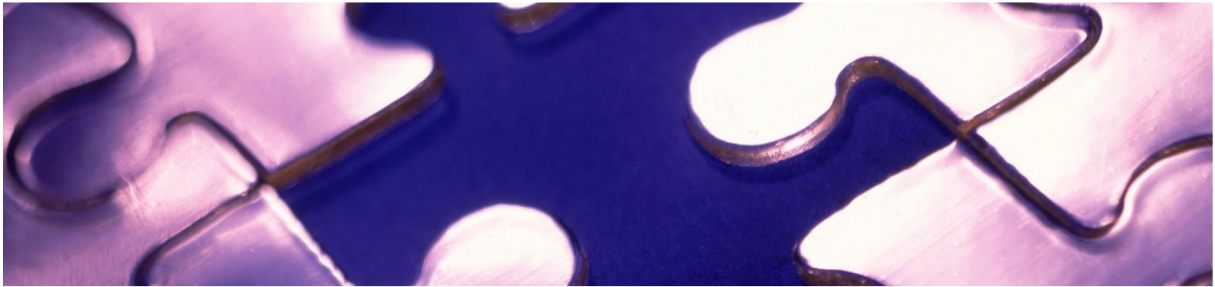


Фінансове співробітництво

>>> Керівні принципи на закупівлі



Січень 2019 р.

**Керівні принципи на закупівлю
консультаційних послуг, робіт,
обладнання, товарів та
неконсультаційних послуг у
Фінансовому співробітництві з країнами-
партнерами**

Відповідальний банк KfW

Опубліковано

Банк розвитку KfW
Palmengartenstrasse 5-9
60325, Франкфурт-на-Майні, Німеччина
Тел. + 49 69 7431-0
Факс +49 69 7431-2944
www.kfw.de

В редакції

Банку розвитку KfW, Інструменти та
процедури з підтримки

**Надсилайте будь-які запити стосовно цих
Керівних принципів на**

LR01-FC-Procurement and Non-Financial-Risks
(LR01-ФС-Закупівельні та Нефінансові-Ризики)
Ел. пошта: FZ-Vergabemanagement@kfw.de
Факс: +49 69 7431-3363

Редакція січень 2019 р.

Передмова

Фінансове співробітництво (ФС) в рамках Німецького співробітництва задля розвитку здійснюється німецьким Банком розвитку «KfW Entwicklungsbank» («KfW») в якості публічної фінансової установи. Його завдання полягає у фінансуванні інвестицій в економічну та соціальну інфраструктуру, боротьбу з бідністю, захист навколишнього середовища та збереження природних ресурсів шляхом надання кредитів на вигідних умовах та грантів, а також додаткових супровідних заходів та навчальних заходів. KfW надає фінансування своїм партнерам від імені Федерального уряду та його міністерств (Федерального міністерства економічного співробітництва та розвитку (BMZ), Міністерства закордонних справ (AA) та ін.). Разом з повним фінансуванням з боку KfW проекти можуть отримувати повне або часткове фінансування з боку організації, що надає мандат, а саме з боку Європейського союзу.

Сталість по відношенню до економічних, екологічних і соціальних питань є основною метою Фінансового співробітництва. При підготовці, розробці концепції, реалізації та експлуатації проектів і програм KfW приділяє особливу увагу досягненню цієї мети і цільовому використанню коштів. Відповідно до цього всі сторони, які беруть участь у закупівлях консультаційних послуг, будівельних робіт, обладнання, поставок товарів та інших послуг (як визначено нижче), повинні дотримуватися принципу конкуренції, справедливості, прозорості, конфіденційності, економічної ефективності та стійкості.

Мета цих Керівних принципів полягає в конкретизації вимог KfW до закупівель складання договорів, а також в детальному викладі обсягу здійснюваних KfW заходів моніторингу та перевірки. Дані Керівні принципи є частиною Фінансової угоди (як визначено нижче), укладеної між KfW і його партнерами.

Зауваження або питання щодо цього документу просимо надсилати в письмовій формі на наступною адресою:

FZ-Vergabemanagement@kfw.de

Зміст

1. Сфера застосування та (правові) рамки закупівель	- 1 -
1.1 Сфера застосування Керівних принципів	- 1 -
1.2 Основоволожні домовленості	- 1 -
1.2.1 Базові принципи	- 1 -
1.2.2 Відповідальність за закупівлі та виконання договору	- 2 -
1.2.3 Декларація про прийняття зобов'язань	- 3 -
1.2.4 Типова тендерна документація KfW	- 3 -
1.3 Критерії прийнятності.....	- 3 -
1.3.1 Правила щодо національної приналежності та країни походження	- 3 -
1.3.2 Критерії виключення.....	- 3 -
1.3.3 Конфлікт інтересів	- 4 -
1.4 Діяльність, яка підпадає під санкції	- 5 -
1.5 Соціальна та екологічна відповідальність	- 6 -
1.6 Моніторинг та перевірка з боку KfW	- 7 -
1.6.1 Загальні положення.....	- 7 -
1.6.2 План закупівель	- 7 -
1.6.3 Повідомлення про відсутність заперечень - попередня перевірка	- 7 -
1.6.4 Повідомлення про відсутність заперечень - спрощена перевірка	- 8 -
1.6.5 Повідомлення про відсутність заперечень - подальша перевірка	- 8 -
1.6.6 Оновлення повідомлення про відсутність заперечень	- 9 -
1.6.7 Випереджаючі закупівлі.....	- 9 -
1.6.8 Попередньо фінансовані контракти.....	- 9 -
1.6.9 Непряме фінансування	- 9 -
1.6.10 Санкції KfW в зв'язку з неправильно проведеними закупівлями	- 10 -
2. Загальні положення в зв'язку з тендерним процесом	- 10 -
2.1 Тендерні процедури	- 10 -
2.1.1 Міжнародний публічний тендер.....	- 10 -
2.1.2 Національний публічний тендер.....	- 11 -
2.1.3 Запит пропозицій	- 11 -
2.1.4 Збір цінових пропозицій	- 12 -
2.1.5 Пряме присудження.....	- 12 -
2.2 Двоетапна та одноетапна процедура відбору.....	- 13 -
2.3 Спосіб одного / двох конвертів при поданні пропозицій	- 14 -
2.4 Підготовка тендерного процесу	- 14 -

2.4.1	Стандартна тендерна документація та проект договору.....	- 14 -
2.4.2	Стандарти та технічні специфікації, торгові марки.....	- 14 -
2.4.3	Реєстрація та інші адміністративні вимоги.....	- 15 -
2.4.4	Тимчасове об'єднання	- 15 -
2.4.5	Мова.....	- 15 -
2.4.6	Валюта	- 16 -
2.4.7	Податки та збори	- 16 -
2.4.8	Гарантії та забезпечення	- 16 -
2.4.9	Плата за тендерну документацію.....	- 16 -
2.4.10	Терміни подачі	- 17 -
2.4.11	Преференція внутрішнього ринку	- 17 -
2.5	Здійснення процесу закупівель.....	- 18 -
2.5.1	Опублікування оголошення про проведення тендеру	- 18 -
2.5.2	Комунікація, роз'яснення тендерної документації та попереднє обговорення ..	- 18 -
2.5.3	Одна заявка/одна пропозиція за кожним заявником/учасником тендеру ...	- 19 -
2.5.4	Розкриття заявок на участь в тендері / пропозицій	- 19 -
2.5.5	Попередня перевірка заявок на участь в тендері / пропозицій	- 20 -
2.5.6	Оцінювання підтвердження кваліфікації.....	- 20 -
2.5.7	Інформування та опублікування імен заявників, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір	- 21 -
2.5.8	Оцінювання пропозицій	- 21 -
2.5.9	Роз'яснення до Заявок/Пропозицій під час оцінювання.....	- 22 -
2.5.10	Продовження терміну дії пропозицій	- 22 -
2.5.11	Звіт про результати оцінювання.....	- 22 -
2.5.12	Переддоговірні переговори.....	- 22 -
2.5.13	Інформування учасників тендеру та присудження договору.....	- 23 -
2.5.14	Опублікування результату процесу закупівель	- 23 -
2.5.15	Анулювання процесу закупівель	- 23 -
2.5.16	Опублікування повідомлення про анулювання процесу закупівель	- 24 -
2.5.17	Підсумкове обговорення	- 24 -
2.6	Скарги в зв'язку з закупівлями	- 25 -
2.7	Електронні закупівлі	- 25 -
3.	Положення щодо закупівель консультаційних послуг	- 25 -
3.1	Тендерні агенти та агентський договір.....	- 25 -
3.2	Двоетапна процедура відбору при закупівлі консультаційних послуг	- 26 -
3.3	Попередній кваліфікаційний відбір консультаційних послуг	- 26 -

3.4	Способи оцінювання при закупівлі консультаційних послуг	- 27 -
3.4.1	Оцінка на підставі якості та ціни.....	- 27 -
3.4.2	Оцінка на підставі найменшої ціни.....	- 28 -
3.4.3	Оцінка на підставі якості	- 28 -
3.4.4	Оцінка при фіксованому бюджеті	- 28 -
3.5	Доступність та заміна запропонованого ключового персоналу перед присудженням договору.....	- 29 -
4.	Положення щодо закупівель робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг... -	29 -
4.1	Залучення консультанта.....	- 29 -
4.2	Одно- та двоетапна процедура відбору.....	- 29 -
4.3	(Попередній кваліфікаційний) відбір договорів на виконання робіт та закупівлю обладнання.....	- 30 -
4.4	Способи оцінювання робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг... -	30 -
4.4.1	Оцінка на підставі найменшої ціни.....	- 30 -
4.4.2	Оцінка ціни з коригуванням коефіцієнта бонус-малус	- 30 -
4.4.3	Оцінка методом зваженого підсумовування	- 31 -
4.4.4	Оцінка на підставі вартості життєвого циклу.....	- 31 -
4.5	Альтернативні пропозиції	- 32 -
4.6	Знижки	- 32 -
4.7	Транспортування та страхування	- 32 -
4.8	Робота поза обсягу договору	- 32 -
5.	Закупівлі, які не регулюються порядком публічного розміщення підрядів, фінансові посередники та особливі випадки	- 33 -
5.1	Закупівлі, які не регулюються порядком публічного розміщення підрядів	- 33 -
5.2	Фінансові посередники	- 33 -
5.3	Особливий випадок концесій і договорів, які залежать від результату наданих послуг.....	- 34 -

Терміни та визначення

Терміни, вказані з великої букв, використовуються в Керівних принципах та наступним чином:

Додаток	Додаток до цих Керівних принципів.
Заявник	Особа, яка подала на розгляд Заявку під час здійснення процесу закупівель.
Заявка	Пакет документів, які подаються Заявником на розгляд з метою підтвердження прийнятності та кваліфікації для виконання Договору.
Присудження Договору	Юридично зобов'язуюче підписання Договору між ОВП та Підрядником або подання листа ОВП про офіційне прийняття Пропозиції, залежно від того, що здійснюється в першу чергу.
Пропозиція	Пакет документів, які подаються Учасником тендеру з метою участі в тендерному процесі для закупівлі неконсультаційних послуг, робіт, товарів та обладнання.
Учасник тендеру	Особа, яка подала на розгляд Пропозиції під час тендерного процесу.
Практика силових методів	Порушення або завдання шкоди, або загроза порушенню чи завданню шкоди, прямо чи опосередковано, будь-якій особі або майну цієї особи з метою здійснення неналежним чином впливу на дії особи.
Практика таємних домовленостей	Домовленість між двома або більше особами, що направлена на досягнення неналежної цілі, в т.ч. на здійснення неналежним чином впливу на дії іншої особи.
Консультаційні послуги	Послуги консультаційного / професійного характеру, зокрема здійснення експертного / стратегічного консультування, менеджерських послуг, коучингу, розробки стратегії, впроваджувальних та комунікаційних послуг, а також експертних послуг та послуг, пов'язаних з проектом, таких як дослідження здійсненності проекту, інжинірингові послуги, нагляд за будівництвом, фінансові та бухгалтерські послуги, а також навчання та організаційний розвиток.
Договір	Юридично зобов'язуюча письмова угода, що підписується між ОВП та Підрядником на надання консультаційних послуг, робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг, який присуджується Учаснику тендеру після завершення процесу

закупівель.

Підрядник

Учасник тендеру, якому після завершення процесу закупівель присуджено Договір (напр. консультант, будівельний підрядник або постачальник).

Корупційна практика

обіцянка, пропонування, надання, здійснення, наполягання на, отримання, прийняття чи підбурювання у здійсненні, прямо чи опосередковано, будь-якої незаконної виплати або неправомірної переваги будь-якого характеру будь-якій особі чи будь-якою особою з метою здійснення впливу на дії будь-якої особи чи приведення до утримання будь-якою особою від якоїсь дії.

Декларація про прийняття зобов'язань («ДПЗ»)

Заява про дотримання норм, прийнятність та соціальну та екологічну відповідальність у формі, яка додається у якості Додатку 1.

Екологічні та соціальні питання

Екологічні та соціальні (включаючи питання сексуальної експлуатації та насильства, а також правопорушень за гендерною ознакою) питання та питання охорони здоров'я та безпеки (включаючи захист персоналу).

Шахрайська практика

будь-яка дія чи бездіяльність, в т.ч. неправильне представлення, що навмисно або з необережності вводить в оману, або спроба ввести в оману особу з метою отримання фінансової переваги або уникнення зобов'язання.

Фінансова угода

Угода між (а) KfW та позичальником (у разі кредиту) або (б) KfW та отримувачем (у разі гранту), яка встановлює умови, згідно яких фінансування стає доступним з боку KfW .

Товари

Товари, сировина, машини, обладнання, транспортні засоби та супутні полуги, наприклад, транспортування, страхування, монтаж, введення в експлуатацію, навчання та первинне технічне обслуговування.

GTAI

Агентство зовнішньоекономічної діяльності та маркетингу при Уряді Німеччини (Germany Trade and Invest, GTAI) - Товариство сприяння розвитку економіки Федеративної республіки Німеччини, що публікує на своєму веб-сайті (www.gtai.de) інформацію, пов'язану з різними проектами і закупівлями.

Керівні принципи

Керівні принципи на закупівлю консультаційних послуг, робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг у Фінансовому співробітництві з країнами-партнерами.

Запрошення на участь в тендері («ЗУТ»)	Пакет документів, яким Заявники, відібрані після попереднього кваліфікаційного відбору, зацікавлені або попередньо відібрані Особи, якщо таке можливо, запрошуються подати на розгляд Тендерну заявку.
Тимчасове об'єднання («ТО»)	Тимчасове об'єднання (ТО) означає асоціацію з або без правосуб'єктності, яка не співпадає з тією, якою володіють її члени, більше одного Консультанта, коли один член має повноваження у веденні усіх видів діяльності за та від імені будь-якого або усіх членів ТО та коли члени ТО спільно або окремо несуть зобов'язання перед ОВП за виконання Договору.
Ключовий експерт	Окремий наддач професійних послуг, навички, кваліфікація, знання та досвід якого мають ключове значення при виконанні Договору та резюме якого враховуються під час оцінювання.
Мандат	KfW на підставі мандатної угоди можуть видати мандат на здійснення проектного фінансування з використанням фінансових засобів Надавача мандату (наприклад, Європейського Союзу).
Неконсультаційні послуги	Послуги, які не є консультаційними послугами. Неконсультаційні послуги зазвичай виступають предметом тендеру та контрактуються на підставі виконання вимірних результатів, та для яких можуть чітко ідентифікуватися та послідовно застосовуватися стандарти виконання робіт, наприклад, топографічні та геотехнічні вишукування, обстеження ґрунту, повітряна та дистанційна розвідка, буріння скважин, аерофототопографічна зйомка, супутникові знімки, картографування та подібні операції, транспортування та розподіл Товарів.
Повідомлення про відсутність заперечень	Письмове повідомлення з боку KfW, що стосується документів та рішень ОВП, під час підготовки та виконання тендерного процесу.
Обструкціоністська практика	Означає (i) обдумане знищення, фальсифікація, заміна або приховування доказового матеріалу перед слідством або надання неправдивих заяв слідчим з метою суттєвого перешкоджання офіційному розслідуванню звинувачень у корупційній чи шахрайській практиці, практиках силових методів та таємних домовленостей, або погрожування, переслідування чи залякування будь-якої особи з метою перешкоджання їм у розкритті того, що їм відомо з питань, які стосуються слідства, або у проведенні розслідування, або (ii) будь-яка дія, що має намір суттєво перешкоджати здійсненню доступу KfW до інформації, що вимагається на договірній основі, у зв'язку з офіційним розслідуванням звинувачень у корупційній чи шахрайській практиці,

	практиках силових методів та таємних домовленостей.
Пропозиція	Загальний термін для пропозицій та заявок на участь в тендері.
Країна-партнер	Країна ОВП, в якій впроваджуються проект/програма, що фінансується з боку KfW .
Особа	Будь-яка фізична або юридична особа чи об'єднання двох або більше осіб.
Обладнання	Повністю обладнане устаткування, яке використовується на підставі планування, постачання, монтажу, введення в експлуатацію, технічного обслуговування, модифікації та захисту (напр. Установки з електропостачання та водовідведення або виробнича установка).
Попередній кваліфікаційний відбір	Перший етап двоетапного відбору для визначення кількості прийнятних та кваліфікованих Заявників, які потім будуть запрошені для подання на розгляд Пропозиції.
План закупівель	Документ, визначений в статті 1.6.2 та підготовлений ОВП, в якому перелічені всі процеси закупівель по договорам, які фінансуються KfW, включаючи важливі для здійснення закупівель відомості.
Організація-виконавець проекту («ОВП»)	Суб'єкт господарювання, відповідальний за виконання проекту, який безпосередньо або опосередковано отримує кошти, які надаються в рамках Фінансової угоди.
Тендерна пропозиція	Пакет документів, які подаються Учасниками тендеру на розгляд з метою участі в процесі закупівель для здійснення закупівель Консультаційних послуг.
Публічний порядок розміщення підрядів	Закон або законодавче регулювання, встановлені державою ОВП для публічних закупівель консультаційних послуг робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг в країні-партнері.
Запит на подання заявок	Пакет документів, якими запрошують потенційних Заявників подати на розгляд підтвердження кваліфікації для виконання Договору.
Запит пропозицій	Пакет документів, якими запрошують попередньо відібраних Заявників, зацікавлених або попередньо обраних Осіб, залежно від обставин, для подання Пропозиції
Діяльність, яка підпадає під санкції	Будь-яка практика силових методів, таємних домовленостей, корупційна, шахрайська або обструкційська практика (як визначено такі терміни у цьому документі), яка є незаконною в

рамках Фінансової угоди

Одноетапний процес відбору	Процес закупівель, під час якого Особи подають своє підтвердження кваліфікації разом з своїми технічною та фінансовою пропозицією.
Типова тендерна документація («ТТД»)	Пакет тендерних документів, які видаються KfW для здійснення закупівель у проектах, які фінансуються KfW.
Субпідрядник	Особа, якій Підрядник передає частину договору на умовах субпідряду, зберігаючи відповідальність перед ОВП під час виконання договору.
Тендерна документація	Запрошення до участі в тендері і запит пропозицій, включаючи проект Договору, а також будь-які роз'яснення або зміни, що вносяться в процесі закупівель.
Тендерна процедура	Тип процедури (наприклад, міжнародний, національний публічний тендер, запит пропозицій, пряме присудження), яка зобов'язана наблизити Осіб до здійснення закупівлі консультаційних послуг, робіт, товарів, обладнання або не консультаційних послуг.
Процес закупівель	Процес закупівель консультаційних послуг, робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг, починаючи з публікації оголошення про проведення тендеру/запрошення до подачі пропозиції і закінчуючи присудженням права укладення контракту або анулюванням процесу закупівель.
Технічне завдання («ТЗ»)	Опис цілей, обсяг робіт, заходів та завдань, які необхідно виконати, відповідні обов'язки ОВП та Підрядника, а також очікувані результати та продукти Договору на надання консультаційних послуг.
Двоетапний процес відбору	Процес закупівель, який складається з двох послідовних етапів при попередньому проведенні попереднього кваліфікаційного відбору.
Роботи	Будівництво, ремонт, реконструкція, демонтаж, відновлення і технічне обслуговування споруд, а також пов'язані з цим послуги, напр. транспортування, монтаж, пуско-налагоджувальні роботи та навчання.

1. Сфера застосування та (правові) рамки закупівель

1.1 Сфера застосування Керівних принципів

Дані Керівні принципи застосовуються для закупівель консультаційних послуг, робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг ОВП в рамках проектів та програм, які повністю або частково фінансуються KfW ¹. Керівні принципи діють також і у випадку, коли кошти надаються наступним чином:

- (1) у випадку мандатів, якщо іншого не погоджено з надавачем коштів на підставі мандату;
- (2) у випадку співфінансування з боку KfW і одного або декількох партнерів з розвитку. Проте, в такому випадку Керівні принципи можуть повністю або частково замінюватися правилами, встановленими спільно з іншими партнерами з розвитку перед процедурою здійснення закупівлі²;
- (3) у випадку дострокової закупівлі згідно статті 1.6.6;
- (4) у випадку Договорів, які попередньо фінансуються з боку ОВП згідно статті 1.6.7;
- (5) у випадку непрямого фінансування (наприклад, бюджетна підтримка, Policy Based Lending, Result Based Lending або спільні програми та фонди, в т.ч. трастові фонди за участі декількох донорів) згідно статті 1.6.8;
- (6) у конкретних випадках фінансування посередників у сфері фінансових послуг (наприклад, регіональні чи національні банки розвитку або фонди чи спеціалізовані фінансові інститути) з метою фінансування економічної або соціальної інфраструктури кінцевим бенефіціарами чи позичальниками згідно статті 5.2. Керівні принципи не застосовуються, якщо виконавець у сфері фінансових послуг перераховує кошти приватним позичальникам, які несуть фінансовий ризик.

