

Глава 2: Приобретение товаров и услуг

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	52
Статья 1.01. Введение	52
Статья 1.02. Международные Конкурсные Торги (МКТ)	55
Статья 1.03. Процедуры, отличные от Международных Конкурсных Торгов (МКТ)	56
Статья 1.04. Приемлемость	58
Статья 1.05. Ненадлежащее приобретение	60
Часть II. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНКУРСНЫЕ ТОРГИ (МКТ)	61
А. Тип и объем Контракта	61
Статья 2.01. Типы Контракта	61
Статья 2.02. Объем Контракта	63
Статья 2.03. Двухэтапный конкурс и конкурс с двумя конвертами	64
В. Объявление о конкурсе и предварительная квалификация	66
Статья 3.01. Объявление о конкурсе	66
Статья 3.02. Предварительная квалификация участников конкурса	67
С. Конкурсные документы	71
Статья 4.01. Общие положения	71
Статья 4.02. Упоминание о Банке и коррупции или мошенничестве	73
Статья 4.03. Гарантии участников конкурса или заявочные гарантии	75
Статья 4.04. Условия Контракта	76
Статья 4.05. Ясность конкурсных документов	77
Статья 4.06. Стандарты	79
Статья 4.07. Использование фирменных наименований	80
Статья 4.08. Расходы по контрактам.....	81
Статья 4.09. Валюта предложений	82
Статья 4.10. Конверсия валют для сравнения предложений	83
Статья 4.11. Валюта платежа	84
Статья 4.12. Положения о корректировке цены	85
Статья 4.13. Авансовый платеж	86
Статья 4.14. Банковские гарантии, гарантии исполнения и гарантийная сумма	87

Статья 4.15. Страхование	89
Статья 4.16. Положения о заранее оцененных убытках и премии	90
Статья 4.17. Форс-мажор	91
Статья 4.18. Язык	92
Статья 4.19. Урегулирование споров	93
Статья 4.20. Применимое законодательство	93
D. Открытие предложений, оценка и заключение контракта	94
Статья 5.01. Период между приглашением и подачей предложений	94
Статья 5.02. Процедуры открытия предложений.....	95
Статья 5.03. Разъяснение или изменение предложений.....	96
Статья 5.04. Конфиденциальность процесса	97
Статья 5.05. Проверка предложений	98
Статья 5.06. Оценка и сравнение предложений по стоимости.....	99
Статья 5.07. Последующая квалификация участников конкурса	103
Статья 5.08. Отчет об оценке	104
Статья 5.09. Заключение контракта	105
Статья 5.10. Отклонение предложений	107
Приложение I. Факторы, оцениваемые в ходе предварительной квалификации	109

Глава 2: Приобретение товаров и услуг

Часть I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1.01. Введение

(a) "Рекомендации по Закупкам для Ссуд ОПР JVIC" применяются к Ссудам ОПР, предоставляемым Банком Японии для Международного Сотрудничества (JVIC) (далее по тексту "Банк") согласно Разделу (1) Параграфа 2 Статьи 23 Устава Банка Японии для Международного Сотрудничества.

(b) В этих Рекомендациях сформулированы общие правила, которые должны соблюдаться Заемщиками Банка при осуществлении приобретения товаров и услуг для проекта развития, полностью или частично финансируемого Ссудами ОПР Банка. (В этих Рекомендациях термин "Заемщик" относится также и к Организации-Исполнителю проекта, а термин "услуги", используемый в этих Рекомендациях, не включает услуги консалтинга.)

(c) Поступления Ссуд ОПР Банка должны использоваться с надлежащим учетом аспектов экономии, производительности, прозрачности процесса приобретения и недопустимости дискриминации среди приемлемых участников конкурса по закупочным контрактам.

(d) Применение настоящих Рекомендаций к конкретному проекту, финансируемому Ссудой ОПР, предоставленной Банком, определяется в Кредитном Соглашении между Банком и Заемщиком.

(e) Настоящие Рекомендации регулируют отношения между Банком и Заемщиком, который является ответственным за закупку товаров и услуг. Никакое положение этих Рекомендаций не может трактоваться как создание любого права или обязательства между Банком и любым третьим лицом, включая относящиеся к конкурсу по закупкам товаров и услуг. Права и обязанности Заемщика по отношению к участникам конкурса по товарам и услугам, которые должны быть закуплены для проекта, будут регулироваться конкурсными документами, которые Заемщик должен выпустить в соответствии с этими Рекомендациями.

<Примечания>

1. Параграф (a):

В этом параграфе определяется термин "Ссуды ОПР JVIC" и объявляется, что эти Рекомендации применимы к Ссудам ОПР JVIC.

2. Параграф (b):

В этой Статье утверждается, что цель этих Рекомендаций - сформулировать правила, касающиеся закупок, которые должны соблюдать все Заемщики.

3. Параграф (с):

В этой Статье определяются принципы, которые должны рассматриваться как основная философия закупок. Помимо экономии, производительности и недопустимости дискриминации, прозрачность определена в соответствии с растущим признанием значения прозрачности в процессе закупок. Это также один из главных аспектов в Рекомендациях Всемирного Банка по Закупкам.

4. Параграф (е):

(01) Настоящие Рекомендации являются частью Кредитного Соглашения между JBIC и Заемщиком, и, таким образом, если в процессе закупок между Заемщиком и участником конкурса или подрядчиком, которые являются непосредственно участвующими сторонами, возникают проблемы, например, проблемы, связанные с решением о предоставлении или заключении контракта, они должны быть разрешены участвующими сторонами в соответствии с конкурсными документами или контрактом, и JBIC не имеет возможности принять на себя какую-либо ответственность. В этом параграфе определяется, что ответственность за закупку возлагается на Заемщика, а не на Банк.

(02) Настоящие Рекомендации применяются к обычным товарам и услугам (исключая консалтинг) для обычных ссуд на проекты. Поэтому в конкретных случаях следует в соответствии с обстоятельствами предпринимать изменения, в том числе добавление или удаление положений Рекомендаций, или подготовку новой закупочной схемы, в зависимости от случая.

5. Для надлежащего соблюдения принципа недопустимости дискриминации среди приемлемых участников конкурса при предварительной квалификации заявителей и оценке предложений по Ссудам ОПР JBIC не допускаются преференциальные льготы и льготы отечественным производителям и поставщикам.

(01) Причины вышеупомянутой политики следующие:

- i) Все приемлемые фирмы в отношении Ссуд ОПР JBIC должны рассматриваться на равных условиях.
- ii) Такие льготы могут привести к увеличению стоимости проекта и/или ухудшению технических характеристик.
- iii) Такие льготы могут помешать честной конкуренции среди приемлемых участников конкурса.

(02) Далее следуют примеры льгот отечественным производителям и поставщикам, часто предлагаемых Заемщиками. Эти меры неприемлемы

для Ссуд ОПР JBIC.

- i) Обязательство сотрудничества с местными фирмами: не допускается. Тем не менее, JBIC может согласиться с поддержкой таких связей.
 - ii) Критерии, которые выгодны для местных фирм, и присвоение значительной суммы баллов за опыт работы внутри страны при предварительной оценке: не допускается.
6. Ради усиления свободной конкуренции среди участников конкурса Банк не согласился с идеей раскрывать сметную цену контракта перед конкурсом. Тем не менее, некоторые Заемщики и международные финансовые учреждения недавно стали требовать раскрытия сметной цены с целью оценки максимальной прозрачности процесса. Хотя Банк не поощряет раскрытие, если Заемщик желает раскрыть сметную цену до конкурса, Банк не может противодействовать позиции Заемщика.

Статья 1.02. Международные Конкурсные Торги (МКТ)

Банк считает, что в большинстве случаев Международные Конкурсные Торги (МКТ) - лучший способ удовлетворить потребности в приобретении товаров и услуг для проектов, указанных в Статье 1.01(с) выше. Поэтому Банк обычно требует, чтобы Заемщики получали товары и услуги через МКТ в соответствии с процедурами, описанными в Части II этих Рекомендаций.

<Примечания>

Эта Статья основана на предпосылке, что, в соответствии с принципами Статьи 1.01(с), в обычных случаях самым подходящим способом закупок являются МКТ.

Статья 1.03. Процедуры, отличные от Международных Конкурсных Торгов (МКТ)

(a) Могут возникнуть особые обстоятельства, в которых МКТ окажутся не соответствующими ситуации, и Банк может рассмотреть альтернативные процедуры, допустимые в следующих случаях:

- (i) когда Заемщик обоснованно желает поддерживать стандартизацию своего оборудования или запасных частей для совместимости с существующим оборудованием;
- (ii) когда Заемщик желает сохранить непрерывность обслуживания по существующему контракту, предоставленному в соответствии с процедурами, приемлемыми для Банка;
- (iii) когда число квалифицированных подрядчиков, поставщиков или производителей (далее совместно именуемых "Подрядчик(и)") ограничено;
- (iv) когда рассматриваемая сумма закупок настолько мала, что иностранные фирмы явно не заинтересуются этим, или когда административное бремя перевешивает преимущества МКТ;
- (v) когда, в дополнение к случаям (i), (ii), (iii) и (iv) выше, Банк считает неподходящим следовать процедурам МКТ, например в случае экстренных закупок.

(b) В вышеупомянутых случаях могут, в зависимости от обстоятельств, применяться следующие методы приобретения таким способом, чтобы наиболее полно соответствовать процедурам МКТ:

- (i) Ограниченные Международные Торги (ОМТ), которые в основном являются международными конкурсными торгами по прямым приглашениям без публичных объявлений.
- (ii) Международные Закупки в Свободной Торговле, которые являются методом приобретения, основанным на сравнении ценовых котировок, полученных от нескольких (обычно не менее трех) иностранных и/или местных поставщиков, чтобы гарантировать конкуренцию цен.
- (iii) Заключение Прямых Контрактов.

(c) Настоящие Рекомендации не будут применяться в случае приобретения товаров и услуг, которые должны финансироваться частью Ссуды в местной валюте. Приобретение таких товаров и услуг должно, однако, осуществляться с должным учетом положений, сформулированных в Статье 1.01(b). Банк считает надлежащим осуществление закупок посредством Внутренних Конкурсных Торгов (ВКТ) среди Подрядчиков страны Заемщика.

<Примечания>

1. Эта Статья описывает случаи, когда можно использовать методы

приобретения, отличные от МКТ, которые являются основным способом, а также описывает процедуры, которые должны быть приняты при использовании таких методов.

2. Параграф (с):

Для приобретения товаров и услуг, которые будут финансироваться частью ссуды в локальной валюте, эти Рекомендации не применяются. В этом случае допускается процедура закупок, обычно используемая в стране Заемщика. Однако этот параграф предусматривает, что конкурсные торги предпочтительны с точки зрения соблюдения положений, сформулированных в Статье 1.01(b).

