

## Глава 2: Руководство по обеспечению из кредитов японской ОПР

### СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
ЧАСТЬ I ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	61
Раздел 1.01 Вступление.....	61
Раздел 1.02 Международные Конкурсные Торги (МКТ).....	64
Раздел 1.03 Процедуры, отличные от Международных Конкурсных Торгов (МКТ).....	65
Раздел 1.04 Приемлемость.....	67
Раздел 1.05 Проверка со стороны ЯАМС.....	69
Раздел 1.06 Проявления коррупции или мошенничества.....	71
ЧАСТЬ II МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНКУРСНЫЕ ТОРГИ (МКТ).....	72
А. Тип и объём контракта.....	72
Раздел 2.01 Типы контракта.....	72
Раздел 2.02 Размер контракта.....	74
Раздел 2.03 Одноэтапный конкурс: Конкурс с двумя конвертами и двухэтапный конкурс....	75
Б. Объявление о конкурсе и предварительная квалификация.....	77
Раздел 3.01 Объявление о конкурсе.....	77
Раздел 3.02 Предварительная квалификация участников конкурса.....	78
В. Конкурсные документы.....	83
Раздел 4.01 Общие положения.....	83
Раздел 4.02 Ссылка на ЯАМС.....	85
Раздел 4.03 Гарантии конкурсных предложений.....	86
Раздел 4.04 Условия контракта.....	87
Раздел 4.05 Ясность конкурсных документов.....	88
Раздел 4.06 Стандарты.....	90
Раздел 4.07 Использование фирменных названий.....	91
Раздел 4.08 Расходы по контрактам.....	92
Раздел 4.09 Валюта конкурсных предложений.....	93
Раздел 4.10 Конвертация валюты для сравнения конкурсных предложений.....	94
Раздел 4.11 Валюта платежа.....	95
Раздел 4.12 Положения о корректировке цен.....	96
Раздел 4.13 Авансовый платёж.....	97
Раздел 4.14 Гарантии исполнения и гарантийная сумма.....	98
Раздел 4.15 Страхование.....	100
Раздел 4.16 Положения о заранее оценённых убытках и премии.....	101

Раздел 4.17 Форс-мажор.....	102
Раздел 4.18 Язык.....	103
Раздел 4.19 Урегулирование споров.....	104
Раздел 4.20 Применимое законодательство.....	105
Г. Вскрытие предложений, оценка и присуждение контракта.....	106
Раздел 5.01 Период между приглашением и подачей конкурсного предложения.....	106
Раздел 5.02 Процедуры, относящиеся к вскрытию конкурсных предложений.....	107
Раздел 5.03 Разъяснение или изменение предложений.....	108
Раздел 5.04 Конфиденциальность процесса.....	109
Раздел 5.05 Проверка конкурсных предложений.....	110
Раздел 5.06 Оценка и сравнение конкурсных предложений.....	111
Раздел 5.07 Последующая квалификация участников конкурса.....	115
Раздел 5.08 Отчёт об оценке.....	116
Раздел 5.09 Присуждение контракта.....	119
Раздел 5.10 Отклонение конкурсных предложений.....	122
Раздел 5.11 Уведомление конкурсантов, не прошедших отбор и составление отчёта.....	123
Раздел 5.12 Информация для публичного объявления.....	124
ПРИЛОЖЕНИЕ I ФАКТОРЫ ОЦЕНКИ ПРИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ.....	123

## ЧАСТЬ I ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### Раздел 1.01 Вступление

(1) «Руководство по обеспечению проектов на основе кредитов японской ОПР» применимо к кредитам ОПР, предоставляемым Японским Агентством Международного Сотрудничества (далее по тексту - ЯАМС), согласно положению (а), пункта (ii), параграфа 1 статьи 13 УЧРЕДИТЕЛЬНОГО ДОКУМЕНТА АДМИНИСТРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ – ЯПОНСКОГО АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.

(2) Данное руководство определяет общие правила, которым должны следовать заёмщики ЯАМС при обеспечении товаров и услуг для проекта развития, частично или полностью финансируемого кредитами японской ОПР. (В данном руководстве термин «заёмщик» относится также к исполняющей проект организации, а термин «товары и услуги» означает соответствующие услуги, кроме консалтинговых).

(3) Средства кредитов японской ОПР должны быть использованы с должным вниманием к соображениям экономии, эффективности и прозрачности процесса отбора, и отсутствию дискриминации среди избираемых конкурсантов в отношении контрактов.

(4) Применение данного руководства по отношению к конкретному проекту, финансируемому кредитами японской ОПР, должно быть определено в кредитном соглашении между ЯАМС и заёмщиком.

(5) Данное руководство регулирует отношения между ЯАМС и заёмщиком, который отвечает за обеспечение товарами и услугами. Ни одно из положений данного руководства не может быть истолковано как оговаривающее права или обязанности между ЯАМС и любой третьей стороной, включая участников конкурса на обеспечение товарами и услугами. Права и обязанности заёмщика в отношении конкурсантов касательно товаров и услуг, предназначенных для проекта, будут определяться конкурсными документами, составляемыми заёмщиком в соответствии с настоящим руководством.

(6) ЯАМС и заёмщик договорятся о графике обеспечения перед проведением переговоров или в ходе переговоров касательно кредитов японской ОПР.

### <Примечания>

#### 1. Параграф (1):

Данный параграф определяет термин «кредиты японской ОПР» и оговаривает, что данное руководство применимо к кредитам японской ОПР.

2. Параграф (2):

Данный параграф оговаривает, что целью настоящего руководства является определение правил в отношении обеспечения проекта, которых заёмщик должен в целом придерживаться.

3. Параграф (3):

Данный раздел оговаривает принципы, которые должны считаться базовой философией обеспечения проекта. В дополнение к экономии, эффективности и отсутствию дискриминации, прозрачность специально упоминается в соответствии с растущим признанием значения прозрачности в процессе обеспечения проектов. Она также относится к одному из общих соображений Руководства Всемирного Банка по Обеспечению Проектов.

4. Параграф (4):

Проект должен выполняться таким образом, чтобы не выходить за рамки графика, оговоренного между ЯАМС и заёмщиком. Заёмщик может приступить к обеспечению проекта до того, как будет подписано кредитное соглашение, и в соответствии с международными правилами для ОПР, и путём консультаций с ЯАМС по поводу тех процедур обеспечения, которые заёмщик может выполнить заранее.

5. Параграф (5):

(01) Настоящее руководство является частью кредитного соглашения между ЯАМС и заёмщиком, и поэтому при возникновении в ходе обеспечения проекта проблем между заёмщиком и конкурсантом или подрядчиком, которые являются непосредственно заинтересованными сторонами, например, проблем, касающихся решения о присуждении или заключении контракта, они должны решаться заинтересованными сторонами в свете конкурсных документов или контракта, и ЯАМС при этом не будет нести никакой ответственности. Данный параграф ясно излагает точку зрения о том, что ответственность за обеспечение проекта лежит на заёмщике, а не на ЯАМС.

(2) Настоящее руководство применимо к обычным товарам и услугам (включая соответствующие услуги кроме консалтинговых) для обычных проектных кредитов. Поэтому в особых случаях должны вноситься соответствующие изменения, включая добавление или исключение положений настоящего руководства, или путём составления новой схемы обеспечения, в зависимости от случая.

6. При соответствующем внимании к отсутствию дискриминации среди приемлемых конкурсантов, в ходе предварительной квалификации участников конкурса или оценки конкурсных предложений по кредитам японской ОПР, не

допускаются ни преференциальная маржа, ни локальные преференции.

(01) Причины вышеуказанной политики заключаются в следующем:

- (а) Ко всем приемлемым фирмам должно быть одинаковое отношение при кредитовании за счёт японской ОПР
- (б) Подобные преференции могут привести к росту проектных издержек и/или к снижению уровня технического исполнения.
- (в) Подобные преференции могут нарушить справедливую конкуренцию между приемлемыми конкурсантами.

(02) Примеры мер локальных преференций, часто предлагаемых заёмщиком, сводятся к следующему. Подобные меры считаются неприемлемыми при кредитах из японской ОПР.

- (а) Обязательства по объединению с местными фирмами: не допускаются. Однако поощрение подобных объединений может быть приемлемо для ЯАМС.
- (б) Критерии, предоставляющие преимущества местным фирмам и присуждение значительной суммы баллов за опыт работы в местных условиях в ходе предварительной квалификации: не допускаются.

7. Для усиления конкуренции между конкурсантами, ЯАМС выступает против идеи раскрытия сметной стоимости контракта до конкурса. Тем не менее, некоторые заёмщики и международные финансовые институты в последнее время стали требовать раскрытия сметной стоимости с тем, чтобы придать максимальную открытость процессу. Хотя ЯАМС не поощряет такое раскрытие, если заёмщик пожелает раскрыть сметную стоимость до начала конкурса, ЯАМС может не возражать против подобной позиции заёмщика.

