середовища), перелік товарів чи обсяг робіт, строки поставки та графік проведення робіт, а також необхідні додатки, наприклад, різні види заставного забезпечення. В інструкціях для учасників торгів та (або) в технічних умовах необхідно чітко визначити критерії оцінки конкурсних пропозицій та відбору пропозиції, яка має найбільш низьку оцінену вартість. Якщо за тендерну документацію стягується збір, то він повинен бути помірним, щоб не спричинити неучасті кваліфікованих фірм, та відображати тільки вартість підготовки та доставки документів потенційним учасникам торгів. Позичальник може використовувати електронну систему розповсюдження тендерної документації за умов, що така система буде задовільною для Банку. Під час електронного розповсюдження тендерної документації, електронна система повинна бути надійною, щоб запобігти внесенню змін

у тендерні документи, але не повинна обмежувати доступ до неї учасникам торгів. Зазначені нижче роз'яснення стосовно основних положень тендерної документації.

2.12. Позичальники зобов'язані використовувати відповідні Типові документи конкурсних торгів (ТДКТ), розроблені Банком, при цьому з урахуванням специфіки проекту в документи вносяться погоджені з Банком мінімальні зміни. Будь-які зміни вносяться виключно через розділи, які містять умови тендеру, або до спеціальних умов контракту, при цьому складений Банком стандартний текст ТДКТ залишається незмінним. У випадку відсутності відповідних типових документів конкурсних торгів Позичальник повинен використовувати інші застосовувані в міжнародній практиці та прийнятні для Банку стандартні умови та форми контрактів.

2.13. Строк дії тендерних пропозицій та їхнє заставне забезпечення

2.13. Учасники торгів зобов'язані надавати пропозиції, які зберігають силу протягом обумовленого в тендерній документації строку; строк повинен бути достатнім, щоб дозволити Позичальнику завершити порівняння та оцінку конкурсних пропозицій, спільно з Банком проаналізувати рекомендацію про присудження контракту (якщо того вимагає План закупівель), та одержати всі необхідні дозволи, які санкціонують укладення контракту в зазначений строк.

2.14. Позичальник може вимагати забезпечення застави під тендерну пропозицію. Під час використання застави під тендерну пропозицію її обсяг та форма зазначаються в тендерній документації³⁵. Застава тендерної пропозиції зберігає силу протягом чотирьох тижнів після закінчення строку дії тендерних пропозицій, забезпечуючи Позичальнику достатньо часу для запровадження заходів з конфіскації застави. Застава конкурсної пропозиції повертається учасникам, які програли торги, після підписання контракту з учасником-переможцем. Замість застави під тендерну пропозицію, Позичальник може вимагати від учасників підписання заяви стосовно того, що якщо учасники відкликать або змінюватимуть тендерні пропозиції протягом строку їхньої дії, або, якщо у випадку присудження контракту, учасники не будуть спроможні забезпечити його підписання, або надати гарантії виконання контракту до строку, зазначеного в тендерній документації, то вони будуть автоматично на деякий строк не допущені до участі в тендерах на укладання будь-яких контрактів з Позичальником.

³⁵ Форма гарантії тендерної пропозиції повинна відповідати стандартній тендерній документації та повинна бути випущена належним банком або фінансовою установою за вибором учасника тендеру. Якщо установа, яка випускає гарантію знаходиться за кордонами країни Позичальника, вона повинна мати кореспондентську фінансову установу в країні Позичальника для надання гарантії чинності.

2.15. Мова

2.15. Документація за попереднім кваліфікаційним відбором та торгам, повинна бути підготовлена однією з таких трьох міжнародних мов на вибір Позичальника: англійською, французькою або іспанською. Контракти, укладені з учасником-переможцем, повинні бути складені мовою, якою складена тендерна документація, і ця мова повинна стати мовою спілкування в контрактних взаємовідносинах між Позичальником та учасником-переможцем. На додаток до складання однією із цих трьох мов документація стосовно попереднього кваліфікаційного відбору та торгам на погляд Позичальника може бути складена національною мовою країни-Позичальника (або мовою, повсюди використовуваною в країні Позичальника для комерційних операцій)³⁶. Якщо документація з попереднього кваліфікаційного відбору та торгам готується двома мовами, учасникам повинно бути дозволено подавати пропозиції будь-якою із цих двох мов. У цьому випадку контракт з учасником-переможцем підписуватиметься мовою, якою складена подана ним пропозиція, при цьому ця мова повинна стати мовою спілкування в контрактних взаємовідносинах між Позичальником та учасником-переможцем. Якщо контракт підписаний мовою, яка не включена до переліку трьох зазначених вище міжнародних мов, а контракт підлягає попередньому погодженню з Банком, Позичальник надає Банкові переклад контракту такою міжнародною мовою, якою складено документацію для проведення торгів. Від учасників не вимагається та їм не дозволяється підписувати контракти двома мовами.

2.16. Прозорість документів для торгів

2.16. Документи для торгів складаються з метою створення сприятливих умов і стимулювання міжнародної конкуренції. Тендерні документи повинні містити чіткий та прозорий опис робіт, які підлягають виконанню, місця їхнього виконання, товарів, які поставляються, мінімальних вимог до виконання контракту, вимог до гарантії та обслуговування обладнання, а також інших відповідних умов та положень. Крім того, там, де це доцільно, документи для торгів повинні містити опис іспитів, стандартів та методів, використовуваних для визначення відповідності обладнання, яке поставляється, або робіт, які виконуються, заданим технічним умовам. Креслення повинні відповідати тексту технічних специфікацій, при цьому визначається порядок старшинства.

2.17. У документах для торгів повинні бути зазначені будь-які фактори, крім ціни, які будуть враховуватися під час оцінки пропозицій, а також методи оцінки цих факторів у кількісному або іншому вираженні. Якщо

³⁶ Мова повинна бути прийнятною для Банку.

допускається подання пропозицій на підставі альтернативних проектних розробок, матеріалів, графіка завершення робіт або поставок й умов оплати, то умови їхньої прийнятності та методи оцінки повинні бути викладені чітко та однозначно.

2.18. Усім потенційним учасникам торгів надається однакова інформація, а також забезпечуються рівні можливості своєчасного одержання додаткової інформації. Позичальники зобов'язані надати потенційним учасникам торгів обґрунтовану можливість відвідати об'єкт або майданчик проведення роботи. Для підряду на виконання робіт або контрактів на комплексні поставки, зокрема, якщо передбачається реконструкція наявних об'єктів або модернізація обладнання, до подання конкурсних пропозицій може бути організована конференція, на якій представники Позичальника зустрінуться з потенційними учасниками торгів для надання необхідних роз'яснень (особисто або в режимі on-line). Усім потенційним учасникам торгів надається протокол конференції; копія протоколу також надсилається до Банку (паперовою або електронною формою). Будь-яка додаткова інформація, уточнення, виправлення помилок або зміни в документах повинні бути заздалегідь надіслані всім одержувачам первісної документації, щоб надати учасникам торгів можливість ужити необхідних заходів до закінчення строку подання пропозицій. Цю інформацію необхідно подати до Банку, з яким необхідно провести консультації для одержання резолюції «заперечень немає» у випадку, якщо контракт підлягає попередньому розглядові.

2.19. Стандарти

2.19. Стандарти та технічні специфікації, зазначені в тендерній документації, повинні сприяти максимально широкій конкуренції й водночас повинні гарантувати дотримання основних технічних умов та інших вимог до товарів і (або) робіт, які отримуються. Наскільки можливо, позичальником конкретно вказуються прийняті в міжнародній практиці стандарти (наприклад, розроблені Міжнародною організацією стандартизації), яким повинні відповідати обладнання, матеріали або якість робіт. За відсутності або неприйнятності таких стандартів можуть бути зазначені національні стандарти. У всіх випадках, у документах для торгів зазначається, що обладнання, матеріали або якість робіт, які відповідають іншим рівнозначним стандартам, будуть також прийнятними.

2.20. Використання товарних знаків

2.20. Технічні специфікації повинні розроблятися на підставі відповідних товарних характеристик та (або) вимог до робочих характеристик. Потрібно уникати посилань на товарні знаки, номери за каталогами або подібну класифікацію. Якщо виникає необхідність

зазначити товарний знак або номер конкретного виробника за каталогом з метою уточнення та доповнення технічної інформації, після такого посилення потрібно додати «або еквівалент». Технічні специфікації повинні допускати можливість представлення технічних пропозицій на поставку товарів, які мають подібні характеристики та робочі показники, по суті, рівнозначні до зазначених вимог.

2.21. Ціноутворення

2.21. Під час оголошення торгів на поставку товарів, тендерні пропозиції складаються на основі ціни СІП³⁷ (місце призначення) на всі виготовлені за кордоном товари, у тому числі товари, увезені раніше; або на основі ціни франко-завод (франко-завод, франко-склад або «з полиці магазину»)³⁸ плюс вартість транспортування та страхування в межах країни до місця призначення для товарів, виготовлених чи зібраних у країні Позичальника. Учасникам торгів дозволяється укласти угоди про морські перевезення та інші види транспортування вантажу та пов'язаного із цим страхування з прийнятним джерелом³⁹. У випадку, коли потрібно здійснити установку обладнання, пуск об'єкта в експлуатацію або надання інших аналогічних послуг, наприклад, під час підписання контрактів на поставку та монтаж обладнання, учаснику торгів необхідно додатково зазначити відповідні розцінки на ці послуги.

2.22. У випадку контрактів «під ключ» учасник торгів повинен зазначити ціну змонтованого та встановленого обладнання на майданчику об'єкта, зокрема всі затрати на поставку обладнання, перевезення морським та місцевим транспортом, страхування, установку та пуск, а також усі пов'язані із цим видами діяльності роботи та інші послуги, унесені до контракту, наприклад, проектування, матеріально-технічне забезпечення, експлуатація й т.п. Якщо в тендерних документах не передбачено інше, у ціну «під ключ» уключаються всі мита, податки та інші збори⁴⁰.

³⁷ Більш детальні визначення надаються в ІНКОТЕРМС 2000, документі, опублікованому Міжнародною Торговою Палатою: 38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France. СІП означає перевезення та страхування, сплачені до (найменування місця призначення). Цей термін може використовуватися незалежно від виду транспортування, у тому числі кількома видами транспорту. СІП не включає оплати мита та інших податків на імпорту товарів, які вже ввезені або ще будуть увезені. Оплата мита та інших податків на імпорту – це відповідальність Позичальника. Якщо товари вже ввезені, то оголошена ціна, повинна чітко відрізнятися на фоні вихідної вартості імпорту цих товарів, яка заявлена на митниці. Оголошена ціна повинна включати всі знижки або нарахування місцевого агента або представника й усі місцеві витрати, за винятком мит та податків, які сплачуватимуться покупцем.