Статья 1.04. Приемлемость

(а) Любой контракт, по которому товары и/или услуги приобретаются в странах, не являющихся приемлемыми странами-источниками для осуществления проекта, будет приемлемым для финансирования Ссудой, если общая стоимость таких товаров и/или услуг составляет меньше 50 процентов цены упомянутого контракта.

(б) Фирмы и организации, привлеченные Заемщиком для предоставления услуг консалтинга при подготовке, связанной с отбором или реализацией проекта, и все их ассоциированные и аффилированные юридические лица (включая материнские компании), не могут быть допущены к работе по тому же самому проекту в любом другом качестве (включая конкурс, касающийся любых товаров и услуг для любой части проекта). Только в частных случаях, только при явной оправданности данной меры и после рассмотрения всех аспектов и обстоятельств Банк и Заемщик могут согласиться разрешить фирме и/или ее ассоциированным и аффилированным юридическим лицам (включая материнские компании) принять приглашение на конкурс по проекту, финансируемому Ссудами ОПР Банка, в качестве Подрядчика, если она одновременно занята в том же проекте как консультант.

(с) Положения параграфа (б) этой Статьи также относятся к Подрядчикам, которые временно предоставляют или командировывают своих сотрудников в фирмы или организации, занимающиеся предоставлением услуг консалтинга при подготовке закупок для проекта или его реализации, если эти сотрудники участвуют в том же проекте в каком-либо ином качестве.

<Примечания>

1. Параграф (а):

Список приемлемых стран-источников обычно определяется на этапе отправки предварительного уведомления (заверения) в страну Заемщика.

Приемлемые страны:

- для Полностью Несвязанных ссуд: все страны и регионы
- для Частично Несвязанных ссуд: Япония и развивающиеся страны (перечисленные в Части I и Части II Списка Комитета помощи в целях развития)
- для Двусторонних Связанных ссуд: Япония и страна Заимствования
- для Связанных ссуд: только Япония.

2. Параграф (б):

Каждый приемлемый участник конкурса должен представить только одно предложение, либо отдельно, либо как партнер в совместном предприятии, если в конкурсных документах явно не указано, что допускается представление альтернативного предложения.

3. Параграфы (b) и (c):

Пожалуйста, используйте следующее толкование терминов "временно предоставлять или командировать своих сотрудников":

(01) В случае, если подрядчик или производитель временно предоставляет или командировывает своих сотрудников консультанту, такой подрядчик или производитель дисквалифицируется только в том случае, если этот персонал работает в проекте, с которым связан такой подрядчик или производитель.

(02) Предоставляемый или командированный персонал – это работники, которые не были уволены с предприятия подрядчика или производителя. "Увольнение" определяется как получение работниками расчета и прекращение получения ими любых финансовых доходов от подрядчика или производителя. В таком случае, т. е. после увольнения, эти сотрудники не считаются временно предоставленными или откомандированными.

(03) «Работать в проекте» означает быть лицом, указанным в контракте об услугах консалтинга в списке персонала, участвующего в работе как в главном офисе, так и на строительной площадке. С другой стороны, в случае, если временно предоставленные или откомандированные работники не занимаются данным проектом, проблем в связи с беспристрастностью подрядчика или производителя не возникает.

(04) Для контракта от консультантов требуется беспристрастность не только на этапе отбора, но и на этапах разработки рабочего плана, подготовки тендерных документов и непосредственного контроля за проведением работ. Короче говоря, весь персонал консультанта, участвующий в вышеупомянутых этапах, должен быть независимым от участников конкурса.

4. В принципе, если выяснится, что какая-либо компания нарушает эту Статью, такая компания (ассоциированная или аффилированная компания консультанта) не будет допущена к участию в конкурсе.

Статья 1.05. Ненадлежащее приобретение

Банк не финансирует расходы на товары и услуги, которые, по мнению Банка, были приобретены не в соответствии с процедурами, согласованными в Кредитном Соглашении, и Банк аннулирует часть Ссуды, которая была выделена на товары и услуги, приобретенные ненадлежащим способом. Кроме этого, Банк может использовать другие средства правовой защиты, предусмотренные в Кредитном Соглашении. Политика Банка требует, чтобы участники конкурса, а также Заемщики по контрактам, финансируемым Ссудами ОПР Банка и другими видами японской ОПР, соблюдали высочайшие этические нормы в ходе отбора и выполнения таких контрактов. Согласно этой политике, Банк:

- (а) откажется предоставить контракт, если сочтет, что участник конкурса, рекомендованный для заключения контракта, использовал коррупцию или мошенничество в конкурентной борьбе за данный контракт;
- (б) на срок, определенный Банком, признает Подрядчика неприемлемым для заключения с ним контракта, финансируемого Ссудами ОПР Банка, если в любой момент времени решит, что консультант использовал коррупцию или мошенничество в конкурентной борьбе за другой контракт или при исполнении другого контракта, финансируемого Ссудами ОПР Банка или другими видами японской ОПР.

<Примечания>

1. Эта статья была введена с целью соответствия недавно достигнутому международному консенсусу по мерам противодействия коррупции ("Конвенция о борьбе с дачей взяток иностранным государственным должностным лицам при осуществлении международных деловых операций" Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) вступила в силу, и в Рекомендации по отбору и найму консультантов для ссуд Всемирного Банка и ссуд Азиатского Банка Развития были введены положения, направленные против коррупции.)
2. В "Правилах по принятию санкций против стороны, использовавшей коррупцию или мошенничество в отношении контракта, финансируемого Ссудами ОПР Банка", опубликованных на Интернет-сайте JBIC (<<http://www.jbic.go.jp/english/oec/guide/fusei/index.php>>), указаны конкретные меры, которые должны приниматься против стороны, использовавшей коррупционные или мошеннические методы, упомянутые в этой статье.

Часть II. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНКУРСНЫЕ ТОРГИ (МКТ)

А. Тип и объем Контракта

Статья 2.01. Типы Контракта

Контракты могут заключаться на базе цен за единицу выполненной работы или поставленного товара, паушальной цены, "издержек плюс вознаграждения" или их комбинации для различных частей контракта, в зависимости от характера товаров или услуг, которые должны быть предоставлены. В конкурсных документах должен быть определен тип выбранного контракта. Контракты на условиях компенсации затрат неприемлемы для Банка, кроме исключительных случаев, например, в условиях высокого риска или когда затраты не могут быть определены заранее с достаточной точностью. Отдельные контракты на проектирование, оборудование и строительство, предоставляемые той же стороной ("контракты под ключ") приемлемы, если они дают Заемщику технические и экономические преимущества, например, если требуется специальный процесс или существенная интеграция различных этапов.

<Примечания>

1. Основные типы контракта: аккордный контракт (сумма контракта определяется как паушальная сумма определенной величины), контракт с ценой за единицу товара (сумма контракта определяется как цена за единицу товара, умноженная на количество единиц), и контракт типа "издержки плюс вознаграждение". Тип контракта должен быть определен в конкурсных документах как само собой разумеющееся.
2. Аккордный контракт используется, когда объем работ может быть оценен во всех деталях (строительные работы надземных частей мостов, зданий и сооружений и т. д.), тогда как контракт с ценой за единицу товара - в случаях, когда вид или количество товаров не определено точно или если не может быть точно оценен объем работ по проекту (например, при комплексных строительных работах). Примеры "комбинации" в этом положении - контракт на поставку оборудования с аккордной частью на само оборудование и частью с ценой за единицу товара для поставок запасных частей.
3. Для контракта типа "издержки плюс вознаграждение" сумма платежа определяется после завершения работ, и состоит из фактических затрат

на строительство (материальные затраты, стоимость рабочей силы и т.д.) и косвенных издержек (например, расходы на главный офис). Контракт типа "издержки плюс вознаграждение" включает контракт на издержки плюс фиксированное вознаграждение и контракт на издержки плюс процентное вознаграждение, и т. п. Контракт на условиях компенсации затрат ("издержки плюс вознаграждение"), когда сумма контракта вообще не может быть заранее определена, в принципе, не разрешен, как сформулировано в тексте, поскольку не может быть определена сумма, финансируемая Банком.

4. Один из типов контракта, определяемый по объему работ - контракт "под ключ", описанный в этой Статье. Этот тип контракта, характеризующийся как проектирование, оборудование и строительство, заключается с единственным подрядчиком (этот тип контракта также называется "контракт на проектирование и строительство", "проектирование и конструирование", "полный контракт", "комплексная сделка" и т. п.). Если в контракт входят проектирование, закупки (или производство, строительство, пуско-наладочные работы и эксплуатационные испытания, контракт называется полным контрактом "под ключ". Существует также контракт, называемый "контракт до готового продукта", когда рамки вышеупомянутого тип контракта расширяются и в него входят не только этапы, предшествующие вводу эксплуатацию, но и управление на последующих стадиях эксплуатации.

Статья 2.02. Объем Контракта

В интересах самой широкой конкуренции индивидуальные контракты, для которых публикуются объявления о приеме предложений, должны всегда, когда это выполнимо, иметь достаточно большой объем, чтобы привлечь предложения на международном уровне.

<Примечания>

Поскольку одна из целей конкурса - полное использование принципа конкуренции, объем каждого пакета предложения (лота) должен быть достаточно большим, чтобы привлечь множество компаний. "Один контракт на один проект" не является жестким требованием, но следует избегать произвольной компоновки пакета с целью уклониться от МКТ, как сказано в Статье 1.03(a)(iv). Страны Заемщиков имеют тенденцию делить проект на большое количество лотов малого объема, стремясь к тому, чтобы эти заказы были приняты местными компаниями, но это порождает много негативных последствий для управления проектом из-за трудностей координирования лотов, сложности контроля контракта и т. д., помимо того, что уменьшается возможность использования МКТ, и этого нужно избегать насколько возможно.

Статья 2.03. Двухэтапный конкурс и конкурс с двумя конвертами

(а) В случае контрактов под ключ, контрактов на большие и сложные предприятия или на приобретение оборудования, которое подвержено быстрому технологическому прогрессу, как, например, большие вычислительные системы, для которых может быть нежелательно или непрактично подготавливать полные технические спецификации заранее, может быть принята двухэтапная процедура конкурса. Согласно этой процедуре, участники конкурса будут сначала приглашены представить технические предложения без цен на основе минимальных требований к эксплуатационным характеристикам и производительности. После технических и коммерческих разъяснений и корректировок с внесением изменений в конкурсные документы на втором этапе участники конкурса будут приглашены представить окончательные технические предложения и коммерческие предложения с ценами. Использование этой процедуры должно быть согласовано Банком и Заемщиком.