8. Основываясь на принципе «одно предложение со стороны одного конкурсанта», призванного обеспечить свободную конкуренцию, в целом следует соблюдать следующие правила для объединения/совместного предприятия фирм.

- (01) Фирме(ам), которая(ые) «солидарно» ответственна(ы) за общее исполнение контракта, не разрешается участвовать более чем в одном конкурсном предложении в любом качестве, включая субподрядчика.
- (02) Фирма, выступающая в качестве участника субподрядчика (не несущая полной ответственности по контракту) в любом конкурсном предложении, может участвовать более чем в одном конкурсном предложении, но только в данном качестве.

## **Раздел 1.02 Международные Конкурсные Торги (МКТ)**

ЯАМС считает, что Международные Конкурсные Торги (МКТ) в большинстве случаев являются лучшим способом удовлетворять требованиям, касающимся обеспечения товарами и услугами для проектов, изложенных в вышеуказанном разделе 1.01 (3). Поэтому ЯАМС обычно требует от заёмщика получать товары и услуги через МКТ в соответствии с процедурами, описанными в Части II настоящего руководства.

### **<Примечания>**

Данный раздел основывается на суждении о том, что в свете принципов раздела 1.01 (3), наиболее подходящим способом обеспечения в обычных случаях являются МКТ.

### **Раздел 1.03 Процедуры, отличные от Международных Конкурсных Торгов (МКТ)**

(1) Могут возникнуть особые обстоятельства, при которых проведение МКТ будет неподходящим, и ЯАМС может продумать альтернативные процедуры, приемлимые в следующих случаях:

(а) При желании заёмщика обеспечить разумную стандартизацию своего оборудования или комплектующих в интересах совместимости с существующим оборудованием.

(б) При желании заёмщика обеспечить непрерывность обслуживания, касающегося товаров и услуг, предоставляемых по существующему контракту, присуждённому в соответствии с процедурами, приемлемыми для ЯАМС.

(в) При ограниченном числе квалифицированных подрядчиков, поставщиков или производителей (далее совместно именуемых «Подрядчик (и)»).

(г) В том случае, если сумма, выделяемая на обеспечение, настолько мала, что иностранные фирмы явно не будут в ней заинтересованы, или если соответствующее административное бремя перевешивает преимущества МКТ.

(д) В том случае, если в дополнение к вышеуказанным случаям (а), (б), (в) и (г) ЯАМС признает неподходящим следование процедурам МКТ, то есть в случае чрезвычайного обеспечения.

(2) В вышеуказанных случаях в качестве подходящих могут применяться следующие способы обеспечения таким образом, чтобы они в полнейшей возможной степени соответствовали процедурам МКТ:

(а) Ограниченные Международные торги (ОМТ), которые по сути представляют собой международные конкурсные торги на основе прямого приглашения без открытого объявления.

(б) Международные Закупки, представляющие собой метод обеспечения, основанный на сравнение ценовых котировок, полученных от нескольких (как правило не меньше трёх) иностранных и/или местных поставщиков для обеспечения конкурентных цен.

(в) Заключение прямого контракта.

(3) Настоящее руководство будет неприемлемым в случае обеспечения товарами и услугами, которые финансируются за счёт доли кредита в местной валюте.

Обеспечение подобными товарами и услугами, должно, тем не менее, проходить с должным вниманием к соображениям, изложенным в разделе 1.01 (3). ЯАМС признаёт подходящей организацию такого обеспечения через Локальные Конкурсные Торги (ЛКТ) среди подрядчиков страны заёмщика.

#### **<Примечания>**

1. Данный раздел описывает случаи, когда могут быть использованы методы обеспечения, отличные от МКТ, являющихся основным методом, а также излагает процедуры, которым следует придерживаться при использовании

этих методов.

2. Параграф (3):

Настоящее руководство не подходит для обеспечения товарами и услугами, финансируемыми из доли в местной валюте. В этом случае приемлема процедура обеспечения, обычно используемая в стране заёмщика. Тем не менее, данный параграф оговаривает, что конкурсные торги будут предпочтительнее с точки зрения соображений, изложенных в разделе 1.01 (3).

#### **Раздел 1.04 Приемлемость**

(1) Фирма или организация, привлекаемая заёмщиком для предоставления консалтинговых услуг для подготовки, связанной с обеспечением или с выполнением проекта, и любое её ассоциированное/афилированное лицо (включая материнские фирмы), будет отстранена от работы в любом качестве по одному и тому же проекту (включая конкурсные торги, относящиеся к любым товарам и услугам для любой части проекта). Только в особых случаях и только при чётком обосновании, а также после принятия во внимание всех аспектов и обстоятельств, ЯАМС и заёмщик могут договориться о том, чтобы разрешить фирме и/или её ассоциированному/афилированному лицу (включая материнские фирмы) быть приглашёнными на конкурс по проекту, финансируемому за счёт японской ОПР в качестве подрядчика, в то время как она участвует в том же проекте в качестве консультанта.

(2) Положения параграфа (1) настоящего раздела также применимы к подрядчикам, которые предоставляют или временно командируют свой персонал фирмам и организациям, привлекаемым для консалтинговых услуг для подготовки, связанной с обеспечением или выполнением проекта, если данный персонал участвует в любом качестве в этом же проекте.

#### **<Примечания>**

##### **1. Параграфы (1) и (2):**

Пожалуйста, ссылайтесь на следующее толкование терминов

«предоставление, или временное командирование персонала»

(01) В случае, когда подрядчик или производитель предоставляет или временно командирует свой персонал консультанту, данный подрядчик/производитель может быть отстранён от проекта только в том случае, если его персонал уже задействован в проекте, которым занимается подрядчик/производитель.

(02) Под предоставленным или временно откомандированным персоналом понимается персонал, который не прекратил работу у подрядчика или производителя. «Прекращение работы» происходит тогда, когда персонал получает выходное пособие и больше не имеет никаких финансовых выгод от подрядчика/производителя. В этом случае, после прекращения работы данный персонал не считается предоставленным или временно откомандированным.

(03) «Быть задействованным в проекте», как это указано в контракте об оказании консалтинговых услуг касательно участия персонала в работе, означает работать как в головном офисе, так и на рабочем участке.

С другой стороны, в том случае, если откомандированный или временно предоставленный персонал не занят в указанном проекте, то никаких проблем с точки зрения беспристрастности подрядчика/производителя не возникает.

(04) Для контракта беспристрастность консультантов требуется не только на стадии отбора, но и на стадиях детального проектирования, подготовки тендерных документов, и наблюдения за работами. Короче говоря, весь персонал консультанта, участвующий на любой из вышеперечисленных стадий, должен быть беспристрастен по отношению к участникам тендера.

2. Если выяснится, что компания нарушила положения данного раздела, то такая компания (ассоциированное/аффилированное лицо консультанта) в принципе должна быть отстранена от участия в тендере.

## **Раздел 1.05 Проверка со стороны ЯАМС**

(1) ЯАМС может проводить проверку отборочных процедур, документов и решений заёмщика. Заёмщик должен предоставить в ЯАМС для сведения ЯАМС любые необходимые документы и информацию, которые ЯАМС может затребовать, исходя из своих соображений. Кредитное соглашение определяет, в какой степени проверочные процедуры будут применимы в отношении товаров и услуг, финансируемых из кредитов японской ОНР.

(2) ЯАМС не финансирует расходы на товары и услуги, которые, по мнению ЯАМС, не были предоставлены в соответствии с одобренной процедурой, и ЯАМС отзовёт ту часть кредита, которая выделена на такие товары и услуги, которые не были предоставлены надлежащим образом. ЯАМС может дополнительно изыскать другие средства согласно условиям кредитного соглашения.

### **<Примечания>**

1. Решения по предоставлению товаров и услуг в соответствии с проверкой и одобрением ЯАМС, в общем сводятся к следующему:

- (01) Если заёмщик желает применить другие процедуры обеспечения, а не Международные Конкурсные Торги, то он должен предоставить в ЯАМС заявку на пересмотр способа (ов) обеспечения.
- (02) Перед объявлением и/или извещением о предварительной квалификации, заёмщик должен представить в ЯАМС документы для предварительной квалификации.
- (03) После отбора фирм для предварительной квалификации, заёмщик должен представить в ЯАМС краткий список таких фирм и отчёт о процессе отбора с объяснением причин сделанного выбора и с приложением всех относящихся к этому документов.
- (04) Перед привлечением конкурсных предложений, заёмщик должен предоставить в ЯАМС извещения и инструкции для конкурсантов, бланк конкурсного предложения, предлагаемый проект контракта, спецификации, чертежи и прочие документы, имеющие отношение к конкурсу.
- (05) В случае принятия одноэтапного варианта: конкурса с двумя конвертами и двухэтапного конкурса, заёмщик должен до вскрытия финансовых предложений представить в ЯАМС свой анализ технических предложений
- (06) Перед направлением извещения о присуждении контракта выигравшему конкурсу конкурсанту, заёмщик должен представить в ЯАМС анализ конкурсных предложений и предложение о присуждении контракта. (Когда вышеуказанный этап (05) уже пройден, «анализ конкурсных предложений» следует считать «анализом финансовых предложений»).
- (07) Если, как определено в разделе 5.10 настоящего руководства, заёмщик

пожелает отклонить все конкурсные предложения, или вести переговоры с конкурсантом, получившим самую низкую оценку (или, не сумев добиться удовлетворительного результата в таких переговорах, с конкурсантом, получившим предпоследнюю оценку), в целях получения удовлетворительного контракта, заёмщик должен информировать ЯАМС о причинах, побудивших его к этому, с просьбой о предварительной проверке и одобрении.