³⁸ Ціна франко-завод уключає всі мита, податки з продажів та інші податки, які вже оплачені або підлягають оплаті за компоненти і сировину, використані у виробництві або збиранні обладнання, яке пропонується в тендерній заявці.

³⁹ Див. пункти 1.6, 1.7 та 1.8

⁴⁰ У випадках контрактів «під ключ» товари можуть запитуватися на підставі ціни ДДП (оголошене місце призначення) і учасникам торгів під час підготовки тендерних пропозицій повинна бути надана можливість вибрати між товарами, які імпортуються та товарами, виготовленими в країні Позичальника.

2.23. Учасники торгів, які подають пропозиції на виконання робіт, повинні зазначити одиничні розцінки або загальну ціну їхнього виконання; такі ціни повинні включати всі мита, податки та інші збори. З метою забезпечення максимальної конкурентоспроможності тендерних пропозицій, учасникам торгів дозволяється використовувати будь-які прийнятні джерела ресурсів (за винятком некваліфікованої праці).

2.24. Корегування цін

2.24. У тендерній документації повинно бути обговорено, що а) ціни тендерних пропозицій фіксовані, або б) буде здійснюватись їхнє корегування (в бік зниження або підвищення) з урахуванням будь-яких цінових змін основних компонентів контракту, таких, як робоча сила, обладнання, матеріали та паливо. Положення про корегування цін зазвичай не потрібно під час підписання простих контрактів на поставку товарів або завершення робіт протягом 18 місяців, але воно включається до контрактів, строк виконання яких перевищує 18 місяців. Однак, одержання твердих цін на деякі види обладнання незалежно від строків поставки вважається звичайною комерційною практикою, і в таких випадках немає необхідності включати до контракту положення про корегування цін.

2.25. Ціни можуть корегуватися шляхом обговореної формули (або формул), на підставі якої (яких) загальна ціна контракту розбивається на компоненти, які потім корегуються по ціновим індексам, встановленим для кожного компоненту, або, в іншому випадку, на підставі документального підтвердження (зокрема, оплачені накладні), наданого постачальником або підрядником. Застосування формули корегування цін має перевагу над документальним підтвердженням. Застосований метод, формула (якщо вона застосована), а також базова дата індексації повинна бути чітко зазначена в документах для проведення торгів. Якщо валюта платежу відрізняється від валюти джерела поставок та відповідного індексу, з метою запобігання неточності у корегуванні ціни, у формулі використовується корегувальний фактор.

2.26. Транспортування та страхування

2.26. Документи для торгів повинні передбачати можливість організації транспортування та страхування постачальниками та підрядниками з використанням ними будь-якого належного джерела. У тендерній документації повинні визначатися види та умови страхування, які забезпечуються учасником торгів. Компенсація зі страхування перевезень, яка складає принаймні 110 відсотків від суми контракту, підлягає виплаті у валюті контракту або у вільно конвертованій валюті для забезпечення оперативної заміни втрачених або ушкоджених товарів. Стосовно робіт, зазвичай, передбачається оформлення підрядником

страхового полісу від усіх ризиків. Стосовно великих проектів за участю кількох підрядників на майданчику, тотальне або загальне страхування об'єкту може здійснюватися самим Позичальником; у цьому випадку Позичальник повинен домагатися підписання угоди страхування на конкурсній основі.

2.27. Виняток складають випадки, коли Позичальник бажає зарезервувати перевезення з-поза меж країни та страхування за національними компаніями або іншими прийнятними джерелами таких послуг, при цьому учасники торгів повинні представити пропозиції на підставі ціни ФСА (оголошене місце) або СПТ (оголошене місце призначення)⁴¹ на додаток до цін СІП (місце призначення), зазначених у пункті 2.21. Вибір пропозиції за найбільш низькою оціненою вартістю здійснюється на основі ціни СІП (місце призначення), однак Позичальник повинен підписати контракт на умовах ФСА або СІП. Якщо Позичальник не бажає одержати поліс на страховому ринку, тоді йому необхідно надати Банкові доказ наявності ресурсів та їхнього оперативного використання для виплати компенсації у вільно конвертованій валюті стосовно заміни втрачених або ушкоджених товарів.

2.28. Положення про валюту

2.28. У тендерних документах визначається валюта або валюти, у яких учасники повинні зазначити свої ціни; порядок конвертування цін, виражених у різних валютах, у єдину валюту для цілей порівняння пропозицій; а також валюти, у якій здійснюватиметься оплата вартості контракту. Ціль наступних положень (пункти 2.29 - 2.33) полягає в тому, щоб: а) забезпечити учасникам торгів можливість мінімізувати валютний ризик, пов'язаний з коливаннями обмінного курсу валюти пропозиції та платежу, що дозволить їм надати пропозиції за найбільш вигідною ціною; б) надати можливість учасникам торгів у країнах зі слабкими валютними можливостями користуватися більш сильними валютами й таким чином зміцнити основу цін, ними запропонованих; с) забезпечити справедливість і прозорість оцінки пропозицій.

2.29. Валюта тендерної пропозиції

2.29. У тендерній документації необхідно зазначити, що учасник торгів має можливість визначити ціну конкурсної пропозиції в будь-якій валюті. Учасник торгів, який бажає визначити ціну пропозиції у вигляді суми різних валют, може зробити це за умови, що ціна включатиме не більше трьох інвалют. Крім того, Позичальник може вимагати від учасників торгів

⁴¹ Поняття, які використовуються в ІНКОТЕРМЗ 2000: ФСА – франко-перевізник (оголошене місце) і СРТ – перевезення оплачено до (оголошене місце призначення), відповідно.

зазначити, яка ціна конкурсної пропозиції представляє місцеві витрати, яких зазнали у валюті⁴² країни Позичальника.

2.30. У документах для торгів на виконання робіт Позичальник може звернутися до учасників тендеру з проханням зазначити ціну конкурсної пропозиції повністю в місцевій валюті Позичальника, а також зазначити необхідні платежі в трьох різних інвалютах за їхнім вибором за запропоновані закордонні поставки у вигляді відсоткової частки від ціни конкурсної пропозиції, а також використовувані в таких розрахунках обмінні курси валют.

2.31. Конвертація валют з метою порівняння тендерних пропозицій

2.31. Ціна тендерної пропозиції – це сума всіх платежів у різних валютах, яку запитує учасник торгів. Для порівняння конкурсних пропозицій здійснюється конвертування цін всіх пропозицій у єдину валюту на вибір Позичальника (місцеву або іноземну валюту, яка повністю конвертується), зазначену в документах для торгів. Позичальник здійснює конвертування, використовуючи курси продажу (обміну) валют, установлені офіційним джерелом (наприклад, Центральним Банком) або комерційним банком, або опубліковані в газеті, що розповсюджується на міжнародному рівні, для аналогічних операцій, на заздалегідь визначену дату. При цьому в тендерній документації визначається джерело інформації й дата конвертування, визначена не раніше, ніж за чотири тижні до закінчення строку подання конкурсних пропозицій, та не пізніше початково зазначеної дати закінчення строку дії конкурсних пропозицій.

2.32. Валюта платежу

2.32. Оплата контракту повинна здійснюватись у валюті (валютах), у якій виражена ціна учасника торгів, який виграв контракт.

2.33. У випадку, коли ціну тендерної пропозиції необхідно зазначити в місцевій валюті, але учасник торгів запитав здійснити оплату в іноземних валютах, зазначивши їхню долю у відсотковому відношенні до ціни своєї пропозиції, під час проведення платежу повинні використовуватись обмінні курси, запропоновані учасником у тендерній пропозиції з тим, щоб вартість інвалютної частки ціни пропозиції зберігалася без змін.

⁴² Далі за текстом – «місцева валюта».

2.34. Умови та форма платежу

2.34. Умови платежу повинні відповідати міжнародній комерційній практиці, яка застосовується до конкретних товарів та об'єктів.

а) Контракти на поставку товарів повинні передбачати повну оплату після завершення постачання та проведення необхідної інспекції контрактних товарів, за винятком контрактів, пов'язаних з монтажем та здачею в експлуатацію обладнання, коли частина платежів може здійснюватися після виконання постачальником усіх зобов'язань за контрактом. З метою оперативної оплати постачальником заохочується використання акредитивної форми оплати. До масштабних контрактів на постачання обладнання та промислового устаткування потрібно додати положення про відповідні аванси, а до довгострокових контрактів – проміжні виплати в період виготовлення або монтажу обладнання.

б) У контрактах на виконання робіт у певних випадках потрібно передбачити аванси на мобілізацію виплат, а також невеликі суми відрахування, які розблокуються після виконання підрядником зобов'язань за контрактом.

2.35. Будь-які авансові платежі для мобілізації ресурсів та аналогічних витрат, здійснених після підписання контракту та товари та роботи, повинні ув'язуватися з розрахунковою сумою таких витрат й обговорюватися в документах для торгів. Також потрібно зазначити суми та строки інших авансів, наприклад, на матеріали, які поставляються на майданчик та включаються в перелік робіт. У документах для торгів потрібно обговорювати умови заставного забезпечення необхідних авансових платежів.

2.36. У документах для торгів повинні бути зазначені запропонована форма та умови оплати, а також повинно бути зазначено чи допускається використання альтернативних форм та умов платежу. Якщо альтернативні форми та умови оплати допустимі, то потрібно зазначити, як ці умови вплинуть на оцінку тендерних пропозицій.

2.37. Альтернативні тендерні пропозиції

2.37. Документи для торгів повинні містити чітке зазначення того, що коли учасникам дозволяється подавати альтернативні пропозиції, у який спосіб повинно здійснюватися подання альтернативних пропозицій, як повинні пропонуватися ціни та на якій підставі буде здійснюватись оцінка альтернативних пропозицій.

2.38. Умови контракту

2.38. У контрактних документах повинні чітко визначатись обсяг майбутніх робіт, перелік товарів, прав та зобов'язань Позичальника, які поставляються та надаються, а також постачальника або підрядника, функції та повноваження інженера, архітектора або менеджера будівництва, якщо зазначені вище найняті Позичальником для керування роботами та нагляду за виконанням контракту. На додаток до загальних умов, до контракту повинні бути включені всі специфічні умови, які стосуються закупівлі конкретних товарів та робіт, а також місцезнаходження об'єкту. Умови контракту повинні забезпечити збалансований розподіл ризиків та відповідальності.