Відповідно до Фінансової угоди Керівні принципи є обов'язковими для ОВП та будь-яких інших суб'єктів, офіційно відповідальних за здійсненні закупівлі. Керівні принципи застосовуються, зберігаючи за собою право на публічний порядок розміщення підрядів або іншим прийнятним локальним законам та правилам. У випадку протиріччя між Керівними принципами та публічним порядком розміщення підрядів чи іншими прийнятними локальними законами та правилами ОВП зобов'язаний за власною ініціативою та негайно інформувати KfW, щоб до проведення будь-яких закупівель погодити положення, які найкращим чином відповідають основоположним принципам, зазначеним в статті 1.2.1.

1.2 Основоположні домовленості

1.2.1 Базові принципи

Керівні принципи відображають наступні базові принципи, які застосовуються при проведенні закупівель, що фінансуються з боку KfW, відповідно до визнаної міжнародному контексті практики:

¹ Керівні принципи застосовуються відповідним чином до здійснення закупівель KfW від власного імені в межах порогових значень закупівель, встановлених ЄС.

² Зокрема, KfW виступає стороною партнерської угоди з Agence Française de Développement (AFD) та Європейським інвестиційним банком (ЄІБ) в рамках Mutual Reliance Initiative (MRI).

Конкуренція

Закупівлі повинні проводитися на основі тендерів. Вибрані для проведення закупівель процедури повинні враховувати максимальну кількість потенційних Заявників/Учасників тендеру.

Справедливість

Потенційні Заявники/Учасники тендеру повинні отримати рівні шанси на участь в процедурі закупівель. Слід недопускати нерівного ставлення до (потенційних) Заявників/Учасників тендеру.

Прозорість

Тендерний процес повинен детально задокументовуватися. Всім сторонам-учасникам процесу повинен надаватися доступ до цієї інформації відповідно до їхнього права на отримання даних.

Конфіденційність

Уся інформація, яка стосується закупівель, є конфіденційною. Тільки сторони-учасниці процесу можуть мати доступ до відповідної інформації відповідно до їхнього права на отримання даних.

Економічна ефективність та сталість

З метою ефективного використання представлених з боку KfW коштів метою здійснення закупівель є присудження Договорів Учасникам тендеру з найкращим співвідношенням ціни та якості. Тендерний процес повинен враховувати критерії, які відображають не тільки цінові аспекти, а й аспекти якості, технологічності та сталості.

Пропорційність

Зазначені вище базові принципи повинні застосовуватися в ході відповідного тендерного процесу пропорційно і з врахуванням всіх існуючих обставин та збалансування інтересів.

1.2.2 Відповідальність за закупівлі та виконання договору

ОВП несе відповідальність за підготовку та проведення закупівель, а також за управління та виконання Договорів. Відносини між ОВП, Заявниками/Учасниками тендеру та Підрядниками регулюються виключно (i) Тендерною документацією, (ii) відповідним Договором та (iii) прийнятними законами та правилами.

KfW надає фінансування на умовах, встановлених у Фінансовій угоді. Договірні відносини між KfW та іншою третьою стороною, яка не виступає ОВП, відсутні. Будь-які повідомлення, якими в рамках проекту можуть обмінюватися треті сторони та KfW, не мають вважатися та не мають трактуватися як встановлення будь-якого зобов'язання або домовленості KfW на користь такої Третьої сторони.

KfW може призупинити або розірвати Фінансову угоду без попереднього інформування Підрядників та без надання їм права висувати безпосередні претензії стосовно сум, які за певних умов могли сплачуватися в результаті такого фінансування.

Якщо іншого не погоджено в Фінансовій угоді, ОВП зобов'язується зберігати записи та документи у зв'язку з тендерним процесом та виконанням договору, зокрема документи, які підлягають повідомленню про відсутність забережень з боку KfW згідно статті 1.6.3,

протягом не менше шести (6) років з моменту виконання або завершення договору та надавати їх в розпорядження KfW (або представнику, призначеному з боку KfW).

1.2.3 Декларація про прийняття зобов'язань

ОВП та відповідний Підрядник (включаючи всіх партнерів ТО та запропонованих або залучених Субпідрядників в рамках Договору) мають в ході Тендерного процесу та виконання Договору дотримуватися найвищих норм етики, а також відповідних соціальних та екологічних стандартів. ОВП має вимагати від Заявників/Учасників тендеру надавати належним чином підписану Декларацію при прийнятті зобов'язань у якості складової частини будь-якої Заявки, Пропозиції та Договору (див. Додаток 1). У випадку співфінансування, Декларація про прийняття зобов'язань може замінитися на специфічну декларацію, яка погоджена всіма сторонами співфінансування перед початком тендерного процесу.

Якщо не надано Декларації про прийняття зобов'язань або якщо заяви чи зобов'язання Заявників, Учасників тендеру чи Підрядників, які містяться в ній, не виконуються, KfW має право на вжиття подальших заходів відповідно до статей 1.3.2 та 1.3.3.

1.2.4 Типова тендерна документація KfW

KfW представляє пакет типових тендерних документів для використання в проектах, що фінансуються з боку KfW, та наполегливо рекомендує використовувати їх, особливо у випадку проведення міжнародного публічного тендеру, щоб забезпечити ефективність тендерного процесу у відповідності Керівним принципам KfW. Якщо ОВП зобов'язаний використовувати іншу тендерну документацію, яка відрізняється від типових тендерних документів KfW, він повинен забезпечити дотримання положень Керівних принципів KfW, зокрема стосовно статті 1.5 та загальних вимог, вказаних в Додатку 5.

1.3 Критерії прийнятності

1.3.1 Правила щодо національної приналежності та країни походження

Консультаційні послуги, роботи, товари, обладнання та неконсультаційні послуги вважаються прийнятними незалежно від країни походження Підрядників (включаючи Субпідрядників та постачальників для виконання договору), якщо тільки не діє міжнародне ембарго чи санкції, які застосовуються Організацією об'єднаних націй, Європейським Союзом чи Федеральним урядом Німеччини.

1.3.2 Критерії виключення

Заявникам/Учасникам тендеру (включаючи всіх членів тимчасового об'єднання або запропонованих чи залучених Субпідрядників в рамках договору) не має присуджуватися Договір, який фінансується KfW, якщо вони на момент подачі своєї заявки/пропозиції чи на заплановану дату присудження Договору:

- (1) виступають банкрутами, перебувають в процесі ліквідації чи призупинили свою діяльність, їхня діяльність знаходиться під судовим управлінням, стосовно них оголошено конкурсне управління або вони перебувають в іншій подібній ситуації;
- (2) були:
 - а) засуджені на основі остаточного судового вироку чи остаточного адміністративного

рішення чи опинилися під фінансовими санкціями Організації Об'єднаних Націй, Європейського Союзу та/або Німеччини за звинуваченням в участі в злочинній організації, відмиванні грошей, терористичних злочинах, використанні дитячої праці або торгівлі людьми, даний критерій виключення також застосовується до юридичних осіб, більшість акцій яких перебувають у власності або де-факто контролюються фізичними або юридичними особами, які підпадають під такі звинувачення або санкції;

- b) засудженні на основі остаточного судового вироку чи остаточного адміністративного рішення суду, Європейського союзу чи національних органів в країні-партнері чи в Німеччині за звинуваченням у вчиненні дій, які підпадають під санкції, під час тендерного процесу або виконання договору чи в порушеннях, які наносять впливають на фінансові інтереси ЄС, якщо тільки вони не нададуть разом із Декларацією про прийняття зобов'язань підтверджуючу інформацію, яка відображає те, що це засудження не стосується відповідного Договору, який фінансується KfW ;
- (3) протягом останніх п'яти років підлягали повному розірванню Договору через суттєве або тривале невиконання своїх договірних зобов'язань під час виконання Договору, якщо (i) це розірвання не було оскаржене та (ii) рішення про оскарження ще перебуває на розгляді або не підтверджено прийняття рішення у повній мірі;
- (4) не виконали прийнятні податкові зобов'язання стосовно виплати податків ні в країні свого місця розташування, ні в країні ОВП;
- (5) підлягають під рішення Світового банку або іншого багатостороннього банку про виключення та вказані у відповідній таблиці разом з компаніями та окремими особами, на яких розповсюджується угода про виключення чи, відповідно, розширена угода про виключення, доступна на веб-порталі Світового банку чи іншого багатостороннього банку розвитку, та не можуть за рахунок підтверджуючої інформації разом із Декларацією про прийняття зобов'язань довести, що це виключення не стосується змісту відповідного Договору, який фінансується KfW;
- (6) вказали невірні дані під час представлення інформації, що запитується ОВП, у якості умови участі в тендерному процесі за відповідним Договором.

Опубліковані ОВП тендерні документи повинні містити вищезазначені критерії виключення.

1.3.3 Конфлікт інтересів

Заявників/Учасників тендеру (включаючи всіх членів тимчасового об'єднання та запропонованих або залучених Субпідрядників в рамках Договору) мають дискваліфікувати в ході процесу закупівлі, якщо вони:

- (1) виступають дочірнім підприємством, яким контролює ОВП, чи акціонером, який контролює ОВП, якщо тільки конфлікт інтересів, що виник, не був доведений до відома KfW та повністю вирішений належним для KfW чином;
- (2) мають ділові або сімейні відносини зі співробітниками ОВП, яких залучено до процесу закупівлі або нагляду за Договором, укладеним в результаті такого процесу, якщо тільки конфлікт інтересів, що виник, не був доведений до відома KfW та повністю вирішений належним для KfW чином;
- (3) контролюються іншим Заявником або Учасником тендеру чи контролюють його або перебувають під спільним контролем разом з іншим Заявником або Учасником тендеру, отримують від або надають іншому Заявнику або Учаснику тендеру прямо чи

опосередковано субсидії, мають того ж самого законного представника, що й інший Заявник або Учасник тендеру, підтримують з іншим Заявником або Учасником тендеру прямі або опосередковані контакти, які дозволяють їм отримувати інформацію або доступ до інформації, що міститься у відповідних заявках або пропозиціях, щоб впливати на них або на рішення ОВП;

(4) у випадку процесу закупівлі консультаційних послуг:

- a) залученні до надання консультаційних послуг, які можуть за своїм характером протирічати замовленню, який вони виконували б для ОВП;
- b) безпосередньо брали участь у складанні технічного завдання або іншої відповідної інформації для тендерного процесу. Це не має застосовуватися до консультантів, які готують попередні дослідження для проекту або брали участь в попередній стадії проекту за умови, що вкладена ними інформація, зокрема дослідження здійсненності проекту, стали доступними для всіх Учасників тендеру, а також підготовка технічного завдання не виступала частиною їхньої діяльності;
- c) протягом останніх 12 місяців перед опублікуванням оголошення про процес закупівель виступали членом персоналу або експертом ОВП, які прямо чи опосередковано пов'язані з відповідним проектом, та в зв'язку з цим мають або могли впливати на присудження договору;

(5) у випадку процесу закупівель товарів, робіт, обладнання або неконсультаційних послуг:

- a) складали специфікації, креслення, розрахунки або інші документи для тендерного процесу чи супроводжували консультанта, який складав ці документи;
- b) самі або хтось з їхніх афілійованих компаній були затверджені або запропоновані для здійснення моніторингу або нагляду за роботами в рамках цього Договору;

(6) виступають державними установами, які не можуть надати свідчення того, що вони (а) юридично та фінансово незалежні та (б) дійсно керуються законами та правилами господарської діяльності.

1.4 Діяльність, яка підпадає під санкції

ОВП та Підрядники (включаючи всіх членів ТО та запропонованих або залучених Субпідрядників в рамках Договору) повинні дотримуватися найвищих етичних норм під час процесу закупівель та виконання Договору. З цією метою ОВП зобов'язана:

- (1) включати в усю тендерну документацію та Договори, які повністю або частково фінансуються KfW, такі положення, згідно яким підрядники заявляють, що вони (i) не вчиняли та не будуть вчиняти дії, які підпадають під санкції, та можуть негативно вплинути на процес закупівель та відповідне присудження договору, та що вони не будуть вчиняти дії, які підпадати під санкції, у випадку присудження їм договору;
- (2) включати до Договорів положення, згідно з якими Підрядники повинні дозволяти KfW, а у випадку фінансування з боку Європейського союзу, також і уповноваженим згідно європейського права європейським інституціям перевіряти відповідні банківські рахунки, записи та документи, забезпечувати можливість здійснення перевірок на

місцях та гарантувати доступ до робочих майданчиків та відповідного проекту, що стосується процесу закупівлі та виконання Договору, а також дозволяти проводити у себе перевірки аудитрам, уповноважених KfW .

KfW залишає за собою право вживати будь-які заходи, які він вважає прийнятними, для перевірки дотримання цих етичних норм. Зокрема, він залишає за собою наступні права:

- (1) відхиляти пропозицію про присудження договору, якщо рекомендований для присудження договору Учасник тендеру під час тендерного процесу прямо чи опосередковано був залучений до діяльності, яка підпадає під санкції, з матою присудження договору;
- (2) оголосити закупівлі, як такі, що відбулися з порушенням встановлених процедур, та реалізувати на підставі Фінансової угоди з ОВП свої права шляхом призупинення, дострокового повернення та припинення виплат, якщо ОВП, Підрядники або їхні законні представники чи Субпідрядники брали участь під час процесу закупівель або виконання договору у діяльності, що підпадає під санкції, та якщо ОВП не вжив своєчасно належних та задовільних для KfW заходів з виправлення ситуації, в т.ч. якщо він не поінформував KfW в той момент, коли йому самому стало відомо про таку діяльність.

1.5 Соціальна та екологічна відповідальність

Проекти, які повністю або частково фінансуються в рамках Фінансового співробітництва, повинні забезпечити виконання міжнародних екологічних та соціальних стандартів (в т.ч. питання сексуальної експлуатації та наруги, а також насильства за статевою ознакою), а також стандартів з охорони здоров'я та безпеки праці (екологічні та соціальні аспекти). Тому, відповідно до відповідного стандарту Світового банку/МФК, KfW розробив Керівні принципи зі сталого розвитку³, які визначають єдині обов'язкові рамки для включення екологічних та соціальних стандартів до планування, оцінки, реалізації та моніторингу проектів, що фінансуються з боку KfW .

З метою супрооду ОВП під час тендерного процесу та виконання окремих Договорів KfW надає типову тендерну документацію для впровадження процедур міжнародного публічного тендеру, що містить відповідні вимоги в екологічній та соціальній сфері, які потрібно адаптувати до конкретних ризиків екологічної та соціальної сфери окремого Договору. Відповідні результати Оцінки впливу на навколишнє та соціальне середовище (ОВНСС), Плану управління навколишнім та соціальним середовищем (ПУНСС) або Плану відповідальності або іншого документу, який має на меті скорочення ризиків в екологічній та соціальній сфері в рамках відповідного проекту та розробленого в ході підготовки проекту, мають враховуватися під час складання тендерної документації⁴.

Якщо ОВП зобов'язаний використовувати тендерну документацію, яка відрізняється від типової, він повинен забезпечити дотримання вимог в екологічній та соціальній сфері, які містяться в типовій тендерній документації, інтегруючи відповідні вимоги, які узгоджені з проектною специфікою, в екологічній та соціальній сфері в саму тендерну документацію.

³ Більш детальна інформація міститься в Керівних принципах зі сталого розвитку за адресою https://www.kfw-entwicklungsbank.de/PDF/Download-Center/PDF-Dokumente-Richtlinien/Nachhaltigkeitsrichtlinie_DE.pdf

⁴ Застосовується тільки до проектів/програм, які перевіряються після 1 січня 2019 року.

ОВП гарантує, що Підрядники, які уклали відповідний договір, приймають на себе зобов'язання:

- (1) дотримуватися міжнародних екологічних та трудових стандартів, які узгоджуються з прийнятними законодавчими актами та нормами в країні виконання відповідного договору та основоположними конвенціями Міжнародної організації праці⁵ (МОП) та міжнародними угодами у сфері екології, а також гарантувати їх дотримання всіма субпідрядниками та генеральними постачальниками, тобто стосовно основних предметів поставки згідно Договору; та
- (2) реалізувати заходи із зниження екологічних та соціальних ризиків, передбачених в Оцінці впливу на навколишнє та соціальне середовище (ОВНСС) та більш детально описані в Плані /рамковому Плані управління навколишнім та соціальним середовищем (USMP/ESMF) в частині, яка стосується договору, а також заходи з попередження сексуальної експлуатації та сексуальної наруги та насилля за статевою ознакою.

Вищезазначені зобов'язання Заявників, Учасників тендеру та Підрядників виступають частиною Декларації про прийняття зобов'язань згідно Додатку 1.

1.6 Моніторинг та перевірка з боку KfW

1.6.1 Загальні положення

KfW здійснює моніторинг відповідності тендерних процесів положенням Керівних принципів KfW та представляє, як описано нижче, повідомлення про відсутність заперечень. Повідомлення про відсутність заперечень не звільняє ОВП від його договірних зобов'язань в рамках Фінансової угоди.

1.6.2 План закупівель

Від ОВП вимагається скласти в рамках Фінансової угоди План закупівель та відповідно виконувати його. В плані закупівель мають вказуватися, наскільки це можливо, відповідні процеси закупівель по всіх Договорах, які фінансуються KfW. Початковий план закупівель має охоплювати увесь період дії проекту та містить детальну інформацію не менше ніж на перші 18 місяців з моменту укладання Фінансової угоди. План закупівель має щороку переглядатися та, за необхідності, вподальшому змінюватися, а також має своєчасно подаватися на розгляд KfW, щоб KfW міг надати повідомлення про відсутність заперечень для зміненої версії. Шаблон плану закупівель представлено в Додатку 2.

1.6.3 Повідомлення про відсутність заперечень – попередня перевірка

Для процесів закупівель, які перевищують порогі значення, що діють для міжнародних публічних тендерів згідно статті 2.1.1, попередня перевірка з боку KfW, як описано нижче, є обов'язковою. Перед опублікуванням або повідомленням третіх осіб та, переважно, перед

⁵ У випадку, якщо конвенції МОП в країні Замовника ратифіковано або реалізовано не повністю, Заявник/Учасник тендеру/підрядник має запропонувати та виконати прийнятні належним чином для Замовника та KfW заходи, керуючись зазначеними конвенціями МОП щодо а) скарг працівників на умови праці та зайнятості, б) дитячої праці, в) примусової праці, г) організації найнятих працівників та д) відсутності дискримінації.

кожним повідомленням з метою схвалення національними регулюючими чи наглядовими органами, відповідальними за публічне розміщення підрядів, ОВП представляє до KfW зазначені нижче документи, наскільки вони застосовуються у відповідному тендерному процесі. KfW видає Повідомлення про відсутність заперечень, якщо запропоновані документи та рішення відповідають Керівним принципам KfW :

- (1) оголошення про проведення тендеру (див. зразок в Додатку 2);
- (2) запит пропозицій з детальною інформацією про оцінювання (див. зразок в Додатку 5);
- (3) звіт про оцінювання в рамках попереднього кваліфікаційного відбору, включаючи протокол з розкриття (див. зразок в Додатку 6);
- (4) запит пропозицій або запрошення на участь в тендері, включаючи спосіб та критерії оцінювання (див. зразок в Додатку 5);
- (5) звіт про оцінювання пропозицій, включаючи протокол з розкриття; у випадку роздільної оцінки технічної та фінансової пропозиції, звіт про технічну оцінку має надсилатися до KfW для отримання Повідомлення про відсутність заперечень перед розкриттям фінансових пропозицій (див. зразок в Додатку 6);
- (6) при необхідності, запит про переговори перед присудженням договору з першочерговим претендентом та про анулювання процесу закупівель з відповідним обґрунтуванням та пропозицією щодо подальших дій (див. деталі в статті 2.5.15);
- (7) перед присудженням договору – проект Договору (включаючи Декларацію про прийняття зобов'язань); та
- (8) при необхідності, перед його підписанням – будь-які подальші зміни до Договору у вигляді додаткових угод.

Якщо в рамках одного проекту стандартизована тендерна документація використовується для декількох аналогічних тендерних процесів, то KfW може замінити окремі повідомлення про відсутність заперечень для документів, вказаних вище під цифрами (1), (2) та (4), єдиним повідомленням про відсутність заперечень для стандартизованої версії відповідної тендерної документації.

1.6.4 Повідомлення про відсутність заперечень – спрощена перевірка

Для тендерних процесів, нижче порогових значень для проведення міжнародних публічних тендерів KfW, може погодити спрощену перевірку замість попередньої перевірки згідно статті 1.6.3.

Під час спрощеної перевірки KfW видає Повідомлення про відсутність заперечень для тендерного процесу після представлення проекту Договору. У випадку проведення послідовних закупівель з використанням тієї самої тендерної документації та типових договорів KfW після перевірки та видачі Повідомлення про відсутність заперечень щодо першого процесу закупівель може погодити видачу Повідомлення про відсутність заперечень на основі регулярного аудиту здійснення закупівель або регулярних перевірок.

1.6.5 Повідомлення про відсутність заперечень – наступна перевірка

KfW в принципі не видає загального Повідомлення про відсутність заперечень для документів, вказаних в статті 1.6.3, що базується на наступній перевірці процесу закупівель після присудження Договору.

1.6.6 Оновлення Повідомлення про відсутність заперечень

Зміни, доповнення або пояснення, які стосуються документів або рішень згідно статей 1.6.2.-1.6.5., що вносяться тільки після того, як KfW видав Повідомлення про відсутність заперечень, вимагають оновлення Повідомлення про відсутність заперечень від KfW, якщо вони суттєво впливають на бюджет проекту, кошторисний розрахунок Договору, конкуренцію, погоджену загальну технічну концепцію, умови виконання замовлення або графік процесу закупівель чи виконання Договору.