(08) После заключения контракта заёмщик должен оперативно предоставить ЯАМС надлежащим образом заверенную копию контракта.

2. ЯАМС может в любое время прибегнуть к дополнительным средствам по кредитному соглашению.

## **Раздел 1.06 Проявления коррупции или мошенничества**

- (1) ЯАМС берёт за правило требовать, что конкурсанты и подрядчики, равно как и заёмщики по контрактам, финансируемым из кредитов японской ОПР или за счёт прочей японской ОПР, должны соблюдать наивысшие этические стандарты при подготовке и исполнении этих контрактов. Следуя этому правилу, ЯАМС будет:
- (а) аннулировать результаты оценки, если будет установлено, что конкурсант, получивший наивысший балл, оказался замешан в проявлениях коррупции и мошенничества при участии в конкурсе по данному контракту;
  - (б) признавать подрядчика неприемлимым на период, установленный ЯАМС, при присуждении контракта, финансируемого из кредитов японской ОПР, если в какое-либо время будет установлено, что данный подрядчик оказался замешан в проявлениях коррупции или мошенничества при участии в конкурсе или при исполнении другого контракта, финансируемого из кредитов японской ОПР или за счёт прочих источников японской ОПР.
- (2) Данное положение будет оговорено в конкурсных документах и в контракте между заёмщиком и подрядчиком.

### **<Примечания>**

1. Данный раздел находится в соответствии с развитием международного консенсуса по борьбе с коррупцией («Конвенция по борьбе со взяточничеством официальных зарубежных чиновников при проведении международных деловых сделок» Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) вступила в силу, и антикоррупционные положения были включены в Руководство по обеспечению проектов и консультированию по кредитам Всемирного Банка и АБР).
2. Конкретные меры, применяемые против стороны, замешанной в проявлениях коррупции или мошенничества согласно данному разделу, предписаны соответствующими правилами ЯАМС.
3. Параграф (1):  
Конкурсные документы должны включать данный параграф с тем, чтобы информировать конкурсантов о том, что фирмы, замеченные в проявлениях коррупции или мошенничества при контрактах, финансируемых за счёт японской ОПР и прочих источников японской ОПР, станут неприемлимыми для участия в контрактах, финансируемых за счёт японской ОПР на срок, определяемый ЯАМС.

## ЧАСТЬ II МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНКУРСНЫЕ ТОРГИ (МКТ)

### А. Тип и объём контракта

#### Раздел 2.01 Типы контракта

(1) Контракты могут заключаться на базе цен за единицу выполняемой работы или поставляемого товара, паушальной суммы, «издержек плюс вознаграждение» или их комбинации для различных частей контракта, в зависимости от характера предоставляемых товаров и услуг. В конкурсных документах должен быть чётко определён тип выбранного контракта.

(2) Контракты на условиях компенсации затрата неприемлимы для ЯАМС, кроме исключительных случаев, например, в условиях высокого риска, или когда затраты не могут быть достаточно точно определены заранее.

(3) Отдельные контракты на проектирование, оборудование и строительство, предоставляемые той же стороной («контракты под ключ») будут приемлемы, если они дают заёмщику технические и экономические преимущества, например, если требуется специальный процесс, или существенная интеграция различных этапов.

#### <Примечания>

##### 1. Параграф (1):

(01) К основным типам контракта относятся: аккордный контракт (сумма контракта определяется как паушальная сумма определённой величины), контракт на основе цены за единицу товара, (сумма контракта определяется как цена за единицу товара, умноженная на количество единиц), и контракт по типу «издержки плюс вознаграждение». Тип контракта должен быть определён в конкурсных документах.

(02) Аккордный контракт используется тогда, когда объём работ может быть оценен детально (строительство надземных частей мостов, зданий, сооружений и т.д.), тогда как контракт с ценой за единицу товара применяется в тех случаях, когда вид и количество товара точно не определены или если объём работ по контракту не может быть оценен точно (например, при комплексных строительных работах). Примеры «комбинации» в этом случае – контракт на поставку оборудования с аккордной частью на само оборудование и частью с ценой за единицу товара для поставок комплектующих.

## 2. Параграф (2):

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 главного офиса). 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, как правило не допускается, как оговорено в данном разделе, поскольку невозможно определить сумму, финансируемую ЯАМС.

## 3. Параграф (3):

Один из типов контракта, основанного на объёме работ – «контракт под ключ», описываемый в данном разделе. При контракте под ключ (или контракте на проектирование и строительство), единственный подрядчик отвечает за проектирование и обеспечение в соответствии с требованиями заказчика работ, которые могут включать любые комбинации инженерного обеспечения (включая строительные, механические и электрические работы), а также строительство и пуск объекта. Существует также контракт по типу «проектирование, строительство и эксплуатация», с расширением рамок контракта под ключ, который включает ещё и управление на последующих этапах эксплуатации.

## **Раздел 2.02 Объём контракта**

В интересах самой широкой конкуренции, отдельные контракты, по которым публикуются объявления о приёме предложений, должны всегда, когда это обосновано, иметь достаточно большой объём для того, чтобы привлечь предложения на международном уровне.

### **<Примечания>**

Поскольку одна из целей конкурса заключается в полном использовании принципа конкуренции, объём каждого пакета предложений (лота) должен быть настолько большим, чтобы привлечь множество компаний. Требование «один контракт на один проект» не является жёстким, однако следует избегать произвольного составления пакета с целью уклонения от МКТ, как указано в разделе 1.03 (1).

У стран заёмщиков имеется тенденция делить пакет на большое количество лотов малого объёма при стремлении к тому, чтобы эти заказы были приняты местными фирмами, хотя это порождает много негативных последствий при управлении проектом из-за трудностей координирования лотов, сложности контролирования контракта и т.д., помимо того, что уменьшается возможность использования МКТ, чего следует избегать настолько, насколько это возможно.

### **Раздел 2.03 Одноэтапный конкурс: Конкурс с двумя конвертами и двухэтапный конкурс**

(1) В случае работ, механизмов и оборудования, для которых полные технические спецификации составляются заранее, должен применяться одноэтапный вариант: конкурс с двумя конвертами. Согласно этой процедуре, конкурсантам будет предложено одновременно представить технические и финансовые предложения в двух отдельных конвертах. Первыми вскрываются технические предложения, которые проверяются для определения их соответствия спецификациям. После завершения технической проверки, финансовые предложения конкурсантов, чьи технические предложения были признаны соответствующими техническим спецификациям, вскрываются затем публично с разрешением присутствовать при этом конкурсантам или их представителям. Вскрытие финансовых предложений будет проходить в соответствии с процедурами, оговоренными в разделе 5.02 настоящего руководства. Финансовые предложения конкурсантов, чьи технические предложения были признаны несоответствующими техническим спецификациям, должны быть сразу возвращены невскрытыми соответствующим конкурсантам. Использование данной процедуры должно быть согласовано между ЯАМС и заёмщиком.

(2) В случае контрактов под ключ или контрактов на крупногабаритное и сложное оборудование или на поставку оборудования, подверженного быстрым технологическим улучшениям, такого, как компьютерные системы, для которых может быть нежелательным или непрактичным составлять заранее полные технические спецификации, может применяться процедура двухэтапного конкурса. Согласно этой процедуре, конкурсанты сначала приглашаются для представления технических предложений без указания цены, на базе минимальных эксплуатационных и результативных требований. После технических и коммерческих уточнений и корректировок, за которыми следует изменение конкурсных предложений, конкурсантам будет предложено представить технические и финансовые предложения на втором этапе. Использование данной процедуры должно быть согласовано между ЯАМС и заёмщиком.