2.39. Заставне забезпечення виконання контракту

2.39. У документах для торгів на виконання робіт повинна міститися вимога надання застави в сумі, достатній для захисту інтересів Позичальника у випадку порушення підрядником умов контракту. Така застава надається у відповідній формі та сумі, які обговорюються Позичальником у документах для торгів⁴³. Розмір суми застави залежить від типу застави, яка надається, її характеру та обсягу робіт. Частина застави повинна залишатися чинною протягом достатньо тривалого строку після дати завершення робіт і покривати зобов'язання з ліквідування або усування дефектів, або період технічного обслуговування по закінченню приймання робіт Позичальником; альтернативний варіант – це передбачені контрактом певні відсоткові відрахування із суми кожного періодичного платежу до остаточного приймання робіт. Підрядникам дозволяється замінити відраховану з них суму еквівалентною заставою після попереднього приймання робіт.

2.40. У контрактах на постачання товарів необхідність надання застави під виконання контракту залежить від кон'юнктури ринку та наявної комерційної практики відповідно до конкретних видів товарів. Для захисту від невиконання за контрактом зобов'язань постачальників або виробників товарів, може виявитись необхідним надання гарантії. Така застава, надана певною сумою, може також покривати гарантійні зобов'язання стосовно заміни або ремонту товарів; як альтернативний варіант для забезпечення гарантійних зобов'язань, а також здійснення потрібної установки та пуску обладнання може відраховуватися певний відсоток із платежів контракту. Сума застави або грошові відрахування повинні бути помірними.

⁴³ Форма гарантії тендерної пропозиції повинна відповідати стандартній тендерній документації та повинна бути випущена належним банком або фінансовою установою за вибором учасника тендера. Якщо установа, що випускає гарантію, розташована за кордонами країни позичальника, вона повинна мати кореспондентську фінансову установу в країні Позичальника для приведення гарантії в дію.

2.41. Положення про заздалегідь оцінені збитки та преміальні

2.41. Умови контракту повинні включати положення про заздалегідь оцінені збитки або аналогічні положення із зазначенням відповідної суми у тому випадку, якщо відрахування по завершенню робіт або постачанню товарів, або невідповідність робіт, або товарів, які вимагаються за технічними умовами, спричиняють для Позичальника додаткові витрати, позбавляють його доходів або інших вигод. Припускається також внесення положення про виплати преміальних підрядникам чи постачальникам у випадку завершення робіт або поставки товарів до встановленого в контракті строку, якщо таке дострокове завершення або постачання вигідні для Позичальника.

2.42. Форс-мажорні обставини

2.42. Умови контракту повинні передбачати положення, яке полягає в тому, що невиконання сторонами зобов'язань за контрактом не розглядатиметься як таке, якщо невиконання є результатом форс-мажорних обставин, визначених умовами контракту.

2.43. Застосовуване право та врегулювання спорів

2.43. Умови контракту повинні містити положення про застосовуване право й орган урегулювання спорів. Міжнародний торговий арбітраж має практичні переваги у порівнянні з іншими методами врегулювання спорів. Тому Банк рекомендує Позичальникам уключати такий вид арбітражу до умов контракту на закупівлю товарів та виконання робіт. Банк не повинен призначатися арбітром та до нього не треба звертатися з проханнями про призначення арбітра⁴⁴. У випадку контрактів на виконання робіт, контрактів на постачання та монтаж обладнання, а також контрактів «під ключ», положення про врегулювання спорів повинні також визначати механізми, які повинні забезпечити оперативне врегулювання спорів, наприклад, звертання до комісії з розгляду спорів або третейських суддів.

⁴⁴ Передбачається, однак, що працівники Міжнародного центру врегулювання інвестиційних спорів (ICSID) у силу свого службового положення мають право призначати арбітрів.

С. Розкриття та оцінка пропозицій, присудження контракту

2.44. Строк підготовки пропозицій

2.44. Строк, передбачений для підготовки та подання пропозицій, визначається з урахуванням конкретних умов проекту, а також масштабів та складності контракту. Як правило, під час проведення МКТ на підготовку пропозиції надається не менше, ніж шість тижнів з дати оголошення торгів або дати початку розповсюдження документів для проведення торгів, до того ж, ураховується більш пізня дата. Коли мова йде про масштабні об'єкти або складні види обладнання, період підготовки пропозицій, зазвичай, складає не менше дванадцяти тижнів, щоб надати можливість потенційним учасникам торгів провести необхідні дослідження до надання своїх пропозицій. У таких випадках Позичальнику рекомендується організувати перед-тендерну конференцію й ознайомлювальні поїздки до місця виконання робіт. Учасникам торгів надається можливість надсилати свої пропозиції поштою й передавати їх особисто. Позичальник також може використовувати електронні засоби передачі інформації, які дозволяють учасникам надавати пропозиції за допомогою електронних засобів за умов, що Банк задоволений адекватною системою, яка, окрім іншого, є надійною, забезпечує зберігання конфіденційності та автентичності наданих пропозицій, використання системи електронного підпису або аналогічної їй з метою забезпечення зобов'язань учасників та Позичальника. У цьому випадку повинна зберігатися можливість для учасників торгів надавати пропозиції й на паперовому носії. У повідомленні про торги зазначається місце та остаточний строк прийому пропозицій.

2.45. Порядок розкриття пропозицій

2.45. Час розкриття пропозицій повинен збігатися зі строком їхнього подання або такий час повинен призначатись одразу ж після закінчення цього строку⁴⁵. Час та місце оголошення пропозицій оголошуються у запрошенні до участі у торгах. Позичальник зобов'язаний розкрити всі пропозиції у зазначений час та у зазначеному місті. Пропозиції розкриваються публічно, учасникам торгів або їхнім представникам повинна бути надана можливість бути присутніми під час розкриття пропозицій (особисто або в режимі «он-лайн», коли застосовується процедура електронних торгів). Найменування учасника торгів та загальна сума кожної пропозиції, а також будь-якої альтернативної пропозиції, за умови відповідного запиту та дозволу, повинні після розкриття бути зачитані вголос (та розташовані «он-лайн», коли застосовується процедура електронних торгів)

⁴⁵ З метою забезпечення достатнього часу для доставки конкурсних пропозицій до місця їх оголошення.

та зареєстровані. Копія протоколу реєстрації пропозицій повинна негайно надсилатися до Банку та усім учасникам, які своєчасно надали пропозиції. Пропозиції, одержані по закінченню встановленого строку, а також пропозиції, які не були розкриті та зачитані під час оголошення, не підлягають розгляданню.

2.46. Роз'яснення та внесення змін до пропозицій

2.46. За винятком випадків, передбачених у пунктах 2.63 та 2.64 цього Посібника, учасникам торгів не повинно пропонуватись або дозволятися вносити зміни до пропозиції по закінченню строку приймання. Під час оцінки пропозицій, Позичальнику потрібно звертатися до учасників торгів за необхідними роз'ясненнями, при цьому після розкриття конвертів Позичальник не повинен пропонувати або дозволяти учасникам торгів змінювати зміст та ціну своїх пропозицій. Запити стосовно роз'яснення пропозицій та відповіді учасників торгів повинні надаватися письмово на паперовому носії або за допомогою електронної системи, прийнятної для Банку⁴⁶.

2.47. Конфіденційність процедури

2.47. Інформація, яка стосується вивчення, уточнення та оцінки пропозицій, а також рекомендації з присудження контракту не підлягають розголошенню учасникам торгів або іншим особам, які офіційно не пов'язані із цим процесом, до моменту публікування повідомлення про присудження контракту.

2.48. Розгляд пропозицій

2.48. Позичальник повинен упевнитися в тому, що пропозиції: і) відповідають критеріям придатності, обумовленим у пункті 1.6, 1.7 та 1.8 цього Посібника; ii) належним чином підписані; iii) супроводжені необхідними заставами або заявою, підписаною відповідно до пунктів 2.14 Посібника; iv) по суті відповідають вимогам документів для торгів; v) у цілому складені вірно. Якщо пропозиція не відповідає по суті вимогам документів для торгів, тобто, містить значні відхилення від умов, вимог та технічних специфікацій, викладених у цих документах, або застереження до них, вона не підлягає подальшому розглядові. Учаснику торгів не дозволяється виправляти суттєві відхилення або знімати застереження після розкриття пропозицій⁴⁷.

⁴⁶ Див. пункт 2.44.

⁴⁷ Див. пункт 2.50 стосовно внесення виправлень.

2.49. Оцінка та порівняння пропозицій

2.49. Ціль оцінки полягає у визначенні витрат Позичальника за кожною пропозицією таким чином, щоб мати можливість порівняти пропозиції на підставі їхньої оціненої вартості. Згідно з положеннями пункту 2.58, контракт присуджується учаснику, який подав пропозицію з найменшою оціненою вартістю⁴⁸, що не обов'язково збігається з найменшою із запропонованих цін.

2.50. Зачитана під час оголошення ціна пропозиції повинна бути скорегована для усунення будь-яких математичних помилок. Для цілей оцінки пропозицій необхідно вносити корективи з урахуванням будь-яких несуттєвих відхилень або застережень, які можуть мати кількісне вираження. Положення про коригування цін, які діятимуть у період реалізації контракту, не враховуються.

2.51. Оцінка та порівняння пропозицій здійснюється на підставі ціни СІП (місце призначення) для поставки імпортованих товарів⁴⁹ та франко-завод плюс вартість транспортування по території країни та страхування до місця призначення для товарів, які виготовлені в країні Позичальника, з урахуванням цін на необхідний монтаж, здачу до експлуатації та інші подібні послуги⁵⁰.

2.52. У документах для торгів, окрім ціни, повинні конкретно зазначатись інші фактори, які можуть ураховуватися під час розгляду пропозицій, та порядок їхнього обліку для цілей визначення самої низької оціночної вартості пропозиції. Під час розгляду пропозицій на постачання товарів та обладнання можуть братися до уваги інші фактори, такі як, окрім решти, графік платежів, строки постачання, експлуатаційні витрати, продуктивність та сумісність обладнання, наявність запчастин, можливість технічного обслуговування, навчання персоналу, безпека та вплив на навколишнє середовище. Нецінові фактори, використовувані під час визначення найнижчої оціночної вартості, по можливості виражаються

⁴⁸ Див. пункт 2.52.