1.6.7 Випереджаючі закупівлі

Випереджаюча закупівля означає, що ОВП починає тендерний процес до завершення укладання Фінансової угоди, що лежить в його основі. Якщо KfW погодив після письмового запиту випереджаючу закупівлю, він видасть попереднє Повідомлення про відсутність заперечень. Повідомлення про відсутність заперечень мають вступати в силу, якщо та тільки коли починає діяти відповідна Фінансова угоди, при цьому передбачається, що таке попереднє Повідомлення про відсутність заперечень за жодних обставин не може вважатися зобов'язанням KfW щодо фінансування договору, оскільки зберігається його строга залежність від підписання Фінансової угоди.

1.6.8 Попередньо фінансовані Договори

В окремих випадках ОВП може без попередньої участі KfW присудити договір та повністю або частково профінансувати його. KfW може погодитись фінансувати або компенсувати платежі ОВП, які здійснювалися в рамках такого договору. У цьому випадку ОВП зобов'язаний прийнятим для KfW чином довести, що договір, який фінансується або компенсується, був укладений у відповідності до базових принципів, вказаних в статті 1.2.1 Керівних принципів KfW. Надалі, ОВП має надати офіційну декларацію про відсутність будь-яких випадків щодо діяльності, яка підпадає під санкції, в ході тендерного процесу або виконання Договору, а також про прийнятність Підрядника в рамках Керівних принципів KfW. У випадку, якщо під час тендерного процесу подано скарги або якщо в ході виконання Договору претензії було подано підрядником, фінансування з боку KfW має надаватися тільки, якщо ОВП надасть письмове підтвердження того, що ці скарги вирішені у повній мірі прийнятим для KfW чином та що претензії підрядника обгрунтовані.

1.6.9 Непряме фінансування

Поряд з фінансуванням прямих інвестицій в проекти та програми, в рамках яких закуповуються індивідуальні контрактні позиції (наприклад, консультаційні послуги, роботи, обладнання, товари, неконсультаційні послуги), KfW підтримує інші форми непрямого фінансування програм як таких, що пов'язані, так і тих, що не пов'язані з інфраструктурою (наприклад, бюджетна підтримка, Policy Based Lending, Result Based Lending або спільні програми та фонди, включаючи трастові фонди за участі декількох донорів). При таких формах фінансування трансфер грошових засобів пов'язаний з досягненням попередньо поставлених цілей або індикаторів виплат. Перераховані таким чином кошти керуються у відповідності з бюджетними процедурами країни-партнера та/або ОВП, як правило, без моніторингу окремих тендерних процесів.

Якщо не погоджено іншого, перед підписанням Фінансової угоди KfW проводить довірчу перевірку процедур, включаючи систему закупівель країни-партнера та/або процедур та можливостей ОВП на основі базових принципів, вказаних в статті 1.2.1 даних Керівних принципів. Загальний позитивний результат такої перевірки являється умовою непрямого

фінансування. В залежності від характеру виконання та результату перевірки KfW може запропонувати ОВП вжити заходів з виправлення недоліків та/або посилити свій моніторинг.

1.6.10 Санкції KfW у зв'язку з неправильно проведеними закупівлями

Незалежно від санкцій, вказаних в статті 1.4., у випадку діяльності, що підпадає під санкції, KfW має право оголосити закупівлю неправильно проведеною та використовувати всі права в рамках Фінансової угоди, якщо в ході перевірок KfW в якийсь момент буде встановлено недотримання ОВП положень Керівних принципів KfW. При необхідності, KfW має право анулювати частину коштів, передбачених за Договорами, в рамках яких були проведені закупівлі з порушеннями, а також може вимагати повного або часткового повернення чи дострокового погашення коштів.

У якості роз'яснення зазначається те, що KfW має право під час присудження договору та після видачі Повідомлення про відсутність заперечень стверджувати про неправильне проведення закупівлі та вжити заходів, вказаних у цьому документі, якщо в подальшому виявиться, що Повідомлення про відсутність заперечень було видано KfW на основі неповної, неправдивої або такої, що вводить в оману, інформації з боку ОВП або що умови договору були змінені без отримання Повідомлення про відсутність заперечень від KfW.

2. Загальні положення в зв'язку з тендерним процесом

2.1 Тендерні процедури

Доступними виступають наступні види тендерних процедур – в порядку спадання рівня їхньої конкурентності:

- міжнародний публічний тендер
- національний публічний тендер
- запит пропозицій
- збір цінових пропозицій
- пряме присудження

Усі Договори, оціночна вартість яких перевищує порогові значення згідно статті 2.1.1, підлягають міжнародному публічному тендеру як стандартній процедурі, за виключенням випадків виключення згідно статей 2.1.2-2.1.5. В будь-якому випадку на розгляд ОВП може застосовуватися процедура розміщення підряду з більш високим рівнем конкуренції ніж та, що вимагається згідно статей 2.1.2-2.1.5.

Вибір тендерної процедури повинен зазначатися в Плані закупівель.

2.1.1 Міжнародний публічний тендер

У випадку міжнародного публічного тендеру оголошення про проведення тендеру публікується в міжнародних ЗМІ, щоб залучити потенційних учасників процедури закупівель

на міжнародному рівні. Договори з оціночною вартістю⁶ вище порогових значень, зазначених нижче, (порогові значення для міжнародних публичних тендерів) підлягають процедурі міжнародного публічного тендеру:

- 5 000 000 ЄВРО (п'ять мільйонів євро) для закупівель робіт або обладнання; та
- 200 000 ЄВРО (двісті тисяч євро) для закупівель товарів, консультаційних та неконсультаційних послуг.

2.1.2 Національний публічний тендер

У випадку національного публічного тендеру оголошення про проведення тендеру публікується на національному рівні. Проте, не виключається подача заявок на участь з боку зацікавлених осіб на міжнародному рівні. Національний публічний тендер можуть вибрати при оціночній вартості договорів нижче порогових значень для міжнародних публічних тендерів, а також у достатньо обґрунтованих випадках виключення при оціночній вартості договорів вище порогових значень для міжнародних публічних тендерів, за умови, що

- (1) на національному рівні з точки зору кількості та якості очікується достатня конкуренція та
- (2) Договір за своїм обсягом та умовами виконання (наприклад, обсяг проекту, логістичні причини, рівень цін), цілком ймовірно, не викличе зацікавленості на міжнародному рівні.

2.1.3 Запит пропозицій

У випадку розміщення шляхом запиту пропозицій тендерна процедура включає обмежену кількість попередньо відібраних, кваліфікованих осіб, яких запрошено до подачі пропозиції.

Як правило, свої пропозиції повинні подати не менше трьох осіб. З цією метою ОВП надає KfW список запропонованих осіб, від яких повинні надійти пропозиції, а також кошторис витрат, та підтверджує їхню кваліфікацію на підставі доказів у зв'язку з передбаченою діяльністю, тобто загальний досвід, наявність персоналу, фінансові ресурси та спеціальні знання, які стосуються предмету Договору. Якщо представленої інформації недостатньо, Учасникам необхідно надати таку кваліфікаційну інформацію разом із запитуваними пропозиціями.

Процедуру запиту пропозицій можуть вибрати

- (1) при договірних сумах нижче порогового значення для міжнародних публічних тендерів, якщо тендерна процедура, яка проводиться як національний публічний тендер, була б з точки зору договірної суми неприйнятною, та це допускається правилами публічного розміщення підрядів, або
- (2) при договірних сумах вище порогових значень міжнародних публічних тендерів, якщо тільки дуже обмежена кількість осіб можуть виконати вимоги предмету Договору, та це підтверджується широким знанням ринку, або

⁶ Суми вказані з включенням всіх опцій та без податку на додану вартість (ПДВ). У якості виключення у достатньо обґрунтованих обставинах KfW може погодити підвищення порогових значень для міжнародних публічних тендерів.

- (3) якщо чесна конкуренція, враховуючи фактичну ситуацію на ринку (наприклад, організації, які орієнтовані на прибуток, на протигагу некомерційним організаціям), неможлива, незалежно від суми Договору.

2.1.4 Збір цінових пропозицій

У випадку збору цінових пропозицій свою пропозицію повинні подати не менше трьох попередньо відібраних, кваліфікованих осіб. В запиті про збір цінових пропозицій мають вказуватися технічні вимоги, інша відповідна інформація, а також спосіб оцінювання. Вибір Підрядника проводиться, як правило, за способом оцінювання, по методу оцінювання на основі найменшої ціни.

Збір цінових пропозицій можуть вибрати тільки для закупівлі стандартизованих, доступних на ринку стандартних товарів та неконсультаційних послуг, які не потребують ні розроблених ОВП специфікацій/описів завдань, ні розроблених Учасником тендеру технічних пропозицій (наприклад, стандартні транспортні засоби, канцелярські товари, стандартне комп'ютерне обладнання та програмне забезпечення, транспортування та розподіл товарів, топографічні дослідження, поставка продуктів харчування). Склад Учасників тендеру, які будуть запрошуватися, має забезпечити справедливую конкуренцію, тобто переважно тільки місцевих, або тільки міжнародних Учасників тендеру.

2.1.5 Пряме присудження

У випадку прямого присудження тільки одній попередньо відібраній кваліфікованій особі пропонується подати пропозицію на основі розробленого ОВП функціонального опису, специфікації або технічного завдання.

ОВП має перевірити відповідність та конкурентоспроможність пропозиції, а також Договору, який буде укладатися та підтверджує кваліфікацію вибраного Учасника тендеру. Результат такої процедури перевірки повинен задокументуватися письмово.

Пряме присудження можуть вибирати, зокрема, в наступних випадках:

- (1) при зміні існуючих договорів, тобто коли
 - a) загальна сума змін значно нижча первинної вартості Договору (як правило, менше 25% від первинної вартості договору), або зміна не виправдовує нового конкурентного тендерного процесу, та
 - b) характер та обсяг змін не призводить до суттєвої зміни первинного змісту Договору;
- (2) на подальших етапах реалізації проекту, якщо дотримано всіх наступних критеріїв:
 - a) в попередній тендерній документації було зазначено можливість цього наступного етапу,
 - b) перший договір було присуджено на основі тендеру,
 - c) робота підрядника на попередньому етапі визнана задовільною та
 - d) специфікації або технічне завдання в значній мірі ідентичні;
- (3) після анулювання тендерного процесу згідно статті 2.5.15, за умови що
 - a) не було внесено суттєвих змін до первинних умов Договору та

- b) подальша конкурентна тендерна процедура, ймовірно, не принесе якихось корисних результатів;
- (4) через причини крайньої необхідності,
 - a) викликані непередбачуваними подіями, які не залежать від Виконавця проекту (наприклад, стихійне лихо, криза або конфлікт), та
 - b) якщо неможливо дотриматись термінів, встановлених для інших процедур та вказаних в статті 2.4.10;
- (5) якщо наявні ознаки унікальності пропозиції, тобто якщо договірні послуги через поєднання необхідних спеціальних знань та досвіду, технічних причин/особливостей або через захист виняткових прав (наприклад, патента, авторського права) можуть представлятися тільки однією визначеною особою;
- (6) оціночна сума договорів нижче 20 000 ЄВРО (двадцяти тисяч євро).

2.2 Двохетапна та одноетапна процедура відбору

В ході тендерної процедури Учасники тендеру, як правило, повинні представляти наступні документи:

- (1) підтвердження кваліфікації
- (2) технічну частину пропозиції та
- (3) фінансову частину пропозиції

Це має здійснюватися за один єдиний або за два етапи.

Двоетапна процедура відбору

При двоетапній процедурі відбору тендерний процес поділений на два послідовних етапи:

На першому етапі, етапі попереднього кваліфікаційного відбору, Заявникам у формі запиту заявок пропонується підтвердити свою кваліфікацію стосовно досвіду, можливостей та ресурсів для виконання Договору. Заявники, які виконали вступні вимоги, вважаються такими, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір.

На другому етапі заявники, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір, запрошуються до подання на розгляд технічної та фінансової пропозиції.

Одноетапна процедура відбору

При одноетапній процедурі відбору тендерний процес проводиться в один етап, тобто Учасники тендеру подають підтвердження своєї кваліфікації разом з технічною та фінансовою пропозицією.

Щодо решти діють ті самі критерії, що й при двоетапній процедурі відбору.

Способи відбору при різних тендерних процедурах

У випадку міжнародних публічних тендерів та національних публічних тендерів застосовуються обидва способи відбору, а у випадку розміщення шляхом запиту пропозицій, збору цінових пропозицій та прямого присудження застосовується тільки одноступеневий спосіб відбору.

Для отримання додаткової інформації див. статтю 3.2 про процедури відбору для закупівлі консультаційних послуг та статтю 4.2 про процедури відбору для закупівлі робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг.

2.3 Спосіб одного/двох конвертів при відборі пропозицій

Поняття способу одного/двох конвертів стосується того, яким чином відбувається подача технічної та фінансової частини пропозиції, в одному чи в двох окремих конвертах. При одноетапному способі відбору без попереднього кваліфікаційного відбору технічна частина пропозиції включає в себе підтвердження кваліфікації Учасника тендеру.

Форма подачі залежить від способу оцінювання, як описано в статтях 3.4 та 4.4. Як правило, способу одного конверта достатньо, якщо оцінювання проходить на основі найбільш низької ціни. Спосіб двох конвертів необхідний, якщо технічна пропозиція заявника оцінюється за бальною системою. У цьому випадку спочатку розкривається та оцінюється технічна пропозиція, а фінансова пропозиція залишається закритою, що забезпечує об'єктивну оцінку технічної пропозиції. Після завершення технічного оцінювання розкриваються та потім оцінюються фінансові пропозиції тих Учасників тендеру, які виконали технічні вимоги, вказані в тендерній документації.

Фінансові пропозиції Учасників тендеру, які не виконали технічні вимоги, вказані в тендерній документації, зберігаються закритими та повертаються Учасникам тендеру або, за згодою, утилізуються відповідно до законодавства про захист даних.

2.4 Підготовка тендерного процесу

При підготовці тендерного процесу повинні дотримуватися наступних положень. Тендерна документація має відображати найбільш важливу інформацію у відповідності з останньою версією плану закупівель.

2.4.1 Стандартна тендерна документація та проект договору

ОВП, зокрема, у разі міжнародного публічного тендеру, повинен використовувати типову тендерну документацію (див. Статті 1.2.4 та 1.5). Якщо ОВП зобов'язаний використовувати інші тендерні документи, то запрошення до участі в тендері та запит пропозицій повинні містити, принаймні, елементи згідно з Додатком 5.

Тендерна документація має містити проект договору або, принаймні, інформувати про суттєві умови договору та укладення угоди (наприклад, умови оплати, необхідні гарантії, прийнятне право, положення у зв'язку з корегуванням цін, період сповіщення про недоліки, форс-мажорні обставини), які керуються положеннями договору, вказаним в Додатку 7.

2.4.2 Стандарти та технічні специфікації, торгові марки

Стандарти та технічні специфікації мають розроблятися таким чином, щоб вони забезпечували якість та виконання предмету договору та в той же час стимулювали максимально широку конкуренцію. У випадку міжнародного публічного тендеру тендерна документація має базуватися на міжнародно визнаних та широко поширених стандартах, наприклад, ISO/IEC або стандартах, в основу яких покладені стандарти EN. Якщо такі міжнародні стандарти не існують або вони не прийнятні, то можуть встановлюватися національні стандарти. У всіх випадках в тендерній документації має зазначатися, що також

будуть прийматися обладнання, матеріали або товари, якість яких відповідає іншим стандартам, що, принаймні, суттєво виступають аналогічними до специфічних стандартів.

Специфікації мають базуватися на релевантних технічних характеристиках та/або вимогах по експлуатації. Слід уникати посилань на торгові марки, номери каталогів або іншої подібної класифікації. Якщо зазначення торгової марки або номеру каталогу конкретного виробника для уточнення недостатньо повної специфікації вважається прийнятним, то після такого посилання додається вираз «або еквівалент», щоб можна було приймати пропозиції про поставки, які мають подібні властивості та характеристики, по крайній мірі, в своїй власній частині, які відповідають зазначеним.

2.4.3 Реєстрація та інші адміністративні вимоги

У випадку міжнародних публічних тендерів тендерна документація передбачає для іноземних учасників процедури розміщення підрядів можливість представлення підтверджуючих документів, рівнозначних підтверджуючим документам, які вимагаються в країні ОВП. Реєстрація Заявника/Учасника тендеру або представлення адміністративних підтверджень в тій країні, де реалізується предмет договору, можуть вступати попередньою умовою присудження договору (у цьому випадку, в тендерній документації повинно міститися відповідна вказівка), проте відсутність підтверджуючих документів на етапі попереднього кваліфікаційного відбору або подачі пропозицій не повинно призводити до автоматичного відхилення заявки до участі в тендері /пропозиції.

2.4.4 Тимчасове об'єднання

Заявники / Учасники тендеру можуть створювати з іншими особами всередині країни або закордоном тимчасові об'єднання (консорціуми, асоціації), щоб підвищити свою кваліфікацію та можливості. ТО може мати довгостроковий характер (незалежно від визначеного договору) або обмежуватися конкретним договором. Тимчасові об'єднання Заявників/Учасників тендеру без солідарної відповідальності партнерів не допускаються. Заявники/ Учасники тендеру можуть самі обирати своїх партнерів по ТО.

2.4.5 Мова

У разі здійснення закупівель в рамках міжнародного публічного тендеру тендерна документація складається на розсуд ОВП однією з наступних чотирьох міжнародних мов: англійській, французькій, іспанській та португальській. Якщо національна мова країни відрізняється від цих міжнародних мов, тендерна документація може бути опублікованою і національною мовою⁷, а Заявниками /Учасникам тендеру можуть дозволити в доповнення до редакції міжнародною мовою подати документи і національною мовою також. Проте, у випадку розбіжностей текст документів міжнародною мовою має вищу юридичну силу. Те ж саме застосовується до договору, який підписується та має юридичну силу тільки міжнародною мовою.

У випадку здійснення закупівель в рамках національного публічного тендеру дозволяється складати тендерну документацію, заявки на участь в тендері/пропозицію та договір, що заключатиметься, тільки національною мовою країни-партнера, якщо вона відрізняється від чотирьох міжнародних мов. У цьому випадку ОВП, якщо не погоджено іншого, зобов'язана

⁷ ОВП несе відповідальність за реалізацію або, відповідно, дотримання авторського права.

представити KfW точний переклад документів, які підлягають повідомленню про відсутність заперечень з боку KfW , однією з чотирьох міжнародних мов.

2.4.6 Валюта

В тендерній документації повинна вказуватися валюта пропозицій, здебільшого ЄВРО, або валюта Фінансової угоди. ОВП може зафіксувати в тендерній документації, що частина пропозиції, яка відображає локальні витрати (понесені в країні ОВП), може вказуватися в національній валюті.

З метою оцінювання та порівняння пропозицій тендерна документація повинна містити вказівку на офіційне джерело обмінного курсу та контрольну дату (як правило, до закінчення терміну подання пропозицій) перерахунку всіх пропозицій в єдину валюту.

2.4.7 Податки та збори

ОВП інформує Учасників тендеру в тендерній документації про відповідні правила сплати місцевих податків та державних зборів в країні-партнері або про те, що підрядники та їхні співробітники звільнені від сплати місцевих податків. Враховуються тільки ідентифіковані місцеві податки та державні збори, які можуть безпосередньо стосуватися Договору. Податки та збори, які підлягають сплаті підрядником та його співробітниками поза межами країни-партнера, вважаються включеними в розрахунок загальних витрат.

Як правило, Учасники тендеру в своїй пропозиції вказують попередні суми податків та зборів, які підлягають сплаті в країні-партнері, у якості окремої позиції, та ці попередні суми не враховують під час фінансової оцінки.

Договір, укладений з Учасником-переможцем тендеру відображає діючі положення тендерної документації, включаючи порядок сплати місцевих податків та державних зборів, а також положення стосовно зміни відповідних національних законодавчих актів в період після присудження Договору (для більш детальної інформації див. Додаток 7).

2.4.8 Гарантії та забезпечення

Будь-який авансовий платіж ОВП залежить від представлення підрядником гарантії повернення авансового платежу у тій самій сумі на умовах, погоджених ОВП, та не може перевищувати двадцяти (20) відсотків від суми договору. Крім того, ОВП за погодженням з KfW може вирішити відмовитися від цієї умови. Це залежить від виду та об'єму договору та повинно фіксуватися в тендерній документації.

У випадку розміщення договорів на надання робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг, як правило, вимагаються гарантія пропозицій, гарантія виконання та гарантійне утримання згідно загальноприйнятої в діловій практиці, проте для представлення консультаційних послуг дане положення зазвичай не застосовується (більш детальні приклади див. в Додатку 7 та 8).

2.4.9 Плата за тендерну документацію

Якщо за тендерну документацію призначається плата, вона повинна бути рівнозначною та відображати тільки фактичні витрати на друк та доставку потенційним Заявникам / Учасникам тендеру.

2.4.10 Терміни подачі

Щоб дати можливість Заявникам/Учасникам тендеру ретельно підготувати свою пропозицію та вчасно її відіслати, мінімальні терміни подачі заявок на участь в тендері і пропозицій при тендерній процедурі, що проводиться у формі міжнародного публічного тендеру, - в першу чергу для міжнародних заявників / учасників тендеру - повинні бути наступними:

- (1) для підготовки заявки на участь в тендері (від дати опублікування останнього оголошення про проведення тендеру до терміну подачі заявки): **не менше 30 календарних днів**; та
- (2) для підготовки технічної та фінансової пропозиції (від дати опублікування оголошення про проведення тендеру або розсилки запиту пропозицій/збору цінових пропозицій від учасників тендеру або запрошення заявників, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір, до терміну подачі пропозицій): **не менше 45 календарних днів**.

Для складних Договорів мінімальний час підготовки технічної та фінансової пропозиції має відповідно збільшуватися. У належним чином обґрунтованих випадках (напр. обґрунтовні роз'яснення або зміни тендерних документів) може надаватися продовження терміну подачі. Однак таке рішення повинне прийматися, щонайменше, за 10 календарних днів до закінчення терміну подачі. Тендерна документація надається в розпорядження протягом всього терміну подачі.

Будь-яке скорочення вищевказаних мінімальних термінів подачі заявок на участь в тендері і пропозицій вимагає отримання від KfW повідомлення про відсутність заперечень.