#### **<Примечания>**

##### **1. Параграф (1):**

Одноэтапный конкурс: конкурс двумя конвертами применяется в случае энергогенерирующего оборудования для термальных станций, проектов по сооружению мостов, проектов сооружения метрополитена и т.д., и может считаться обычным вариантом. Одноэтапный конкурс: конкурс двумя

конвертами предпочтителен в условиях повышенного внимания к качеству, поскольку ценовая конкуренция существует только между конкурсантами, которые прошли техническую аттестацию. Бывают случаи, в которых финансовые предложения конкурсантов, которые не удовлетворяли техническим стандартам, вскрывались в поисках предложений с более низкими ценами, по причине отсутствия понимания истинной цели данной процедуры. Добавим к этому, что бывают случаи, в которых финансовые предложения вскрываются во время технической аттестации, и таким образом, влияют на аттестацию. Такие случаи ни в коей мере не должны допускаться.

## 2 Параграф (2):

Например, двухэтапный конкурс может применяться для проектов по поставкам комплектного оборудования с различными производственными процессами, для контрактов под ключ, допускающих проектирование нескольких процессов, или в случае поставок оборудования, подверженного быстрому технологическому улучшению, например, компьютеров.

## 3 Параграф (3):

При оценке предложений изменения цены в соответствии с уточнением, или повышение цены в ответ на отклонения, должны полностью проверяться во избежание существенного изменения цены (скидка после конкурса).

## 4. В случае одноэтапного конкурса: конкурса с двумя конвертами или двухэтапного конкурса, результат технической аттестации должен быть проверен ЯАМС и согласован в целом.

## **Б. Объявление о конкурсе и предварительная квалификация**

### **Раздел 3.01 Объявление о конкурсе**

Во всех случаях контрактов МКТ приглашения пройти предварительную квалификацию или подать предложения должны быть опубликованы по меньшей мере в одной из общедоступных газет страны заёмщика. Заёмщик должен также немедленно отправить экземпляры таких приглашений (или объявления об этом) в ЯАМС.

#### **<Примечания>**

1. Одна из целей использования МКТ состоит в том, чтобы добиться минимизации себестоимости путём максимального обеспечения 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, тему конкурса, контактные адреса, графики (включая крайний срок представления заявки) и т.д. Кроме того, желательно включить в рекламу до публикации конкурсных документов сообщение о том, что «источником финансирования в случае данного конкурса является кредит ОПР по линии ЯАМС», чтобы привлечь и пригласить к участию максимальное число компаний (то есть чтобы обеспечить принцип конкуренции). Сообщение о наличии солидного источника финансирования и приемлемых для конкурса стран явится гарантией того, что неприемлимые компании не представят свои предложения.
3. Объявление может быть опубликовано в электронном виде, точно также как и в газете.

### **Раздел 3.02 Предварительная квалификация участников конкурса**

(1) Предварительная квалификация в принципе требуется перед конкурсом по крупногабаритным и комплексным работам и отдельно для изготавливаемого по заказу оборудования, и специализированных услуг с тем, чтобы гарантировать, что приглашения принять участие в конкурсе будут направлены только тем, кто технически и материально способен выполнить такие задачи.

(2) Предварительная квалификация должна полностью основываться на способности предполагаемых участников конкурса удовлетворительно выполнить контракт, принимая во внимание, среди прочего: (а) их опыт работы и выполнения в прошлом подобных контрактов, (б) возможности в отношении персонала, оборудования и заводского производства, и (в) финансовое положение. Примеры факторов, которые оцениваются при предварительной квалификации, приводятся в Приложении I. Чёткое определение объёма контракта и квалификационных требований (критериев) следует направлять всем желающим пройти предварительную квалификацию.

(3) Всем конкурсантам, удовлетворяющим указанным критериям, разрешается подавать предложения.

#### **<Примечания>**

##### **1. Параграф (1):**

(01) Данный раздел касается предварительной квалификации, обычно проводимой при крупных строительных работах и т.д.

(02) ЯАМС считает, что предварительная квалификация «требуется в принципе» ввиду особых требований ЯАМС к качеству. Предварительная квалификация требуется не только для крупномасштабных закупок, но и для не столь крупных, в зависимости от их содержания.

(03) Предварительная квалификация применяется, когда необходимо гарантировать проведение конкурса среди в полной мере квалифицированных компаний, (чтобы избежать присуждение контракта неквалифицированному конкурсанту на основании поверхностной оценки) для контрактов на крупные проекты, где особенно важна эффективная оценка предложений (так как при этом приходится оценивать много факторов, что затрудняет количественную оценку), или когда ожидается большое число участников конкурса (или особенно необходимо снизить накладные расходы конкурсантов и таким образом, первичная классификация в какой-то мере должна быть проведена на этом этапе). Как

говорилось выше (02), предварительная квалификация «требуется в принципе» с точки зрения «особого внимания 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 нарушить конкуренцию, например, при заключении контрактов на проектирование и строительство.

## 2. Параграф (2):

(01) Главными предметами оценки при предварительной квалификации, как указано в данном разделе, являются (а) опыт работы и выполнения в прошлом подобных контрактов, (б) возможности в отношении персонала и средств производства, и (в) различные факторы и вопросы, касающиеся финансового положения, а также опыт работы в данной стране, общая информация о соответствующей компании (капитал, страна регистрации и т.д.), опыт работы в международных проектах, финансируемых международными организациями по оказанию содействия (см. Приложение I ), и т.д. Предварительная квалификация касается генерального подрядчика, но если согласно контракту субподрядчик(и) будет (-ут) выполнять существенную работу под наблюдением генерального подрядчика, могут учитываться и данные субподрядчика (-ов).

(02) Что касается финансового положения, то необходимо представить прошедшие аудит финансовые отчёты и доказать стабильность финансового положения заявителей. Не следует использовать финансовые индексы и коэффициенты в качестве критериев прохождения или непрохождения отбора, так как подобные критерии прохождения или непрохождения не могут гарантировать беспристрастной оценки стабильности финансового положения. Финансовы индексы и коэффициенты базируются на процедурах финансового учёта, правилах и методах, которые будут разными в зависимости от страны, и не являются критериями демонстрации всех аспектов финансового положения конкурсанта. В случае, если заёмщик настоятельно требует использования таких индексов, может применяться такой основополагающий показатель, как «чистая стоимость компании». Заёмщик должен предоставить заявителям определённую гибкость в отношении информации и документов, требуемых для демонстрации их финансовой состоятельности.

(03) Заёмщик может попросить заявителей представить банковскую рекомендацию из коммерческого банка с хорошей репутацией с подтверждением того, что данный банк удостоверяет финансовую состоятельность заявителей, позволяющую им выполнить свои

финансовые обязательства при исполнении данного контракта. Тем не менее, заёмщик не должен требовать от заявителей представить банковскую рекомендацию для подтверждения того, что данный банк предоставит особую кредитную линию, когда и если контракт будет присуждён заявителю. Причина этого в том, что для коммерческого банка с хорошей репутацией будет трудно предоставить особую кредитную линию на такой ранней стадии, как предварительная квалификация, безотносительно к финансовой состоятельности заявителей. Заёмщик может попросить заявителей представить банковскую рекомендацию с тем, чтобы заявить о том, что данный банк рассмотрит возможность предоставления особой кредитной линии, когда и если контракт будет присуждён заявителям.

- (04) Для дальнейшего улучшения прозрачности при аттестации в ходе предварительной квалификации, данное руководство требует, чтобы чёткие критерии аттестации в ходе предварительной квалификации были направлены предполагаемым конкурсантам.
- (05) Критерии предварительной квалификации не должны быть настолько строгими, чтобы ограничить участие в конкурсе только определёнными компаниями. Тем не менее, ввиду «особых требований к качеству» важно установить эти критерии таким образом, чтобы свои предложения представили только вполне компетентные компании. Ни в коем случае не допускается произвольное занижение критериев с тем, чтобы позволить участвовать в конкурсе компаниям страны заёмщика.
- (06) Критерии предварительной квалификации должны строго применяться при проверке результатов оценки для предварительной квалификации. Ввиду «особых требований к качеству» не допускается произвольное занижение критериев предварительной квалификации для создания преимуществ компаниям страны заёмщика (например, слишком широкое толкование понятия «аналогичный опыт») или занижение критериев при оценке для предварительной квалификации, оправдываемое обеспечением конкуренции.
- (07) Не допускается предварительно квалифицировать фирму или совместное предприятие, которое соответствует критериям во всех аспектах квалификации, но не соответствует критериям в одной специальной области. Например, фирма, располагающая достаточным опытом, персоналом и оборудованием, но не имеющая финансовой стабильности и могущая обанкротиться в ходе исполнения контракта, не может быть квалифицирована. Несоответствие в одной области не может быть компенсировано соответствием в других областях.

### 3. Параграф (3):

(01) Не разрешается ограничивать количество допущенных к конкурсу заявителей до оценки результатов предварительной квалификации. Всем конкурсантам, удовлетворяющим указанным критериям, будет разрешено подать предложения. При этом важно установить критерии таким образом, чтобы квалифицировать разумное число заявителей, как правило не более десяти. Чрезмерное число заявителей, участвующих в конкурсе, не даёт преимуществ, потому что это увеличивает затраты заёмщика на оценку конкурсных предложений.