⁴⁹ Позичальник може просити зазначити ціни на підставі СІФ (та про оцінку пропозицій на цій же підставі) тільки у випадках, коли товари транспортуються морем і коли товари не транспортуються в контейнерах. Умови СІФ застосовуються тільки під час транспортування морем. Малоймовірна придатність СІФ для проголошення ціни на промислові товари, оскільки промислові товари зазвичай розміщуються в контейнерах. Ціни на основі СІП застосовуються під час транспортування будь-яким видом транспорту, зокрема морем, а також під час транспортування кількома видами транспорту.

⁵⁰ Під час оцінки пропозицій не враховуються: (а) митні збори та інші податки, які стягуються за імпортовані товари, ціна яких проголошена на основі СІП (в яких митні збори не включаються); (б) податки на продаж або аналогічні податки, які стягуються під час продажу або постачання товарів.

в грошовому еквіваленті або визначаються у вигляді питомої ваги та зазначаються у положеннях про оцінку документації для торгів.

2.53. Під час укладення контрактів на виконання будівельних робіт і контрактів «під ключ» підрядники відповідають за оплату всіх мит, податків та інших зборів⁵¹, та учасники торгів повинні враховувати ці фактори під час підготовки пропозицій. Оцінка та порівняння пропозицій здійснюється з урахуванням цього. Стосовно контрактів на роботи, оцінка вартості пропозицій здійснюється виключно в ціновому вираженні. Не припускається ніяких процедур, згідно з якими пропозиції, які знаходяться нижче та вище заздалегідь установлені оцінки їхньої вартості, підлягають автоматичній дискваліфікації. Якщо час є критичним фактором, важливість дострокового завершення робіт для Позичальника може враховуватися відповідно до викладених у документах для торгів критеріїв тільки у випадках, коли умовами контракту передбачаються відповідні штрафи за невиконання зобов'язань.

2.54. Позичальник повинен підготувати детальний звіт про оцінку та порівняння пропозицій, у якому викладено конкретні докази, на підставі яких надається рекомендація про присудження контракту.

2.55. Пільги для вітчизняних виробників та постачальників

2.55. На прохання Позичальника та на умовах, погоджених в Угоді про позику та викладених у документах для торгів, може бути встановлена пільга під час оцінки пропозицій стосовно:

- а) товарів, виготовлених у країні Позичальника, під час порівняння з пропозиціями на товари іноземного виробництва; а також
- б) виконання будівельних робіт у країнах - членах Банку, де рівень ВВП⁵² на душу населення нижче відповідного показника, під час порівняння пропозицій прийнятних вітчизняних підрядників із пропозиціями закордонних фірм.

2.56. У випадках, коли застосовуються пільги стосовно товарів вітчизняного виробництва або вітчизняних підрядників, під час оцінки та порівняння пропозицій необхідно дотримуватися методів та етапів, зазначених у додатку 2 до цього Посібника.

⁵¹ Якщо в документах для торгів не передбачено інші положення для деяких контрактів «під ключ» (див. пункт 2.22).

⁵² Валовий національний продукт, який щорічно визначається Банком.

2.57. Продовження строку дії пропозиції

2.57. З метою запобігання виникненню необхідності продовження строку дії конкурсних пропозицій, Позичальник повинен завершити їхню оцінку та присудити контракт протягом первісно зазначеного строку. Запит про продовження строку дії пропозицій, якщо це виправдано виключними обставинами, надсилається учасникам торгів письмово до дати закінчення такого строку. Дія пропозицій продовжується на мінімальний період, необхідний для завершення оцінки, одержання необхідних дозволів та присудження контракту. У випадку контрактів з фіксованою ціною, запити на друге та наступне продовження строків дії пропозицій припускається, лише коли в запиті передбачається відповідний механізм корегування запропонованої ціни, щоб відобразити зміну вартості вихідних ресурсів за контрактом на період продовження строку пропозицій. Під час запиту стосовно продовження строку дії пропозицій, від учасників торгів не вимагається та їм не дозволяється змінювати зазначену (базову) ціну або інші умови пропозицій. Учасники торгів мають право відмовити Позичальнику в такому продовженні. Якщо документи для торгів вимагають застави тендерної пропозиції, учасники можуть скористатися правом відмови в такому продовженні, не втративши при цьому застави. Ті учасники, які бажають продовжити строк дії своєї пропозиції, зобов'язані забезпечити відповідне продовження строку дії своєї застави.

2.58. Подальший кваліфікаційний відбір учасників торгів

2.58. Якщо учасники торгів не пройшли попереднього кваліфікаційного відбору, Позичальник повинен установити, чи володіє учасник, чия пропозиція була визначена як така, що має найменшу оцінену вартість, спроможністю й ресурсами ефективного виконання контракту, як це зазначено в пропозиції. Потрібні критерії повинні бути викладені в документах для торгів, й у випадку невідповідності учасника торгів цим вимогам, його пропозиція відхиляється. У такому випадку Позичальник здійснює аналогічний аналіз стосовно наступного учасника торгів, пропозиція якого має найменшу оцінену вартість.

2.59. Присудження контракту

2.59. Протягом строку дії пропозиції, Позичальник присуджує контракт тому учаснику торгів, котрий має відповідну можливість і ресурси, та чия пропозиція була визначена як і) така, що відповідає по суті вимогам документів для торгів та ii) така, що має найменшу оцінену

вартість⁵³. Як умова присудження контракту від учасника торгів не можна вимагати взяти на себе зобов'язання по виконанню робіт, не передбачених у документах для торгів, або іншим чином змінити первісно надану пропозицію.

2.60. Публікування оголошення про присудження контракту

2.60. Протягом двох тижнів після одержання резолюції Банку «немає заперечень» на присудження контракту, Позичальнику потрібно опублікувати в «UNDB on-line» та в «dgMarket» оголошення із зазначенням номерів тендеру та лотів, а також наступної інформації: а) найменування кожного учасника, який подав пропозицію; б) ціни тендерних пропозицій, які були зачитані під час їх розкриття; с) найменування та оціночної вартості тендерної пропозиції, яка пройшла оцінку; д) найменування учасників, пропозиції яких були відхилені, із зазначенням причин; е) найменування учасника-переможця та запропонованої ним ціни, а також тривалості й сумарного обсягу присудженого контракту.

2.61. Відмова від усіх пропозицій

2.61. У документах для торгів, як правило, передбачається право Позичальника відмовитися від усіх пропозицій. Відмова від усіх пропозицій виправдана за відсутності ефективної конкуренції, чи за умов, коли пропозиція не відповідає по суті вимогам тендеру, або коли ціни тендерних пропозицій суттєво перевищує наявний бюджет. Відсутність конкуренції не повинна визначатися виключно на підставі кількості учасників торгів. Навіть коли надана лише одна пропозиція, торги можуть бути визнані дійсними, якщо оповіщення про них було здійснено належним чином, а ціни обґрунтовані порівняно з наявними на ринку. Позичальник може відмовити всі надані пропозиції після попереднього погодження з Банком. У випадку відмови від усіх пропозицій, Позичальник повинен проаналізувати причини, які обумовили відхилення пропозицій, та розглянути можливість внесення змін до умов контракту, проектні та технічні специфікації, обсяг контракту до того, як випустити запрошення до нових торгів.

2.62. Якщо відмова від усіх пропозицій пояснюється відсутністю конкуренції, потрібно передбачити більш широке публікування повідомлень. Якщо відмова від пропозицій пов'язана з тим, що в більшості випадків чи в усіх випадках пропозиції не відповідали по суті вимогам торгів, запрошення до подання нових пропозицій потрібно надіслати фірмам, які

⁵³ Такий учасник поійменованний як «учасник, який запропонував найменшу оцінену вартість», а така пропозиція – як «пропозиція з найменшою оціночною вартістю».

пройшли попередній кваліфікаційний відбір, або, за згодою з Банком, тільки фірмам, які первинно надали пропозиції.

2.63. Відмова від усіх пропозицій та запит про подання нових за тією ж тендерною та контрактною документацією не повинні здійснюватися виключно з метою одержання більш низьких цін. Якщо пропозиція з найменшою оціночною вартістю суттєво перевищує попередній кошторис витрат Позичальника, то він повинен з'ясувати причини завищеної вартості та розглянути можливість запрошення до нових пропозицій, як описано у попередніх пунктах. Альтернативний варіант полягає в тому, що Позичальник може провести переговори з учасником, який надав пропозицію з найменшою оціночною вартістю та спробувати одержати задовільний контракт за рахунок скорочення його обсягів і (або) перерозподілу ризику та відповідальності, що може знайти відображення у зниженні контрактної ціни. Однак суттєве скорочення обсягу контракту або зміна контрактної документації може потребувати повторного проведення торгів.

2.64. Відхилення всіх пропозицій, запит нових або переговори з учасником, який надав пропозицію з найменшою оціночною вартістю, вимагають попереднього погодження з Банком.

2.65. Інформування учасників

2.65. В оголошенні про присудження контракту, про який йшлося в пункті 2.60, Позичальник повинен зазначити, що будь-якому учаснику, який забажає з'ясувати причини того, що його пропозиція не була прийнята, потрібно попросити пояснення у Позичальника. Позичальнику потрібно своєчасно надати пояснення стосовно того, чому пропозиція не була відібрана, письмово й (або) під час зустрічі на розсуд Позичальника. Учасник, який звернеться за поясненнями, нестиме витрати, пов'язані з такою зустріччю.

D. Модифіковані МКТ

2.66. Операції з виконання програм імпорту⁵⁴

2.66. Якщо позика передбачає фінансування програм імпорту товарів, стосовно контрактів великої вартості може використовуватися процедура

⁵⁴ Також див. пункт 3.11.

МКТ із спрощеними положеннями про оголошення торгів та валюті, що визначається в Угоді про позику⁵⁵.

2.67. Спрощені правила повідомлення про закупівлі в рамках МКТ не потребують публікування Загального повідомлення про закупівлі. На додаток до «UNDB on-line» та «dgMarket» конкретні повідомлення про закупівлі повинні бути опубліковані принаймні в одній національній газеті країни Позичальника (або офіційному бюлетені, якщо такий є, або на електронному порталі, до якого є вільний доступ). Відведений для подання тендерних пропозицій період може бути скорочений до чотирьох тижнів. Валюта пропозиції та платежу може обмежуватись однією валютою, широко використовуваною в міжнародній торгівлі.