(б) Для работ, машин и оборудования, для которых полные технические спецификации подготавливаются заранее, может быть принята процедура конкурса с двумя конвертами. Согласно этой процедуре, участники конкурса будут приглашены представить технические и ценовые предложения одновременно в двух отдельных конвертах. Сначала открываются и рассматриваются технические предложения, чтобы решить, соответствуют ли они спецификациям. Затем, после окончания технической проверки, публично открываются конверты с ценами тех участников конкурса, технические предложения которых были признаны соответствующими техническим спецификациям, и при этом разрешается присутствовать участникам конкурса или их представителям. Открытие конвертов с ценами должно следовать за процедурами, определенными в Статье 5.02 этих Рекомендаций. Оценка ценовых предложений должна проводиться в соответствии со Статьей 5.06 этих Рекомендаций. Ценовые предложения участников конкурса, технические предложения которых были признаны не соответствующими техническим спецификациям, должны быть немедленно возвращены нераскрытыми этим участникам. Использование этой процедуры должно быть согласовано Банком и Заемщиком.

<Примечания>

1. Параграф (а):

Двухэтапный конкурс может быть, например, использован, для проектов предприятий с различными производственными процессами, контрактов "под ключ" с несколькими проектами процесса, или в случае приобретения оборудования, которое подвержено быстрому технологическому прогрессу, например, компьютеров.

2. Параграф (b):

Конкурс с двумя конвертами использовался в случаях энергетического оборудования для теплоэлектростанций, проектов строительства мостов, проектов строительства метро и т. д., и может применяться повсеместно. Конкурс с двумя конвертами предпочтителен при особой важности качества, поскольку ценовая конкуренция существует только среди участников конкурса, которые прошли техническую оценку. Бывали случаи, когда ценовые предложения участников конкурса, не сумевших соблюсти технические стандарты, открывались в поисках предложения с более низкой ценой из-за непонимания цели этой процедуры. Кроме того, бывали случаи, когда ценовые предложения открывались во время технической оценки и, таким образом, на оценку было оказано негативное влияние. Такие случаи недопустимы.

3. При оценке предложений необходимо тщательно исследовать изменения цен в соответствии с разъяснением или с увеличением цены в расчете на отклонения, чтобы избежать существенных изменений цен (дисконтирование после конкурса).
4. В случае двухэтапного конкурса или конкурса с двумя конвертами результат технической оценки должен быть проверен Банком и согласован в целом.

В. Объявление о конкурсе и предварительная квалификация

Статья 3.01. Объявление о конкурсе

Во всех случаях контрактов МКТ приглашения пройти предварительную квалификацию или подавать предложения должны быть опубликованы по крайней мере в одной общедоступной газете в стране Заемщика. Заемщик должен также немедленно послать экземпляры таких приглашений (или объявления об этом) местным представителям приемлемых стран-источников и Банка.

<Примечания>

1. Одна из целей использования МКТ состоит в том, чтобы добиться минимизации себестоимости путем максимальной поддержки принципа конкуренции, как упомянуто выше. С этой точки зрения важны публичные объявления и предоставление информации максимальному числу потенциальных участников конкурса.
2. Объявление должно включать всю необходимую информацию, например, предмет конкурса, адреса для контактов, графики (включая окончательный срок представления заявки) и т.д. Кроме того, желательно включить в рекламу до публикации конкурсных документов факт, что "источник финансирования, связанный с этим конкурсом, - Ссуда ОПР JBIC", чтобы привлечь и пригласить к участию максимальное число компаний (то есть чтобы поддержать принцип конкуренции). Рекламирование наличия солидного источника финансирования и приемлемых стран-источников может гарантировать, что неприемлемые компании не представят своих предложений.

Статья 3.02. Предварительная квалификация участников конкурса

Предварительная квалификация требуется в принципе перед конкурсом для больших или комплексных работ и исключительно для оборудования, изготавливаемого по заказу, и специализированных услуг, чтобы гарантировать, что приглашения принять участие в конкурсе будут распространяться только среди тех, кто технически и материально способен выполнить такие задачи. Предварительная квалификация должна полностью основываться на способность предполагаемых участников конкурса удовлетворительно выполнить конкретный контракт, принимая во внимание, среди прочего: (i) их опыт работы и выполнения в прошлом подобных контрактов, (ii) возможности в отношении персонала, оборудования и предприятия, и (iii) финансовое положение. Образец факторов, которые оцениваются при предварительной квалификации, приведен в Приложении I. Четкое определение объема контракта и требований квалификации (критериев) следует посылать всем тем, кто желает пройти предварительную квалификацию. Всем участникам конкурса, удовлетворяющим указанным критериям, разрешается подавать предложения. Проверка информации, представленной при время предварительной квалификации, должна быть подтверждена при предоставлении контракта, и участник конкурса может получить отказ в предоставлении контракта, если будет решено, что он больше не имеет возможностей или ресурсов для успешного выполнения контракта, в том числе, если предоставленная информация была ложной или неточной.

<Примечания>

1. Эта Статья касается предварительной квалификации, обычно проводимой для контрактов на большие строительные работы, и т.д.
2. Банк считает, что предварительная квалификация Банка "требуется в принципе" ввиду особых требований Банка к качеству. Предварительная квалификация требуется не только для крупномасштабных закупок, но и для некоторых не очень крупных, в зависимости от содержания закупки.
3. Предварительная квалификация используется, когда необходимо гарантировать проведение конкурса среди полностью квалифицированных компаний (чтобы избежать предоставления контракта неквалифицированному участнику конкурса на основании поверхностной оценки) для контрактов на большие проекты, где особенно важна эффективная оценка предложений (поскольку при этом приходится оценивать много факторов, что трудно дать количественные оценки), или когда ожидается большое количество

участников конкурса (или особенно необходимо снизить накладные расходы участников конкурса, и, таким образом, первичная классификация до некоторой степени должна быть осуществлена на этом этапе). Как сказано выше, предварительная квалификация "требуется в принципе" с точки зрения "особых требований к качеству", по крайней мере, для крупномасштабных закупок на сумму более 1 миллиарда иен или для комплексных работ и контрактов, или в любых других обстоятельствах, при которых высокая стоимость подготовки детальных предложений может помешать конкуренции, например, при заключении контрактов на проектирование и строительство.

4. Главными предметами оценки для предварительной квалификации, как сказано в этом положении, являются (i) опыт работы и выполнение подобных контрактов, (ii) возможности в отношении персонала и средств производства и (iii) различные факторы и вопросы, касающиеся финансовой ситуации, а также наличие опыта работы в соответствующей стране, общая информация о соответствующей компании (капитал, страна регистрации и т.д.), опыт работы в проектах, финансируемых международными организациями помощи (См. Приложение I), и т.д. Предварительная квалификация касается генерального подрядчика, но если согласно контракту субподрядчик(и) будет(-ут) нести ответственность за фактическую работу, могут быть учтены и данные субподрядчика(-ов).
5. Что касается финансового положения, необходимо представить проверенные финансовые отчеты и доказать стабильность финансового положения заявителей. Не следует использовать критерии финансовых показателей или соотношения удачных и неудачных результатов деятельности, поскольку такие критерии удачных и неудачных результатов не могут обеспечить беспристрастную оценку финансовой стабильности. Финансовые показатели и вышеуказанное соотношение базируются на различных формах ведения учета, правилах и методах в зависимости от страны и не могут продемонстрировать все аспекты финансового положения участника конкурса. В случае, если Заемщик настоятельно требует использования показателей, можно использовать Чистую Стоимость как самый главный индекс. Заемщик должен дать заявителям некоторую свободу в отношении информации и документов, необходимых для доказательства их финансовых возможностей.
6. Для дальнейшего улучшения прозрачности при оценке предварительной квалификации Рекомендации требуют отправить предполагаемым участникам конкурса четкие критерии оценки для предварительной квалификации.

7. Критерии предварительной квалификации не должны быть настолько строгими, чтобы ограничить участие только определенными компаниями. Тем не менее, ввиду "особых требований к качеству" важно установить эти критерии таким образом, чтобы только вполне компетентные компании представили свои предложения. Ни в коем случае не допускается произвольное снижение критериев с целью позволить участвовать в конкурсе компаниям страны Заемщика.
8. Критерии предварительной квалификации должны строго применяться при проверке результатов оценки для предварительной квалификации. Ввиду "особых требований к качеству" не допускается произвольное снижение критериев предварительной квалификации для создания преимуществ компаниям страны Заемщика (например, слишком широкая интерпретация "подобного опыта") или снижение критериев при оценке для предварительной квалификации, оправдываемое обеспечением конкуренции.
9. Изменение состава участников совместного предприятия после предварительной квалификации допускается при условии соблюдения всех нижеследующих условий:
 - i) новое совместное предприятие удовлетворяет критериям предварительной квалификации (новый участник не обязательно ограничен только фирмами, прошедшими предварительную квалификацию);
 - ii) причина для такого изменения приемлема для Заемщика;
 - iii) такое изменение не мешает конкуренции среди квалифицированных участников конкурса;
 - iv) требование такого изменения было представлено и одобрено Заемщиком до конкурса;
 - v) такое изменение не навязано Заемщиком, но состоялось по свободному решению участвующих фирм.
10. Не допускается предварительно квалифицировать фирму или совместное предприятие, которое удовлетворяет критериям во всех аспектах квалификации, но не удовлетворяет критериям в одной специальной области. Например, фирма, которая имеет достаточный опыт, персонал, и оборудование, но не имеет финансовой стабильности и может обанкротиться в течение исполнения контракта, не может быть квалифицирована. Несоответствие в одной области не может компенсироваться соответствием в других областях.
11. Не допускается ограничение количества допущенных заявителей до оценки результатов предварительной квалификации. Всем участникам

конкурса, удовлетворяющим указанным критериям, будет разрешено подать предложения. Однако важно также установить критерии таким образом, чтобы было квалифицировано разумное число заявителей, обычно не больше десяти. Чрезмерное число заявителей, принимающих участие в конкурсе, не дает преимуществ, потому что это увеличит затраты Заемщика на оценку конкурсных предложений.

12. Заемщик может потребовать от заявителей представить банковское рекомендательное письмо от уважаемого коммерческого банка, в котором говорится, что такой банк удостоверяет финансовую способность заявителей выполнить их финансовые обязательства по исполнению указанного контракта. Заемщик, однако, не должен требовать от заявителей представить банковское рекомендательное письмо с заявлением в том смысле, что такой банк предоставит специальную кредитную линию, если и когда заявитель получит этот контракт. Причина состоит в том, что для уважаемого коммерческого банка трудно предоставить специальную кредитную линию уже на этапе предварительная квалификации независимо от финансовых возможностей заявителей. Заемщик может потребовать от заявителей представить банковское рекомендательное письмо с заявлением, что такой банк рассмотрит возможность предоставления специальной кредитной линии, если и когда заявителю будет предоставлен данный контракт.
13. В случае, если в результате оценки только один заявитель прошел предварительную квалификацию, Заемщик должен аннулировать такой процесс предварительной квалификации, поскольку не имеет смысла проводить конкурс с единственным заявителем. Соответственно, Заемщик должен начать другой процесс предварительной квалификации с некоторыми изменениями условий или других соответствующих методов, основанных на базовых принципах рекомендаций.