У разі національного публічного тендеру дійсними є відповідні положення публічного порядку здійснення закупівель, в разі застосування процедур запиту пропозицій і збору цінових пропозицій термін подачі пропозицій може бути відповідно скорочений, але має становити не менше **20 календарних днів**. Тому, повинен коригуватися, відповідним чином, і термін запитів на роз'яснення. При прямому присудженні термін подачі повинен встановлюватися розумним чином.

Заявки/пропозиції, що надійшли після закінчення терміну, відхиляються, якщо тільки запізнення подачі не пов'язане з форс-мажорними обставинами (напр. стихійні лиха, війна). Запізнення подання, пов'язане з кур'єрською службою і/або митним оформленням, не рахується форс-мажорною обставиною.

2.4.11 Преференція внутрішнього ринку

Якщо ОВП відповідно до чинного законодавства зобов'язаний повернутися до преференції внутрішнього ринку, KfW може погодитися з цим за умови, що

- (1) це відбувається абсолютно прозоро, шляхом застосування преференційної маржі для товарів місцевого виробництва або для будівельних підрядників з країни ОВП, і це прямо передбачено в тендерній документації, та
- (2) де факто це не веде до виключення міжнародної конкуренції.

У будь-якому випадку внутрішня преференційна маржа при закупівлі поставок товарів не має перевищувати 15% від ціни імпорту без урахування податків або, в разі закупівлі будівельних робіт, 7,5% від ціни, і не застосовується до консультаційних послуг.

2.5 Здійснення процесу закупівлі

При здійсненні процесу закупівель повинні враховуватися наступні положення.

2.5.1 Опублікування оголошення про проведення тендеру

У разі міжнародних і національних публічних тендерів ОВП має розмістити оголошення про проведення тендеру, запрошуючи до участі в тендерному процесі. Оголошення про проведення тендеру має містити, щонайменше, короткий виклад змісту і терміни тендеру (див. Додаток 3). Опублікування оголошення про проведення тендеру вважається офіційним початком процесу закупівель.

Оголошення про проведення тендеру за процедурою типу "міжнародний публічний тендер" підлягають обов'язковій публікації на веб-сайті GTAI www.gtai.de, і на національному рівні відповідно до діючого порядку публічного розміщення підрядів.

Оголошення про проведення тендеру за процедурою типу "національний публічний тендер" публікуються на національному рівні відповідно до діючого порядку публічного розміщення підрядів.

Опублікування оголошення про проведення тендеру може проводитися в електронній або друкованій формі і доповнюватися публікацією в спеціалізованих засобах масової інформації. Проте, опублікування оголошення про проведення тендеру в різних ЗМІ має відбуватися одночасно і ні в якому разі не до публікації в GTAI.

Для процедур запиту пропозицій, збору цінових пропозицій та прямого присудження опублікування оголошення про проведення тендера не потрібно.

Мінімальний вміст, який необхідно включити в оголошення про проведення тендеру, представлено в Додатку 3.

2.5.2 Комунікація, роз'яснення тендерної документації та попереднє обговорення

Комунікація між ОВП та (потенційними) Заявниками/Учасниками тендеру на різних етапах процесу закупівель повинна проходити в письмовій формі⁸, а ОВП має обробляти інформацію про перевірку, уточнення та оцінювання заявок на участь в тендері / пропозицій таким чином, щоб її зміст не було доступно іншим (потенційним) Заявникам / Учасникам тендеру, які беруть участь в процесі закупівель, або іншій стороні, яка не має права на доступ до такого роду інформації до тих пір, поки ОВП не повідомить результат оцінювання Заявників/Учасників тендеру відповідно до процедур, викладених в діючу тендерну документацію.

Потенційні Заявники/Учасники тендеру до закінчення зазначеного у тендерній документації строку подання запитів на роз'яснення можуть звернутися із запитом на роз'яснення тендерної документації. Запити мають подаватися в письмовій формі за зазначеною у тендерній документації адресою ОВП. Всі інші питання і втручання Заявників/Учасників тендеру заборонені і ведуть до виключення Заявника/Учасника тендеру від участі в процедурі.

⁸ Поняття «письмово» означає, що повідомлення або запис повинен здійснюватися в письмовій формі. До цього відноситься наприклад, електронна пошта, факс або передача через електронну систему закупівель (за умови, що електронна система доступна, безпечна, забезпечує точність та конфіденційність та володіє достатніми функціями Audit-Trail).

Відповідь ОВП на запит роз'яснення не повинен розкривати інформацію, яка могла б створити несправедливу перевагу. Будь-яка зміна виданої документації повинна проводитися у формі документу про внесені зміни/доповнення до тендерної документації. Всі роз'яснення та доповнення до тендерної документації повинні проводитися в письмовій формі. Вони повинні надсилатися одночасно кожному одержувачу первісної тендерної документації або публікуватися в тих же ЗМІ, де була опублікована тендерна документація, причому досить рано, щоб потенційні Заявники/Учасники тендеру могли вжити необхідних заходів, тобто не менше ніж за десять (10) календарних днів до закінчення терміну подання згідно зі статтею 2.4.10.

Тендерна документація може передбачати можливість організації ОВП на етапі подачі пропозицій попереднього обговорення і/або проведення візитів на місцях для всіх потенційних Учасників тендеру, щоб вони на місці отримали інформацію або побачили наявні документи. Такі обговорення служать виключно для того, щоб ознайомити потенційних Учасників тендеру з умовами виробничої площадки і наявними робочими документами і ні за яких обставин не повинні давати конкурентні переваги. ОВП має вести письмовий протокол таких обговорень.

2.5.3 Одна заявка/одна пропозиція за кожним заявником/учасником тендеру

Заявники/учасники тендеру (включаючи окремих членів будь-якого ТО) мають право подати тільки одну заявку/пропозицію, або від власного імені, або, як частини ТО в іншій заявці / пропозиції. Якщо заявник/учасник тендеру, включаючи будь-якого члена ТО, подає більше однієї заявки/пропозиції або бере участь в них, всі відповідні заявки/пропозиції мають відхилятися.

Субпідрядники можуть брати участь у якості Субпідрядника в більш ніж одній заявці/пропозиції, якщо тільки це не може негативно вплинути на конкуренцію, і якщо це положення відображено в тендерній документації. Проте, якщо кваліфікація Субпідрядника вже була врахована при оцінюванні кваліфікації Заявника, цей субпідрядник має брати участь тільки у відповідній пропозиції. Якщо субпідрядник подає заявку / пропозицію від власного імені, всі відповідні заявки/пропозиції мають відхилятися.

Ключові експерти за пропозиціями в сфері надання консультаційних послуг не мають брати участь більш ніж одній пропозиції, якщо тільки це не може вплинути на конкуренцію та якщо це положення відображено в тендерній документації. Якщо один і той же ключовий експерт⁹ вказується в більш ніж одній пропозиції на надання консультаційних послуг, то всі відповідні пропозиції мають відхилятися.

2.5.4 Розкриття заявок на участь в тендері/пропозиції

Розкриття заявок на участь в тендері/пропозицій у всіх випадках проводиться комітетом, що складається з не менше двох незалежних членів.

При закупівлі робіт, обладнання та товарів розкриття заявок на участь в тендері/пропозицій відбувається публічно в присутності представників Заявників/Учасників тендеру, які виявили бажання взяти участь у засіданні. Таке засідання проводиться в найкоротші

⁹ Особа (фізична особа), яка не виступає постійним співробітником («фрілансером»), але тимчасово працює в якості ключового експерта за відповідним договором, не має вважатися Субпідрядником у данному контексті.

терміни після закінчення терміну подачі заявок на участь в тендері/пропозицій в тому місці і в той час, які вказані в тендерній документації. Розкриття конвертів проводиться незалежно від кількості заявок, що надійшли на участь в тендері/пропозицій, за умови, що заявки на участь в тендері/пропозиції надійшли до закінчення терміну подачі заявок на участь в тендері/пропозицій.

Якщо документи (підтвердження кваліфікації, технічна і фінансова пропозиція) подаються в окремих конвертах з подальшим оцінюванням, то засідання щодо розкриття проводиться для кожного конверту. Для розкриття другого конверту потрібне попереднє повідомлення про відсутність заперечень від KfW щодо попереднього конверту, якщо не погоджено іншого.

На публічному засіданні щодо розкриття конвертів вголос зачитується наступне:

- назва Заявника/Учасника тендеру, а

під час публічного розкриття фінансових пропозицій

- ціна пропозиції,
- включаючи всі альтернативні пропозиції або знижки.

Для кожного (публічного або непублічного) засідання щодо розкриття конвертів повинні складатися протоколи, які підписуються всіма членами комітету і, можливо, представниками Учасників тендеру, які цього побажають.

2.5.5 Попередня перевірка заявок на участь в тендері/пропозиції

В рамках попередньої перевірки вивчається, чи Заявники/Учасники тендеру прийнятні та чи отримані Заявки/Пропозиції сформовані по суті, як це вимагається в тендерній документації перед переходом до детального оцінювання. Заявки на участь в тендері/пропозиції, що надійшли від неприйнятних Заявників/Учасників тендеру або не сформовані по суті, мають відхилитися. Заявки на участь в тендері/пропозиції не можуть бути відхилені через незначні технічні або адміністративні невідповідності.

2.5.6 Оцінювання підтвердження кваліфікації

Після попередньої перевірки наступним кроком в оцінюванні заявки на участь в тендері/пропозиції є підтвердження кваліфікації Заявника/Учасника тендеру. Залежно від типу Договору оцінювання кваліфікації відбувається за принципом «пройшов/не пройшов» та/або за бальною системою.

Кваліфікація Заявників/Учасників тендеру

Оцінювання підтвердження кваліфікації зосереджено виключно на Заявнику/Учаснику тендеру та не враховує кваліфікації його дочірніх компаній, материнських компаній, філій або інших осіб, відмінних від Заявника/Учасника тендеру, якщо тільки вони не об'єднанні у формі тимчасового об'єднання з солідарною чи роздільною відповідальністю.

Кваліфікація субпідрядників

Кваліфікація субпідрядників, як правило, не враховується, якщо тільки це не є вираженою вимогою Заявника. В цьому випадку Заявник повинен в обов'язковому порядку включити

відповідну роботу/послугу субпідрядника в пропозицію, як зазначено в заявці на участь в тендері.

Зміни після подачі заявки на участь у тендері

У разі двоетапної процедури відбору Учасники тендуру, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір, при зміні своєї правової форми або складу ТОВ повинні отримати погодження ОВП. ОВП не може відмовити в такому погодженні, якщо тільки запропонована зміна не веде до погіршення позиції Учасника тендеру щодо його первісної кваліфікації.

Більш детальну інформацію про кваліфікацію та оцінювання можна знайти в статті 3.3 щодо закупівлі консультаційних послуг і в статті 4.3 щодо закупівлі робіт та обладнання.

2.5.7 Інформування та опублікування імен претендентів, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір

Замовник має письмово поінформувати всіх Заявників про назви тих Заявників, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір. Крім того, окремо інформуються дискваліфіковані Заявники.

У разі міжнародного публічного тендеру і національного публічного тендеру список Заявників, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір та отримають запрошення подати свою пропозицію (повідомлення про результати попередньої кваліфікації), має опублікуватися ОВП після отримання від KfW повідомлення про відсутність заперечень на підставі пред'явлення звіту про проведення попередньої кваліфікації оцінки, в разі міжнародного публічного тендера - на веб-сайті GTAI і - в разі національного публічного тендеру - переважно в тих же засобах масової інформації, в яких публікувалося первинне оголошення про проведення тендеру.

Мінімальний зміст повідомлення про попередній кваліфікаційний відбір див. в Додатку 3.

2.5.8 Оцінювання пропозицій

Процедури і критерії оцінювання мають співпадати з типом, характером, ринковими умовами і багатозадачністю предмета Договору, як більш детально описано в статтях 3.4 і 4.4. Оцінювання пропозицій проводиться при суворому дотриманні процедур та критеріїв, детально описаних у тендерній документації.

У разі двоетапної процедури відбору критерії, які пройшли оцінку в ході попередньої кваліфікації, не повинні оцінюватися вдруге. Однак ОВП може запропонувати Учасникам тендеру підтвердити, що їхня кваліфікація з моменту подачі заявки на участь в тендері не змінилася.

В ході технічної оцінки пропозицій має бути перевірено, чи виконує пропозиція встановлені в тендерній документації технічні вимоги та, якщо виконує, то наскільки. Залежно від процедури оцінювання технічна оцінка проводиться за принципом «пройшов/не пройшов» і/або за бальною системою.

Фінансова оцінка має на меті коригування арифметичних помилок, перевірку відповідності запропонованого технічного змісту та фінансової пропозиції, а також коригування цін на підставі відсутніх позицій або на підставі процедури оцінки в зазначеному в тендерній документації обсязі.

Надмірно низькі цінові пропозиції

Надмірно низька цінова пропозиція - це пропозиція, в якій ціна пропозиції в поєднанні з іншими елементами пропозиції представляється настільки низькою, або в порівнянні з оцінкою ОВП, або в порівнянні із середнім показником конкуруючих пропозицій, або, в разі надання консультаційних послуг у порівнянні з оцінкою місячної роботи експертів, так що в ОВП виникають суттєві побоювання щодо спроможності Учасника тендеру виконати Договір за запропонованою ціною. ОВП вимагає від відповідного Учасника тендеру надати письмові роз'яснення та детальну специфікацію цін.

Відповідна пропозиція відхиляється, якщо Учасник тендеру не надасть задовільних відповідей на запит про роз'яснення або якщо докладна специфікація цін виявить одне або декілька розбіжностей між технічною пропозицією та запропонованою ціною і викличе з цієї причини розумні підстави сумніватися в тому, чи може необхідний предмет Договору виконуватися за запропонованою ціною і чи не представлятиме це значного ризику для виконання Договору.

2.5.9 Роз'яснення до Заявок/Пропозицій під час оцінювання

Щоб сприяти проведенню перевірки, оцінювання та порівняння заявок на участь у тендері/пропозицій, ОВП на власний розсуд може попросити Заявників/Учасників тендеру про роз'яснення, надавши розумний термін для надання відповіді. Роз'яснення Заявника/Учасника тендеру, представлене не на запит ОВП, не має братися до уваги. Запит на роз'яснення з боку ОВП та відповідь на нього мають формуватися у письмовій формі. Ніяких змін в зміст пропозиції, в тому числі в частині добровільних підвищень або знижень цін, вносити не потрібно, не пропонується і не дозволяється, за винятком коригування помилок в розрахунках, виявлених ОВП під час оцінювання пропозицій відповідно до тендерної документації.

2.5.10 Продовження терміну дії пропозицій

Якщо потрібно продовжити термін дії пропозицій, це не має призводити до зміни ціни пропозицій. Продовження дає право Учасникам тендеру відкликати свої пропозиції після закінчення початкового обов'язкового терміну без затребування суми, внесеної в якості гарантії пропозиції. KfW залишає за собою право відмовитися від фінансування, якщо процес закупівель надмірно затягується.

2.5.11 Звіт про результати оцінювання

Оціночний комітет ОВП має підготувати і підписати детальний звіт про результати оцінювання заявок на участь в тендері/пропозицій з мінімальним вмістом і в форматі, описаному в Додатку 6.

ОВП має своєчасно надати KfW звіт про результати оцінювання та рекомендацію щодо присудження, щоб думка KfW могла бути виражено до закінчення терміну. KfW залишає за собою право відмовити у фінансуванні при несвоєчасній подачі звіту.

2.5.12 Переддоговірні переговори

ОВП до закінчення терміну дії пропозиції присуджує Договір тому Учаснику тендеру, пропозиція якого в результаті оцінювання визнана такою, що відповідає вимогам, має найбільш низьку ціну або її оцінено як найкращу.

У виняткових випадках проведення закупівель після остаточної оцінки пропозиції і перед присудженням Договору може знадобитися провести переговори з першим по черговості Учасником тендеру.

Учасник тендеру не зобов'язаний надавати в результаті таких передоговірних переговорів додаткові консультаційні послуги, роботи, товари, обладнання та неконсультаційні послуги, які не вказані в тендерній документації, або змінювати свою початкову пропозицію в якості умови присудження Договору, або змінювати поштучні ціни, крім як для коригування математичних помилок в обчисленні або в розрахунках.

В ході передоговірних переговорів встановлюються також належні до сплати місцеві податки і збори (у фінансовій пропозиції вони можуть вказуватися як попередні, але не підлягають оцінюванню) та спосіб їх сплати. При цьому враховуються положення, що містяться в запиті пропозицій.

Зміст таких передоговірних переговорів не має юридичної сили аж до присудження Договору. Настійно рекомендується включати, наскільки можливо, зміни, що випливають з таких переговорів, до відповідної частини контрактної документації (напр. часовий графік, опис робіт/послуг, специфікації, прайс-лист, Договір), а в іншому випадку протоколи переговорів, підписані перед присудженням Договору, стають частиною Договору.

У разі невдачі переговорів ОВП може провести передоговірні переговори з наступним по черговості Учасником тендеру. Для цього потрібно попередньо отримати повідомлення про відсутність заперечень від KfW .

2.5.13 Інформування учасників тендеру та присудження договору

Після успішного завершення можливих передоговірних переговорів ОВП письмово інформує всіх Учасників тендеру про результат тендерного процесу та потім присуджує Договір Учаснику-переможцю тендеру.

Надана Учасникам тендеру інформація містить назву і суму Договору Учасника-переможця тендеру та, якщо можливо, загальні бали пропозиції переможця і відповідного Учасника тендеру.

2.5.14 Опублікування результату процесу закупівель

У разі міжнародного публічного тендеру і національного публічного тендеру ОВП після завершення процесу закупівель публікує його результат (повідомлення про присудження договору) - в разі міжнародного публічного тендеру - на веб-сайті GTAI, і - в разі національного публічного тендеру - переважно в тих же засобах масової інформації, в яких публікувалося первісна декларація про проведення тендеру.

Мінімальний зміст повідомлення про присудження Договору зазначено в Додатку 3.

2.5.15 Анулювання процесу закупівель

Процес закупівель вважається безуспішним, якщо

- (1) було недостатньо конкуренції або
- (2) усі пропозиції, що надійшли, не по суті відповідають вимогам тендерної документації або
- (3) жодна з технічних пропозицій не відповідає мінімальним вимогам або

- (4) усі запропоновані ціни значно перевищують останній оновлений кошторис витрат або доступний бюджет.

Недолік конкуренції визначається не тільки за кількістю пропозицій, що надійшли. Навіть якщо подано лише одну пропозицію, тендерна процедура може вважатися дійсною, якщо (i) інформація про закупівлі була опублікована задовільним чином, (ii) кваліфікаційні критерії не були непропорційно обмежувальними і (iii) ціни в порівнянні з ринковими є розумними.

Якщо ОВП відхиляє всі пропозиції, він повинен проаналізувати і усунути причини, що призвели до цієї ситуації (недостатньо повний зміст публікації, вимоги попереднього кваліфікаційного відбору, умови та обсяг Договору, дизайн і специфікації, обсяг робіт/послуг і т.д.), перш ніж повторно оголошувати запит пропозицій. ОВП не має права відхиляти всі пропозиції і знову оголошувати запит пропозицій з тієї ж незмінною тендерною документацією, тільки щоб добитися більш низьких цін.

Якщо відхилення, пов'язане з недотриманням положень тендерної документації або технічних вимог, ОВП повинен після ретельного вивчення провести адаптацію документації або технічних вимог. В цьому випадку ОВП може попросити нові пропозиції у всіх Учасників тендеру, які попередньо пройшли передкваліфікацію, якщо вона була проведена, або у тих Учасників тендеру, які подали свою пропозицію, відреагувавши на первинний запит пропозицій чи збір цінових пропозицій.

Якщо ціна найкраще оціненої Пропозицій, яка відповідає поставленим вимогам, значно перевищує останній кошторис витрат або доступний бюджет, ОВП має вивчити причини такого перевищення та передбачити можливість збільшення бюджету, якщо підвищені ціни виправдані, або повторно оголосити запит пропозицій/збір цінових пропозицій відповідно до вищезазначених положень. В якості альтернативного варіанту, ОВП може провести переговори з Учасником тендеру, пропозиція якого містила найменшу ціну, щоб домогтися задовільного Договору, ціна якого буде знижена за рахунок скорочення обсягу Договору та / або перерозподілу ризиків і відповідальності. Це допустимо тільки в тому випадку, якщо заплановані зміни не ставлять під сумнів вихідний рейтинг пропозицій після оцінювання.

Анулювання процесу закупівель і наступних кроків вимагає отримання повідомлення про відсутність заперечень від KfW .

2.5.16 Опублікування повідомлення про анулювання процесу закупівель

У разі міжнародного публічного тендеру і національного публічного тендеру після скасування тендерного процесу ОВП має опублікувати відповідну інформацію (повідомлення про анулювання) при міжнародному публічному тендері - на веб-сайті GTAI, а при національному публічному тендері - переважно в тих же засобах масової інформації, в яких публікувалося первісна декларація про проведення тендера.

Мінімальний зміст повідомлення про анулювання зазначено в Додатку 3.

2.5.17 Підсумкове обговорення

Ті Заявники або Учасники тендеру, які не пройшли відбір, можуть подати ОВП письмовий запит про дебрифінг/підсумкове обговорення. ОВП повинен своєчасно в формі переконливого підсумкового обговорення поінформувати Заявника/Учасника тендеру про суттєві недоліки та слабкі сторони його заявки на участь в тендері або, відповідно, пропозиції у порівнянні з Учасником – переможцем тендеру. Жодна додаткова інформація

не розкривається, підсумкове обговорення не включає в себе покрокового порівняння з іншими заявками/пропозиціями Учасників тендеру та конфіденційну інформацію.