2.68. Закупівлі сировинних товарів

2.68. Ринкові ціни на сировинні товари, наприклад, зерно, корми для тварин, рослинна олія, паливо, добрива та метали, коливаються залежно від наявного на них попиту та пропозиції. Котирування цін на значну кількість товарів публікуються чинними біржами сировинних товарів. Закупівлі часто пов'язані з укладанням багатьох контрактів на постачання товарів певних обсягів, що забезпечує надійність постачання, а також із закупівлею товарів з різних джерел протягом певного строку, що дає можливість використати сприятливу ринкову кон'юнктуру та підтримувати товарні запаси на низькому рівні. Можливе складання переліку учасників торгів, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір, яким періодично надсилаються запрошення. Можна запросити учасників торгів надати цінові котирування залежно від біржового курсу на час відвантаження або до відвантаження товарів. Строк дії пропозицій потрібно максимально скоротити. Для цілей торгів та платежів можна використовувати одну валюту, у якій, зазвичай, зазначаються біржові ціни на такий товар. Таку валюту потрібно зазначити в документах для торгів. Тендерна документація може допускати передачу конкурсної пропозиції телексом, факсом або за допомогою електронних засобів, й у таких випадках подання застави або не вимагається, або учасники, які пройшли попередній відбір, подають заставне забезпечення, дійсне протягом певного строку. При цьому повинні використовуватися стандартні умови та форми контракту, які відповідають ринковій практиці.

⁵⁵ Закупівлі невеликих контрактів зазвичай здійснюються відповідно до процедур, які застосовуються приватними або державними установами, які займаються імпортом, або відповідно до іншої встановленої комерційної практики, прийнятної для Банку, як зазначено в пункті 3.12.

III. ІНШІ МЕТОДИ ЗАКУПІВЕЛЬ

3.1. Загальні положення

3.1. У цьому розділі зазначено методи закупівель, які можуть використовуватися, коли МКТ виявиться не найбільш економічним й ефективним методом закупівель і коли більш доцільним виявляється застосування інших методів⁵⁶. Політика Банку стосовно рівня пільг для товарів вітчизняного виробництва та вітчизняних контрактів на роботи застосовується виключно до такого методу закупівель, як МКТ. У пунктах 3.2 - 3.7 зазначено зазвичай застосовувані методи закупівель у порядку зменшення переваги; у решті пунктів зазначено методи закупівель, які застосовуються за особливих обставин.

3.2. Обмежені міжнародні торги

3.2. Обмежені міжнародні торги (ОМТ) – це, по суті, МКТ, які проводяться шляхом безпосереднього запрошення фірм без публікування оголошень про тендер. Цей метод закупівель доцільно застосовувати у випадках, коли а) наявна обмежена кількість постачальників, або коли б) інші виняткові обставини можуть обумовити незастосування процедур МКТ у повному обсязі. За умовами ОМТ Позичальники повинні відібрати пропозиції із спектра досить широкого переліку потенційних постачальників, які забезпечують конкурентоспроможні ціни; при цьому перелік повинен включати всіх постачальників, якщо їхня кількість обмежена. Під час оцінювання пропозицій у межах ОМТ пільги стосовно вітчизняних постачальників не застосовуються. У всіх інших аспектах, за винятком оголошення про торги та пільги, повинні застосовуватися процедури МКТ, зокрема публікування оголошень про присудження контракту відповідно до пункту 2.60.

3.3. Національні конкурсні торги

3.3. Національні конкурсні торги (НКТ) – це порядок проведення конкурсних торгів, який зазвичай використовується для державних закупівель у країні Позичальника, який може виявитися найбільш придатним засобом для закупівлі товарів або робіт, характер та обсяг яких навряд чи здатний привести до міжнародної конкуренції. Задля того, щоб порядок став придатним та використовувався під час закупівель, фінансування яких здійснюється Банком, його треба переглянути й за необхідності змінити⁵⁷,

⁵⁶ Контракти не повинні поділятися на більш дрібні компоненти, щоб зробити їх менш привабливими для процедур МКТ; будь-яка пропозиція стосовно поділення контракту на дрібніші пакети вимагає попереднього погодження з Банком.

⁵⁷ Усі такі зміни повинні бути відображені в Угоді про позику.

забезпечивши економічність, ефективність, прозорість та відкритість і загальну відповідність положенням, уключеним до розділу I цього Посібника. НКТ можуть виявитися найбільш придатним методом закупівель у випадках, коли малоімовірний інтерес з боку іноземних учасників з огляду на те, що а) вартість контрактів невелика; б) роботи розкидані територіально або розтягнуті у часі; с) роботи трудомісткі; d) товари або роботи можуть придбаватися на місці за цінами, нижчими від світових. НКТ можуть також застосовуватися у випадках, коли переваги МКТ очевидно знижуються в результаті наявних адміністративних та фінансових проблем.

3.4. Оголошення про НКТ може обмежуватися публікуванням у місцевій пресі або офіційному бюлетені чи розміщенням на сайті в Інтернеті з вільним та відкритим доступом. Документи для торгів можуть бути складені тільки національною мовою країни Позичальника (або мовою, яка широко застосовується в країні Позичальника в комерційних операціях), а для цілей проведення торгів та платежів в основному застосовується валюта країни Позичальника. Крім того, у документах для торгів повинні бути чіткі інструкції стосовно того, як повинно здійснюватися подання тендерних пропозицій, як повинні пропонуватися ціни, а також місце та час подання пропозицій. Необхідно передбачити достатній строк для підготовки та подання конкурсних пропозицій. Використовувані процедури повинні передбачати забезпечення достатньої конкуренції з метою одержання конкурентоспроможних цін і методів, які використовуються під час оцінки пропозицій та присудженні контрактів, повинні бути об'єктивними та доводитися до відома всіх учасників торгів у документах для торгів, а не застосовуватися в довільний спосіб. Процедура також повинна включати публічне розкриття пропозицій, публікування оголошень про результати оцінки та присудженні контракту й про правила, згідно з якими учасники можуть опротестувати рішення. Іноземним фірмам, які бажають брати участь у торгах на зазначених умовах, потрібно надати таку можливість.

3.5. Закупівлі у вільній торгівлі

3.5. Закупівля товарів у вільній торгівлі – це метод закупівель, який базується на порівнянні цін, оголошених кількома постачальниками (при закупівлі товарів) або кількома підрядниками (при закупівлі будівельних робіт), як мінімум трьома, щоб забезпечити конкурентоспроможність цін. Такий метод доцільний під час закупівлі товарів, які наявні у вільному продажі, сировинних товарів зі стандартними специфікаціями або простих будівельних робіт у невеликих обсягах. У запитах про надання пропозицій потрібно зазначити технічні характеристики та кількість товару або специфікації на роботи, а також бажані строки та пункт постачання товарів (або строки та місце здійснення робіт). Ціни пропозицій можуть бути повідомлені листом, телексом або електронною поштою. Під час оцінки цінової інформації необхідно дотримуватися тих самих принципів, що й під

час відкритих торгів. Умови прийнятої пропозиції необхідно включити у замовлення на постачання або стислий контракт.

3.6. Безпосереднє укладання контракту

3.6. Безпосереднє укладання контракту за відсутності конкуренції (за наявністю єдиного джерела постачання) може виявитися прийнятним методом за наступних обставин:

а) Чинний контракт на товари та роботи, присуджений згідно з прийнятними для Банку процедурами, може бути продовжений для постачання товарів або виконання робіт, близьких за своїм характером. У таких випадках Банк повинен упевнитися в тому, що подальша конкуренція не може дати будь-яких переваг, і що ціни за контрактом, дія якого продовжується, є обґрунтованими. Положення стосовно продовження контракту, якщо це заздалегідь розглядається як можливе, повинно бути включено у первинно укладений контракт;

б) Додаткові закупівлі у початкового постачальника можуть бути обумовлені стандартизацією обладнання або запасних частин, сумісних із заздалегідь придбаним обладнанням. Для обґрунтування таких закупівель необхідно, щоб первинно придбане обладнання було придатним, кількість нових позицій, які закуповуються, має бути меншою від уже придбаних, ціни – помірними, перевага придбання обладнання з одного джерела або однієї моделі повинна бути заздалегідь розглянута й відхилена на прийнятних для Банку підставах;

в) Потрібне обладнання запатентоване й може бути придбане з єдиного джерела;

г) Підрядник, відповідальний за розроблення виробничого процесу, наполягає на закупівлі основних позицій у конкретного постачальника як гарантії виконання контракту;

д) Через надзвичайні обставини, наприклад, під час ліквідації наслідків стихійного лиха.

3.7. Після підписання контракту Позичальник опублікує в «UNDB on-line» і в «dgMarket» найменування підрядника, вартість, тривалість і підсумковий обсяг контракту. Таку публікацію можна здійснювати щоквартально у формі вільної таблиці, що охоплює попередній період.

3.8. Виконання цільових робіт

3.8. Виконання цільових робіт, тобто будівництво із застосуванням власної робочої сили та обладнання Позичальника⁵⁸, може виявитися

⁵⁸ Державний будівельний підрозділ, який не є незалежним в адміністративному та фінансовому аспектах, потрібно розглядати як підрозділ, який виконує цільові роботи. «Виконання цільових робіт» також відомо як використання «власної робочої сили», «відомчої робочої сили» або «власної праці».

виключно доцільним методом виконання деяких видів робіт. Виконання цільових робіт є обґрунтованим, коли:

- a) необхідні обсяги робіт не можуть бути визначені заздалегідь;
- b) роботи невеликі за обсягом, розкидані територіально або повинні здійснюватись у віддалених районах, у результаті чого пропозиція помірних цін кваліфікованими підрядниками мало ймовірна;
- c) потрібно виконати роботи без порушення поточної діяльності;
- d) ризик через неминучі перерви в роботі краще нести Позичальнику, аніж підряднику;
- e) наявні надзвичайні обставини, які вимагають швидкого реагування.

3.9. Закупівлі в установах Організації Об'єднаних Націй

3.9. Можуть виникати ситуації, коли закупівлі в спеціалізованих установах Організації Об'єднаних Націй (ООН), які виступають як постачальники відповідно до власних процедур, виявляються найбільш придатним засобом придбання а) невеликих партій товарів, які є у вільному продажу, в основному використовуваних у сфері освіти та охорони здоров'я; та б) спеціалізованої продукції з обмеженою кількістю постачальників, наприклад, вакцин та медикаментів.