С. Конкурсные документы

Статья 4.01. Общие положения

Конкурсные документы должны обеспечить всю информацию, необходимую для того, чтобы дать возможность предполагаемому участнику конкурса подготовить предложение на поставляемые товары и услуги. Хотя детальность и сложность этих документов зависит от объема и характера предложенного конкурсного пакета и контракта, они в общем случае включают: приглашение принять участие в конкурсе; инструкции участникам конкурса; форму предложения; образец контракта; условия контракта (как общие, так и специальные); технические спецификации; список товаров или спецификации объемов работ и чертежи, а также необходимые приложения, определяющие, например, тип(ы) требуемых или приемлемых гарантий. Если за конкурсные документы взимается сбор, он должен быть обоснованным, отражать стоимость их подготовки и не быть настолько высоким, чтобы отпугнуть квалифицированных участников конкурса. Рекомендации относительно основных компонентов конкурсных документов даются в следующих параграфах.

<Примечания>

1. Пример элементов конкурсного документа:
 - (а) Инструкция Участникам Конкурса
 - (b) Форма Предложения
 - (c) Общие Условия Контракта
 - (d) Специальные Условия
 - (e) Общие Спецификации
 - (f) Технические Спецификации
 - (g) Спецификация Объемов Работ
 - (h) Чертежи
 - (i) Типовой Контракт
 - (j) Форма Гарантии Участника
 - (k) Форма Гарантии Исполнения

2. Сбор за конкурсные документы должен быть номинальным, покрывающим только затраты на копирование и отправку по почте и гарантирующим, что только добросовестные участники конкурса будут подавать заявку на конкурсные документы, но не настолько высоким, чтобы отпугнуть добросовестных участников конкурса. В общем случае подходящей считается

сумма не выше эквивалента 1000 долларов США, в зависимости от объема и сложности контракта и конкурсных документов.

3. JBIC подготовил ряд Типовых Документов для Заемщиков, чтобы использовать их в процедурах отбора по Ссудам ОПР JBIC. Их использование поощряется, так как изложенные в них процедуры и методы были разработаны с учетом обширного международного опыта и они соответствуют политике отбора и правилам для Ссуд ОПР JBIC.

Статья 4.02. Упоминание о Банке и коррупции или мошенничестве

В конкурсных документах при упоминании о Банке и коррупции или мошенничестве должен обычно использоваться следующий текст:

(1) " (наименование Заемщика) получил (или, в зависимости от обстоятельств, "запросил") Ссуду ОНР от Банка Японии для Международного Сотрудничества на сумму \ в счет стоимости (название проекта, дата подписания Кредитного Соглашения), и намеревается использовать поступления от ссуды (или, в зависимости от обстоятельств, "часть поступлений от ссуды") на платежи по этому контракту. Выдача Ссуды ОНР БАНКА ЯПОНИИ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА будет во всех аспектах регулироваться условиями Кредитного Соглашения, включая процедуры выдачи, и "Рекомендациями по Закупкам для Ссуд ОНР JBIC". Никакая сторона, кроме (наименование Заемщика), не может иметь никаких прав по Кредитному Соглашению и никаких претензий на заемные средства. Вышеупомянутое Кредитное Соглашение покрывает только часть стоимости проекта. Что касается остальной части, (наименование Заемщика) примет надлежащие меры для ее финансирования."

(2) "Банк требует, чтобы участники конкурса, а также Заемщики по контрактам, финансируемым Ссудами ОНР Банка и другими видами японской ОНР, соблюдали высочайшие этические нормы в ходе отбора и выполнения таких контрактов. Согласно этой политике, Банк:

- (i) откажется предоставить контракт, если сочтет, что участник конкурса, рекомендованный для заключения контракта, использовал коррупцию или мошенничество в конкурентной борьбе за данный контракт;
- (ii) на срок, определенный Банком, признает Подрядчика неприемлемым для заключения с ним контракта, финансируемого Ссудами ОНР Банка, если в любой момент времени решит, что консультант использовал коррупцию или мошенничество в конкурентной борьбе за другой контракт или при исполнении другого контракта, финансируемого Ссудами ОНР Банка или другими видами японской ОНР.

<Примечания>

1. Данная Статья описывает необходимость явно указать в конкурсных документах о том, что предоставляется Ссуда ОНР JBIC (об этом требовании см. Статью 3.01.2 настоящих Рекомендаций). Отмечена необходимость следовать положениям Рекомендаций, так что соблюдение положений Рекомендаций по Закупкам должно быть разъяснено более подробно. Это даст возможность участникам конкурса узнать о существовании Рекомендаций

Банка по Закупкам и полностью осознать необходимость их соблюдения.

2. Конкурсные документы должны включать Статью 1.05, чтобы участники конкурса были осведомлены о том, что фирмы, уличенные в использовании коррупционных или мошеннических методов в контрактах, финансируемых Ссудами ОПР Банка и другими видами японской ОПР, будут признаны неприемлемыми для участия в контрактах, финансируемых Ссудами ОПР Банка на срок, определенный Банком.

Статья 4.03. Гарантии участников конкурса или заявочные гарантии

Обычно требуются гарантии участников конкурса или заявочные гарантии, но они не должны быть настолько большими, чтобы отпугнуть приемлемых участников конкурса. Гарантии участников конкурса или заявочные гарантии должны быть возвращены отвергнутым участникам конкурса как можно скорее после того, как предложения были открыты.

<Примечания>

1. Ограничение банков-гарантов банками страны Заемщика, независимо от того факта, что в такой стране имеется очень мало отделений иностранных банков, или добавление положений с целью произвести репатриацию средств только в валюте страны Заемщика ставит иностранные компании в чрезвычайно невыгодное положение и препятствует честной конкуренции. Поэтому необходимо уделить внимание этому моменту.
2. Принятая на международном уровне сумма гарантии участника - приблизительно 2 % сметной стоимости обыкновенных контрактов.
3. Недопустимо запрещать участникам конкурса представлять свои гарантии в формах, принятых на международном уровне, например, в виде банковских гарантий или аккредитивов, или ограничивать виды обеспечения высоколиквидными формами, например, наличными средствами или чеками. Такие требования могут отпугнуть приемлемых участников конкурса.

Статья 4.04. Условия Контракта

Условия контракта должны четко определять права и обязанности Заемщика и Подрядчика, а также права и полномочия консультанта в качестве инженера, если таковой нанят Заемщиком, в отношении администрирования контракта и любых его изменений. В дополнение к общепринятым общим условиям контракта, некоторые из которых упомянуты в этих Рекомендациях, должны быть включены специальные условия, соответствующие характеру и месту осуществления проекта.

<Примечания>

1. Данные условия для контрактов включают Общие Условия, используемые для всех контрактов и Специальных Условий, которые различаются в зависимости от характера конкретного контракта, но, естественно, эти условия должны быть четко сформулированы. Некоторые прежние стандартные формы можно получить от различных организаций, например, FIDIC (Международная Федерация Инженеров - Консультантов) или ENAA (Ассоциация Инженерного Прогресса Японии) и использовать во многих случаях.
2. Если Заемщик хочет существенно изменить распределение риска между Заемщиком и Подрядчиком в принятых стандартных формах, такое изменение должно быть обосновано с точки зрения принципов Рекомендаций.

Статья 4.05. Ясность конкурсных документов

В спецификациях следует как можно яснее и точнее определять выполняемую работу, поставляемые товары и услуги и место поставки или установки. Чертежи должны соответствовать тексту спецификаций. Если чертежи противоречат тексту спецификаций, текст считается имеющим преимущественную силу. Помимо цены, в конкурсных документах должны быть определены все факторы, которые будут приниматься во внимание при оценке и сравнении предложений, и указано, каким образом такие факторы будут оцениваться количественно или иным способом. Если допускаются предложения с другими вариантами проекта, материалов, графиков выполнения, условий платежа и т. д., следует четко сформулировать условия их приемлемости и способ оценки. Всю дополнительную информацию, разъяснения, исправления ошибок и изменения спецификаций следует незамедлительно посылать всем тем, кто прислал запрос на первоначальные конкурсные документы. В приглашении принять участие в конкурсе должны быть указаны приемлемые страны-источники и другие условия приемлемости, например, допустимая доля импорта из неприемлемых стран-источников (как указано в Статье 1.04). Спецификации должны быть сформулированы таким образом, чтобы разрешать и поощрять самую широкую конкуренцию.

<Примечания>

1. Чтобы предотвратить субъективную оценку, необходимо, чтобы методы, используемые для количественной и качественной оценки факторов, отличных от цены, были определены в конкурсных документах. Должны быть также определены критерии приемлемости и методы оценки, которые будут использованы для различных вариантов.
2. Во избежание недопонимания и неполноты сравнения предложений, в конкурсных документах должны быть даны разъяснения относительно учета налогов, таможенных пошлин и тому подобных сборов при определении цен предложения участников конкурса. Кроме того, учет этих факторов должен быть четко определен в методах оценки.
3. Спецификации должны быть ясными и точными во избежание их недопонимания участниками конкурса и различных проблем на этапе оценки. В контексте МКТ спецификация должна быть определена таким образом, чтобы обеспечить самую широкую конкуренцию.

<Например>

- Не следует указывать конкретные типы универсального оборудования,

например, котлов, так как это дает возможность представлять предложения только специализированным компаниям (или компаниям конкретной страны).

- Следует избегать преднамеренного установления слишком неопределенных спецификаций с целью дать возможность компаниям страны Заемщика участвовать в конкурсе.
4. Если первоначальные спецификации должны быть изменены, дополнены или исправлены по причинам, возникшим со стороны Заемщика, уведомление о таких изменениях и т. д. следует немедленно послать всем участникам конкурса, используя приложение или аналогичную форму, и если изменение сочтено важным или значительным, необходимо дать участникам конкурса дополнительное время для представления их предложений.
 5. Предложение с технически недопустимыми отклонениями должно считаться не соответствующим установленным требованиям. Не разрешается принять такое предложение с условием, что такой участник конкурса предоставит товары и услуги, соответствующие спецификациям, установленным в конкурсных документах, не увеличивая цену предложения.

Статья 4.06. Стандарты

Если указываются специфические национальные или другие стандарты, которым должно соответствовать оборудование или материалы, в конкурсных документах следует указать, что приемлемыми являются также оборудование и материалы, удовлетворяющие Промышленным Стандартам Японии или другим принятым на международном уровне стандартам, которые гарантируют равное или более высокое качество по сравнению с указанными стандартами.

<Примечания>

Промышленные Стандарты Японии (JIS) или другие принятые на международном уровне стандарты должны быть использованы при определении стандартов в конкурсных документах. Причина этого описана в Статье 4.05.2 настоящих Рекомендаций.