(02) В случае, если в результате оценки только один заявитель прошёл предварительную квалификацию, заёмщик должен отклонить подобный процесс предварительной квалификации, поскольку бессмысленно проводить конкурс с единственным заявителем. Соответственно, заёмщик должен начать новый процесс предварительной квалификации с некоторыми изменениями условий или других соответствующих методов, основанных на основополагающих принципах руководства.

### 4. Изменение состава участников совместного предприятия после проведения предварительной квалификации допускается в случае соблюдения всех нижеследующих условий:

(01) новое совместное предприятие удовлетворяет критериям предварительной квалификации (новый участник не обязательно ограничен только фирмами, прошедшими предварительную квалификацию);

(02) причина подобного изменения приемлема для заказчика;

(03) подобное изменение не нарушает конкуренции среди квалифицированных участников конкурса;

(04) требование подобного изменения было представлено и одобрено заёмщиком до конкурса;

(05) подобное изменение не было навязано заёмщиком, но было продиктовано свободным решением фирм-участниц.

### 5. Для обеспечения качества необходимо строго гарантировать верность и точность информации, предоставляемой в ходе предварительной квалификации. Обычно рекомендуется, что проверка подобной информации должна быть подтверждена во время присуждения контракта, и в его присуждении может быть отказано конкурсанту, признанному более неспособным располагать ресурсами для успешного выполнения контракта, включая случаи, когда предоставленная информация является сфальсифицированной и неправильной

### 6. Время, предоставляемое для подготовки и подачи заявлений на предварительную квалификацию, должно быть достаточным с тем, чтобы

заявители смогли собрать всю требуемую информацию.

7. Заёмщик должен известить заявителей о результатах их заявлений обычно в течение 60 дней с даты подачи заявлений.

## **В Конкурсные документы**

### **Раздел 4.01 Общие положения**

(1) Конкурсные документы должны обеспечивать всю информацию, необходимую для того, чтобы дать возможность предполагаемому конкурсанту подготовить предложение о поставляемых товарах и услугах. Хотя подробность и сложность этих документов зависит от объёма и характера предложенного конкурсного пакета и контракта, они как правило включают: приглашение на участие в конкурсе; инструкции участникам конкурса; бланк предложения; образец контракта; условия контракта (как общие, так и специальные); технические спецификации; список товаров или спецификации объёмов работ и чертежи; а также необходимые приложения, определяющие, например, тип(ы) требуемых или приемлемых гарантий. Рекомендации относительно основных компонентов конкурсных документов приводятся в следующих параграфах.

(2) Если за конкурсные документы взимается сбор, он должен быть обоснованным, отражать стоимость их подготовки и не быть настолько высоким, чтобы отпугнуть квалифицированных участников конкурса.

### **<Примечания>**

#### **1. Параграф (1):**

(01) Пример элементов конкурсной документации:

- а) Инструкция для конкурсантов
- б) Бланк конкурсного предложения
- в) Общие Условия Контракта
- г) Специальные Условия
- д) Общие Спецификации
- е) Технические Спецификации
- ж) Спецификация Объёмов Работ
- з) Чертежи
- и) Типовой Контракт
- к) Форма Гарантии Участника
- л) Форма Гарантии Исполнения

(02) ЯАМС подготовило ряд типовых документов для заёмщиков, чтобы использовать их в процедурах отбора по кредитам японской ОПР.

Использование этих документов поощряется, так как изложенные в них

процедуры и методы были разработаны с учётом обширного международного опыта и они соответствуют политике отбора и правилам для кредитов японской ОПР.

2. Параграф (2):

Сбор за конкурсные документы должен быть номинальным, покрывающим только затраты на копирование и почтовые расходы, и гарантирующим, что только добросовестные участники конкурса будут подавать заявки на конкурсные документы, но при этом не настолько высоким, чтобы отпугнуть добросовестных участников конкурса. Как правило, подходящей считается сумма не выше эквивалента в 1000 долларов США, в зависимости от объёма и сложности контракта и конкурсных документов.

#### **Раздел 4.02 Ссылка на ЯАМС**

В конкурсных документах при ссылке на ЯАМС как правило используется следующий текст: «.....(название заёмщика) получил (или, в зависимости от обстоятельств «запросил») кредит ОПР от ЯПОНСКОГО АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА (ЯАМС) на сумму\_\_\_\_\_японских иен в счёт стоимости (название проекта, дата подписания кредитного соглашения), и намерен использовать кредитные поступления (или, в зависимости от обстоятельств «часть кредитных поступлений») для оплаты по данному контракту. Предоставление кредита ОПР от ЯАМС будет во всех аспектах подчиняться условиям кредитного соглашения, включая процедуры предоставления кредита и «Руководство по обеспечению из кредитов японской ОПР». Никакая сторона, кроме (наименование заёмщика) не может иметь никаких прав по кредитному соглашению и никаких претензий на заёмные средства. Вышеуказанное кредитное соглашение покрывает только часть стоимости проекта. В отношении остальной части (наименование заёмщика) примет надлежащие меры для её финансирования».

#### **<Примечания>**

Данный раздел указывает на необходимость чётко оговаривать в конкурсных документах то, что предоставляемый кредит является кредитом по линии японской ОПР (об этом требовании см. примечание 2 к разделу 3.01 настоящего руководства). Таким образом, отмечена необходимость придерживаться положений настоящего руководства, а процесс соблюдения этих положений в процессе обеспечения будет далее уточняться. Это даст возможность конкурсантам в полной мере уяснить себе факт существования и необходимость соблюдения руководства ЯАМС по обеспечению проекта.

#### **Раздел 4.03 Гарантии конкурсных предложений**

Обычно требуются конкурсные взносы, или гарантии конкурсных предложений, но их не следует устанавливать слишком высоко, чтобы не отпугнуть приемлемых участников конкурса. Конкурсные взносы, или гарантии конкурсных предложений должны быть возвращены отвергнутым участникам конкурса в самые кратчайшие сроки после подписания контракта с получившим контракт конкурсантом.

#### **<Примечания>**

1. Ограничение банков-гарантов банками страны заёмщика независимо от того, что в данной стране имеется очень мало отделений иностранных банков, или включение положений с целью произвести репатриацию средств только в валюте страны заёмщика является неприемлемым, поскольку ставит иностранные компании в крайне невыгодное положение и препятствует честной конкуренции.
2. Принятая на международном уровне сумма гарантии конкурсных предложений составляет порядка 2% от сметной стоимости обыкновенных контрактов.
3. Не допускается запрещать участникам конкурса предоставлять свои гарантии в формах, принятых на международном уровне, в виде банковских гарантий и аккредитивов, или ограничивать виды обеспечения только высоколиквидными формами, такими как наличные средства и чеки. Подобные требования могут отпугнуть участников конкурса.
4. Срок действия конкурсного предложения должен быть достаточным для аттестации конкурсных предложений, получения согласия ЯАМС в отношении анализа конкурсных предложений и предложения о присуждении контракта, и направления извещения о таком присуждении. Продление первоначального срока действия конкурсного предложения без чёткого обоснования и ясной необходимости не приветствуется.

#### **Раздел 4.04 Условия контракта**

(1) Условия контракта должны чётко оговаривать права и обязанности заёмщика и подрядчика, а также права и полномочия консультанта в качестве инженера, если таковой нанят заёмщиком, в отношении администрирования контракта и любых его изменений. В дополнение к общепринятым общим условиям контракта, некоторые из которых упомянуты в данном руководстве, должны быть включены ещё и специальные условия, в соответствии с характером и местом проекта.

(2) В условиях контракта риски и обязательства должны сбалансированно распределяться между сторонами, а изменение подобного распределения в общепринятых общих условиях контракта должно быть обосновано с точки зрения беспрепятственного выполнения проекта.

(3) При выполнении проекта особое внимание должно уделяться безопасности. В контракте должны быть указаны меры безопасности, предпринимаемые подрядчиком.

#### **<Примечания>**

##### **1. Параграф (1):**

Данные условия контракта включающие общие условия, используемые для всех контрактов, и специальные условия, различающиеся в зависимости от характера конкретного контракта, должны быть чётко оговорены.

##### **2. Параграф (2):**

В некоторых случаях ЯАМС может не дать своего согласия на изменения, оговоренные в данном разделе, если они не оправданы.

#### **Раздел 4.05 Ясность конкурсных документов**

(1) В спецификациях следует максимально ясно и точно определять выполняемую работу, поставляемые товары и услуги и место поставки или монтажа. Чертежи должны соответствовать тексту спецификаций. Если чертежи противоречат тексту спецификаций, то 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, а также 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 чётко сформулировать условия их приемлемости и способ оценки. В приглашениях на участие в конкурсе должны быть указаны приемлемые страны и другие положения о приемлемости, например, допустимая доля импорта из неприемлемых стран (как указано в разделе 1.04). Спецификации должны быть сформулированы таким образом, чтобы разрешать и поощрять самую широкую конкуренцию.