2.6 Скарги в зв'язку з закупівлями

Заявники/Учасники тендеру, які вважають, що дії або рішення ОВП в рамках тендерного процесу ведуть до несправедливого збитку, можуть подати скаргу в зв'язку з закупівлями. Якщо механізм подачі скарг в рамках порядку здійснення публічних закупівель не передбачає іншого, така скарга повинна подаватися в письмовій формі до ОВП з копією, спрямованою до KfW, при чому причини скарги зазначаються з посиланням на застосовні положення тендерної документації. Після надходження скарги ОВП має негайно цю скаргу розглянути і письмово надати подавачу скарги результат її розгляду. Якщо ОВП не може розглянути скаргу протягом трьох (3) робочих днів після надходження, ОВП має, щонайменше, підтвердити її надходження і повідомити подавачу скарги результат її розгляду протягом десяти (10) робочих днів після підтвердження надходження.

ОВП гарантує, що всі скарги та їх розгляд в рамках тендерного процесу, що фінансується з боку KfW, будуть своєчасно доведені до відома KfW з метою моніторингу. Присудження Договору відбудеться тільки після того, як всі скарги будуть розглянуті належним чином.

2.7 Електронні закупівлі

ОВП може для розповсюдження тендерної документації використовувати електронну систему за умови, що KfW вважає її прийнятною. Якщо тендерна документація поширюється в електронному вигляді, електронна система повинна бути надійною, щоб уникнути змін у тендерній документації і не повинна обмежувати доступ Заявників та Учасників тендеру до тендерної документації. Також ОВП може використовувати електронну систему, що дозволяє Заявникам та Учасникам тендеру подавати заявки на участь в тендері і пропозиції в електронному вигляді за умови, що KfW вважає таку систему прийнятною. Крім іншого, система повинна бути надійною, підтримувати конфіденційність і цілісність поданих заявок і пропозицій, використовувати прийнятні процедури для визначення дати і часу подачі, а також для зміни і видалення документів.

Використання електронних аукціонів зворотної дії як частини системи електронних закупівель має обмежуватися строго стандартизованими і однозначно специфічними товарами або неконсультаційними послугами, якщо між особами має місце розумна конкуренція і для розміщення береться до уваги тільки найбільш низька ціна.

3. Положення в зв'язку з закупівлею консультаційних послуг

3.1 Тендерні агенти і агентський договір

На розсуд ОВП або за рекомендацією KfW на певних етапах тендерного процесу може надаватися підтримка з боку спеціалізованого консультанта (т.зв. тендерного агента). За винятком етапу присудження Договору, така підтримка може включати в себе як індивідуальну підтримку, так і повне делегування відповідних завдань ОВП та має узгоджуватися в Договорі між ОВП і тендерним агентом. Зазначені в статті 1.6 правила повідомлення про відсутність заперечень діють без змін.

У виняткових випадках KfW може надати підтримку ОВП при здійсненні тендерного процесу за його прямим запитом та на підставі агентського договору між ОВП і KfW. Якщо не погоджено іншого, такий агентський договір включає делегування всього тендерного процесу тендерного агенту, причому договір за дорученням ОВП підписує KfW .

3.2 Двоетапна процедура відбору при закупівлі консультаційних послуг

У разі міжнародного публічного тендеру і в разі національного публічного тендеру при перевищенні порогових значень згідно зі статтею 2.1.1, двоетапна процедура з попереднім кваліфікаційним відбором Заявників є звичайною процедурою закупівлі консультаційних послуг. Одноетапна процедура відбору в таких випадках не рекомендується оскільки, вона може вести до скорочення кількості Учасників тендеру, так як підготовка пропозиції, що включає підтвердження кваліфікації, технічну та фінансову пропозицію, вимагає значних витрат без зростання можливості присудження Договору.

3.3 Попередній кваліфікаційний відбір консультаційних послуг

Щоб встановити кваліфікацію прийнятих Заявників для виконання Договору, мають враховуватися наступні критерії:

- (1) загальна фінансова ситуація та мінімальний оборот по відношенню до оціночної вартості Договору;
- (2) досвід у реалізації подібних за тематикою проектів у відповідному секторі, функція та роль, які співставні з вимогами проекту (напр. дослідження, вишукування, проектування, проведення тендерів та контрагування, технічний/організаційний/фінансовий менеджмент проектів, екологічні та соціальні аспекти, технічне обслуговування та експлуатація, професійна технічна/правова/техніко-управлінська експертиза), як правило, протягом останніх п'яти років;
- (3) географічний досвід в подібних країнах та умовах;
- (4) доступ до експертних знань, які відповідають замовленню та які можливо доповнюються зовнішніми ресурсами, а також доступні власні людські ресурси та спроможності, включаючи потенціал технічної підтримки.

Вимоги до кваліфікації мають обиратися в залежності від обсягу та багатозадачності предмету Договору.

Заявки на участь в тендері вважаються такими, що відповідають вимогам, якщо вони відповідають всім критеріям проходження і отримують не менше 70% загальної кількості балів. Тільки Заявники, які подали Заявку, що відповідає вимогам, вважаються кваліфікованими для виконання Договору. Рейтинг всіх кваліфікованих Заявників складатиметься на підставі кількості їх балів, і, якщо в тендерній документації не встановлено іншого, п'ятьом кращим за рейтингом Заявникам на другому етапі пропонується подати пропозицію. Якщо кількість Заявників, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір, менша за попередньо визначену згідно тендерної документації, тендерний процес може продовжуватися з цими Заявниками, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір.

Додаткова інформація міститься в Додатку 4 і в типовій тендерній документації¹⁰ KfW .

3.4 Способи оцінювання при закупівлі консультаційних послуг

Наступні способи оцінювання можуть використовуватися для оцінювання пропозицій, при цьому рекомендованим стандартним методом є оцінка на підставі якості та ціни.

3.4.1 Оцінка на підставі якості і ціни

Під час оцінки на підставі якості і ціни застосовується спосіб подачі пропозиції в двох конвертах.

Технічна оцінка

Технічна оцінка має зосереджуватися на запропонованій концепції та методиці, а також на запропонованому персоналі для виконання Договору, як детально описано у Додатку 4. Технічні пропозиції вважаються такими, що відповідають вимогам, якщо вони отримують не менше 75% загальної кількості балів за технічну пропозицію. Технічні пропозиції, які не відповідають вимогам, на цьому етапі відхиляються.

Фінансова оцінка

Якщо оплата персоналу базуються на узгоджених погодинних, поденних і помісячних ставках і на компенсацийних позиціях, заснованих на фактичних витратах, і/або узгоджених поштучних цінах (Договір на підставі фактично відпрацьованого часу) відповідно до запиту пропозицій, тендерний комітет (а) виправлятиме будь-які помилки в обчисленнях і розрахунках та коригуватиме ціни, якщо вони не відображають всіх вхідних параметрів, що відображаються окремо згідно із запитом пропозицій і постачає зазначенням ціни. Таке коригування проводиться, виходячи з найвищих ставок для відповідних позицій, зазначених у фінансових послугах конкуруючих заявок.

У разі розбіжностей між технічними та фінансовими пропозиціями при зазначені кількості вхідних параметрів перевага віддається технічній пропозиції і тендерний комітет має відкоригувати кількісні дані, зазначені в фінансовій пропозиції, щоб узгодити їх з даними в технічній пропозиції, застосувати до скоригованої кількості відповідну поштучну ціну, що міститься у фінансовій пропозиції, і виправляє загальну вартість пропозиції.

Якщо платежі, які пов'язані з результатами / виконаною роботою, як, наприклад, при виконанні досліджень, послуг з проектування, складання тендерної документації (паушальний договір) згідно із запитом пропозицій, передбачається, що Консультант включив всі ціни у фінансовій пропозиції і тому не має здійснюватися жодне коригування цін. Загальна ціна, після податкових відрахувань, має вважатися запропонованою пропозицією.

Якщо в Договорі поєднані послуги, які базуються на витратах часу та паушальних платежах, оцінювання має застосовуватися до цих положень відповідно.

Недивлячись на вищезазначене, запропонована ціна може коригуватися для компенсаційних позицій, щоб стало можливим провести порівняння, проте лише щодо

⁹ Додаткову інформацію про оцінювання кваліфікаційних критеріїв можна знайти в типовій тендерній документації KfW за адресою www.kfw.de/xxx

таких позицій, на які сформовано за правильною формою запит, що будуть запропоновані під час запиту пропозицій .

Зважування

Зважена технічна оцінка технічного пропозиції розраховуватиметься шляхом множення технічної оцінки відповідної пропозиції на технічну вагу (у відсотках).

Зважена фінансова оцінка фінансової пропозиції розраховуватиметься шляхом множення співвідношення оціненої ціни найменшої фінансової пропозиції до оціненої ціни відповідної фінансової пропозиції на фінансову вагу (у відсотках).

Загальна оцінка розраховуватиметься як сума технічної та фінансової оцінки за кожною пропозицією, а пропозиція, відібрана для присудження Договору, виступає тією, що одержує найвищий загальний бал. Вагомість повинна складати, як правило, 80% для технічної пропозиції та 20% для фінансової пропозиції (більш детальну інформацію див. в Додатку 4).

3.4.2 Оцінка на підставі якості

Договір присуджується Пропозиції з найменшою ціною, що відповідає по суті всім вимогам. Пропозиція вважається такою, що відповідає вимогам, якщо вона відповідає мінімальним вимогам згідно тендерної документації. Такий спосіб відбору може враховуватися тільки для стандартизованих, нескладних консультаційних послуг з обмеженими витратами (напр. перекладацькі роботи).

3.4.3 Оцінка на підставі якості

Для оцінки на підставі якості застосовується спосіб з використанням двох конвертів.

Спосіб оцінки на підставі якості може у виняткових випадках застосовуватися для закупівлі консультаційних послуг, які не можуть бути описані функціонально, ще не користуються попитом на ринку і вимагають від Учасників тендеру значного творчого вкладу. Такий спосіб може застосовуватися для складних проектів або проектів, що тягнуть за собою серйозні технічні наслідки, проте в цьому випадку необхідна обережність, оскільки метод несе в собі ризик технічного переоцінювання і вимагає з боку ОВП дуже хорошого знання ринкових цін для належного проведення фінансової оцінки. Він також може використовуватися для короткострокового залучення окремих консультантів при обмеженому обсязі послуг, якщо тарифи на такі послуги добре відомі.

Договір присуджується технічній пропозиції, який отримав найвищу оцінку.

3.4.4 Оцінка при фіксованому бюджеті

У запиті пропозицій вказується максимальний бюджет та відбирається технічна пропозиція з найвищою кількістю балів, якщо цінова пропозиція укладається в рамках бюджету. Максимальний бюджет повинен встановлюватися розумним чином (як без переоцінки, так і без недооцінки, на підставі детального визначення потреби в місцях / днів роботи експертів і ринкових цін). З урахуванням цього важливого застереження такий спосіб може себе виправдати, зокрема для проведення досліджень невеликого обсягу і для простих послуг.

3.5 Доступність та заміна запропонованого ключового персоналу перед присудженням договору

Подавши пропозицію, Учасник тендеру підтверджує необмежену доступність запропонованих ключових експертів відповідно до вимог, визначених в тендерній документації, в разі присудження контракту. Після завершення оцінювання та перед присудженням договору або перед будь-якими переддоговірними переговорами, проведеними перед присудженням договору, в залежності від того, що настане раніше, ОВП має попросити консультанта, запропонованого для присудження договору, підтвердити доступність запропонованих ключових експертів.

Якщо один із запропонованих ключових експертів під час терміну дії первинної пропозиції виявляється недоступний через достатньо обґрунтовані причини, що не залежать від консультанта (напр. хвороба або нещасний випадок), то консультант має запропонувати альтернативного експерта такого ж рівня або з кращою кваліфікацією. Якщо кваліфікація заміненого ключового експерта не відповідає як мінімум або не виступає кращою кваліфікації початкового експерта, пропозиція має відхилитися.

Якщо необхідне продовження терміну дії пропозиції, Учасників тендеру мають попросити підтвердити доступність ключових експертів разом з їхньою відповіддю на запит про продовження з боку ОВП. На цій стадії Учасникам проекту дозволяється пропонувати заміну ключового експерта (-ів) без обґрунтування. Запропоновані в якості заміни ключові експерти повинні мати як мінімум таку ж або кращу кваліфікацію, в іншому випадку пропозиція має відхилитися.

4. Положення щодо закупівлі робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг

4.1 Залучення консультанта

Здійснення планування, проектування, проведення тендеру, контракування та моніторингу виконання договорів на надання робіт, обладнання та товарів вимагає великих і часто міждисциплінарних професійних знань та залучення значних ресурсів. Тому, KfW настійно рекомендує залучати спеціалізованих та досвідчених консультантів з метою підтримки ОВП під час підготовки та реалізації проекту.

4.2 Одно- та двоетапна процедура відбору

У випадку Договорів на виконання робіт та надання обладнання застосовується одно- або двоетапна процедура відбору залежно від виду і складності завдання.

Для Договорів на надання товарів та неконсультаційних послуг, як правило, доцільне застосування одноетапної процедури відбору.

У будь-якому випадку, при оцінці пропозицій відповідно до положень, що містяться в тендерній документації, мають розглядатися тільки Учасники тендеру з достатньою кваліфікацією, досвідом і фінансовими можливостями щодо змісту та обсягу Договору.

4.3 (Попередній кваліфікаційний) відбір договорів на виконання робіт та закупівлю обладнання

Для встановлення кваліфікації прийнятних для виконання Договору Заявників/Учасників тендеру, мають враховуватися наступні критерії:

- (1) загальне фінансове становище і мінімальний оборот в співвідношенні з оціночною вартістю Договору, включаючи правові спори в очікуванні судового розгляду,
- (2) загальний і специфічний досвід проведення будівельних робіт при реалізації подібних проектів, як правило, протягом останніх п'яти років, та
- (3) досвід, можливості та методи вирішення питань екології, охорони здоров'я та безпеки (екологічних і соціальних аспектів) з особливим фокусом на безпеку праці та охорону здоров'я на робочому майданчику. Залежно від ризиків в екологічній та соціальній сфері в тендерній документації має зазначатися мінімальну кількість балів/рівень, що мають досягнути Заявники/Учасники тендеру.

Кваліфікаційні вимоги мають встановлюватися в залежності від розміру і складності Договору і не повинні надмірно обмежувати конкуренцію.

Всіх Заявників/Учасників тендеру, які вважаються такими, що пройшли попередній кваліфікаційний відбір, в разі двоетапної процедури відбору запрошують подати пропозицію, або, в разі одноетапної процедури відбору, їх пропозиції продовжують розглядатися далі.

4.4 Способи оцінювання робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг

4.4.1 Оцінка на підставі найменшої ціни

При застосуванні процедури оцінки за найменшою ціною Договір присуджується Учаснику тендеру, який пройшов кваліфікаційний відбір для виконання Договору та фінансову пропозицію якого було визначено як найбільш вигідну та таку, що відповідає вимогам (після коригування помилок при обчисленнях), що містяться в тендерній документації.

Такий спосіб оцінювання підходить для Договорів на виконання робіт, при яких тендерна документація містить детальний проект (включаючи креслення, деталізований кошторис робіт та технічні специфікації). Спосіб оцінювання на підставі найнижчої ціни підходить також для поставок товарів з високим рівнем стандартизації та неконсультаційних послуг.

Даний спосіб ґрунтується на ціні як критерію присудження Договору.

4.4.2 Оцінка ціни з коригуванням коефіцієнта бонус-малус

Цей спосіб оцінювання частково ідентичний процедурі оцінки на підставі найменшої оціночної вартості. Як тільки найменша оціночна вартість визначена, цей показник може бути скоректований або із застосуванням коефіцієнта нижче або вище 1,0, або із застосуванням позитивної або негативної націнки. Коефіцієнт коригування або коригування ціни визначається з порівняння значень технічних параметрів основних технічних компонентів, запропонованих Учасниками тендеру, з відповідними значеннями та розрахунком коригування відповідно до тендерної документації.

Такий спосіб дозволяє враховувати при оцінці певні характеристики або параметри окремих позицій пропозиції або всієї пропозиції в цілому, застосовуючи до цих аспектів фінансовий бонус або малус. Так, наприклад, при покупці трансформаторів або генераторів в тендерній документації може бути вказаний коефіцієнт цільової ефективності, і в ході подачі пропозицій здійснюється зниження або підвищення ціни пропозиції за кожен відсоток вище або нижче цього показника на певну фіксовану суму або відсоток від ціни пропозиції.

Спосіб такого коригування ціни та референтні значення повинні чітко вказуватися в тендерній документації та обмежуватися декількома важливими елементами, характеристики або параметри яких легко піддаються перевірці і вимірюванню.

Критерієм присудження Договору при такому способі оцінювання є найнижча скоригована ціна.

4.4.3 Оцінка методом зваженого підсумування

При процедурі оцінки методом зважування кожна технічна та фінансова пропозиція оцінюється окремо та отримує певну кількість балів. Середньозважена кількість балів по обом оцінками підсумовується в загальну кількість балів. Договір присуджується пропозиції, яка отримала найвищу загальну кількість балів.

Застосування такої процедури оцінки підходить в тих випадках, коли ОВП в тендерній документації замість докладного проекту вказує функціональний опис предмету Договору. Учасники тендеру розробляють і подають на цій основі власну технічну пропозицію, що оцінюється в суворій відповідності з опублікованими в тендерній документації критеріями.

Процедура оцінки включає в себе етапи, зазначені для оцінки на підставі якості і ціни відповідно до статті 3.4.1. У тендерній документації має зазначатися мінімальна кількість балів, при досягненні якої технічна пропозиція може вважатися такою, що відповідає технічним вимогам. Зважування технічної пропозиції не повинно перевищувати зважування фінансової пропозиції.

4.4.4 Оцінка на підставі вартості життєвого циклу

Спосіб оцінювання на підставі вартості життєвого циклу враховує витрати під час всього життєвого циклу предмету Договору (напр. будівельні роботи, товари та ін.), наприклад:

- (1) інвестиційні витрати (напр. закупівельна ціна в т.ч. усі супутні компоненти витрат),
- (2) витрати на експлуатацію та технічне обслуговування (напр. енергоресурси, витратні матеріали, запасні частини, ремонт),
- (3) витрати після закінчення життєвого циклу (напр. перевезення, утилізація, переробка) та витрати, пов'язані з екологічними ефектами (напр. викиди парникових газів або шкідливих речовин), враховуються тільки у виняткових випадках, якщо місцевий ринок може надати надійні і такі, що піддаються перевірці, показники витрат (витрати після закінчення життєвого циклу) або якщо застосовуються міжнародно-визнані методи розрахунку (екологічні витрати).

Цей спосіб оцінювання може використовуватися, якщо додаткові витрати (2) і, при необхідності, (3) протягом зазначеного терміну дії предмету Договору оцінюються в порівнянні з початковими інвестиційними витратами (1) як значні і можуть варіюватися в пропозиціях різних Учасників тендеру через застосування ними різних технічних рішень. У тендерній документації повинні чітко та детально вказуватися способи та параметри

розрахунків (напр. розрахунковий період, дисконтна ставка та інші фактори і параметри). Застосування способу оцінки на підставі вартості життєвого циклу вимагає високого рівня спеціальних знань для розробки тендерної документації та оцінки пропозицій.

4.5 Альтернативні пропозиції

Відповідно до тендерної документації Учасникам тендеру може дозволятися подання альтернативних пропозицій з метою мінімізації витрат або використання технічно більш привабливих рішень. В цьому випадку у тендерній документації повинен чітко визначатися спосіб оцінювання таких альтернативних пропозицій.

4.6 Знижки

Пропозиція може включати в себе безумовну знижку, яка при оцінці завжди враховується. У пропозиції має зазначатися, яким чином застосовується знижка.

Якщо пропозиція розділена на кілька лотів, Учасники тендеру можуть також запропонувати одну або кілька умовних знижок в разі, якщо їм буде присуджено кілька лотів. У цьому випадку така знижка враховується тільки при зазначених у тендерній документації умовах, виходячи з того, що всі пропозиції по всіх лотах подаються і розкриваються одночасно.

4.7 Транспортування та страхування

Претенденти зобов'язані подавати свою пропозицію відповідно до встановлених Міжнародною торговою палатою міжнародними правилами інтерпретації торгових формул в міжнародній торгівлі (INCOTERMS). Пропозиції щодо постачання товарів приймаються переважно на основі умови CIP (фрахт/перевезення та страхування оплачені, зазначений пункт призначення).

Предмет контракту повинен бути в розмірному і загальноприйнятому обсязі застрахований від ризиків, які можуть виникнути під час транспортування і реалізації проекту. Повинна бути можливість заміни або відновлення через страхову компанію. Страхові поліси повинні бути укладені в валюті відповідного контракту.

4.8 Робота поза обсягу договору

Використання робіт, що оплачуються за витратами поза обсягом договору, тобто виконання робіт власним персоналом та власною технікою ОВП може бути прийнятним до уваги в деяких випадках, коли це виступає єдиним доступним методом, зокрема, але не виключно, при виконанні робіт, які не можуть класифікуватися у якості попередніх, малих або одиничних робіт (поточне обслуговування інфраструктурної мережі) або аварійних будівельних робіт, та вимагають попереднього схвалення з боку KfW.

Для отримання попереднього схвалення KfW ОВП повинен надати KfW наступне:

- (1) інформацію, що обґрунтовує використання істотних робіт, що оплачуються за витратами поза обсягом договору,
- (2) інформацію, що підтверджує здатність виконати зазначені роботи, та
- (3) план реалізації разом з розбивкою кошторисних витрат.

5. Закупівлі, які не регулюються порядком публічного розміщення підрядів, фінансові посередники та особливі випадки

5.1 Закупівлі, які не регулюються порядком публічного розміщення підрядів

Певні ОВП в зв'язку зі своїм правовим статусом не можуть бути пов'язані порядком публічного розміщення закупівель в країні-партнері (напр. приватні банки і компанії, приватизовані підприємства, НУО, організації ООН). ОВП після отримання попередньої згоди KfW може використовувати свої власні внутрішні правила закупівель або, за відсутності таких, взяти за основу положення Керівних принципів.