Статья 4.07. Использование фирменных наименований

Спецификации должны базироваться на технических характеристиках и могут содержать указание фирменных наименований, номеров по каталогам или продуктов конкретного производителя только в том случае, если необходимы специальные запасные части или было установлено, что для гарантии соблюдения некоторых существенных характеристик требуется определенная степень стандартизации. В последнем случае спецификации должны допускать предложение альтернативных товаров, которые имеют аналогичные характеристики и обеспечивают показатели работы и качества, по крайней мере, равные указанным.

<Примечания>

Эта Статья утверждает, что указание фирменных наименований и тому подобного должно быть по возможности исключено.

В некоторых случаях, даже в случае МКТ, может потребоваться указание некоторых специальных фирменных наименований оборудования или номеров по каталогу из-за необходимости стандартизации и т. п. (В этом случае, если соответствующая часть спецификации является существенной, обычно принимается Прямое Заключение Контракта). Однако даже в этом случае предпочтительно как можно шире использовать альтернативные товары с аналогичными характеристиками и качеством, по меньшей мере равным указанному, по вышеупомянутой причине (см. Статью 4.05.2 настоящих Рекомендаций).

Статья 4.08. Расходы по контрактам

Поскольку использование Ссуд ОПР Банка ограничено финансированием расходов на товары и услуги из приемлемых стран-источников (включая товары и услуги с допустимой долей импорта из неприемлемых стран-источников), конкурсные документы должны требовать от Подрядчика использовать только такие товары и услуги для контракта и указывать в своих отчетах и счетах все расходы, связанные с неприемлемыми странами-источниками (долей импорта).

Статья 4.09. Валюта предложений

Ссуда ОПР Банка выражается в японских иенах, и цена предложения обычно должна быть указана в японских иенах. Однако при необходимости могут быть разрешены другие международные ключевые валюты. Кроме того, любая часть цены предложения, которую участник конкурса предполагает потратить в стране Заемщика, может быть указана в валюте страны Заемщика. Валюта или валюты, в которых может быть указана цена предложения, должны быть определены в конкурсных документах.

<Примечания>

Международные валюты, отличные от японской иены, также допускаются в качестве валюты предложения. Кроме того, часть цены предложения, которую участник конкурса предполагает потратить в стране Заемщика, "может быть указана в валюте страны Заемщика". Дополнительно разъясняется, что валюты, которые можно использовать для указания цены предложения, должны быть определены в конкурсных документах. При определении валюты следует учитывать валютный риск Заемщика, хотя при этом следует также избегать чрезвычайного ограничения конкуренции. Термин "международная ключевая валюта" относится к так называемым "твердым валютам", например, долларам США или евро.

Статья 4.10. Конверсия валют для сравнения предложений

Цена предложения – это сумма всех платежей участнику конкурса в любых валютах. Для сравнения цен все цены предложений должны быть конвертированы в единую валюту, выбранную Заемщиком и указанную в конкурсных документах. Заемщик должен произвести это конвертирование, используя биржевые курсы (продажи) таких валют, установленные официальным источником (например, Центральным Банком) для подобных сделок на день, выбранной заранее и точно определенный в конкурсных документах, при условии, что такой день наступает не ранее чем за тридцать дней до установленной даты открытия предложений и не позже этой даты.

<Примечания>

Сравнение цен предложения в различных валютах осуществляется после того, как они преобразуются в единую валюту, и этой Статье заявляет, что обменный курс для даты, заданной в конкурсных документах должен быть использован, чтобы предотвратить произвольное решение.

Статья 4.11. Валюта платежа

(а) Платеж суммы контракта должен быть осуществлен в валюте или валютах, в которых цена предложения выражена в предложении победителя конкурса, если в конкурсных документах не обосновывается и явно не определяется другое соглашение.

(б) Если цена предложения должна быть полностью или частично выплачена в валюте или валютах, отличных от валюты предложения, участник конкурса должен указать в предложении обменный курс, который будет использован для целей платежа, таким образом, чтобы гарантировать сохранение стоимости валюты или валют, использованных в предложении, без каких-либо убытков или прибылей.

<Примечания>

1. Основная позиция относительно валюты предложения изложена в Статье 4.09 настоящих Рекомендаций.
2. Также разрешается использование главных международных ключевых валют в дополнение к японской иене.
3. Валютой платежа, в принципе, должна быть валюта предложения, указанная участником конкурса, во избежание валютного риска для победителя конкурса. Это означает, что параграф (а) устанавливает принцип Банка в отношении того, что платежи по контракту должны производиться в валюте, использованной участником конкурса в предложении. Кроме того, в параграфе (b) сказано, что если параграф (а) не применяется, то используется обменный курс, указанный участником конкурса в предложении, "таким образом, чтобы гарантировать сохранение стоимости валюты или валют, использованных в предложении".
4. Примером параграфа (b) является случай, когда за часть контракта, по которой предложение было сделано в виде паушальной суммы в иностранной валюте, требуется произвести платеж в валюте страны Заемщика для использования в стране Заемщика. В этом случае первоначально согласованный фиксированный курс может быть использован как "курс, указанный в предложении", но можно договориться, например, "использовать курс на дату за X дней до срока каждого платежа", чтобы сохранить стоимость иностранной валюты. Параграф (b) применяется только в исключительных случаях, обычно рекомендуется метод параграфа (а).

Статья 4.12. Положения о корректировке цены

В конкурсных документах должно быть ясно указано, требуются ли твердые цены или допускается корректировка цен. В последнем случае вводится положение о корректировке (путем повышения или снижения) суммы контракта, если изменятся цены главных компонентов стоимости контракта, например, рабочей силы или важных материалов. Специальные формулы корректировки цены должны быть четко определены в конкурсных документах таким образом, чтобы одни и те же положения могли применяться ко всем предложениям. Limit корректировки цены должен быть включен в контракты на поставку товаров, но обычно такой лимит не включается в контракты на строительные работы. Обычно положение о корректировке цены не применяется для товаров, поставляемых в течение одного года.

<Примечания>

1. В общем случае рекомендуется применять положения о корректировке цены для договоров подряда, срок которых превышает один год.
2. Поскольку трудно провести оценку, когда в одном и том же конкурсе некоторые участники конкурса представляют цены предложения с корректировкой, а другие представляют фиксированные цены предложения, важно иметь единственный метод конкурса ((i) конкурс с фиксированной ценой или (ii) конкурс с базисной ценой с корректировкой), чтобы, насколько возможно, избежать таких трудностей.

Если предполагаемый участник конкурса представляет предложение с корректировкой, хотя по условиям конкурса требуется фиксированная цена, такой участник конкурса может быть (i) дисквалифицирован или (ii) не дисквалифицирован в результате разрешающего разъяснения. Тем не менее, последний вариант (случай (ii)), в принципе, недопустим, поскольку цены других участников конкурса были уже раскрыты, и такой случай может быть расценен как существенное изменение цен после представления предложения. Также, необходимо ясно указывать в конкурсных документах, что предложение с корректировкой цены ведет к дисквалификации участника конкурса.

Статья 4.13. Авансовый платеж

В конкурсных документах следует обосновать и указать процентную долю от общей суммы платежа, которая должна быть выплачена авансом после заключения контракта на мобилизационные и другие подобные расходы. Другие авансы, например, на материалы, поставляемые на строительную площадку для использования в работе, должны быть также четко определены в конкурсных документах. Конкурсные документы должны определять соглашения по любым формам требуемого обеспечения авансовых платежей.

<Примечания>

Положения об авансовых платежах применяются в общем случае, за исключением контрактов на небольшие суммы, и сумма авансового платежа должна быть разумно ограниченной в соответствии с международной практикой. Обычно такой аванс составляет от 10 до 15 % суммы контракта, за исключением контрактов малого объема или специальных контрактов на суда и т. д.

Следует по возможности избегать случаев нулевого аванса и требовать определенную сумму в качестве гарантии бесперебойного хода выполнения работ, так как финансовое положение некоторых коммерческих компаний в развивающихся странах часто не вполне удовлетворительно.

Статья 4.14. Банковские гарантии, гарантии исполнения и гарантийная сумма

В конкурсных документах для строительных работ должно быть требование некоторых форм обеспечения, гарантирующего, что работа будет продолжаться до полного завершения. Такое обеспечение может быть представлено либо в виде банковской гарантии, либо в виде гарантии исполнения, сумма которой зависит от типа и объема работ, но должна быть достаточной для того, чтобы застраховать Заемщика в случае невыполнения обязательств Подрядчика. Часть этого обеспечения должна сохраняться на достаточно долгий срок после завершения работ, чтобы покрыть ответственность за дефекты или период обслуживания до окончательной приемки работ Заемщиком. Для такой части обеспечения, сохраняющейся после завершения работ, контракты могут предусматривать удержание процентной доли из каждого периодического платежа, которая будет храниться в качестве гарантийной суммы до окончательной приемки работ. Требуемая сумма обеспечения должна быть указана в конкурсных документах. В контрактах на поставку товаров в обеспечение их исполнения обычно предпочтительнее удерживать в качестве гарантийной суммы процент от общей суммы платежа, а не иметь банковскую гарантию или обязательство. Процент от общей суммы, удерживаемый в качестве гарантийной суммы, и условия ее окончательной выплаты должны быть установлены в конкурсных документах. Если, однако, предпочтение отдается банковской гарантии или обязательству, оно должно быть выдано на обоснованную сумму.

<Примечания>

1. Для контрактов на строительные работы или на поставку крупногабаритного оборудования обеспечение исполнения контракта предоставляется в форме банковских гарантий или гарантии исполнения контракта, чтобы застраховать покупателя (Заемщика) от невыполнения обязательств поставщиком или подрядчиком.

Эта Статья имеет целью защитить Заемщика, и на практике ее положения включаются в конкурсные документы, специально подготовленные Заемщиком, почти без исключений. Тем не менее, сумма (которая может сильно меняться в зависимости от обстоятельств и составлять от 5 до 15 % суммы контракта) и срок действия гарантии (обычно он заканчивается примерно через один год после завершения работы) должны быть обоснованными в соответствии с международной практикой бизнеса.

2. Сроки возврата гарантийной суммы (приблизительно 5-10 % от суммы контракта) должны быть четко определены в условиях контракта. Тем не

менее, вся гарантийная сумма или некоторая ее часть должна сохраняться до окончательной приемки, которая обычно производится спустя приблизительно один год после завершения работ.

3. В случае банковской гарантии ограничение банков-гарантов банками страны Заемщика, независимо от того факта, что в такой стране имеется очень мало отделений иностранных банков, или добавление положений с целью произвести репатриацию средств только в валюте страны Заемщика поставит иностранные компании в чрезвычайно невыгодное положение и будет препятствовать честной конкуренции. Поэтому следует уделить внимание этому моменту.