3.10. Агенти із закупівель

3.10. Коли Позичальники не мають необхідної організаційної структури, ресурсів та досвіду, вони можуть виявити бажання (або згідно з вимогами Банку) найняти власним агентом фірму, яка спеціалізується на організації закупівель. Агент від імені Позичальника зобов'язаний додержуватися процедур закупівель, установлених в Угоді про позику й у подальшому деталізованих у погодженому Банком Плані закупівель, зокрема використання розроблених Банком Типових документів конкурсних торгів, процедур, контролю та ведення документації. Це стосується також випадків, коли агентами із закупівель⁵⁹ виступають спеціалізовані установи ООН. Аналогічним чином можуть укладатися підряди на керування різними роботами, зокрема реконструкцією, ремонтом, відновлювальними роботами, а також будівництвом нових об'єктів у надзвичайних ситуаціях або наявністю великої кількості невеликих контрактів.

⁵⁹ Посібник з відбору консультантів позичальниками Світового Банку застосовний у разі відбору агентів із закупівель та інспекційних перевірок. Витрати або винагороди агентів із закупівель та інспекційних перевірок підлягає відшкодуванню з коштів позики Банку, якщо це передбачено Угодою про позику та Планом закупівель, та якщо умови їх відбору та наймання прийнятні для Банку.

3.11. Інспекційні агенти

3.11. Перед-відвантажувальні інспекційні перевірки та сертифікація імпорту – це один з гарантійних механізмів для Позичальника, зокрема, якщо в країні здійснюється великомасштабна програма закупівлі імпорту. Інспекційний огляд зазвичай здійснюється на предмет якості, кількості й обґрунтованості ціни. Імпортні товари, придбані відповідно до процедур МКТ, не підлягають ціновому контролю, перевірка проводиться тільки стосовно якості та кількості. Однак імпортні товари, закупівлі яких проводилися поза межами МКТ, можуть додатково підлягати цінній перевірці. Інспекційним агентам, як правило, сплачується винагорода у розмірі, який визначається на підставі вартості товарів. Під час оцінки конкурсних пропозицій у рамках МКТ, витрати на сертифікацію імпорту не враховуються.

3.12. Закупівлі за позиками, наданими фінансовим посередникам

3.12. У тих випадках, коли в межах позики кошти виділяються будь-яким посередницьким організаціям, наприклад, сільськогосподарським кредитним установам або компаніям з фінансового розвитку на умовах їх подальшої передачі у вигляді субпозик бенефіціарам, наприклад, фізичним особам, приватним підприємствам, малим та середнім підприємствам, або незалежним підприємствам державного сектора з метою часткового фінансування субпроектів, тоді закупівлі, як правило, здійснюються самими бенефіціарами згідно з прийнятною для Банку встановленою практикою приватного сектора або комерційною практикою. Тим не менш, навіть у таких ситуаціях МКТ можуть виявитися більш прийнятним методом придбання дорогих одиничних позицій, або застосовуватись у випадках, коли велика кількість подібних товарів може бути згрупована для закупівлі оптом.

3.13. Закупівлі за контрактами на умовах БВЕ (БЕП чи БВЕП), концесій та аналогічних угод із приватним сектором

3.13. Якщо Банк бере участь у фінансуванні витрат за проектом, закупівлі за яким здійснюються за контрактами на умовах БВЕ (БЕП чи БВЕП)⁶⁰, концесій або за аналогічними угодами з приватним сектором, то повинні використовуватися будь-які з перерахованих нижче процедур, які встановлені в Угоді про позику й в подальшому деталізовані в погодженому з Банком Плані закупівель:

⁶⁰ БВЕ – будівництво, володіння, експлуатація; БЕП – будівництво, експлуатація, передача; БВЕП – будівництво, володіння, експлуатація, передача.

а) Концесіонер або підприємець для укладання контракту БВЕ (БЕП чи БВЕП) або аналогічного типу контракту⁶¹ відбираються відповідно до прийнятних для Банку процедур МКТ, які можуть уключати кілька етапів для забезпечення оптимального поєднання критеріїв оцінки, зокрема витрат та обсягів запропонованого фінансування, технічних умов експлуатації запропонованих об'єктів, витрат, які сплачуються за рахунок користувача або покупця, а також періоду амортизації об'єкту. Підприємець, який пройшов подібний відбір, у подальшому має право купувати потрібні для об'єкта товари, роботи та послуги з прийнятних джерел, застосовуючи свої процедури. У такому випадку в Звіті про оцінку проекту та Угоді про позику конкретно зазначаються види витрат, які бере на себе підприємець, на які розповсюджуватиметься фінансування з боку Банку, або б) Якщо концесіонер або підприємець не пройшов відбору згідно з викладеним у підпункті «а» порядком, то необхідні для об'єкта товари, роботи або послуги, які фінансуються Банком, купуються відповідно до процедури МКТ, зазначеній у розділі II.

3.14. Закупівлі, що базуються на ефективності

3.14. Закупівлі на підставі ефективності⁶², які називаються також закупівлями й базуються на результатах, стосуються конкурентних закупівель (МКТ або ОМТ), коли платежі згідно з контрактом здійснюються на підставі оцінювання результатів, а не на традиційній основі, коли оцінюванню підлягають матеріально-виробничі витрати на виконання контракту. У технічних специфікаціях визначається необхідний результат, вихідні параметри, які підлягають оцінюванню, а також методи їх оцінювання. Вихідні параметри повинні задовольняти функціональним потребам з точки зору якості, кількості та надійності. Оплата здійснюється згідно з кількістю вихідних результатів за умов необхідного рівня якості. Скорочення оплати (відрахування) може застосовуватися за більш низького рівня якості, а у деяких випадках, за забезпечення більш високого рівня якості може виплачуватися премія. У документах для торгів зазвичай не обговорюються ні матеріально-виробничі витрати, ні метод роботи підрядника. Виходячи із зрілого та обґрунтованого досвіду, підрядник має право запропонувати найбільш прийнятне рішення та повинен продемонструвати, у який спосіб буде досягнутий рівень якості, зазначений у документах для торгів.

⁶¹ Для таких проектів як платні дороги, тунелі, гавані, мости, електростанції, заводи з переробки сміття та системи водопостачання.

⁶² Закупівлі на підставі ефективності в проектах, які фінансуються Банком, повинні бути результатом задовільного технічного аналізу різних можливих варіантів. Закупівлі на підставі ефективності повинні зазначатись або у Звіті про оцінку проекту, або за попередньою згодою Банку, уключатися до Плану закупівель

3.15. Закупівлі на підставі ефективності (або закупівлі, основані на результатах), можуть використовуватися для: а) надання послуг, які оплачуватимуться на основі підсумкової продукції; б) проектування, постачання, будівництва (або відновлення) та введення в експлуатацію об'єкта, експлуатувати який буде позичальник; або с) проектування, постачання, будівництва (або відновлення) об'єкта та надання послуг з його експлуатації та обслуговуванню протягом заданого періоду часу після введення його в експлуатацію⁶³. У разі необхідності проектування, постачання і (або) будівництва зазвичай вимагається попередній кваліфікаційний відбір, при цьому потрібно використовувати двох-етапні торги, як зазначено в пункті 2.6.

3.16. Закупівлі за позиками, гарантованими Банком

3.16. Якщо Банк гарантує погашення позики, наданої іншим кредитором, то закупівлі товарів і робіт, які фінансуються з коштів такої позики, повинні здійснюватися з урахуванням їхньої економічності й ефективності та відповідно до процедур, які відповідають вимогам пункту 1.5.

3.17. Участь громад у закупівлях

3.17. Коли в інтересах забезпечення життєздатності проекту після його завершення або досягнення певних конкретних соціальних цілей проекту бажано, щоб окремими компонентами проекту передбачалося, щоб а) у наданні послуг приймали участь місцеві громадські і (або) неурядові організації (НУО), або б) ширше використовувалися місцеві технології та матеріали, або с) використовувалися трудомістки та інші належні технології, тоді в процедурах закупівель, специфікаціях та пакетах контрактів потрібно відповідним чином відобразити ці міркування, за умов їхньої ефективності та прийнятності для Банку. Запропоновані процедури й компоненти, які виконуватимуться за участю громадськості, повинні бути викладені в Угоді про позику та в подальшому деталізовані в Плані закупівель або відповідному документі про виконання проекту, затвердженого Банком.

⁶³ Прикладами такого роду закупівель є: (i) у випадку закупівлі послуг: надання медичних послуг, тобто, оплата за конкретні послуги, як то візит до лікаря або відповідні лабораторні дослідження, і т.д.; (ii) у випадку закупівлі об'єкта: проектування, закупівлі, будівництва та введення в експлуатацію теплоелектростанції, експлуатувати яку буде Позичальник; (iii) у випадку закупівлі об'єкта та послуг: проектування, закупівлі, будівництва (або відновлення) дороги та експлуатація та утримання дороги протягом п'яти років після будівництва.

ДОДАТОК 1. НАГЛЯД БАНКУ ЗА ПРИЙНЯТТЯМ РІШЕНЬ СТОСОВНО ЗАКУПІВЕЛЬ

1. Розроблення графіка закупівель

1. Банк здійснює нагляд за запропонованими Позичальником у Плані закупівель заходами стосовно їхньої відповідності Угоді про позику та цьому Посібнику. План закупівель повинен охоплювати початковий період тривалістю мінімум 18 місяців. Позичальнику потрібно оновлювати план закупівель щорічно або за необхідністю, завжди охоплюючи наступний період тривалістю мінімум 18 місяців. Позичальник повинен попередньо узгодити з Банком усі зміни, запропоновані для внесення до Плану закупівель.

2. Попередній розгляд

2. Стосовно всіх контрактів⁶⁴, які підлягають попередньому розглядові Банком:

а) у випадках, коли проводиться попередній кваліфікаційний відбір, Позичальник до запрошення учасників зобов'язаний передати Банкові підготовлені до використання проекти документів, зокрема текст запрошення, анкету попереднього відбору, методологію оцінки, а також опис потрібного порядку публікування повідомлення, і на обґрунтований запит Банку внести відповідні зміни до зазначеної процедури й документи. Перед тим, як повідомити учасників попереднього відбору про своє рішення, Позичальник надає Банкові для зауважень звіт з оцінкою отриманих Позичальником заявок, перелік запропонованих учасників, які пройшли попередній відбір разом з підтвердженням їхньої кваліфікації, а також викладенням підстав для відсторонення будь-яких заявників від відбору, а за обґрунтованим запитом Банку вносить до зазначеного переліку доповнення (додатки), вилучення та зміни.