ОВП, які не зобов'язані до застосування правил публічного розміщення закупівель і не мають внутрішніх правил проведення закупівель, можуть скласти керівництво із здійснення закупівель спеціально для конкретного проекту і зафіксувати в ньому процедури, які вони мають намір застосовувати для закупівель консультаційних послуг, робіт, товарів, обладнання та неконсультаційних послуг.

Якщо ОВП застосовують власні наявні або по-новому розроблені правила закупівель, вони мають підтвердити, що ці правила відповідають базовим принципам Керівних принципів згідно зі статтею 1.2.1 і рівню комерційної практики у відповідному секторі. У разі конфлікту між Керівними принципами та правилами закупівель ОВП, KfW та ОВП погоджують відповідні положення перед кожною закупівлею.

KfW залишає за собою право вимагати від ОВП опублікування повідомлень про проведення тендера відповідно до статті 2.5.1, особливо щодо великих підрядів, що перевищують порогові значення для міжнародних публічних тендерів.

Встановлені цими Керівними принципами правила отримання повідомлень про відсутність заперечень застосовуються відповідно, як це погоджено між ОВП і KfW.

5.2 Фінансові посередники

У деяких випадках кінцеві бенефіціари, що підлягають за своєю правовою формою застосуванню правил розміщення підрядів (напр. муніципалітети, державні установи), отримують від KfW фінансування інфраструктурних проектів через фінансових посередників. У таких випадках KfW вимагає, щоб прийнятні процедури розміщення підрядів відповідали базовим принципам Керівних принципів згідно зі статтею 1.2.1. Якщо у Фінансовій угоді не погоджено іншого, фінансовий посередник контролюватиме закупівлі кінцевих бенефіціарів та повідомлятиме про це KfW в рамках своїх регулярних звітів.

Для закупівель, що здійснюються фінансовим посередником для власних потреб (напр. консультаційні послуги, поставки товарів), застосовуються положення Керівних принципів KfW.

5.3 Особливий випадок концесій і договорів, які залежать від результату наданих послуг

У тих випадках, коли KfW фінансує проекти, які реалізуються в рамках публічної концесії, або в яких підрядник отримує плату за результат наданих послуг (напр. моделі компаній-операторів, аукціони, підбір економічно вигідних субсидій, енергопостачання), діє наступне:

- (1) якщо концесіонер або підрядник був обраний на підставі прийнятної, чесної і прозорої конкурентної процедури, то зазначений концесіонер або підрядник може на власний розсуд вільно купувати роботи, товари, обладнання та неконсультаційні послуги для виконання Договору, якщо тільки тендерна документація на Договір не передбачає будь-що інше; або
- (2) якщо вибір концесіонера відбувається за відсутності конкуренції, мають застосовуватися положення Керівних принципів.

Додатки

Декларація про прийняття зобов'язань

Посилання на Найменування заявки на участь у тендері / пропозиції / договору:
("договір")¹¹

Кому: ("Організація Виконавець Проекту")

1. Ми приймаємо до відома і визнаємо, що KfW фінансує проекти Організації Виконавця Проекту («ОВП»)¹² тільки відповідно до власних, встановлених у Фінансовій угоді умов. Відповідно до цього в рамках договору відсутні правові відносини між KfW і нашою компанією, нашим спільним підприємством або нашими субпідрядниками. ОВП несе одноосібну відповідальність за підготовку та реалізацію Тендерного Процесу і виконання Договору.
2. Ми підтверджуємо, що ні ми, ні хто-небудь з членів нашого правління або наші законні представники або інші учасники нашого Тимчасового об'єднання (включаючи субпідрядників в рамках договору) не перебуваємо в наступних ситуаціях:
 - 2.1) не є банкрутами, не перебуваємо в процесі ліквідації або не зупинили свою діяльність, наша діяльність не знаходиться під судовим управлінням, по відношенню до нас не було висунуто вироку щодо неспроможності або ми не перебуваємо в іншій подібній ситуації;
 - 2.2) не були засуджені на підставі законного вироку або законного адміністративного рішення і не перебуваємо під фінансовими санкціями Організації Об'єднаних Націй, Європейського союзу і/або Німеччини за звинуваченням в участі у злочинній організації, відмиванні грошей, терористичних злочинах, використанні дитячої праці або торгівлі людьми. Цей критерій виключення дійсний також щодо юридичних осіб, більшість акцій яких перебувають у власності або де-факто контролюються фізичними або юридичними особами, відносно яких діють такі вироки або санкції;
 - 2.3) не були засуджені на підставі остаточного судового вироку або законного адміністративного рішення суду, Європейського союзу, державних органів країн-партнерів або Німеччини за звинуваченням у скоєнні протизаконних дій в зв'язку з тендерним процесом або виконанням Договору або в порушеннях, що завдають шкоди фінансовим інтересам ЄС (в разі якщо таке судове рішення має місце, заявник або учасник тендеру повинен разом зі своєю Декларацією про прийняття зобов'язань надати інформацію, яка підтверджує, що дане засудження не має відношення до цього Договору і що згодом відповідні заходи щодо виконання правових норм були прийняті);
 - 2.4) протягом останніх п'яти років не отримували повідомлення про розірвання Договору з вимогою від нас відшкодування в повному обсязі в зв'язку з істотним або тривалим порушенням договірних зобов'язань протягом терміну дії Договору, якщо тільки таке розірвання не було оскаржене і рішення арбітражного

¹¹ Терміни, які не пояснюються більш докладно в даній Декларації про прийняття зобов'язань, розуміються відповідно до визначень, даних в «Керівних принципах на закупівлю консультаційних послуг, робіт, обладнання, товарів та неконсультаційних послуг у сфері Фінансового співробітництва з країнами-партнерами» KfW .

¹² Значення ОВП означає в залежності від обставин покупця, забудовника або клієнта в рамках закупівлі консультаційних послуг, робіт, обладнання, товарів або неконсультаційних послуг.

Додаток 1

суду ще не прийнято або вимога про відшкодування в повному обсязі з нашого боку за цим рішенням не підтверджена;

- 2.5) не порушили прийнятні податкові зобов'язання щодо сплати податків у своїй країні походження або, відповідно, в країні походження ОВП;
 - 2.6) не підлягаємо рішенням Світового банку чи іншого багатостороннього банку розвитку про виключення і не вказані на інтернет-сторінці <http://www.worldbank.org/debarr> або у відповідних списках інших багатосторонніх банків розвитку (в разі, якщо таке виключення має місце, Заявник або Учасник тендеру повинен разом зі своєю Декларацією про прийняття зобов'язань надати інформацію, яка підтверджує, що дане засудження не має відношення до цього Договору і що згодом були прийняті відповідні заходи щодо виконання правових норм); або
 - 2.7) не винні у введенні в оману при наданні інформації як умови участі у Тендерному процесі.
3. Цим ми підтверджуємо, що ні ми, ні хто-небудь з учасників нашого Тимчасового об'єднання або наших Субпідрядників в рамках договору не перебуваємо в наступних ситуаціях:
- 3.1) не є контрольованим ОВП дочірнім підприємством або контролюючим ОВП власником акцій, якщо тільки про конфлікт інтересів не було доведено до відома KfW і вирішено належним для KfW чином;
 - 3.2) не підтримуємо ділові або сімейні стосунки з співробітниками ОВП які беруть участь у Тендерному процесі або в супроводі укладеного в результаті цього процесу Договору, якщо тільки про конфлікт інтересів не було доведено до відома KfW і вирішено належним для KfW чином;
 - 3.3) не перебуваємо під контролем іншого заявника або учасника тендеру або не контролюємо іншого заявника або учасника тендеру, або не перебуваємо під спільним контролем з іншим заявником або учасником тендеру, або не отримуємо прямо або опосередковано субсидії від іншого заявника або учасника тендеру, не маємо того ж законного представника, що й інший заявник або учасник тендеру, не підтримуємо прямі або непрямі контакти з іншим заявником або учасником тендеру, що дозволяло б нам отримувати або надавати доступ до інформації, що міститься у відповідній заявці на участь в тендері або пропозиції, впливаючи таким чином на них або на рішення ОВП;
 - 3.4) не надаємо Консультаційні послуги, що можуть за своєю суттю вступити в конфлікт з виконанням для ОВП замовленням;
 - 3.5) у разі закупівлі робіт, обладнання та товарів:
 - i. підготували або пов'язані з Особою, яка підготувала специфікації, креслення, розрахунки та іншу документацію, яка буде використовуватися в Тендерному процесі для цього Договору;
 - ii. були найняті (або запропоновані для найму) самі або будь-які наші філії, щоб здійснювати нагляд за роботами або інспекцію за цим Договором.
4. У разі, якщо ми є державним підприємством та приймаємо участь у Тендерній Процедурі, підтверджуємо, що являємося юридично та фінансово незалежними та здійснюємо діяльність у відповідності з господарським законодавством і комерційними нормами.
5. Ми зобов'язуємося повідомляти ОВП, який буде інформувати KfW , про зміни у відповідності до пунктів 2 – 4 вище.
6. В рамках процедури проведення Тендеру і виконання відповідного Договору:

Додаток 1

- 6.1) ні ми, ні хто-небудь з учасників нашого Об'єднання, ні хто-небудь з наших Субпідрядників в рамках Договору під час процедури проведення тендеру не брали участь або, відповідно, не братимуть участі в протиправних діях і, в разі присудження Договору, також не будуть брати участь в будь-яких протиправних діях;
- 6.2) ні ми, ні хто-небудь з учасників нашого Об'єднання, ні хто-небудь з наших Субпідрядників в рамках Договору не будемо закуповувати або постачати обладнання або здійснювати діяльність в тих секторах, на які накладено санкції Організації Об'єднаних Націй, Європейського союзу або Німеччини; та
- 6.3) зобов'язуємося дотримуватися міжнародних стандартів у галузі екології та зайнятості відповідно до національних законів і правил країни реалізації договору і конвенцій Міжнародної організації праці¹³ (МОП), а також міжнародних договорів в сфері екології і гарантувати їх дотримання нашими Субпідрядниками і генеральними постачальниками в рамках Договору. Крім того, вживатимемо заходи щодо зниження екологічних та соціальних ризиків, якщо вони вказані в наданих ОВП релевантних планах екологічного та соціального менеджменту або аналогічних документах. У будь-якому випадку будуть вжиті заходи щодо запобігання сексуальній експлуатації, а також сексуальної наруги і насильства за ознакою статі.
7. У разі присудження Договору ми, а також всі учасники нашого Об'єднання і Субпідрядники в рамках Договору (i) будемо надавати на запит відомості про проведення Тендерної процедури та (ii) дозволяти ОВП і KfW або, відповідно призначеному ними перевіряючому і, при фінансуванні з боку Європейського союзу, також уповноваженим згідно з європейським законодавством європейським установам перевіряти відповідні рахунки, акти і документи, проводити інспекцію на місцях і отримувати доступ до будівельного майданчика і відповідного проекту.
8. У разі присудження Договору ми, всі учасники нашого Об'єднання і Субпідрядники в рамках Договору зобов'язуємося зберігати зазначені вище акти і документи згідно з діючими правилами, а саме протягом шести років після виконання або, відповідно, завершення Договору. Наші фінансові операції і баланси підлягають аудиторській перевірці відповідно до прийнятого законодавства. Крім того, ми погоджуємося з тим, що наші дані (включаючи особисті дані), отримані в зв'язку з підготовкою та проведенням Тендерної процедури, а також присудження Договору, будуть зберігатися та підлягатимуть обробці з боку ОВП і KfW відповідно до чинного законодавства.

Прізвище: _____ Посада: _____

Особа, яка має право підпису від імені ¹⁴: _____

Підпис: _____ Дата: _____

¹³ Якщо Конвенції МОП не були повністю ратифіковані або реалізовані в країні Замовника, Заявник / учасник тендеру / підрядник належним для Замовника і KfW чином запропонує і виконає відповідні дії в зв'язку з Конвенціями МОП щодо а) скарг працівників на умови праці та зайнятості, б) дитячу працю в) примусову працю, г) організації робітників та д) недискримінації.

¹⁴ У разі Тимчасового об'єднання зазначити назву Об'єднання. Особа, яка підписує заявку на участь в тендері або пропозицію від імені заявника / учасника тендеру, має докласти довіреність на право здійснення юридично значимих дій від імені заявника / учасника тендеру.

План закупівель

Керівні принципи користувача по складанню плану закупівель

Відповідно до статті 1.6.2 Керівних принципів ОВП повинен скласти план закупівель, в якому для кожного контракту, що фінансується KfW, вказується наступна інформація:

- тип договору (консультаційні послуги, товари, роботи, обладнання або неконсультаційні послуги) та зміст,
- оціночна сума Договору і джерело (-а) коштів,
- передбачена Тендерна процедура та одно- або двоетапний спосіб відбору,
- передбачена стандартизована Тендерна документація,
- тип перевірки, передбачений KfW (повний або спрощений огляд),
- оцінка рівня екологічних та соціальних ризиків ESHS (базовий, підвищений, високий ризик) по кожному Договору в якості попередньої інформації на момент складання першого плану закупівель,
- орієнтовна дата опублікування оголошення про проведення тендеру, в разі обмеженої конкуренції - дата запрошення компаній до подачі пропозицій.

Для серійних Договорів з ідентичним змістом і процедурою може бути взятий за зразок окремий Контракт і подано пояснення в колонці коментарів. У разі програм, для яких окремі Контракти не можуть бути ідентифіковані заздалегідь, План закупівель може передбачати максимально широкі можливості проведення Тендерних процедур і, при необхідності, порогових значень для різних видів Договору.

План закупівель складається спочатку не менше ніж на перші 18 місяців від дати укладення Договору про надання фінансування (Версія 1) і надалі актуалізується за потреби, але не рідше одного разу на рік. Актуалізації, доповнення або зміни Плану закупівель знову вимагають отримання від KfW повідомлення про «без заперечень».

Разом з Планом закупівель ОВП надає KfW відповідні обґрунтування або пояснення, щоб задокументувати дотримання Керівних принципів (напр. обґрунтування застосування процедури запиту пропозицій або прямого присудження).

План закупівель є додатком до окремої угоди до Фінансової угоди або, можливо, безпосередньо до Фінансової угоди. Зміна Фінансової угоди, на підставі актуалізації, доповнення або зміни Плану закупівель потрібна тільки в тому випадку, якщо вони значно впливають на Фінансову угоду або означають значне підвищення узгоджених статей бюджету.

У якості роз'яснення: повідомлення про «без заперечень» від KfW щодо змін в Плані закупівель не означає, що KfW висловлює згоду з фінансуванням нових Договорів або підвищенням вартості Договорів, якщо тільки таке фінансування не було схвалено KfW в рамках кошторису витрат та плану фінансування в Фінансовій угоді.

Складання Плану закупівель, як правило, не потрібно для Договорів з попередніми фінансуванням відповідно до Статті 1.6.8, для прямого фінансування згідно зі Статтею 1.6.9 і для фінансування через фінансових посередників згідно зі Статтею 5.2.

План закупівель
(версія № _____, дата _____)

Порядковий номер	№ закупівлі ¹⁵	Тип ¹⁶	Короткий опис предмета контракту	Оціночна сума контракту ¹⁷	Походження коштів ¹⁸	Тендерна Процедура ¹⁹	Етапи ²⁰	Тендерна документація ²¹	Перевірка КfW ²²	Рівень екологічних і соціальних ризиків ²³	Публікація оголошення про проведення тендеру	Коментарі ²⁴
1	502530	C	Імплементаційний консультант	1.000.000 ЄВРО	100 % KfW	ICB	2	KfW	F	B	01.01.2019	
2	392015	C	Консультант з екологічних та соціальних аспектів	50.000 ЄВРО	50 % KfW 50 % ОВП	LCB	1	KfW	S	–	01.01.2019	
3	280912	W	Під'їзна дорога	1.000.000 ЄВРО	100 % ОВП	NBC	1	ОВП	F	E	01.10.2019	
4	–	W	2 вітроенергетичні установки по 5 МВт	10.000.000 ЄВРО	100 % KfW	ICB	2	KfW	F	NE	01.12.2019	
...												

Додаткова (-і) угода (-и): список інших спільних угод або винятків у зв'язку з закупівлями, при наявності.

¹⁵ Номер закупівлі KfW для відповідного процесу закупівель, що надається менеджерами по закупівлях KfW; "-", якщо такий ще відсутній.

¹⁶ „C”- консультаційні послуги (Consulting Services), „W”- роботи (Works), „G”- товари (Goods), „P”- обладнання (Plants) та „NC”- неконсультаційні послуги (Non-Consulting Services). Включаючи раніше укладені договори при їх наявності.

¹⁷ Заповнюється у валюті відповідної Фінансової угоди з KfW.

¹⁸ Частка (у%) фінансованого KfW договору, що надається у формі власних коштів ОВП і / або інших фінансових установ.

¹⁹ „ICB”- міжнародні публічні тендери (International Competitive Bidding), „NCB”- національні публічні тендери (National Competitive Bidding), „LCB”- запит пропозицій (Limited Competitive Bidding), „Q”- збір цінних пропозицій (Price Quotation) та „DA”- пряме присудження (Direct Award).

²⁰ „1”- одноетапний спосіб відбору або „2”- двоетапний спосіб відбору.

²¹ Установи, стандартизована тендерна документація яких використовується. Рекомендується використовувати стандартну тендерну документацію KfW.

²² „F” для повної перевірки (Full Review) або „S” для спрощеної перевірки (Simplified Review).

²³ „B”- базовий (Basic), „E”- підвищений (Elevated), „H”- високий (High) рівень екологічних та соціальних ризиків або „–”, якщо не застосовується, та „NE”, якщо Оцінка впливу на навколишнє і соціальне середовище (USVP) або, відповідно План управління навколишнім і соціальним середовищем (USMP) ще не доступні. Рівень екологічних і соціальних ризиків певного договору не обов'язково ідентичний екологічній та соціальній категорії всього проекту / всієї програми. При оцінці проекту рівень може бути використаний в якості орієнтовного показника і остаточно визначений при складанні тендерної документації для договору. При наявності Оцінки впливу на навколишнє і соціальне середовище або, відповідно Плану управління навколишнім і соціальним середовищем і стандартної тендерної документації KfW бажано їх використання в якості додаткового орієнтовного матеріалу.

²⁴ Пояснення, що мають відношення до договору/правила процедури (напр. обґрунтування процедури прямого присудження, одно / двоетапного способу відбору, методу одного / двох конвертів, процедури оцінки, порогові значення для Тендерних процедур в програмах).

Мінімальний зміст повідомлення про проведення тендеру, повідомлення про результати попереднього кваліфікаційного відбору, повідомлення про присудження договору та про анулювання

Повідомлення про проведення тендеру

ОВП готує повідомлення про проведення тендера, яке публікується відповідно до статті 2.5.1 і містить як мінімум наступну інформацію:

- країна-партнер,
- ім'я та адресу ОВП,
- відомості щодо подачі заявки на участь / пропозиції (термін подачі, адреса, мова, оригінали, копії та ін.),
- найменування проекту,
- найменування одержуваного договору / лоту,
- номер закупівлі по одержуваному договору, згідно з документацією KfW
- вид сповіщення (повідомлення про проведення тендеру, повідомлення про результати попереднього кваліфікаційного відбору, повідомлення про присудження договору, повідомлення про анулювання),
- короткий опис проекту, контекст, часовий графік і інша інформація,
- короткий опис предмету одержуваного договору і
- адресу, за якою можна отримати повну Тендерну документацію.

Повідомлення про результати попереднього кваліфікаційного відбору

У разі двоетапного способу відбору ОВП готує повідомлення про результати попереднього кваліфікаційного відбору, яке повинно бути опубліковано згідно зі статтею 2.5.7 і містити як мінімум наступну інформацію:

- список з іменами і зазначенням країни здобувачів, що пройшли передкваліфікацію та
- посилання на перше повідомлення про проведення тендеру (включаючи коригування, доповнення при їх наявності), напр. електронне посилання на первинне повідомлення про проведення тендеру або копія первісного повідомлення про проведення тендеру.

Повідомлення про присудження договору

ОВП готує повідомлення про присудження договору відповідно до статті 2.5.14, яке містить як мінімум наступну інформацію:

- ім'я і країну Підрядника, що переміг,
- дата початку та завершення Договору,
- сума Договору і
- посилання на перше повідомлення про проведення тендеру, напр. посилання на первинне повідомлення про проведення тендеру або копія первісного повідомлення про проведення тендеру.

Повідомлення про анулювання

ОВП готує повідомлення про анулювання згідно зі статтею 2.5.16, яке містить як мінімум наступну інформацію:

- інформація про анулювання Процесу закупівлі і
- посилання на перше повідомлення про проведення тендеру, напр. посилання на первинне повідомлення про проведення тендеру або копія первісного повідомлення

про проведення тендеру.

Доповнення/коригування початкового повідомлення про проведення тендеру

Будь-які доповнення / коригування початкового повідомлення про проведення тендеру публікуються своєчасно і в тому ж засобі інформації, в якому було опубліковано початкове повідомлення про проведення тендеру з посиланням на первинне повідомлення про проведення тендеру.

Критерії оцінки при закупівлі Консультаційних послуг

1. Передкваліфікація

Щоб пройти кваліфікацію для отримання Договору на Консультаційні послуги в рамках міжнародного публічного тендеру, претенденти повинні підтвердити свою кваліфікацію щодо фінансової стійкості, досвіду та ресурсів відповідно до вимог завдань і ризиків.

Підтвердження фінансової стійкості заявників проводиться на підставі перевірених рахунків прибутків і збитків і/або балансів і враховує річний оборот і рентабельність не менше ніж за три останні роки. Річний оборот повинен в три рази перевищувати розрахункові річні платежі щодо суми Договору; це співвідношення може бути скорочено при короткострокових замовленнях або підвищено при довгострокових замовленнях. Рентабельність може бути підтверджена позитивним грошовим потоком (Cashflow) (в середньому) і (опосередковано) доступністю кредитної лінії. Заявники, які не виконали вимоги, що пред'являються до Заявки на участь в тендері, відхиляються.