4. При закупке товаров гарантийный срок контракта в общем случае составляет около 12 месяцев со дня их доставки или 18 месяцев со дня отправки товаров из порта в стране-источнике. Принимая во внимание, что довольно трудно заключить коммерческий страховой договор на срок более двух лет, гарантийный срок должен быть меньше чем 2 года, если нет технических причин для его продления. Точно так же в случае контрактов на выполнение строительных работ гарантийный период контракта по обязательству устранения дефектов не должен превышать двух лет.

Статья 4.15. Страхование

В конкурсных документах должны точно быть указаны типы и условия страхования (например, страхуемые обязательства и срок страхования), которое должен обеспечить победитель конкурса.

Статья 4.16. Положения о заранее оцененных убытках и премии

Для случаев задержки завершения работ или поставок, которые влекут за собой дополнительные расходы, потерю доходов или других выгод Заемщика в конкурсные документы должны быть включены положения о заранее оцененных убытках. Также может быть включено положение о премии, выплачиваемой подрядчикам за исполнение контрактов на строительные работы или перед временами в срок или раньше срока, указанного в контракте, когда такое досрочное исполнение выгодно Заемщику.

<Примечания>

1. Процент заранее оцененного убытка должен составлять приблизительно 0.1 % суммы контракта за просрочку на 1 день, 0.5 % за просрочку на 1 неделю, а верхний предел для общей суммы должен составлять приблизительно 5 - 10 %.
2. Заранее оцененный убыток обычно вычитается из гарантии исполнения, но в некоторых случаях он зачитывается в счет гарантийной суммы или последующих поступлений. В других случаях эта сумма может быть выплачена отдельно и непосредственно.
3. Нельзя не установить верхний предел заранее оцененных убытков при просрочке исполнения или поставок с целью заставить подрядчика выполнять контракт в строгом соответствии с графиком. Такие требования создают необоснованно высокий риск для участников конкурса.

Статья 4.17. Форс-мажор

В условиях контракта, включенного в конкурсные документы, должны при необходимости содержаться положения, предусматривающие, что невыполнение сторонами их обязательств по контракту не будет считаться нарушением контракта, если такое невыполнение - результат форс-мажорных обстоятельств, определенных в условиях контракта.

Статья 4.18. Язык

Конкурсные документы должны быть подготовлены на английском языке. Если в конкурсных документах используется другой язык, в этих документах должен содержаться полный английский текст и должно быть определено, какой текст имеет преимущественную силу.

<Примечания>

1. Одна из целей конкурса состоит в том, чтобы минимизировать затраты, гарантируя максимальную конкуренцию, и для этого необходимо использовать английский язык. Иногда приглашают или требуют подавать предложения на двух языках, английском и местном, но такая процедура ставит в невыгодное положение участников конкурса из других стран (из-за расходов на подготовку документов на местном языке) и в принципе не должна быть разрешена.
2. Предложения цены также должны быть подготовлены на английском языке. Участникам конкурса можно разрешить использовать другие языки для предложений цены, но даже в таких обстоятельствах следует позволить участникам конкурса использовать английский язык. Заемщик несет ответственность за предоставление JBIC достаточной информации на английском языке для проверки и согласования.
3. Документы контракта также должны быть подготовлены на английском языке. Если процедура отбора обеспечивает отсутствие дискриминации среди приемлемых участников конкурса, документы контракта могут быть подготовлены на других языках. В таких случаях, несмотря на то, что Заемщик не должен подготавливать экземпляр документов контракта на английском языке с подписями ответственных лиц, он несет ответственность за предоставление JBIC достаточной информации на английском языке для проверки и согласования.

Статья 4.19. Урегулирование споров

В условия контракта должны быть включены положения об урегулировании споров. Желательно, чтобы такое положение основывалось на "Правилах Примирения и Арбитража", изданных Международной торговой палатой.

Статья 4.20. Применимое законодательство

В контракте должно быть предусмотрено, каким законодательством регулируется его интерпретация и выполнение.

D. Открытие предложений, оценка и заключение контракта

Статья 5.01. Период между приглашением и подачей предложений

Время, отводимое на подготовку и подачу предложений, определяется с надлежащим учетом конкретных обстоятельств проекта и объема и сложности контракта. Обычно для международного конкурса отводится не менее 45 дней. Если проект связан с крупными строительными работами или сложным оборудованием, назначается не менее 90 дней, чтобы дать возможность предполагаемым участникам конкурса ознакомиться с местом работ до подачи своих предложений.

<Примечания>

1. Очень важно, чтобы между приглашением подать предложения и предельным сроком их подачи было достаточно времени, и не просто потому, что это необходимо для обеспечения должной конкуренции (и минимизации затрат). Достаточный срок для подготовки предложений дает возможность участникам конкурса внимательно проанализировать конкурсные документы и подготовить тщательно проработанные предложения. Это позволяет избежать в дальнейшем многих проблем, например, неоднократных разъяснений, путаницы и произвольных оценок или других неприятных ситуаций. Необходимо подчеркнуть, что получение предложений высокого качества благодаря предоставлению достаточного времени на подготовку приводит в конечном итоге к сокращению общего времени периода закупок.
2. Рекомендуется период, обозначенный в Статье выше (не менее 45 дней для общих контрактов и не менее 90 дней для контрактов на крупные строительные работы), так как обычно для контрактов на оборудование требуется 1 - 2 месяца, а для контрактов на крупные строительные работы - крайней мере 3 - 4 месяца из-за необходимости осмотра места будущих работ. Тем не менее, время периода может быть очень разным в зависимости от объема и сложности контракта, места будущих работ, степени срочности и т.д., и в применении этой Статьи допускается определенная гибкость.

Статья 5.02. Процедуры открытия предложений

Место, дата и час окончания приема и открытия конвертов с предложениями должны быть указаны в приглашениях принять участие в конкурсе, и все предложения должны открываться публично в определенное время и в определенном месте. Предложения, полученные после этого времени, должны возвращаться нераспечатанными. Название(имя) участника конкурса и общая сумма каждого предложения и любых альтернативных предложений, если таковые требовались или были разрешены, должны быть зачитаны вслух и после открытия внесены в протокол. Этот протокол должен быть подтвержден и подписан всеми участниками конкурса или их представителями, присутствовавшими при открытии предложений, и копия этого протокола должна быть немедленно направлена в Банк.

<Примечания>

1. Соблюдение публичности при открытии предложений, о которой говорится в этой Статье, необходимо для того, чтобы не допустить произвола при заключении контракта и чтобы обеспечить принятие справедливого решения в присутствии публики.
2. Время, установленное для открытия предложения, либо совпадает со временем, установленным для предельного срока приема предложений, либо непосредственно следует за ним.
3. Если проводится конкурс с двумя конвертами, финансовый конверт, который открывается после оценки технического предложения, подлежит оглашению. Само собой разумеется, что финансовые конверты участников конкурса, отклоненных по результатам технической оценки, возвращаются каждому участнику конкурса нераскрытыми.

Статья 5.03. Разъяснение или изменение предложений

За исключением предусмотренного в Статье 5.10 этих Рекомендаций, ни от какого участника конкурса после открытия предложений нельзя требовать изменить свое предложение, и ему самому не разрешается вносить изменений. Допускается только внесение разъяснений, не изменяющих предложение по существу. Заемщик может попросить любого участника конкурса сделать уточнения по предложению, но он не должен просить никаких участников конкурса изменить предложение по существу или изменить его цену.

<Примечания>

1. Естественно, что никакому участнику конкурса не разрешается изменять свое предложение, хотя могут быть разрешены простые разъяснения. Кроме того, Заемщику не разрешается просить каких-либо участников конкурса изменить свою цену или предложение после того, как предложения были открыты.
2. Обращения за уточнениями и ответы участников конкурса на них должны оформляться в письменной форме. Чтобы сделать процесс разъяснений справедливым и эффективным, участникам конкурса должно быть предоставлено достаточное время для ответа на запрос о разъяснении.
3. В принципе, Заемщик по своему усмотрению решает, необходимы ли для оценки предложения разъяснения. Однако следует отметить, что такая свобода действий не означает, что Заемщик может рассматривать предложения по своему произволу. Заемщик должен быть беспристрастным при запросе любых разъяснений, а также в оценке их результатов.

Статья 5.04. Конфиденциальность процесса

Если по закону не требуется иное, никакая информация, относящаяся к проверкам, уточнениям и оценке предложений и к рекомендациям по принятию конкурсных решений, не должна после публичного открытия предложений и до заключения контракта с участником конкурса передаваться никаким лицам, не имеющим официального отношения к этому процессу.

<Примечания>

Конфиденциальность процесса имеет существенное значение, так как дает Заемщику и Банку возможность избежать явного или скрытого неправомерного вмешательства.

Статья 5.05. Проверка предложений

После открытия предложений необходимо удостовериться, нет ли в них существенных ошибок, соответствуют ли они по существу требованиям, предъявляемым к конкурсным документам, предоставлены ли необходимые гарантии, подписаны ли документы должным образом и вообще в порядке ли они по всем прочим параметрам. Если предложение существенно не соответствует спецификациям или содержит недопустимые оговорки, или иначе существенно не соответствует установленным требованиям к конкурсным документам, оно отклоняется. Затем должен быть проведен технический анализ, чтобы оценить каждое соответствующее установленным требованиям предложение и обеспечить возможность сравнения предложений.

<Примечания>

Проверка проводится по формальным признакам, например, таким, как существенные погрешности в расчетах, соответствие спецификациям, заданным в конкурсных документах, наличие надлежащих подписей и требуемых гарантий по предложению.

Если проверка предложений после их открытия выявляет отклонения от вышеупомянутых требований или обнаруживаются серьезные несоответствия, предложение согласно основным правилам конкурса отклоняется. Разумеется, определять, выходят ли отклонения за рамки допустимого, должен Заемщик. Тем не менее, в случае, когда мнения консультанта и Заемщика расходятся, мнения обоих следует рассмотреть с должным вниманием.

Статья 5.06. Оценка и сравнение предложений по стоимости

(а) Целью оценки предложений является сравнение предложений, соответствующих техническим спецификациям и установленным требованиям к конкурсным документам, по их оценочной стоимости. Из предложений, отвечающих соответствующим техническим спецификациям, для заключения контракта выбирается предложение с самой низкой оценочной стоимостью, причем его цена не обязательно должна быть самой низкой из предложенных. Даже когда была проведена предварительная квалификация участников конкурса, основное внимание при оценке предложений должно уделяться техническим факторам.

(б) Оценка предложений проводится в соответствии с условиями, установленными в конкурсных документах. В конкурсных документах в дополнение к положениям о корректировке цены предложения, направленным на исправление любых погрешностей в расчетах, должны быть определены соответствующие факторы, которые будут учитываться при оценке предложений, и методы их применения для определения предложения, получившего самую низкую цену. В число факторов, которые могут учитываться, включаются, среди прочего, стоимость транспорта до места реализации проекта внутри страны, график платежей, сроки завершения строительства или поставок, операционные расходы, производительность и совместимость оборудования, доступность услуг и запасных частей, надежность предложенных методов контроля качества (включая методы, применяемые в строительстве), безопасность, выгоды с точки зрения окружающей среды и незначительные отклонения, если таковые имеются. В денежных единицах, кроме цены, должны быть выражены, если это практически возможно, и прочие факторы в соответствии с критериями, установленным в конкурсных документах, или же по ним присваивается относительный вес в соответствии с положениями об оценке в конкурсных документах. Положения о корректировке цен, включенные в предложения, во внимание не принимаются.