б) до розкриття пропозицій Позичальник передає Банкові для зауважень проект документації для торгів, зокрема текст запрошення; інструкції для учасників, у тому числі опис базових критеріїв оцінки конкурсних пропозицій та присудження контракту; умови контракту й специфікації для виконання громадянських робіт, поставки товарів або монтажу обладнання й т.п. (залежно від обставин) разом з описом відповідного порядку оголошення торгів (якщо попередній кваліфікаційний відбір не проводився). За обґрунтованим запитом Банку Позичальник

⁶⁴ Для закупівель, здійснених на основі безпосереднього контракту відповідно до пунктів 3.6 та 3.7, Позичальник повинен надати до Банку на погодження до початку виконання контракту копії специфікацій і проект контракту. Контракт повинен підписуватися тільки після того, як Банк надасть свою згоду, і стосовно підписаного контракту повинні застосовуватися положення підпункту (h) цього пункту.

вносить до зазначених документів відповідні зміни. Будь-які інші зміни до того, як вони будуть передані потенційним учасникам торгів, вимагають затвердження Банком.

с) після одержання й оцінки конкурсних пропозицій і до прийняття остаточного рішення про присудження контракту Позичальник надає Банкові на розгляд протягом достатнього періоду часу детальний звіт про оцінку та порівняння одержаних пропозицій (який за запитом Банку може бути підготовлений прийнятними для Банку експертами) разом з рекомендаціями про присудження контракту та іншої необхідної рекомендації за обґрунтованим запитом Банку. Якщо Банк уважатиме, що передбачене присудження контракту не відповідає умовам Угоди про позику й (або) Плану закупівель, він зобов'язаний оперативно інформувати про це Позичальника, виклавши підстави для такого рішення. У протилежному випадку Банк повинен надати резолюцію «немає заперечень» стосовно рекомендації про присудження контракту. Позичальник присуджує контракт тільки після одержання від Банку резолюції «немає заперечень».

d) у випадку, коли необхідно продовжити строк дії конкурсних пропозицій, щоб завершити оцінку, отримати необхідні твердження й дозволи для присудження контракту, Позичальнику потрібно отримати на це попередню згоду Банку, якщо первинно строк продовження складає більше чотирьох тижнів, і стосовно всіх наступних продовжень незалежно від їхньої тривалості.

e) якщо після публікування результатів оцінки Позичальник одержує протести або скарги від учасників, копія скарги й копія відповіді на неї від Позичальника надсилається до Банку до його відома.

f) якщо в результаті вивчення скарги Позичальник змінює рекомендацію про присудження контракту, тоді причини такого рішення та переглянутий оціночний звіт надсилаються до Банку для отримання резолюції «немає заперечень». Позичальник забезпечує повторне публікування оголошення про присудження контракту у форматі, зазначеному в пункті 2.60 цього Посібника.

g) без попереднього затвердження Банком умови контракту не повинні суттєво відрізнятися від умов, на підставі яких були оголошені торги чи було проведено попередній кваліфікаційний відбір учасників (якщо такий відбувся).

h) негайно після укладення контракту й до подання до Банку першої заявки на зняття коштів з Рахунка позики, Банкові передається одна засвідчена копія контракту. У випадку, коли мають здійснюватися платежі

зі Спеціального рахунка, то до здійснення першої виплати за контрактом з такого рахунка Банкові передається одна копія цього контракту.

і) до всіх звітів про оцінку тендерних пропозицій додається стислий перелік закупівель з використанням наданої Банком форми. Стисла інформація про контракт із зазначенням його суми, найменування та адреси учасника-переможця торгів підлягає розголошенню Банком після одержання підписаного примірника контракту.

3. Зміни. Стосовно контрактів, які підлягають попередньому розглядові, Позичальник до прийняття рішення про істотне продовження обумовленого строку реалізації контракту, будь-яких змін контрактних умов або відмови від них, зокрема заявки або заявок на зміну робіт у межах контракту (окрім випадків надзвичайної необхідності), що може призвести до сукупного збільшення початкової суми контракту більше, ніж на 15 відсотків, повинен звернутися до Банку з проханням надати резолюцію «немає заперечень» стосовно передбачуваного продовження строків, унесення змін до умов контракту або виписки заявки на внесення змін. Якщо Банк уважатиме, що така пропозиція не відповідає положенням Угоди про позику й (або) Плану закупівель, він оперативно проінформує Позичальника, виклавши підстави для такого висновку. Для обліку Банкові надається копія всіх унесених до контракту змін.

4. Переклад. Якщо контракт, присуджений у межах міжнародних конкурсних торгів і такий, що підлягає попередньому погодженню з Банком, складений національною мовою⁶⁵ (або мовою, яка широко застосовується в країні Позичальника для комерційних операцій), то Банкові передається засвідчений переклад контракту міжнародною мовою, зазначеною в документах для товарів (англійською, французькою або іспанською), разом з копією оригіналу контракту. Банкові також надаються засвідчені переклади будь-яких наступних змін таких контрактів.

5. Наступний розгляд

5. Під час виконання проекту та протягом періоду до двох років після дати завершення Угоди про позику, Позичальник повинен зберігати свою документацію, яка стосується всіх контрактів, на які не поширюється дія пункту 2. Ця документація включає, але не обмежується такими документами як підписаний оригінал контракту, аналіз відповідних пропозицій і рекомендація про присудження контракту для вивчення Банком чи його консультантами. На прохання Банку Позичальник повинен передати цю документацію до Банку. Якщо Банк установить, що під час закупівлі товарів,

⁶⁵ Див. пункт 2.15.

робіт або послуг не дотримувалися погоджені процедури, обумовлені в Угоді про позику й у подальшому деталізовані в Плані закупівель, затвердженому Банком, або, що сам контракт не відповідає цим процедурам, Банк може оголосити, що закупівлі відбулися з порушенням правил відповідно до пункту 1.12 цього Посібника. Банк своєчасно проінформує Позичальника про причини подібного висновку.

ДОДАТОК 2. ПІЛЬГИ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ ТА ПІДРЯДНИКІВ

1. Пільги для товарів вітчизняного виробництва

1. У випадку оцінки конкурсних пропозицій у рамках процедур МКТ, Позичальник за згодою Банку може надати відсоткову пільгу пропозиціям на товари, здійснені в країні Позичальника, порівняно з пропозиціями на товари, виготовлені за її межами. У таких випадках документи для торгів повинні містити чітку вказівку на будь-яку пільгу, яка надається товарам вітчизняного виробництва, а також необхідну інформацію, що дозволяє встановити прийнятність такої пільги для тендерної пропозиції. Національність виробника або постачальника не є умовою відповідності вимогам одержання такої пільги. Під час оцінки та порівняння конкурсних пропозицій необхідно дотримуватися зазначених нижче методів та послідовності дій.

Для цілей порівняння, прийнятні з технічної точки зору пропозиції поділяються на такі три групи:

а) Група А: пропозиції виключно на товари, виготовлені в країні Позичальника, якщо учасник торгів надає докази, які задовольняють Позичальника й Банк, що і) трудові ресурси, сировина й компоненти з країни Позичальника складають 30 відсотків чи більше від вартості запропонованої продукції за цінами франко-завод, а також, що ii) виробничі потужності, за допомогою яких здійснюватиметься виробництво та збірка цих товарів, займаються виробництвом (збіркою) цих товарів принаймні з моменту подання конкурсних пропозицій.

б) Група В: решта всіх пропозицій на товари, виготовлені в країні Позичальника.

в) Група С: пропозиції на товари, виготовлені за кордоном, які вже імпортовано або імпортуватимуться безпосередньо.

3. Ціна на товари в пропозиціях груп А та В повинні включати всі мита та податки, які сплачені або підлягають сплаті на основні матеріали або

компоненти, придбані на внутрішньому ринку або імпортовані, але не повинні включати податки з продаж або аналогічні податки на готову продукцію. Ціна на товари пропозиції С основана на умовах СІП (місце призначення), що означає звільнення від митних платежів й інших податків на імпорт, уже сплачених або таких, що підлягають сплаті.

4. Щоб визначити пропозицію з найменшою оціненою вартістю, на першому етапі всі оцінені пропозиції порівнюються у своїй групі. Пропозиції з найменшою оціненою вартістю порівнюються одна до одної, і якщо в результаті з'ясується, що пропозиція Групи А або Групи В має найменшу оцінену вартість, то вона відбирається для присудження контракту.

5. Якщо в результаті порівняння відповідно до пункту 4 з'ясується, що пропозиція з найменшою оціненою вартістю відноситься до Групи С, тоді пропозиція з найменшою оціненою вартістю з Групи С порівнюватиметься з пропозицією з найменшою оціненою вартістю з Групи А. При цьому до розрахункової ціни товарів, запропонованих у пропозиції Групи С, виключно з метою подальшого порівняння додається величина, яка дорівнює 15 відсоткам від ціни СІП пропозиції. Відбирається пропозиція з найменшою оціненою вартістю, визначеною таким порівнянням.

6. У випадку контрактів, які передбачають єдину відповідальність, або контрактів «під ключ» на поставку певної кількості окремих одиниць обладнання, а також на значні за обсягом послуги стосовно монтажу й (чи) будівництва, відсоткова пільга не застосовується⁶⁶. Однак за умов одержання резолюції Банку «немає заперечень», запрошення та оцінка пропозицій на такі контракти можуть здійснюватися на підставі цін ДДП⁶⁷ (оголошене місце призначення) на товари, виготовлені за кордоном.

7. Пільга для вітчизняних підрядників

⁶⁶ Це не стосується постачання товарів, якщо нагляд за монтажем передбачається цим самим контрактом, який вважається контрактом на постачання товарів і тому підлягає застосуванню пільги для вітчизняних постачальників у компоненті на поставку товарів.

⁶⁷ ДДП – це ІНКОТЕРМС, який означає «доставка з оплаченим митом», коли продавець доставляє товари покупцю з оплаченим митом на імпорт і розвантаженням з будь-якого транспортного засобу, який їх доставив, в оголошеному місці призначення. Продавець повинен нести всі витрати і ризик, які пов'язані з доставкою товарів, які включають, де це застосовується, усі імпортні мита в країні призначення, і розвантаження в місті призначення відповідно до контракту «під ключ». У країнах, у яких учасники звільнюються від сплати мита на імпорт у рамках контрактів, які фінансуються Банком, порівняння здійснюється на підставі ціни без звільнення від сплати мита і податків на імпорт товарів, виготовлених за кордоном. У цьому випадку, у документах для торгів може бути зазначено, що до підписання контракту покупець та постачальник-переможець визначають суму податків, яким підлягають до сплати за імпорт запропонованих товарів, якби не було такого звільнення. Однак під час підписання вартість контракту не включатиме встановленої суми мит та податків.