Для перевірки наявності відповідного досвіду та ресурсів повинні застосовуватися наступні критерії і системи оцінки з урахуванням внесених відповідно до проекту змін.

Критерії кваліфікації	Кількість балів
1. Досвід заявника	40–60
1.1 1.1 Досвід реалізації аналогічних проектів <i>Опис основних характеристик, референтні проекти, які вказуються для підтвердження того, що цей досвід може розглядатися в якості аналогічного пропонуваного замовлення. При необхідності сюди можуть бути додані окремі підкритерії по екологічним та соціальним вимогам.</i>	25–35
1.2 Досвід роботи в умовах країн, що розвиваються і / або країн з перехідною економікою/у певних регіонах.	15–25
2. Навички Заявника	40–60
2.1 Якісна оцінка доступних навичок Заявника. <i>Оцінка якості навичок, до якої Заявник має доступ, можливо, доповненого зовнішнім досвідом виконання завдання щодо профілів команди проекту описано в запиті про попередню кваліфікацію. При необхідності сюди можуть бути додані окремі підкритерії з екологічних та соціальних вимог.</i>	25–35
2.2 Кількісна оцінка Кадрових ресурсів Заявника. <i>Оцінка власних кадрових ресурсів щодо необхідних навичок, описаних в передкваліфікаційному документі. При необхідності сюди можуть бути додані окремі підкритерії з екологічних та соціальних вимог.</i>	10–20

Додаток 4

3. Чи є Заявка короткою і пов'язана з проектом?	5
Загальна кількість балів по передкваліфікації кваліфікації	100

Рекомендується якомога детальніше і з максимальною специфікою приводити опис підкритеріїв. До оцінки не допускаються ніякі інші підкритерії, крім зазначених у передкваліфікаційному документі.

Якщо Консультаційні послуги направлені на проектування, проведення тендеру та надання послуг з виконання моніторингу Договорів на закупівлю робіт та обладнання з екологічними та соціальними ризиками, та при цьому не залучено жодного консультанта, який спеціалізується на екологічних та соціальних питаннях, кандидати повинні підтвердити наявність навичок і можливостей для визначення і планування відповідних пом'якшуючих і захисних заходів, а також для моніторингу їхнього виконання на місці на додаток до вищезгаданих вимог. Екологічні та соціальні вимоги повинні бути ретельно та відповідним чином розроблені, щоб ризики з боку екологічних та соціальних аспектів могли бути враховані у взаємозв'язку з відповідним Договором.

У таких випадках до наявності досвіду і навичок в сфері екологічних та соціальних аспектів застосовується ставка в розмірі від 10% до 25% кваліфікаційних критеріїв 1.1, 2.1 і 2.2. Зазначені вище кваліфікаційні критерії і процедури відповідно застосовуються.

Тільки Заявки, які набрали 70% або більше відсотків від загальної кількості балів, вважаються такими, що пройшли кваліфікацію для Договору. Однак, якщо кількість тих, хто пройшов передкваліфікацію перевищує попередньо визначену кількість осіб, вказану в запрошенні до подачі заявок, Заявники запрошуються відповідно до свого рейтингу. Кількість запрошених Заявників повинна складати щонайменше п'ять (5), але не повинна перевищувати восьми (8). Якщо кількість тих, хто пройшов передкваліфікацію нижче попередньо визначеної кількості осіб, Тендерний процес може бути продовжений при скороченій кількості претендентів, якщо i) оголошення про проведення тендеру було широко опубліковано і ii) критерії передкваліфікації не були надто амбітними. В іншому випадку процес закупівель повинен бути анульований, і за цим має йти новий, більш широко опублікований і заявлений Тендерний процес, при необхідності, з зміненими умовами кваліфікації.

Для проектів з підвищеними екологічними та соціальними ризиками під час реалізації в передкваліфікаційному документі може бути встановлено, що Заявки, які не набрали мінімальної кількості балів за екологічним і соціальним аспектам (як правило, 70% від суми екологічних і соціальних підкритеріїв), відхиляються незалежно від загального результату.

2. Оцінка пропозицій

Технічна оцінка проводиться на підставі критеріїв і бальної системи, зазначеної нижче. Для оцінки технічних пропозицій не повинні залучатися ніякі додаткові критерії або підкритерії, крім зазначених у запрошенні до подачі Пропозиції.

1.	Концепція і методологія		35	
1.1	Ясність і цілісність тендеру	5		
1.2	Критичний аналіз цілей проекту та технічного завдання	10		

Додаток 4

1.3	Запропоновані концепція і методи <i>[при необхідності, додати окремі підкритерії з екологічних та соціальних аспектів]</i>	20		
2.	Кваліфікації пропонованого персоналу <i>[при необхідності, додати окремі підкритерії з екологічних та соціальних вимог, що пред'являються до робочої групи або окремим членам робочої групи]</i> .		65	
2.1	Керівник групи/менеджер проекту	30		
2.2	Інший Ключовий персонал, який буде задіяний при реалізації проекту	30		
2.3	Персонал в основному офісі, який здійснює моніторинг і контроль роботи групи і пропонує додаткові послуги	5		
Загальна оцінка технічної пропозиції			100	

Зазначені вище підкритерії і бальна система служать для керування в роботі. Рекомендується приводити опис підкритеріїв якомога детальніше і з максимальною специфікою. Залежно від виду замовлення розподіл балів за пропонований персонал може відрізнятись від вищевказаної кількості в діапазоні від 35 до 65 балів.

У тому випадку, якщо структура проекту не передбачає залучення підрядником під час виконання договорів на закупівлю робіт/обладнання спеціалізованого консультанта з екологічних та соціальних аспектів, консультант по впровадженню повинен стежити за тим, щоб екологічні і соціальні вимоги під час реалізації проекту дотримувалися і виконувалися належним чином. Відповідно до екологічних і соціальних вимог на етапі передкваліфікації аспекти екології та соціальної тематики враховуються при оцінці концепції Консультанта і повинні враховуватись пропонованою командою.

В цьому випадку екологічним і соціальним аспектам присуджується від 10% до 25% кількості балів за концепцію і методологію (1.3) і запропоновану команду (2.). Консультант повинен вказати, хто з членів команди відповідає (-ють) за екологічні та соціальні аспекти. Вищевказані критерії та методи оцінки застосовуються відповідно.

Для проектів з підвищеними екологічними та соціальними ризиками в період реалізації в запрошенні до подачі пропозицій може бути визначено, що технічні Пропозиції, які не набрали мінімальної кількості балів за екологічним і соціальним аспектам (як правило, 75% від суми екологічних і соціальних підкритеріїв), відхиляються незалежно від Загального результату Технічної оцінки.

Після завершення технічної та фінансової оцінки пропозицій, для визначення загальної кількості балів і рейтингу технічних і фінансових пропозицій проводиться їх порівняння наступним чином. Спочатку розраховується зважена технічна вартість.

$PT = WT * T$, де

PT = зважена технічна вартість (бали) технічної Пропозиції,

T = технічна вартість (бали) відповідно до технічної оцінки,

WT = вагомість технічної Пропозиції (у відсотках)

далі слідує розрахунок зваженого фінансового результату.

$PF = WF * Co/C$, де

PF = фінансова вартість (бали) фінансової Пропозиції,

C = оціночна вартість фінансової Пропозиції,

Co = найменша оціночна вартість всіх фінансових Пропозицій.

в кінці розраховується загальна вартість:

$P = PF + PT$.

Значення вагомості повинні складати, як правило, 80% для технічної Пропозиції і 20% для фінансової Пропозиції.

Мінімальний зміст Тендерної документації

Запрошення до подачі Заявок

Запрошення до подачі Заявок застосовуються для Передкваліфікації Заявників при Тендерних процесах з двоступеневим методом відбору.

KfW надає типову Тендерну документацію для Передкваліфікації при закупівлі Консультаційних послуг і для Договорів на закупівлю робіт/обладнання. Якщо ОВП використовує іншу Тендерну документацію для Передкваліфікації, то вона не повинна істотно відрізнятися від вищевказаної документації та повинна включати в себе наступний мінімальний вміст:

- (1) загальна інформація про ОВП, що проводить тендер, походження коштів і орган, який здійснює Тендерний процес, включаючи контактні дані;
- (2) опис всього процесу Передкваліфікації, включаючи, наприклад, умови участі, формат і список поданих Заявниками документів, терміни запитів на роз'яснення і подачі Заявок на участь, критерії та методи оцінки;
- (3) короткий опис предмета Договору;
- (4) форми заявки на участь, що відображають критерії допуску та оцінки, і
- (5) заяву про Прийняття на себе індивідуального зобов'язання, пропоновану KfW.

Запит на Пропозицію/Запрошення до участі в торгах

Запит на Пропозицію/Запрошення до участі в торгах застосовуються для відбору Підрядників під час Тендерних процесів з одно- або двоступеневим методом відбору.

KfW надає типову Тендерну документацію для закупівель Консультаційних послуг, товарів, робіт, невеликих робіт і обладнання (планування, інженерно-технічне забезпечення). Якщо ОВП використовує іншу Тендерну документацію для передкваліфікації, то вона не повинна істотно відрізнятися від вищевказаної документації та повинна включати в себе наступний мінімальний вміст:

- (1) загальна інформація про ОВП, що проводить тендер, походження коштів і орган, який здійснює Тендерний процес, включаючи контактні дані;
- (2) опис всього процесу подачі Пропозицій, включаючи, наприклад, умови участі, формат і список поданих Заявниками документів, терміни запитів на роз'яснення і подачі Пропозицій, критерії та методи оцінки;
- (3) (інші) критерії відповідності, (інші) критерії кваліфікації і - в разі одноступеневого методу відбору - застосовуваний при цьому метод оцінки;
- (4) докладні Технічні Завдання / технічні специфікації, включаючи, наприклад, контекст проекту та екологічні і соціальні вимоги, очікувані від Договору результати, пов'язані з ними відповідальність сторін контракту і термін дії Договору;
- (5) проект Договору;
- (6) форми або запити для складання технічної і фінансового Пропозиції, які відображають специфічні вимоги.
- (7) Декларацію про прийняття зобов'язань, пропоноване KfW .

Мінімальний зміст протоколу з розкриття заявок на участь / пропозицій і звітів про проведення оцінки

ОВП надає в розпорядження KfW звіт про відкриття (протокол розкриття заявок на участь/пропозицій) і оцінку Заявок на участь (звіт про Передкваліфікаційну оцінку) та Пропозицій (звіт про оцінку заявок на участь/пропозицій) відповідно до Керівних принципів.

Дані звіти, як правило, містять наступну інформацію і надаються в необхідному KfW форматі для формування повідомлення про відсутність заперечень:

Протокол розкриття заявок на участь / пропозицій

- (1) імена осіб, відповідальних за розкриття заявок на участь/пропозицій (комітет з розкриття заявок на участь/пропозицій);
- (2) імена інших учасників (напр. представників заявників / претендентів);
- (3) дата, час і місце розкриття Пропозицій;
- (4) пояснення щодо статусу конвертів:
 - своєчасне або несвоєчасна доставка,
 - кількість оригіналів/копій заявки на участь/пропозиції,
 - відповідно зроблене опечатування конверта/конвертів;
- (5) короткий опис процедури розкриття:
 - Який конверт був розкритий? Зовнішній/внутрішній конверт? Конверт з кваліфікаційними документами, технічною Пропозицією та/або фінансовою Пропозицією?
 - Які конверти залишаються закритими?
 - Для розкриття Фінансової пропозиції: ціна вказується відповідно до прайс-листа;
- (6) дата складання звіту і підписи всіх членів комітету з розкриття заявок на участь в тендері/пропозиції.

При безпаперових електронних Тендерних процесах повинні бути представлені рівноцінні підтвердження розкриття пропозицій.

Звіти про передкваліфікаційну оцінку та оцінку пропозицій

Після завершення оцінки заявок на участь/пропозицій KfW надається докладний звіт про оцінку та порівняння заявок на участь/пропозицій, а також обґрунтована рекомендація на запрошення здобувачів, що пройшли передкваліфікацію (запрошення до подачі пропозицій) або, відповідно, присудження контракту для можливо необхідного узгодження з урядовими органами партнерської країни.

- (1) Введення
 - Коротка інформація про предмет проекту і зміст Договору;
 - Тендерна процедура (напр. міжнародний публічний тендер, національний публічний тендер), одно- або двоетапна процедура відбору, подача методом одного або двох конвертів;

Додаток 6

- інформація про те, що/який етап/який конверт оцінюється в теперішньому звіті (напр. передкваліфікаційна оцінка, оцінка технічної пропозиції, оцінка фінансової пропозиції, комбінована оцінка);
- імена відповідальних за оцінку заявок на участь/пропозицій осіб (члени комітету з оцінки заявок на участь/пропозиції);
- початок і завершення терміну подачі заявки/пропозиції, включаючи його продовження з обґрунтуванням та підтвердженням опублікування;
- дата та засоби для опублікування оголошення про проведення тендеру, а при двоетапній процедурі відбору, оголошення про результати попереднього кваліфікаційного відбору або інформації про те, коли і як було відправлено запрошення зацікавленим/попередньо відібраним Особам (підтвердження опублікування, яке в разі міжнародного публічного тендеру або національного публічного тендеру представляється як додаток до звіту);
- у разі проведення попереднього обговорення: дата, час і місце; учасники та протокол обговорення (протокол засідання представляється як додаток до звіту);
- роз'яснення/доповнення до Тендерної документації протягом терміну дії заявок на участь/пропозицій (будь-які пояснення, що даються претендентам/претендентам на етапі оцінки, представляються як додаток до звіту).

(2) Результати попередньої перевірки

- імена всіх заявників/претендентів (протоколи розкриття заявок на участь/пропозиції у якості додатку до звіту);
- у разі відхилення заявки на участь/пропозиції в ході попередньої перевірки повинні бути представлені причини (Оскільки відхилення на цій стадії виключає заявку на участь/пропозицію з подальшого розгляду, необхідно переконатися в виправданості рішення про відхилення);
- заявки на участь/пропозиції, запропоновані для подальшої оцінки.

(3) Процес оцінки заявки на участь/пропозиції

- Підстава для оцінки (напр. Керівні принципи KfW, Тендерна документація, порядок публічного розміщення підрядів);
- Результати оцінки (як правило, в звіті вказується коротке резюме, а в додатку до звіту - докладний опис)
 - Критерії проходження/не проходження: виконані чи ні?
 - Критерії оцінки: кожна оцінка повинна бути обґрунтована відповідно до критеріїв оцінки і матриці.

(4) Висновок

- список Заявників, запрошених до подачі Пропозиції (звіт про проведення Передкваліфікації), або інформація про те, хто з Претендентів представив технічну Пропозицію, що відповідає вимогам, і може бути допущений до фінансової оцінки (звіт про технічну оцінку), або хто з Претендентів представив фінансову пропозицію, що відповідає вимогам (звіт про фінансову оцінку);
- список виявлених помилок, упущень, недоліків або інших питань по кожній пропозиції, за своєю суттю відповідає вимогам запиту пропозицій, які слід уточнити до Присудження Договору;

Додаток 6

- інформація щодо того, хто з заявників/претендентів відхилений і з якої причини;
- фінальний рейтинг (звіт про підсумкову/фінансову оцінку), з Пропозицією кращої заявки на участь/пропозиції з найнижчою оціночною ціною для Присудження Договору;
- підписи всіх членів комітету з оцінки заявок на участь в тендері/пропозиції.

З метою оцінки представлених звітів KfW залишає за собою право вимагати від ОВП додаткових документів, наприклад, Пропозиції в повному обсязі або витяги з них.

Положення договору

Договори між ОВП і Підрядниками на Консультаційні послуги, роботи, обладнання, товари та неконсультаційні послуги повинні містити відповідні умови зі справедливим розподілом ризиків між сторонами договору і відповідати нижченаведеним договірним положенням.

1. Моделі Договору

Договори базуються на визнаних і прийнятих в міжнародній практиці типових Договорах, опублікованих FIDIC (Fédération Internationale des Ingénieurs Conseils) для робіт і обладнання. Для Консультаційних послуг KfW надає типовий Договір, що відображає кращі світові практики. Такі форми Договорів інтегровані в стандартизовану Тендерну документацію KfW, яку повинна використовувати ОВП. Початкові загальні умови таких типових Договорів залишаються без змін. Адаптація з урахуванням специфіки проекту включається в його особливі умови, не змінюючи істотно загальні умови Договору.

При застосуванні інших форм Договорів положення, що містяться в них регулюються нижчевикладеними правилами для Договорів, що присуджуються в рамках міжнародних публічних тендерів, а також, наскільки може бути застосовано, що розміщуються в рамках національних представницьких органів. Якщо не погоджено інше, перед підписанням проектів Договорів потрібно отримати повідомлення про відсутність заперечень з боку KfW.

Тендерна документація повинна включати в себе проект моделі Договору або, щонайменше, інформувати про істотні договірні і економічні умови (напр. умови оплати, необхідні гарантії, застосовне право, будь-які положення щодо коригування цін, період відповідальності за дефекти, форс-мажорні обставини).

2. Договірні вимоги

2.1 Робочі параметри

Робочі параметри або характеристики, прийняті до уваги при оцінці пропозицій по роботах, обладнанню або товарах (напр. Коефіцієнт ефективності, витрати на витратні матеріали, вихідна потужність, викиди), повинні бути відображені в Договорі таким же чином, як вони були запропоновані Учасником тендеру або, в кінцевому підсумку, узгоджені сторонами договору. Також Договір повинен містити положення на випадок зміни цих параметрів з часом і компенсації в разі недовиконання.

2.2. Відповідальність

Положення про відповідальність між сторонами договору повинні бути розроблені таким чином, щоб уникнути прогалин в розподілі відповідальності. Якщо договір присуджується Тимчасовому об'єднанню, то партнери по ТО несуть солідарну відповідальність.

2.3 Порушення умов договору

Договір повинен містити такі положення, як призупинення та розірвання, на випадок, якщо одна зі сторін порушує умови договору.

2.4 Умови оплати

Умови оплати оформляються з урахуванням загальноприйнятої міжнародної практики для даного виду Договору (консультаційні послуги, роботи, обладнання, товари та неконсультаційні послуги) та повинні виходити з ефективності порядку проведення виплат (напр. мінімальні суми виплат, зокрема, якщо вони узгоджені в Фінансовій угоді; недопущення призначення кількох одержувачів, зокрема при ТО; платежі переважно в ЄВРО або доларах США).

Договори на закупівлю товарів, як правило, передбачають повну оплату при виконанні і проведенні перевірки (при необхідності) узгоджених в Договорі поставок, за винятком Договорів на установку і введення в експлуатацію; при таких договорах частина платежу може бути внесена як аванс, остаточний платіж здійснюється після того, як Підрядник виконає всі свої договірні зобов'язання.

При договорах на закупівлю робіт, обладнання та неконсультаційних послуг мова може йти про договори з оплатою пропорційними частинами або одноразовою виплатою. Зазвичай договори з оплатою пропорційними частинами найбільш підходять для тих випадків, коли ОВП, яка надала проект змісту договору та/або суть змісту договору, не підходить для одноразової виплати через високі непередбачені ризики (напр. реконструкція електростанції). Договори з оплатою пропорційними частинами включають в себе, як правило, авансовий платіж, що не перевищує 20%, регулярні проміжні платежі, що залежать від ходу реалізації проекту, та остаточний платіж, що становить до 10% і виплачується при прийманні або оформленні попереднього акту приймання. Одноразова виплата застосовується в основному для тих Договорів, при яких підрядник несе відповідальність за проектування робіт або обладнання, яке буде постачатися (напр. Договори на будівництво «під ключ», Договори на реалізацію будівельного проекту з залученням архітектурно-будівельної організації та експлуатуючої організації в одній особі). Платежі здійснюються, як правило, або у відсотках з регулярною періодичністю, або за фактом виконання попередньо визначених етапів.

Договори на надання консультаційних послуг можуть містити як одноразову винагороду, винагороду по часу виконання, так і їх комбінацію. Звичайною практикою є застосування одноразової виплати для техніко-економічних обґрунтувань, експертних висновків, короткострокових консультацій, проектування робіт і розробки Тендерної документації. Платежі, як правило, проводяться або в процентних частках з регулярною періодичністю або ж за фактом здачі документів або послуг. Моніторинг виконання, довгострокова технічна підтримка або навчання оплачуються, як правило, на основі часу виконання. Такі Контракти включають в себе авансовий платіж в розмірі до двадцяти (20) відсотків, регулярні проміжні платежі, переважно щоквартальні, і остаточний платіж зазвичай в розмірі від п'яти (5) до десяти (20) відсотків, що виплачуються при прийманні послуг.

2.5 Гарантії і забезпечення

Представлення гарантії повернення авансового платежу в тому ж обсязі, що і авансовий платіж, зазвичай залежить від виплати авансового платежу. Гарантія повернення авансового платежу гарантує, що ОВП в разі невиконання Договору свій авансовий платіж отримає назад. Залежно від обсягу і пов'язаного з ним ризику KfW може відмовитися від цієї вимоги.

Як правило, потрібно надати гарантію виконання договору відповідно до загальноприйнятої в даній галузі ділової практики, щоб гарантувати належне виконання Підрядником всіх своїх зобов'язань за Договорами на надання робіт, товарів, обладнання та всіх

неконсультаційних послуг протягом всього періоду дії договору. Гарантія виконання договору становить до десяти (10)% від вартості договору до попереднього приймання, як правило, половина початкової суми продовжується на термін відповідальності за дефекти або період технічного обслуговування.

Гарантійне утримання необхідно, коли після попереднього приймання виплати підлягають утриманні при проміжних платежах суми. Гарантійне утримання становить, як правило, половину гарантії виконання договору і має гарантувати, що Підрядники після попереднього приймання виконують зобов'язання, що залишилися протягом терміну відповідальності за дефекти або період технічного обслуговування.