(с) Для оценки и сравнения предложений по поставке товаров, которые будут закупаться на международных торгах:

- (i) от участников конкурса потребуется указать в своих предложениях цены CIF порта ввоза на импортируемые товары или отпускные цены с завода на другие товары, предлагаемые в предложении;
- (ii) при оценке такого предложения во внимание не принимаются таможенные пошлины и другие налоги на импорт, взимаемые в связи с ввозом или продажей, и аналогичные налоги, взимаемые в связи с продажей или доставкой товаров по предложению; и
- (iii) стоимость внутренних перевозок и прочие расходы, относящиеся к

транспортировке и доставке товаров до места их использования или установки для реализации проекта, должны быть включены, если это определено в конкурсных документах.

(d) Если ответственность по уплате всех пошлин, налогов и прочих сборов по контрактам на строительные работы лежит на подрядчиках, участники конкурса должны принимать эти факторы в расчет при подготовке своих предложений. Оценка и сравнение предложений должны проводиться на этой основе.

(e) Применение любых процедур автоматической дисквалификации предложений, имеющих более высокую или более низкую стоимость, не разрешается.

<Примечания>

1. При оценке учитывается не только цена, но и другие факторы, например, график платежей, время завершения строительства или поставок, наличие услуг и запасных частей, а также другие факторы, включая коэффициент потребления (электроэнергии) предприятиями. Такие неценовые факторы должны оцениваться после их пересчета в денежные единицы или с помощью системы баллов по критериям оценки.
2. Как ясно из фразы “предложение, получившее самую низкую цену”, контракт будет заключен по предложению, которое будет сочтено лучшим после всестороннего рассмотрения вышеупомянутых факторов, за исключением очень простых случаев, и контракт не обязательно будет заключен по предложению, занявшему первое место только по ценовому параметру (по предложению, занявшему первое место по “поверхностной цене”).
3. Некоторые Заемщики, стремясь способствовать развитию отечественных компаний (или отдавая им предпочтение), желают использовать при сравнении предложений, так называемые преференциальные льготы и льготы отечественным производителям и поставщикам (чтобы дать преимущества отечественным компаниям в стране Заемщика, к цене предложений от иностранных компаний прибавляется определенный процент на таможенные пошлины и тому подобное), но Банк это запрещает. Необходимо обращать внимание на косвенные преференциальные меры в пользу отечественных компаний, например, когда для конкурса выдвигается требование, чтобы доля отечественной продукции была больше установленной, или когда требуется указать долю отечественной продукции.
4. Если в конкурсе явно разрешается разделение конкурсных документов на

статьи (лоты) (так называемое “предложение по частям”), когда (i) общая сумма самых низких цен по каждой статье (закупки у нескольких участников конкурса) отличается от (ii) суммы, включающей все статьи в виде одной группы (вся закупка у одного участника конкурса) (особенно в случае если первая сумма меньше последней), никакой проблемы с ценой предложения не возникает, даже если контракт заключается по первому предложению, но только при условии, что можно провести соответствующую оценку (техническая связь между статьями и так далее).

5. При оценке предложений может представлять определенную проблему применение положения о корректировке цен (так называемые “положения о повышении цен”, см. параграфы Статьи 4.12 этих инструкций). Содержание роста цен принципиально не включается в предмет оценки, поскольку на этапе оценки невозможно установить конкретную численную величину, на которую произошло повышение, из-за невозможности сравнения по аналогичным критериям (даже при том, что в Статье 4.12 были определены “специальные формулы”, сравнения с использованием аналогичных критериев невозможны, когда различается база расчетов [например, естественно, что скорость колебания цен будет неодинаковой, когда участники конкурса, например, по контракту на оборудование, представляют разные страны]).
6. Причина, по которой для контрактов на строительные работы в пункте (d) разрешается иное отношение к налогам, чем в пункте (c)(ii), заключается в том, что, несмотря на то, что в идеале налоги должны исключаться и из контрактов на строительные работы, налоги, которыми облагаются эти работы, сильно отличаются в зависимости от страны, где они проводятся, места нахождения компаний и вида работ, и поэтому оценка каждого предложения без налогов практически невозможна.
7. В системе баллов для оценки предложений ценовым и неценовым факторам присуждается относительный вес и отбирается предложение, получившее самое большое общее количество баллов. В контрактах, финансируемых Ссудами ОПР JBIC, использование системы баллов принципиально не допускается. Поскольку никаких установленных правил присуждения веса по ценовым и неценовым факторам не имеется, то при использовании системы баллов субъективная оценка неизбежна. Рекомендации для Закупок по Ссудам ОПР JBIC требуют, чтобы его Заемщики устанавливали ясные технические спецификации и сравнивали предложения, которые соответствуют техническим спецификациям, исходя из их оцененной стоимости. Система баллов не отвечает этому требованию.

8. Предложения должны оцениваться по ценам CIF порта ввоза на импортируемые товары или по отпускным ценам с завода на другие товары. "Товары" означают конечные продукты, а "отпускная цена" означает цену конечного продукта, установленную в момент отправки с завода. Не разрешается вычитать таможенные пошлины, наложенные на импортированное сырье, которое было использовано для производства отечественных товаров, потому что аналогичными таможенными пошлинами облагается сырье и в странах, где производятся импортные товары.
9. Если предложение содержит существенно несбалансированную (необоснованно низкую или высокую) цену за единицу товара по некоторым товарам или услугам, которые должны быть предоставлены, ожидается, что Заемщик до завершения оценки попросит соответствующего участника конкурса разъяснить причину такого предложения, и он должен получить от участника конкурса ответы, чтобы обеспечить должное исполнение на этапе выполнения контракта. Заемщик может обоснованно потребовать значительного увеличения гарантий исполнения от победителя конкурса, если у него имеются для этого соответствующие причины.
10. Разрешается в период подготовки предложения инспектировать предприятия участников конкурса, при условии, что Заемщик оплачивает полную стоимость такой инспекции.

Статья 5.07. Последующая квалификация участников конкурса

Если не было предварительной квалификации участников конкурса, Заемщик должен определить, имеет ли участник конкурса, предложение которого было оценено как имеющее самую низкую цену, возможности и ресурсы для реального выполнения соответствующего контракта.

Критерии, которым должен соответствовать участник конкурса, должны быть изложены в конкурсных документах, и если он им не соответствует, предложение должно быть отклонено. В таком случае Заемщик должен затем принять такое же решение по следующему за ним по цене предложению участнику конкурса.

<Примечания>

1. Последующая квалификация заключается в определении наличия у участника конкурса, поставщика или подрядчика, представившего предложение, цена которого была оценена как самая низкая, возможностей и мощностей для выполнения контракта.
2. Последующая квалификация применяется при приобретении товаров небольшой стоимости и для небольших подрядных договоров.
3. Для упрощения оценки в процессе проведения последующей квалификации в конкурсные документы должны быть включены критерии оценки и квалификационная анкета, аналогичная той, которая применяется в ходе предварительной оценки.

Статья 5.08. Отчет об оценке

Заемщиком или его консультантами должен быть подготовлен подробный отчет об оценке и сравнении предложений с изложением конкретных причин, на основании которых было определено предложение с самой низкой ценой.

Статья 5.09. Заключение контракта

Контракт должен быть предоставлен участнику конкурса, чье предложение оценено как предложение с самой низкой ценой и который отвечает соответствующим требованиям в отношении возможностей и финансовых ресурсов. От участника конкурса нельзя требовать в качестве условия заключения контракта принятия обязательств или выполнения работ, не предусмотренных в спецификациях, или изменения предложения.

<Примечания>

1. Участника, выигравшего конкурс, следует известить о решении заключить с ним контракт, направив ему Уведомление о Заключении Контракта, Письмо о Намерениях, Извещение о Принятии Предложения и т.д. Независимо от использованной формы и способа извещения, когда компания получает уведомление о том, что с ней посредством этого уведомления заключается контракт, обычно считается, что в этот момент между сторонами заключен контракт. (Внимание: Уведомление о Заключении Контракта - это не уведомление о результатах оценки предложения и не приглашение на переговоры по контракту с участником конкурса, получившим первое место.) Переговоры по ценам не разрешаются, принимая во внимание цели конкурса и необходимость защиты интересов участников конкурса.
2. Заемщик должен закончить оценку предложений и заключить контракт в течение начального периода действия предложений, чтобы не было необходимости продлевать сроки. Чтобы заключить контракт в течение этого периода, Заемщик должен уделить должное внимание составлению и выполнению реальных календарных планов, чтобы поставки осуществлялись рационально и непрерывно.
3. Несмотря на сказанное выше в пункте 2, если это оправдано особыми обстоятельствами, Заемщик может обратиться к участникам конкурса с просьбой продлить срок действия предложений. Однако если требуется продлить срок на большой период, то для того, чтобы защитить участников конкурса от риска колебания цен, рекомендуется принять определенные меры для смягчения таких рисков, такие, как использование объективных формул корректировки цен. Кроме того, чтобы не только смягчить риски участников конкурса, но и обеспечить беспристрастность и прозрачность процедур, такие формулы корректировки цен должны быть точно определены в просьбе о продлении срока действия предложений.

4. Пример компонентов контракта:
- Соглашение по Контракту
 - Извещение о Принятии Предложения
 - Предложение и Приложение к Предложению
 - Условия Контракта
 - Спецификации
 - Чертежи
 - Спецификация объемов работ
5. Когда контракт заключается с совместным предприятием, оно несет "солидарную" ответственность за исполнение всего контракта. Поэтому не допускается деление лота и заключение отдельных контрактов по этим частям с каждым участником фирмы.

Статья 5.10. Отклонение предложений

Обычно в конкурсных документах предусмотрено, что Заемщик может отклонить все заявки. Однако нельзя отклонять все заявки и объявлять о приеме новых заявок с теми же спецификациями исключительно ради получения более низких цен в новых предложениях, кроме тех случаев, когда самое низкое по стоимости из оцененных предложений превышает сметную стоимость на значительную сумму. Отклонение всех предложений может также быть оправдано, когда (а) ни одно из предложений по существу не отвечает требованиям, установленным в конкурсных документах или (б) когда отсутствует конкуренция. Если отклоняются все предложения, Заемщик должен еще раз пересмотреть те части предложения, которые вызвали необходимость такого отклонения, и рассмотреть либо возможность пересмотра спецификаций, либо изменения проекта (или объема работ, или статей, которые были в первоначальном приглашении принять участие в конкурсе), или то и другое вместе, прежде чем направить приглашение подать новые заявки. Если это оправдано исключительными обстоятельствами, Заемщик может в качестве альтернативы вместо проведения нового конкурса провести переговоры с участником конкурса, чье предложение имеет самую низкую цену, (или, если такие переговоры не принесут удовлетворительного результата, со следующим за ним по цене предложения участником конкурса), чтобы попытаться получить удовлетворительный контракт.