7. Для присудження контрактів на роботи через МКТ прийнятні Позичальники можуть за згодою Банку надати вітчизняним підрядникам⁶⁸ кількісну пільгу в розмірі 7,5 відсотків відповідно до таких положень (і з їх урахуванням):

а) підрядники, які надають заявки на одержання пільг, повинні надати в рамках інформації для попереднього кваліфікаційного відбору⁶⁹ відомості (зокрема, подробиці, пов'язані з правом власності), необхідні для визначення, чи має конкретний підрядник або група підрядників право на пільгу відповідно до класифікації, установлені Позичальником і затвердженої Банком. У документах для торгів повинна бути чітко зазначена пільга, що надається, а також використовуваний при цьому метод оцінки й порівняння пропозицій.

б) після одержання й розгляду Позичальником пропозиції, які відповідають вимогам, поділяються на такі групи:

- i) Група А: пропозиції, які надходять від вітчизняних підрядників, які мають право на пільгу;
- ii) Група В: пропозиції, які надходять від інших підрядників.

Для оцінки й порівняння, ціна пропозицій, наданих підрядникам групи В, повинна бути збільшена на 7,5%.

⁶⁸ Пільга для вітчизняних підрядників застосовується тільки стосовно прийнятних країн.

⁶⁹ На стадії попереднього кваліфікаційного відбору та (або) конкурсних торгів.

ДОДАТОК 3. ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ УЧАСНИКІВ ТОРГІВ

1. Ціль

1. У цьому Додатку міститься інформація для потенційних учасників торгів, які бажають прийняти участь у закупівлях, що фінансуються Банком.

2. Відповідальність за закупівлі

2. Відповідальність за виконання проекту і, отже, за оплату товарів, робіт і послуг у межах проекту несе виключно Позичальник. Зі свого боку Банк, відповідно до Статуту, повинен забезпечити виплату коштів позики Банку тільки з несенням витрат. Виплата коштів позики здійснюється тільки за запитом Позичальника. До заявки на зняття коштів, яка поступає від Позичальника, повинна бути прикладена документація, яка підтверджує використання коштів відповідно до Угоди про позику й (або) Плану закупівель. Виплата коштів може здійснюватися з метою: а) компенсації Позичальнику витрат, які він поніс із власних коштів; б) безпосереднього платежу третій стороні (зазвичай постачальнику або підряднику); с) платежу комерційному банку відповідно до Спеціального зобов'язання Світового Банку за акредитивом комерційного банку⁷⁰. Як зазначено в пункті 1.2 Посібника, Позичальник несе юридичну відповідальність за закупівлі. Він оголошує торги, одержує та оцінює тендерні пропозиції, а також присуджує контракт. Контракт укладається Позичальником та Підрядником або Постачальником. Банк не є стороною контракту.

3. Роль Банку

3. Як зазначено в пункті 1.11 Посібника, Банк здійснює нагляд за дотриманням процедур закупівлі, документації, оцінки конкурсних пропозицій, рекомендацій з присудження контрактів та забезпечує здійснення цього процесу згідно з погодженими процедурами, як того вимагає Угода про позику. У випадку великих контрактів, документи розглядаються Банком до їхнього випуску, як описано в додатку 1. Крім того, якщо у будь-який момент у ході закупівель (навіть після присудження контракту) Банк дійде до висновку, що за будь-якими суттєвими питаннями не були дотримані погоджені процедури, то Банк може оголосити про те, що закупівлі проведені з порушенням процедур, як зазначено в пункті 1.12. Однак, якщо контракт присуджений Позичальнику після одержання повідомлення Банкові про відсутність у нього заперечень, Банк оголошує, що закупівлі були здійснені з порушенням процедур, тільки якщо таке повідомлення було одержано в результаті надання Позичальником неповної, неточної або неправильної інформації. Крім того, якщо Банк

⁷⁰ Повний опис процедур виплати коштів Банку зазначено в Посібнику з виплати коштів (доступного на веб-сайті Банку: www.worldbank.org/projects)

установить, що у випадку, коли представники Позичальника або учасника торгів були причетні до корупції або шахрайства, Банк може застосувати відповідні санкції, зазначені у пункті 1.14 цього Посібника.

4. Банк опублікував «Типові документи конкурсних торгів» (ТДКТ) для різних видів закупівель. Як зазначено в пункті 2.12 Посібника, Позичальник зобов'язаний використати ці документи з мінімальними змінами, які відображають специфіку країни або проекту. Остаточний варіант документів для попереднього кваліфікаційного відбору й конкурсних торгів готується та випускається Позичальником.

5. Інформація про конкурсні торги

5. Інформація про можливість участі в МКТ можна отримати із Загального повідомлення про закупівлі та Конкретних повідомлень про закупівлі, як зазначено в пунктах 2.7 і 2.8 Посібника. Загальні відомості про участь і попередню інформацію про можливість участі в передбачених проектах можна отримати на веб-сайті Світового банку⁷¹, а також в інформаційному магазині «Infoshop»⁷². Звіти про оцінку проектів також надходять до Інформаційного центру й розміщуються на сайті Банку після затвердження позики.

6. Роль учасників торгів

6. Після отримання документів попереднього кваліфікаційного відбору або конкурсних торгів учаснику торгів потрібно уважно вивчити документи й визначити свою відповідність технічним, комерційним й контрактним умовам, і за позитивного результату вдатися до підготування пропозиції. У подальшому учаснику потрібно критично розглянути документи з погляду виявлення будь-яких нечітких положень, пропусків, внутрішніх суперечностей або будь-яких положень у деталях або інших умовах, які є незрозумілими або здаються дискримінаційними або обмежувачими за характером. Якщо такі виявлені, потрібно запросити Позичальника надати роз'яснення у письмовій формі протягом часу, обговореного для цієї цілі в документах для торгів.

7. Критерії й методи відбору переможця конкурсних торгів, викладаються в документах для торгів, як правило, у розділах «Інструкції для учасників» або «Специфікації». У випадку наявності нечітких викладень у них аналогічним чином потрібно запитати роз'яснення у Позичальника.

⁷¹ www.worldbank.org

⁷² Інформаційний центр розміщений за тією самою адресою, що й Світовий банк: 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, США. З базою даних цих проектів можна ознайомитись в Інтернеті за адресою <http://www4.worldbank.org/sprojects/>.

8. У зв'язку із цим потрібно наголосити, що кожна закупівля здійснюється відповідно до конкретних документів конкурсних торгів, які підготовлені Позичальником, як передбачено пунктом 1.1 Посібника. У випадку, коли учасник торгів вважає, що будь-які положення тендерної документації не відповідають Посібнику, йому потрібно порушити це питання перед Позичальником.

9. Учасник торгів несе відповідальність за з'ясування всіх питань, стосовно яких існують неясності чи упущення, до подання конкурсної пропозиції, і забезпечує надання пропозиції, яка повною мірою відповідає вимогам пропозиції, у тому числі всю супутню документацію, яка передбачена документами конкурсних торгів. Недотримання основних (технічних та комерційних) вимог спричиняє відхилення пропозиції. У випадку, коли учасник торгів бажає запропонувати несуттєві відхилення від вимог або альтернативне рішення, він повинен зазначити ціну пропозиції, яка повністю відповідає вимогам торгів, а потім окремо обговорити корегування ціни на випадок прийняття відхилення. Альтернативні рішення повинні прийматися, тільки якщо вони обговорюються в документах для торгів. Після отримання й публічного розкриття пропозицій учасникам торгів не дозволяється міняти ціну й сутність пропозиції; звертатися до них з подібним запитом також забороняється.

10. Конфіденційність

10. Як зазначено в пункті 2.47 цього Посібника, до публікування оголошення про присудження контракту оцінка конкурсних пропозицій повинні відбуватися в обстановці конфіденційності, що є суттєво важливим, оскільки дає можливість Позичальнику й наглядачам від Банку запобігти неналежному втручанню, уявному або реальному, у торги. Якщо на цьому етапі учасник торгів бажає надати Позичальнику чи Банкові, чи обом додаткову інформацію, то це здійснюється в письмовій формі.

11. Дії Банку

11. Учасники торгів мають право надіслати Банкові копії свого листування з Позичальником з різних питань і проблем або надіслати кореспонденцію безпосередньо до Банку, якщо Позичальник не дає оперативної відповіді або якщо послання є скаргою на Позичальника. Усі подібні послання потрібно адресувати керівникові проектної групи, а його копію – директору у справах країни Позичальника, та регіональному раднику із закупівель. Прізвище та ім'я керівника проектної групи зазначаються в Звіті з оцінки проекту.

12. Інформація, одержана Банком від потенційних учасників торгів до завершення строку прийняття конкурсних пропозицій, передається

Банком Позичальнику з коментарями та рекомендаціями, якщо це доцільно, для вжиття потрібних заходів або надання відповіді.

13. Якщо від учасників торгів одержано інформацію після відкриття конвертів з конкурсними пропозиціями, то: у випадку контрактів, які не підлягають попередньому розглядові Банком, інформація передається Позичальнику для подальшого розгляду й прийняття відповідних заходів, що в ході нагляду за реалізацією проекту буде в подальшому перевірено працівниками Банку. У випадку контрактів, які підлягають попередньому розглядові Банком, інформація вивчається Банком у ході консультацій з Позичальником. Додаткові відомості, необхідні для завершення розгляду, можуть бути одержані в Позичальника. Якщо учаснику торгів необхідно надати додаткову інформацію або роз'яснення, Банк звернеться до Позичальника з проханням про одержання такої інформації й надання відповідних коментарів, або, за необхідності, про внесення такої інформації до звіту про оцінку пропозицій. Нагляд з боку Банку вважається незавершеним доти, доки не буде розглянуто й ураховано всієї інформації.

14. До опублікування оголошення про присудження контракту, у ході оцінки пропозицій і розгляду закупівель Банк не веде обговорення або листування з учасниками торгів, окрім підтвердження їм факту одержання інформації.

15. Роз'яснення за результатами торгів

15. Відповідно до пункту 2.65, якщо після оголошення про присудження контракту учасник торгів бажає з'ясувати, через які причини вибір не було зроблено на користь його пропозиції, він повинен адресувати своє прохання Позичальнику. Якщо учасник торгів не задоволений одержаним поясненням і бажає зустрітися з Банком, то йому потрібно звертатися до регіонального радника із закупівель країни Позичальника, який організує зустріч на належному рівні й з відповідними працівниками. Під час такої зустрічі може обговорюватися лише пропозиція цього учасника торгів, а не пропозиції його конкурентів.