(2) Всю дополнительную информацию, разъяснения, исправления ошибок и изменения спецификаций следует незамедлительно направлять всем конкурсантам в приложении, и если изменения будут признаны основными/существенными, конкурсантам должно быть предоставлено дополнительное время для подачи своих конкурсных предложений.

#### **<Примечания>**

##### **1. Параграф (1):**

В целях предотвращения субъективной оценки, необходимо, чтобы методы, используемые при количественной и качественной оценке факторов, кроме цены, были определены в конкурсных документах. Должны быть также определены критерии приемлемости и методы оценки, которые будут использованы для альтернативных вариантов.

2. Во избежание недопонимания и неполноты сравнения предложений, в конкурсных документах должны быть даны разъяснения относительно учёта налогов, таможенных пошлин и тому подобных сборов при определении цен предложения конкурсантов. Кроме того, учёт этих факторов должен быть чётко определён в методах оценки.

3. Спецификации должны быть ясными и точными во избежание их

недопонимания конкурсантами и недопущения 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 даёт возможность представлять предложения только специализированным компаниям (или компаниям конкретной страны).
- Следует избегать преднамеренного установления слишком неопределённых спецификаций с целью дать возможность участия в конкурсе компаниям страны заёмщика.

2. Конкурсное предложение с технически недопустимыми отклонениями должно считаться несоответствующим установленным требованиям. Не разрешается принимать подобное предложение с условием, что данный участник конкурса предоставит товары и услуги в соответствии с установленными в конкурсных документах спецификациями, не увеличивая цену предложения.

#### **Раздел 4.06 Стандарты**

Если упоминаются особые национальные или другие стандарты, которым должны соответствовать оборудование или материалы, в конкурсных документах должно быть оговорено, что приемлемыми также будут оборудование или материалы, удовлетворяющие Японским Промышленным Стандартам или другим допустимым международным стандартам, обеспечивающим качество, эквивалентное или превосходящее упомянутые стандарты.

#### **<Примечания>**

Японские Промышленные Стандарты (JIS) или другие допустимые международные стандарты должны применяться при указании стандартов в конкурсных документах. Причина этого изложена в примечании 1.(03) раздела 4.05 настоящего руководства.

#### **Раздел 4.07 Использование фирменных названий**

Спецификации должны основываться на технических характеристиках и могут содержать указание фирменных названий, номеров по каталогам или продукции конкретного производителя только в том случае, если необходимы специальные комплектующие или было установлено, что для гарантии соблюдения некоторых существенных характеристик требуется определённая 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>**

Данный раздел оговаривает, что указание фирменных названий и тому подобного должно быть по возможности исключено.

В некоторых случаях, даже в случаях МКТ, может потребоваться указание некоторых специальных фирменных наименований оборудования или номеров по каталогу в связи с необходимостью стандартизации и т.п. (В этом случае, если соответствующая часть спецификации является существенной, обычно применяется заключение контракта напрямую). Однако даже в этом случае предпочтительно как можно шире использовать альтернативные товары с аналогичными характеристиками и качеством, по меньшей мере равным указанному, исходя из вышеупомянутых причин (см. примечание 1.(03) раздела 4.05 настоящего руководства).

#### **Раздел 4.08 Расходы по контрактам**

Поскольку использование кредитов ОПР ЯАМС ограничено финансированием расходов на товары и услуги из приемлемых стран (включая товары и услуги с допустимой долей импорта из неприемлемых стран), конкурсные документы должны требовать от подрядчика использовать только такие товары и услуги для контракта и указывать в своих отчётах и счетах все расходы, связанные с неприемлемыми странами (импортной составляющей).

#### **Раздел 4.09 Валюта конкурсных предложений**

(1) Кредиты ОПР по линии ЯАМС деноминированы в японских иенах и конкурсные цены обычно должны выражаться в японских иенах. Однако при необходимости могут также допускаться и другие ключевые валюты. Вдобавок к этому, любая доля конкурсной цены, которую конкурсант собирается потратить в стране заёмщика, может быть выражена в валюте страны заёмщика.

(2) Валюта или валюты в которых может быть выражена конкурсная цена, должна быть указана в конкурсных документах.

#### **<Примечания>**

Параграф (1):

Международные валюты кроме японских иен также допускаются в качестве валют конкурса, и доля, которую конкурсант собирается потратить в стране заёмщика, «может быть выражена в валюте страны заёмщика». Более того, уточняется, что валюты, которые можно использовать для выражения конкурсной цены, должны быть указаны в конкурсных документах. При определении валюты, бремя риска в связи с обменом валюты должно быть возложено на заёмщика, и в то же время следует также избегать чрезмерного ограничения конкуренции. Термин «ключевая международная валюта» относится к так называемым «твёрдым валютам», таким как доллар США и евро.

#### **Раздел 4.10 Конвертация валюты для сравнения конкурсных предложений**

(1) Конкурсная цена представляет собой сумму всех платежей, причитающихся конкурсанту, в любой валюте.

(2) Для сравнения цен все цены предложений должны быть конвертированы в единую валюту, выбранную заёмщиком и указанную в конкурсных документах. Заёмщик должен выполнить подобное конвертирование, используя биржевые курсы (продажи) этих валют, установленные официальным источником (например, Центральным Банком) для подобных сделок на дату, выбранную заранее и точно обозначенную в конкурсных документах при условии, что эта дата наступает не ранее чем за тридцать дней до установленной даты вскрытия предложений и не позже этой даты.

#### **<Примечания>**

Сравнение цен предложений в различных валютах проводится после того, как как они преобразуются в единую валюту, и данный раздел оговаривает, что обменный курс на дату, обозначенную в конкурсных документах должен использоваться для того, чтобы предотвратить произвольное решение.

#### **Раздел 4.11 Валюта платежа**

- (а) Выплата суммы должна быть произведена в валюте или валютах, в которых цена предложения выражена в конкурсных предложениях, если в конкурсных документах не обосновывается и явно не оговаривается другое соглашение.
- (б) Если цена предложения должна быть полностью или частично выплачена в валюте и валютах, отличных от валюты конкурсного предложения, конкурсант должен указать в предложении обменный курс, который будет использован для целей платежа с тем, чтобы таким образом гарантировать сохранение стоимости валюты или валют, использованных в предложении, без каких-либо убытков или прибылей.

#### **<Примечания>**

1. Основная позиция в отношении валюты предложения изложена в разделе 4.09 настоящего руководства
2. Допускается также использование основных международных ключевых валют в дополнение к японской иене.
3. В принципе, валютой платежа должна быть валюта предложения, указанная конкурсантом, во избежание валютного риска для победителя конкурса. Это означает, что параграф (1) предписывает принципы ЯАМС в отношении того, что платежи по контракту должны производиться в валюте, использованной конкурсантом в предложении. Кроме того, в параграфе (2) указано, что если параграф (1) не применяется, то используется обменный курс, указанный конкурсантом в предложении, «таким образом, чтобы гарантировать сохранение стоимости валюты или валют, использованных в предложении».
4. Примером параграфа (2) является случай, когда за часть контракта, по которой предложение было сделано в виде паушальной суммы в иностранной валюте, требуется произвести платёж в валюте страны заёмщика для использования в стране заёмщика. В этом случае первоначально согласованный фиксированный курс может быть использован как «курс, указанный в предложении», но можно договориться, например, о том, чтобы «использовать курс на дату за X дней до срока каждого платежа», чтобы сохранить стоимость иностранной валюты. Параграф (2) применяется только в исключительных случаях, обычно рекомендуется метод, изложенный в параграфе (1).

#### **Раздел 4.12 Положения о корректировке цен**

(1) Конкурсные документы должны чётко оговаривать, требуются ли твёрдые цены или возможна корректировка конкурсных цен. В последнем случае вводится положение о корректировке (путём повышения или снижения) контрактной цены, если изменятся цены главных компонентов контракта, например, рабочей силы или важных материалов.

(2) Специальные формулы корректировки цен должны быть чётко определены в конкурсных документах таким образом, чтобы одни и те же положения могли применяться ко всем предложениям. Потолок корректировки цен должен быть включён в контракты на поставку товаров, но обычно такой потолок не включается в контракты на строительные работы. Как правило положение о корректировке цен не применяется для товаров, поставляемых в течение одного года.

#### **<Примечания>**

##### **1. Параграф (2):**

(01) В общем случае рекомендуется применять положение о корректировке цен для подрядных договоров, срок которых не превышает одного года, с включением данного положения даже тогда, когда срок подрядного договора менее одного года в том случае, если колебание цен ожидается в течение относительно короткого периода.