<Примечания>

1. Так как цена предложения считается "рыночной ценой", при условии, что в процессе конкурса была обеспечена конкуренция, применение этой Статьи утверждается только в случае отсутствия других альтернативных вариантов.
2. Заемщик может отклонить все предложения, если: (i) ни одно из предложений по содержанию не может быть скорректировано после разъяснений, связанных с соответствием требованиям Заемщика (спецификации и т.д.); (ii) только один из участников конкурса подает предложение, и конкурса практически не существует; или (iii) цена предложения с самой низкой ценой намного превышает цену, которую ожидал Заемщик (определенная самим Заемщиком ожидаемая цена не может быть необоснованно низкой, но должна быть ценой, разумно согласованной с JBIC, такой как расчетная цена суммы кредита; цена, полученная в результате составления рабочего плана или иных надлежащих оценочных мероприятий). Другими словами, не следует направлять приглашений о подаче новых предложений исключительно ради получения более низкой цены. Так как эта Статья направлена на то, чтобы не допустить положения, когда конкурс становится бессмысленным из-за повторных приглашений Заемщика подавать новые предложения в надежде получить дальнейшее снижение

цены, она не означает, что Заемщику запрещается делать новые предложения о подаче предложений по обоснованным причинам, отличным от вышеупомянутых. Решение о том, что считать “обоснованными причинами”, принимается отдельно по каждому случаю. Среди них, например, может быть случай, когда Банк не может считать конкурс справедливым и правильным и Заемщик может пострадать не по собственной вине. (Например, по причине пристрастности консультанта в отношении подрядчика, если отношения с подрядчиком не были ясно описаны в истории консультанта в контракте о предоставлении консультационных услуг и данная компания участвовала в конкурсе и представила «предложение с самой низкой ценой», и Заемщик не заметил зависимости между ними.)

3. В случае (ii) выше так называемое “единственное предложение” является единственным результатом конкурса и отличается от прямого заключения контракта по характеру (участник конкурса не знает, что его предложение единственное, и считается, что конкурс проведен), и в такой ситуации Заемщик может заключить с участником контракт.
4. Меры по достижению соглашения путем переговоров о цене с участником конкурса, предложившим самую низкую цену (или, при отсутствии удовлетворительного результата на таких переговорах, со следующим за ним по цене предложения участником конкурса) с тем, чтобы избежать потерь времени на повторный конкурс, когда сроки ограничены, возможны только в случае, подпадающем под пункт (iii) выше, и когда считается, что нет никаких проблем в том, что касается правил проведения конкурса. (Необходима предварительная консультация с JBIC.)
5. Действия и замечания по отклонению предложений должны быть следующими:
 - 1) Заемщик должен подать в JBIC для проверки и согласования заявление по результатам оценки вместе с предлагаемыми мерами (переговоры участником конкурса, предложившим самую низкую цену, или проведение нового конкурса) и с обоснованием таких мер.
 - 2) Когда Заемщик ведет переговоры с участником конкурса, предложившим самую низкую цену, изменения цен должны сопровождаться соответствующим пересмотром спецификаций или внесением изменений в проект, пересмотром объема работ, статей, входивших в первоначальное приглашение принять участие в конкурсе и т.д. Однако существенное уменьшение объема или изменение контрактных документов может потребовать проведения нового конкурса.
 - 3) Когда Заемщик выбирает переговоры с участником конкурса, предложившим самую низкую цену, но не достигает удовлетворительного результата, Заемщик должен немедленно уведомить соответствующего участника

конкурса о результате в письменной форме до переговоров со следующим по цене предложения участником конкурса. Кроме того, Заемщик должен проконсультроваться с JBIC по результатам первых переговоров до начала переговоров со следующим по цене предложения участником конкурса.

Приложение I. Факторы, оцениваемые в ходе предварительной квалификации

- Процедура предварительной квалификации направлена на то, чтобы заранее, до проведения конкурса, квалифицировать Подрядчиков с точки зрения описанных ниже возможностей, чтобы направлять приглашения только тем из них, которые располагают надлежащими техническими и финансовыми возможностями. Заемщик сохраняет за собой право не принимать во внимание незначительные отклонения, если они не оказывают существенного влияния на способность заявителя удовлетворительно выполнить контракт. Опыт и ресурсы субподрядчиков при определении соответствия Заявителя критериям квалификации во внимание не принимаются.¹
- В этом образце приводятся только примеры факторов, которые будут оцениваться в документах предварительной оценки. При фактической подготовке документов предварительной оценки потребуется адаптировать этот образец в большей или меньшей степени с учетом объема и характера контракта.
- Вес, присуждаемый по каждому из нижеследующих факторов, определяется, исходя из проекта.

I. Общий опыт

Заявитель должен представить следующую информацию:

- Средний годовой оборот за последние годы. Требуемый минимум - долларов США²
- Успешный опыт работы в качестве генерального подрядчика при исполнении проектов, характер и сложность которых сопоставимы предлагаемому контракту. Необходимо выполнение по крайней мере _____ проектов в течение последних-- _____ лет³. Опыт выполнения проекта, сопоставимого по характеру и сложности, относится к выполнению работ по ... (к примеру, наброске более одного миллиона кубических метров камня в каменнонабросную плотину в год)⁴.
- Рекомендации бывших клиентов с указанием адреса для связи и т.д. каждого клиента, чтобы продемонстрировать показатели исполнения предыдущих проектов, сопоставимых по характеру и сложности.
- При оценке опыта и способностей Заявителя будет приниматься во внимание опыт выполнения проекта в данной стране и в аналогичных странах за границей.

2. Кадровые возможности

- Заявитель должен иметь достаточно квалифицированный персонал для назначения на следующие должности. Заявитель должен предоставить информацию по основному и альтернативному кандидату на каждую из следующих должностей, причем оба кандидата должны соответствовать требованиям, предъявляемым в отношении опыта и указанным ниже.

	Общий опыт работы (годы)	Опыт аналогичных работ (годы)	Опыт работы менеджером на аналогичных работах (годы)
Руководитель проекта Другая должность			

В перечень вносятся только должности ведущих менеджеров и специалистов.

3. Оборудование

- Заявитель должен иметь в собственности или иметь гарантированный доступ к следующим основным видам оборудования, находящегося в полном рабочем состоянии, и должен продемонстрировать, что оно будет в наличии для использования в предлагаемом контракте. Заявитель может также составить список альтернативного оборудования, которое он хотел бы предложить для Контракта, вместе с объяснением своего предложения.

Вид оборудования и технические характеристики	Требуемое минимальное количество
1.	
2.	

Эта статья применяется, главным образом, к строительным работам или контрактам, требующим производственных мощностей. Список должен быть ограничен основным оборудованием, имеющим решающее значение для надлежащего и своевременного исполнения контракта, которое заявители не могут быстро приобрести, арендовать или взять напрокат в заданные сроки.)

4. Финансовое положение

- (1) Заявитель должен продемонстрировать, что он располагает ликвидными активами, необремененной недвижимостью или имеет доступ к кредитным линиям и другим финансовым средствам в объеме, соответствующем движению денежной наличности по строительству на период _____ месяцев в сумме, эквивалентной - _____ долларов США и свободной от обязательств Заявителя по другим контрактам⁵.
- (2) Заявитель должен представить проверенные аудитором балансовые

отчеты за последние пять лет и доказать устойчивость своего финансового положения. При необходимости Заемщик наводит справки в банках Заявителя.

5. История тяжб

- Заявитель должен предоставить точную информацию о всех судебных или арбитражных разбирательствах по выполненным или выполнявшимся им контрактам за последние ____ лет. Соответствующая история решений, вынесенных против Заявителя или любого партнера совместного предприятия, может привести к отказу по заявке.

6. В случае совместного предприятия:

- (1) Ведущий партнер должен соответствовать не менее ____% всех критериев квалификации, описанных в параграфах 1 и 4 (1) выше⁶.
- (2) Другие партнеры должны соответствовать не менее ____% всех критериев квалификации, описанных в параграфах 1 и 4 (1) выше⁷.
- (3) Совместное предприятие должно коллективно отвечать всем общим критериям, описанным в параграфах 2, 3, и 4 (1). Для определения возможностей совместного предприятия в целом будут складываться соответствующие данные по каждому из партнеров. Каждый отдельный участник должен отвечать требованиям параграфов 4(2) и 5.

- Создание совместного предприятия после проведения предварительной квалификации и любые изменения в совместном предприятии, прошедшем предварительную квалификацию, должны получить письменное утверждение Заемщика до наступления предельного срока подачи предложений. В таком утверждении может быть отказано, если (i) в результате изменения совместного предприятия, прошедшего предварительную квалификацию, любые из его участников индивидуально или коллективно не отвечают квалификационным требованиям или (ii), по мнению Заемщика, в результате этого существенно уменьшится конкурс.

¹ Опыт и ресурсы субподрядчиков могут, тем не менее, рассматриваться, если они выполняют важную работу под наблюдением основного подрядчика(ов).

² Обычно не менее пятикратного расчетного ежегодного объема движения денежной наличности по предполагаемому контракту или работам. Коэффициент может быть меньше для больших контрактов.

³ Очень важно обеспечить определение критериев в соответствии с реальными потребностями проекта. Для обычных проектов необходимо выполнение трех проектов в течение пяти лет, а для крупномасштабных проектов - в

течение десяти лет. Для проектов специального характера, критерии должны устанавливаться в зависимости от обстоятельств.

- ⁴ Например, укажите годовую производительность для основной строительной работы. Годовая производительность должна быть выражена в процентах (например, 80 %) от ожидаемой пиковой производительности строительства для основной работы.
- ⁵ Вычислить движение денежной наличности для нескольких месяцев, определенных как общий срок, который требуется Заемщику для оплаты счета подрядчика после выставления счета.
- ⁶ За исключением очень больших проектов, соответствующий процент не должен составлять менее 40 %.
- ⁷ За исключением очень больших проектов, соответствующий процент не должен составлять менее 25 %.

<Примечания>

1. Этот образец представляет собой лишь пример оценки по статьям, и статьи должны меняться соответствующим образом в зависимости от содержания отдельной закупки в ходе фактической предварительной квалификации.
2. Некоторые Заемщики пытались расширять интерпретацию этих статей или ослаблять критерии на этапе предварительной квалификации. Однако это неприемлемо, и следует указывать на необходимость строгого соблюдения критериев, установленных в документах предварительной квалификации, принимая во внимание принцип недопущения дискриминации и важность качества.