Як гарантія повернення авансового платежу, так і гарантійне утримання є абстрактними гарантіями, що залишаються в силі до тих пір, поки діє гарантійний термін виконання. Якщо встановлений в первісному договорі термін завершення робіт зсувається, ОВП повинен вимагати від Гаранта продовження гарантії виконання договору і гарантійного утримання. Такий запит створюється в письмовій формі до закінчення встановленої в гарантії дати закінчення терміну.

Підрядники мають право надати гарантії або забезпечення банку, що заслуговує довіру за своїм вибором. Проте, якщо гарант знаходиться поза межами країни ОВП і гарантія або забезпечення не можуть бути реалізовані, гаранту необхідно мати в країні ОВП договор з відповідним фінансовим закладом, щоб забезпечити реалізацію гарантії або забезпечення. У виняткових випадках і за умови попереднього схвалення KfW може прийняти гарантії і забезпечення страхових компаній.

Зразки різних видів гарантії і забезпечень Ви знайдете в Додатку 8. Інші форми гарантії або забезпечень вимагають схвалення KfW .

2.6 Коригування цін

У договорі повинно бути вказано, що а) договірні ціни повинні бути фіксованими або б) коригування договірних цін будуть зроблені з метою відобразити зміни істотних складових частин витрат, таких як, наприклад, трудові та матеріальні витрати. Договір може передбачати загальне коригування цін, що діє після закінчення встановленої кількості місяців (як правило, від 18 до 24), починаючи з певної дати (як правило, дати подання Пропозиції або дати закінчення терміну дії пропозиції), по відношенню до всіх предметів Контракту, або коригування цін, на основі цінового індексу для чутливих до цін позицій (напр. сталь, мідь, алюміній або паливо), що діє на момент покупки або розрахунку.

Формула, застосовані індекси цін і базова дата їх застосування повинні бути чітко визначені в Договорі. У Договорі також необхідно передбачити відповідні положення щодо усунення наслідків при зміні законів і нормативних актів, включаючи податки і збори в країні ОВП, якщо такі закони або нормативні акти в період 28 днів до дати подання Пропозиції впливають на термін дії Договору/дату поставки і/або ціну Договору.

2.7 Податки, митні збори і сплати

Договори повинні містити положення про порядок сплати податків і державних / муніципальних зборів, які сплачуються Підрядником в країні-партнері, і відображати податкові положення Тендерної документації. Як правило, в зв'язку з цим приймаються до уваги тільки місцеві податки і державні/муніципальні збори, які можуть бути безпосередньо співвіднесені з Договором (напр. ПДВ або податок на джерела доходів або прибутку,

отримані за Договором). Залежно від правової ситуації в зв'язку з договором можливі наступні загальні випадки:

- Підрядник і його персонал звільнені від сплати місцевих податків і державних/муніципальних зборів; в таких випадках до Договору повинна бути додана копія або, щонайменше, посилання на правовий акт, який підтверджує звільнення від сплати податків;
- Підрядник і його персонал підлягають сплаті місцевих податків і державних/муніципальних зборів, безпосередньо співвідносяться з Договором, і ОВП або компенсує їх Підряднику, або перераховує ці податки і збори в податкові органи від імені Підрядника. У таких випадках в Договорі повинні бути визначені вид і розмір податків, спосіб виставлення рахунків Підрядником, а також спосіб їх оплати ОВП;
- Підрядник і його іноземний персонал підлягають сплаті місцевих податків і державних/муніципальних зборів, безпосередньо співвідносяться з Договором, і перераховуються Підрядником і персоналом. У таких випадках дійсні пропоновані ціни, що включають місцеві податки і державні/муніципальні збори, тобто місцеві податки і державні/муніципальні збори вважаються включеними в розрахунок накладних витрат і не оплачуються окремо.

Договір повинен включати положення щодо змін в місцевому податковому законодавстві після Присудження Договору в разі їх впливу на витрати Підрядника або його іноземних співробітників, і визначати спосіб компенсації при підвищенні або зниженні витрат.

В якості пояснення: інші місцеві податки, не співвідносні безпосередньо з Договором (напр. податок на прибуток, податок на доходи юридичних осіб, податок на доходи фізичних осіб), а також податкові зобов'язання Підрядника і його співробітників за межами партнерської країни включаються в розрахунок накладних витрат і не компенсуються окремо.

2.8 Гарантійний термін / Строк відповідальності за дефекти

Гарантійний термін/строк відповідальності за дефекти Підрядника орієнтується на міжнародну галузеву практику і становить, як правило, від 12 до 24 місяців. Договір повинен також містити положення на той випадок, якщо Підрядник не усуне дефекти по залежним від нього причинам до закінчення певного терміну.

2.9 Неустойка

Дата завершення робіт/товарів або послуг визначається, як правило, у формі контрактного часового графіка. Резервні відрахування для сплати заздалегідь оцінених збитків або аналогічні положення повинні включатися в Договір, якщо прострочення при наданні Консультаційних послуг, товарів, завершенні робіт або невиконанні поставок товарів, робіт та неконсультаційних послуг здатні спричинити за собою додаткові витрати або зниження обороту або інші фінансові втрати ОВП. Розмір заздалегідь оцінених збитків, як правило, являє собою певну суму або пропорційний одиниці часу (напр. певна грошова сума або відсоток від вартості замовлення за кожен тиждень прострочення) з певною верхньою межею (як правило, від п'яти до десяти відсотків від вартості Договору).

У виняткових випадках може бути також передбачена виплата бонусу Підрядникам за завершення будівельних робіт або постачання товарів раніше зазначених у Договорі термінів, якщо більш раннє завершення робіт або поставка були б вигідні ОВП.

2.10 Страхування

Договори повинні містити види і умови страхування, що надаються Підрядниками. Зазвичай договори на роботи, обладнання та комплексні поставки включають в себе страхування всіх ризиків для отримання відшкодування в разі пошкодження або втрати, травм людей і співробітників Підрядника, а також матеріальних збитків.

Страхування транспортних ризиків для поставок товарів має становити не менше ста десяти відсотків (110%) від ціни поставки СІР на підставі страхування «всіх ризиків» і включати в себе ризики війни і застереження про страйки.

Договори на надання Консультаційних послуг повинні включати в себе страхування професійної і особистої відповідальності і, при необхідності, страхування від втрати або пошкодження обладнання або страхування цивільної відповідальності власників автотранспорту, якщо це обладнання або цей автотранспорт оплачуються ОВП і використовуються Консультантом в рамках Договору.

При укладанні Договорів в іноземній валюті вимоги страховика оплачуються в тій же валюті Договору або у вільно конвертованій валюті шляхом перерахування на наданий ОВП за погодженням з KfW банківський рахунок.

2.11 Форс-мажор

Договір повинен містити положення щодо обставин непереборної сили, що перешкоджають сторонам при виконанні їх договірних зобов'язань. Такі події, як стихійні лиха, війна або порушення громадського порядку, знаходяться поза контролем сторін Договору. Положення повинні містити пункти, що передбачають належне коригування договірного графіка, надзвичайні заходи Підрядника щодо запобігання або зменшення збитків і відшкодування таких заходів Підряднику, а також пункт про припинення дії Договору в разі збереження дії обставин непереборної сили, включаючи вид компенсації Підряднику.

2.12 Застосовне право, врегулювання спорів та арбітраж

У Договорі визначаються застосовне право, а також порядок врегулювання суперечок і арбітражна процедура. Положення договору повинні передбачати в якості першої опції мирне врегулювання суперечок між сторонами. Для складних інфраструктурних проектів слід передбачити призначення одного або декількох третейських суддів та правила арбітражу. Останньою і остаточною інстанцією по врегулюванню суперечок повинен бути Міжнародний комерційний арбітражний суд, переважно за участю Міжнародної торгової палати (МТП). Замість або в якості доповнення до врегулювання спору може розглядатися процедура з залученням посередника, зокрема для Договорів з невеликою вартістю.

KfW не призначається третейським суддею і до нього не слід звертатися за призначенням третейського судді.

2.13 Використання результатів

Підрядник надає ОВП і KfW, а також, у разі потреби, надавачу коштів (напр. Федеральному уряду або Європейському союзу) право безкоштовного використання, поділу, опублікування, копіювання та цитування результатів проекту, включаючи пов'язані з ним звіти і документи.

2.14 Комунікація і впізнаваність

Підрядник зобов'язаний вказувати сторону, що фінансує Договір (напр. Федеральний уряд або Європейський союз) згідно з вимогами відповідної інституції²⁵. Залежно від виду Договору це може бути посилання на Фінансуючу сторону в документах, рекламних матеріалах або звітах, логотип на придбаних на ці кошти автомобілях, великій техніці і великих поставках, а також зазначення Фінансуючої сторони на тимчасових стендах на будівельному майданчику або згадка на постійних вивісках.

Підрядник надає KfW право щорічно публікувати на своєму веб-сайті наступну інформацію: найменування контракту/проекту, вид та мета контракту/проекту, назва і місце знаходження ОВП і сума договору/проекту відповідно до чинних законів про захист даних.

2.15 Декларація про прийняття зобов'язань

Декларація про прийняття зобов'язань згідно з додатком 1, належним чином підписана підрядником, додається до Договору як його невід'ємна частина.

²⁵ Більш детальна інформація може бути надана за запитом

Зразки гарантій і забезпечень

Гарантія повернення авансового платежу

Бенефіціар: *[вказати ім'я та адресу ОВП]*

Дата видачі: *[вказати дату]*

ГАРАНТІЯ ПОВЕРНЕННЯ АВАНСОВОГО ПЛАТЕЖА №: *[вказати референтний номер гарантії]*

Гарант: *[вказати ім'я та адресу місця видачі, якщо вони не вказані в заголовку листа]*

Ми проінформовані про те, що *[вказати назву і адресу Підрядника, в разі тимчасового об'єднання - назву і адресу об'єднання]* (далі «Підрядник») уклав з бенефіціаром Договір під номером *[вказати референтний номер Договору]* від *[вказати дату укладення Договору]* для виконання *[вказати предмет Договору і короткий опис предмета Договору]* (далі - «Договір»). Надалі ми виходимо з того, що відповідно до умов Договору повинен бути проведений авансовий платіж в розмірі *[вказати суму і валюту прописом і цифрою]* в рамках Гарантії повернення авансового платежу²⁶, що відповідає *[вказати кількість відсотків прописом і цифрою]* відсоткам від вартості Договору.

Відмовляючись від всіх заперечень і захистів, ми, як гарант, даним документом безумовно та самостійно зобов'язуємося виплатити Бенефіціару будь-які суму або суми, що не перевищують загальної суми у розмірі *[вказати гарантійну суму і валюту прописом та цифрами]*, як тільки отримаємо першу вимогу Бенефіціара, що підтверджується заявою Бенефіціара в самій вимозі або в окремому підписаному документі, що супроводжує або ідентифікує дану вимогу, про те, що Підрядник порушив свої Договірні зобов'язання, при цьому Бенефіціар не зобов'язаний надавати підтвердження або обґрунтування потреби або суми, що зазначається у такій вимозі.

Гарантія повернення авансового платежу вступає в силу з моменту зарахування авансового платежу на банківський рахунок Підрядника. Незначні утримання від вищевказаної суми, зокрема на підставі зняття банківської комісії, не впливають на вступ в силу.

[Для гарантій, які видаються в іноземній валюті, вказати наступне:]

У разі претензій по даній гарантії платіж направляється в KfW , Франкфурт / Майн (BIC: KFWIDEFF, BLZ 500 204 00), Konto-Nr. 38 000 000 00 (IBAN: DE53 5002 0400 3800 0000 00), на користь *[вказати ім'я Бенефіціара і країну Бенефіціара]*.

[Для гарантій, які видаються в національній валюті, вказати наступне:]

У разі претензій по даній гарантії платіж направляється *[вказати банківський рахунок Бенефіціара, на який повинні бути переведені платежі]* на користь *[вказати ім'я Бенефіціара і країну Бенефіціара]*.

Дана гарантія автоматично скорочується пропорційно зробленим платежам і закінчується не пізніше *[вказати дату закінчення терміну]*.

Будь-які платіжні вимоги повинні бути отримані нами не пізніше цієї дати в цьому місці рекомендованим листом або зашифрованим телекомунікаційним листом.

Мається на увазі, що Ви повернете нам цю гарантію після закінчення терміну її дії або після виплати всієї зазначеної в ній суми.

²⁶ Дана гарантія може бути виставлена тільки в валюті договору.

Додаток 8

[В якості кращої опції в зв'язку з Уніфікованими правилами для гарантій на вимогу вказати: дана гарантія регулюється Уніфікованими правилами для гарантій на вимогу (ERAG), ревізія 2010, публікація ICC № 758, за винятком того, що обґрунтування згідно зі статтею 15(a) зазначеним виключається.]

[Якщо банк, що надає гарантію не додає бажану опцію, вкажіть: Дана гарантія правом країни [вказати країну місцезнаходження філії банку, який видав гарантію]].

Місце, дата

Підпис (-и) правомочних (-ого)
гарантів (-а)

Примітка: весь виділений курсивом текст (включаючи зноски) призначений для заповнення цієї форми і в остаточній версії видаляється.

Гарантія виконання

Бенефіціар: *[вказати ім'я та адресу Виконавця проекту]*

Дата видачі: *[вказати дату]*

ГАРАНТІЯ ВИКОНАННЯ №: *[вказати референтний номер гарантії]*

Гарант: *[вказати ім'я та адресу місця видачі, якщо вони не вказані в заголовку листа]*

Ми проінформовані про те, що *[вказати назву і адресу Підрядника, в разі тимчасового об'єднання - назве і адреса об'єднання]* (далі «Підрядник») уклав з Бенефіціаром Договір під номером *[вказати референтний номер Договору]* від *[вказати дату укладення Договору]* для виконання *[вказати предмет Договору і короткий опис предмета Договору]* (далі - «Договір»). Надалі ми усвідомлюємо те, що відповідно до умов Договору вимагається гарантія виконання в розмірі, що відповідає *[вказати кількість відсотків прописом і цифрою]* ²⁷ відсоткам від вартості Договору.

Відмовляючись від всіх заперечень і захистів, ми, як гарант, даним документом безумовно та самостійно зобов'язуємося виплатити Бенефіціару будь-які суми або суми, що не перевищують загальної суми у розмірі *[вказати гарантійну суму і валюту прописом та цифрами]*, як тільки отримаємо першу вимогу Бенефіціара, що підтверджується заявою Бенефіціара в самій вимозі або в окремому підписаному документі, що супроводжує або ідентифікує дану вимогу, про те, що Підрядник порушив свої Договірні зобов'язання, при цьому Бенефіціар не зобов'язаний надавати підтвердження або обґрунтування потреби або суми, що зазначається у такій вимозі.

[Для гарантій, які видаються в іноземній валюті, вказати наступне:]

У разі претензій по даній гарантії платіж направляється в KfW , Франкфурт / Майн (BIC: KFWIDEFF, BLZ 500 204 00), Konto-Nr. 38 000 000 00 (IBAN: DE53 5002 0400 3800 0000 00), на користь *[вказати ім'я Бенефіціара і країну Бенефіціара]*.

[Для гарантій, які видаються в національній валюті, вказати наступне:]

У разі претензій по даній гарантії платіж направляється *[вказати банківський рахунок Бенефіціара, на який повинні бути переведені платежі]* на користь *[вказати ім'я Бенефіціара і країну Бенефіціара]*.

Термін дії даної гарантії закінчується не пізніше *[вказати дату закінчення терміну]* ²⁷.

Будь-які платіжні вимоги повинні бути отримані нами не пізніше цієї дати рекомендованим листом або зашифрованим телекомунікаційним листом.

Мається на увазі, що Ви повернете нам цю обмежену гарантію після закінчення терміну її дії або після виплати всієї зазначеної в ній суми.

[В якості кращої опції в зв'язку з Уніфікованими правилами для гарантій на вимогу вказати:] дана гарантія регулюється Уніфікованими правилами для гарантій на вимогу (ERAG), ревізія 2010, публікація ICC № 758, за винятком того, що обґрунтування згідно зі статтею 15(a) зазначеним виключається.]

²⁷ Ця гарантія повинна випускатися лише у валюті контракту.

²⁸ Ця гарантія вважається дійсною не менше 28 календарних днів від зазначеної в контракті дати виконання контракту (включаючи гарантійні зобов'язання).

[Якщо банк, що видає гарантію не додає бажану опцію, вкажіть: Дана гарантія правом країни [вказати країну місцезнаходження філії банку, який видав гарантію]].

Місце, дата

Підпис (-и) правомочних (-ого)
гарантів (-а)

Примітка: весь виділений курсивом текст (включаючи зноски) призначений для заповнення цієї форми і в остаточній версії видаляється.

Гарантійне утримання ²⁹

Бенефіціар: *[вказати ім'я та адресу ОВП]*

Дата видачі: *[вказати дату]*

ГАРАНТІЙНЕ УТРИМАННЯ №: *[вказати референтний номер гарантії]*

Гарант: *[вказати ім'я та адресу місця видачі, якщо вони не вказані в заголовку листа]*

Ми проінформовані про те, що *[вказати назву і адресу Підрядника, в разі тимчасового об'єднання - назву і адресу об'єднання]* (далі «Підрядник») уклав з Бенефіціаром Договір під номером *[вказати референтний номер Договору]* від *[вказати дату укладення Договору]* для виконання *[вказати предмет Договору і короткий опис предмета Договору]* (далі - «Договір»).

Далі ми виходимо з того, що Бенефіціар відповідно до умов Договору утримує грошові кошти в установленому в Договорі розмірі («Гарантійне Утримання») і що після того, як буде складено акт про приймання в рамках Договору і перша половина гарантійного утримання виплачена, проводиться виплата *[вказати другу частину гарантійного утримання і валюту прописом та цифрами або, якщо сума, гарантована в рамках гарантії виконання, становить на дату акту про приймання менше половини гарантійного утримання, різницю між половиною гарантійного утримання і гарантованої в рамках гарантії виконання суми]* проти підтвердження гарантійного утримання.

Відмовляючись від всіх заперечень і захистів, ми, як гарант, даним документом безумовно та самостійно зобов'язуємося виплатити Бенефіціару будь-які суму або суми, що не перевищують загальної суми у розмірі *[вказати гарантійну суму і валюту прописом та цифрами]*³⁰, як тільки отримаємо першу вимогу Бенефіціара, що підтверджується заявою Бенефіціара в самій вимозі або в окремому підписаному документі, що супроводжує або ідентифікує дану вимогу, про те, що Підрядник порушив свої Договірні зобов'язання, при цьому Бенефіціар не зобов'язаний надавати підтвердження або обґрунтування потреби або суми, що зазначається у такій вимозі.

Гарантійне утримання вступає в силу з моменту зарахування другої частини гарантійного утримання на банківський рахунок Підрядника. Незначні утримання від вищевказаної суми, зокрема на підставі утримання банківської комісії, не впливають на вступ в силу.

[Для гарантії, які видаються в іноземній валюті, вказати наступне:

У разі претензій по даній гарантії платіж направляється в KfW , Франкфурт / Майн (BIC: KFWIDEFF, BLZ 500 204 00), Konto-Nr. 38 000 000 00 (IBAN: DE53 5002 0400 3800 0000 00), на користь *[вказати ім'я Бенефіціара і країну Бенефіціара]*.

[Для гарантії, які видаються в національній валюті, вказати наступне:

У разі претензій по даній гарантії платіж направляється *[вказати банківський рахунок Бенефіціара, на який повинні бути переведені платежі]* на користь *[вказати ім'я Бенефіціара і країну Бенефіціара]*.

Ця гарантія закінчується не пізніше *[вставити термін придатності]*³¹.

²⁹ Дана модель призначена для договорів на роботи та обладнання, а при використанні у виняткових випадках для аналогічних договорів на надання консультаційних послуг її текст потребує адаптування.

³⁰ Гарант має вказати суму, що представляє собою суму другої половини коштів Гарантійного Утримання, або якщо сума, забезпечена гарантією виконання, коли видається сертифікат про надходження, становить менше половини коштів Гарантійного Утримання, різниця між половиною Гарантійного Утримання та сумою, гарантованою за гарантією виконання, виражена лише у валюті (-ах) Договору.

³¹ Вкажіть той самий строк дії, як зазначено в гарантії виконання, що представляє собою дату двадцять вісім днів після дати завершення, описаної в Договорі. Бенефіціар повинен зауважити, що у разі продовження цієї дати для завершення Контракту Бенефіціар повинен вимагати від Гаранта продовження

Будь-які платіжні вимоги повинні бути отримані нами не пізніше цього дня в цьому місці рекомендованим листом або зашифрованим телекомунікаційним листом.

Мається на увазі, що Ви повернете нам цю обмежену гарантію після закінчення терміну її дії або після виплати всієї зазначеної в ній суми.

[В якості бажаної опції в зв'язку з Уніфікованими правилами для гарантій на вимогу вказати: дана гарантія регулюється Уніфікованими правилами для гарантій на вимогу (ERAG), ревізія 2010, публікація ICC № 758, за винятком того, що обґрунтування згідно зі статтею 15 (а) зазначеним виключається.]

[Якщо видаючий гарантію банк не додає бажану опцію, вкажіть: Дана гарантія правом країни [вказати країну місцезнаходження філії банку, який видав гарантію]].

Місце, дата

Підпис (-и) правомочних (-ого)
гарантів (-а)

Примітка: весь виділений курсивом текст (включаючи зноски) призначений для заповнення цієї форми і в остаточній версії видаляється.

цієї гарантії. Такий запит повинен бути оформлений у письмовій формі та повинен бути зроблений до закінчення терміну, визначеного в гарантії. Під час підготовки цієї гарантії Бенефіціар може розглянути можливість додавання наступного тексту до форми в кінці передостаннього пункту: «Гарант погоджується на одноразове подовження даної гарантії на період, що не перевищує [шість місяців] [один рік], у відповідь на письмовий запит Бенефіціара таке подовження, такий запит подається Гаранту до закінчення терміну дії гарантії. "»