(02) В случае подрядных работ, базовые индексы издержек или цен должны основываться на величинах, приходящихся на дату за 28 дней до даты окончания приёма конкурсных предложений.

2. Поскольку аттестация затруднена в том случае, когда в одном и том же конкурсе некоторые конкурсанты представляют скорректированные цены конкурсных предложений, а другие конкурсанты представляют конкурсные предложения с фиксированными ценами, важно применять единый конкурсный метод ((1) конкурс с фиксированной ценой, или (2) конкурс с скорректированной базисной ценой), чтобы по возможности избежать указанных трудностей.

Если предполагаемый участник конкурса представляет предложение с ценовой корректировкой, тогда как по условиям конкурса требуется фиксированная цена, такой конкурсант должен быть а) дисквалифицирован или б) не должен быть дисквалифицирован в результате разрешающего это разъяснения. Тем не менее, последний вариант (случай (б)), в принципе недопустим, поскольку цены других конкурсантов были уже раскрыты, и подобный случай может быть расценен как существенное изменение цен после подачи конкурсного предложения. В то же время необходимо чётко указывать в конкурсных документах, что предложение с корректировкой цен ведёт к дисквалификации конкурсанта.

#### **Раздел 4.13 Авансовый платёж**

- 1) В конкурсных документах следует обосновать и указать процентную долю от общей суммы платежа, которая будет выплачена авансом после заключения контракта на подъёмные и прочие подобные расходы. Другие авансы, например, на материалы, поставляемые на место работы для использования в ходе работ, должны быть также чётко указаны в конкурсных документах.
- 2) Конкурсные документы должны чётко определять соглашения по любым формам требуемого обеспечения авансовых платежей.

#### **<Примечания>**

1. Положения об авансовых платежах применяются в общем случае, за исключением контрактов на небольшие суммы, и сумма авансового платежа должна быть разумно ограничена в соответствии с международной практикой. Как правило такой аванс составляет от 10 до 15% суммы контракта, за исключением малых по объёму контрактов или специальных контрактов на суда и т.д.
2. Следует по возможности избегать случаев отсутствия авансовых платежей, и требовать определённую сумму в качестве гарантии бесперебойного хода выполнения работ, так как финансовое положение некоторых коммерческих компаний в развивающихся странах часто не вполне удовлетворительно.

#### **Раздел 4.14 Гарантии исполнения и гарантийная сумма**

(1) Конкурсные документы на подрядные работы должны содержать требование определённых форм обеспечения, гарантирующее, что работа будет продолжаться вплоть до полного завершения. Такое обеспечение может быть предоставлено либо в виде банковской гарантии, либо в виде гарантии исполнения, сумма которой зависит от типа и объёма работ, но которая достаточна для того, чтобы застраховать заёмщика в случае невыполнения подрядчиком своих обязательств. Часть подобного обеспечения должна сохраняться на достаточно долгий срок после завершения работ, чтобы покрыть ответственность за дефекты или период обслуживания до окончательной приёмки работ заёмщиком. Для такой части гарантийного обеспечения, сохраняющейся после завершения работ, контракты могут предусматривать удержание процентной доли из каждого периодического платежа, которая будет храниться в качестве гарантийной суммы до окончательной приёмки работ. Требуемая сумма обеспечения должна быть указана в конкурсных документах.

(2) В контрактах на поставку товаров в обеспечение их исполнения как правило 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 гарантийного взноса, и условия его окончательной выплаты должны быть оговорены в конкурсных документах. Однако если предпочтительнее оказываются банковская гарантия или обязательство, они должны быть выданы на обоснованную сумму.

#### **<Примечания>**

1. Для контрактов на строительные работы или на поставку крупногабаритного оборудования обеспечение исполнения контракта предоставляется в форме банковских гарантий или гарантий исполнения контракта, чтобы застраховать покупателя (заёмщика) от невыполнения обязательств поставщиком или подрядчиком. Данная статья направлена на защиту интересов заёмщика, и на практике её положения почти без исключений включаются в конкурсные документы, специально подготовленные заёмщиком. Тем не менее, сумма (которая может сильно варьироваться 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 работ) должны быть обоснованными в соответствии с международной практикой бизнеса.
2. Сроки возврата гарантийной суммы (приблизительно 5 ~ 15% от суммы контракта) должны быть чётко оговорены в условиях контракта. Тем не менее, вся гарантийная сумма или некоторая её часть должна сохраняться до окончательной приёмки, которая обычно производится спустя примерно один год после завершения работ.
3. В случае банковской гарантии ограничение банков-гарантов банками страны

заёмщика, 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 заёмщика, поставит иностранные компании в чрезвычайно невыгодное положение и будет препятствовать честной конкуренции.

4. Параграф (2):

При закупке товаров гарантийный срок контракта в общем случае составляет около 12 месяцев со дня их поставки или 18 месяцев со дня отправки товаров из порта страны-источника. Принимая во внимание достаточную трудность заключения коммерческого страхового договора на срок более двух лет, гарантийный должен быть меньше двух лет, если нет технических причин для его продления. Точно также для контрактов на выполнение строительных работ гарантийный период по обязательству устранения дефектов не должен превышать двух лет.

#### **Раздел 4.15 Страхование**

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

#### **Раздел 4.16 Положения о заранее оценённых убытках и премии**

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

#### **<Примечания>**

1. Процент заранее оценённого убытка должен составлять приблизительно 0,1% от суммы контракта за просрочку в один день, 0,5% суммы контракта за просрочку в одну неделю, в то время как верхний предел для общей суммы должен составлять приблизительно 5~10%.
2. Заранее оценённый убыток обычно вычитается из гарантии исполнения, но в некоторых случаях он засчитывается в счёт гарантийной суммы или последующих поступлений. В других случаях эта сумма должна быть выплачена отдельно и напрямую.
3. Не допускается не устанавливать верхний предел заранее оценённых убытков при просрочке исполнения или поставок с целью заставить подрядчика выполнить контракт в строгом соответствии с графиком. Такие требования накладывают необоснованно высокий риск на конкурсантов.

#### **Раздел 4.17 Форс-мажор**

В условиях контракта, включённых в конкурсные документы, должны при необходимости содержаться положения, предусматривающие, что невыполнение сторонами своих обязательств по контракту не будет считаться нарушением контракта, если подобное невыполнение явилось результатом форс-мажорных обстоятельств, определённых в условиях контракта.

#### **Раздел 4.18 Язык**

Конкурсные документы должны быть составлены на одном из следующих языков по выбору заёмщика: японский, английский, французский или испанский. Если документы составлены на языке, отличном от японского, английского, французского или испанского, к ним должна прилагаться полная английская версия с указанием того, какой язык является руководящим.

#### **<Примечания>**

1. Одна из целей конкурса состоит в том, чтобы минимизировать затраты, гарантируя максимально возможную степень конкуренции, и в этом отношении необходимо использование японского, английского, французского или испанского языков. Иногда конкурсные приглашения/требования составляются одновременно на японском, английском, французском или испанском, а также на местном языках, однако подобная процедура ставит конкурсантов из других стран в невыгодное положение (требуются расходы на составление документов на местном языке), и в принципе, не должна допускаться.
2. Точно также конкурсные документы должны быть подготовлены на японском, английском, французском или испанском языках. Конкурсантам может быть разрешено пользоваться другими языками, кроме японского, английского, французского или испанского для представления своих конкурсных предложений, но даже в подобных обстоятельствах конкурсантам должно быть также позволено использовать японский, английский, французский или испанский языки. Заёмщик несёт ответственность за предоставление ЯАМС достаточной информации на английском языке для проверки и согласования.
3. Контрактная документация также должна быть подготовлена на одном из следующих языков по выбору заёмщика: японский, английский, французский или испанский. Если процедура отбора обеспечивает отсутствие дискриминации среди приемлемых участников конкурса, документы контракта могут быть подготовлены на других языках. В подобных случаях, несмотря на то, что заёмщик не должен подготавливать экземпляры контрактной документации на английском языке с подписями ответственных лиц, он несёт ответственность за предоставление ЯАМС достаточной информации на английском языке для проверки и согласования.

#### **Раздел 4.19 Урегулирование споров**

В условия контракта должны быть включены положения об урегулировании споров. Желательно, чтобы такое положение основывалось на «Правилах Арбитража», подготовленных Международной Торговой Палатой.

#### **Раздел 4.20 Применимое законодательство**

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

#### **<Примечания>**

В дополнение к применимому законодательству, при выполнении контракта заёмщиком будет приниматься во внимание содержание обмена извещениями и положений кредитного соглашения.

## Г. Вскрытие предложений, оценка и присуждение контракта

### Раздел 5.01 Период между приглашением и подачей конкурсного предложения

(1) Время, отводимое на подготовку и подачу предложений должно определяться с надлежащим учётом конкретных обстоятельств проекта, а также объёма и сложности контракта. Обычно для международного конкурса отводится не менее 45 дней.

(2) Если проект связан с крупными строительными работами или сложным оборудованием, отводится не менее 90 дней для того, чтобы дать возможность предполагаемым участникам конкурса ознакомиться с местом работы для подачи своих предложений.

#### <Примечания>

1. Очень важно, чтобы между приглашением к подаче предложений и предельным сроком их подачи был достаточный запас времени. Это необходимо не просто для обеспечения должной конкуренции (и минимизации издержек), а ещё и потому, что достаточный срок для подготовки предложений даёт возможность конкурсантам внимательно проанализировать конкурсные документы и подготовить тщательно проработанные предложения. Это позволит избежать в будущем вытекающих отсюда проблем, таких, как неоднократные разъяснения, путаница и произвольные оценки, или другие неприятные ситуации. Необходимо подчеркнуть, что получение высококачественных предложений благодаря предоставлению достаточного времени на подготовку приводит в конечном итоге к сокращению общей продолжительности периода закупок.
2. Рекомендуется временной интервал, указанный в данном разделе (не менее 45 дней для общих контрактов и не менее 90 дней для контрактов на крупные строительные работы), поскольку для контрактов на оборудование требуется от 1 до 2 месяцев, а для контрактов на крупные строительные работы - по меньшей мере от 3 до 4 месяцев в связи с необходимостью осмотра места будущих работ. Тем не менее, интервал времени может значительно варьироваться в зависимости от объёма и сложности контракта, места будущих работ, степени срочности и т.д., поэтому при применении данного раздела допускается определённая гибкость.
3. Если предварительная квалификация проходит до конкурса, приглашения на конкурс должны быть объявлены как можно скорее после завершения предварительной квалификации.

## **Раздел 5.02 Процедуры, относящиеся к вскрытию конкурсных предложений**

(1) Место, дата и час окончания приёма и вскрытия конвертов с предложениями должны быть указаны в приглашениях принять участие в конкурсе, и все предложения должны вскрываться публично в определённое время и в определённом месте. Предложения, полученные после указанного времени, должны быть возвращены нераспечатанными.

(2) Название конкурсанта и общая сумма каждого предложения и любых альтернативных предложений, если таковые требовались или были разрешены, должны быть зачитаны вслух и после вскрытия внесены в протокол. Этот протокол должен быть подтверждён и подписан всеми участниками конкурса или их представителями, присутствовавшими при вскрытии предложений, с немедленным направлением копии этого протокола в ЯАМС.

### **<Примечания>**

#### **1. Параграф (1):**

(01) Соблюдение публичности при вскрытии предложений, о котором говорится в данном разделе, необходимо для того, чтобы не допустить произвола при присуждении контракта и чтобы обеспечить принятие справедливого решения в присутствии публики.

(02) Время, установленное для вскрытия предложений, либо совпадает со временем, определённым в качестве предельного срока приёма предложений, либо непосредственно следует за ним.

2. При проведении одноэтапного конкурса: конкурса с двумя конвертами, содержание финансового конверта, который вскрывается после аттестации технических предложений, подлежит оглашению. При этом необходимо обеспечить возвращение в нераскрытом виде финансовых конвертов тех участников, предложения которых были отклонены по результатам технической оценки.

### **Раздел 5.03 Разъяснение или изменение предложений**

За исключением предусмотренного в разделе 5.10 настоящего руководства, после вскрытия конкурсных предложений ни от одного из конкурсантов нельзя требовать изменить своё предложение, и ему самому также не разрешается вносить изменения. Допускается только внесение разъяснений, не вносящих существенных изменений в предложение. Заёмщик может попросить любого конкурсанта уточнить своё предложение, но он не должен просить никого из конкурсантов изменить своё предложение по существу или изменить его цену.

#### **<Примечания>**

1. Естественно, что ни одному из участников конкурса не разрешается изменять своё предложение, хотя могут допускаться простые разъяснения. Кроме того, заёмщику не разрешается просить кого-либо из участников конкурса изменить свою цену или предложение после того, как предложения были вскрыты.
2. Обращения за уточнениями и ответы конкурсантов на них должны оформляться в письменном виде. Чтобы сделать процесс разъяснений справедливым и эффективным, конкурсантам должно быть предоставлено достаточное время для ответа на запрос о разъяснении.
3. В принципе, заёмщик по своему усмотрению решает, будут ли необходимы разъяснения для оценки предложения. Однако следует отметить, что подобная свобода действий не означает, что заёмщик может рассматривать предложения по своему произволу. Заёмщик должен быть беспристрастным при запросе любых разъяснений, а также в оценке их результатов.

#### **Раздел 5.04 Конфиденциальность процесса**

Если законом не предусмотрено иное, никакая информация, относящаяся к проверке, уточнению и оценке предложений и к рекомендациям по принятию конкурсных решений, не должна после публичного вскрытия предложений и до присуждения контракта конкурсанту, передаваться иным лицам, кроме имеющих официальное отношение к конкурсу.

#### **<Примечания>**

1. Конфиденциальность процесса имеет существенное значение, так как даёт заёмщику и ЯАМС возможность избежать явного или скрытого неправомерного вмешательства.
2. Данное положение также применимо к процессу предварительной квалификации до тех пор, пока конкурсанты не будут извещены о результатах предварительной квалификации.

## **Раздел 5.05 Проверка конкурсных предложений**

(1) После вскрытия конкурсных 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 в порядке ли они в целом по всем прочим параметрам.

(2) Если конкурсное предложение существенно не соответствует спецификациям или содержит недопустимые оговорки, или иным образом существенно не соответствует установленным требованиям к конкурсным документам, то оно должно быть отклонено.

(3) Вслед за этим должен быть проведён технический анализ для того, чтобы оценить каждое соответствующее установленным требованиям предложение и обеспечить возможность сравнения предложений.

### **<Примечания>**

#### **1. Параграф (1):**

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

#### **2. Параграф (2):**

Если при проверке предложений после их вскрытия выявляются отклонения от вышеупомянутых требований или обнаруживаются серьёзные несоответствия, то данное предложение должно быть отклонено в соответствии с основополагающими правилами конкурса. Только заёмщик, разместивший заказ, может определять, выходят ли отклонения за рамки допустимого. Тем не менее в случае, когда мнения консультанта и заёмщика расходятся, мнения обеих сторон необходимо рассматривать с должным вниманием.

## **Раздел 5.06 Оценка и сравнение конкурсных предложений**

(1) Целью оценки конкурсных предложений является сравнение предложений, соответствующих техническим спецификациям и установленным требованиям к конкурсным документам, по их оценочной стоимости. Из числа конкурсных предложений, отвечающих соответствующим техническим спецификациям, для присуждения контракта должно выбираться предложение с самой низкой оценочной стоимостью, причём его цена не обязательно должна быть самой низкой из предложенных. Даже если имела место предварительная квалификация конкурсантов, основное внимание при оценке предложений должно уделяться техническим факторам.

(2) Оценка предложений проводится в соответствии с условиями, оговоренными в конкурсных документах.

(а) Конкурсные документы в дополнение к положениям о корректировке цен предложения, направленным на исправление любых погрешностей в расчётах, должны определять соответствующие факторы, которые будут учтены при оценке предложений, а также способы их применения для определения предложения, получившего самую низкую оценку.

(б) В число принимаемых во внимание факторов, среди прочего включаются график платежей, сроки завершения строительства или поставок, эксплуатационные расходы, производительность и совместимость оборудования, доступность сервисных услуг и комплектующих, надёжность предложенных методов контроля качества (включая методы, применяемые для строительства), безопасность, экологические преимущества, 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, установленными в конкурсных документах, либо с присвоением этим факторам относительного веса в соответствии с положениями об оценке в конкурсных документах.

(в) Включённые в предложения положения о корректировке цен во внимание не принимаются.

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

(а) От конкурсантов потребуется указать в своих предложениях цены CIF (до места назначения) на импортируемые товары, или цены EXW (производственные, заводские или отпускные издержки) плюс стоимость внутренней транспортировки и страховки до места назначения на другие товары, обозначенные в предложении;

(б) Таможенные пошлины и прочие импортные сборы, взимаемые в связи с ввозом или продажей, и аналогичные налоги, взимаемые в связи с продажей или поставками товаров по конкурсным предложениям, не должны приниматься во внимание при оценке данного предложения, и;

(в) 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 оговорено в

конкурсных документах.

- (4) Если ответственность по уплате всех пошлин, налогов и прочих сборов по контрактам на строительные работы лежит на подрядчиках, конкурсанты должны принимать эти факторы в расчёт при подготовке своих предложений. Оценка и сравнение предложений должны проводиться на этой основе.
- (5) Не допускаются любые процедуры автоматической дисквалификации предложений, стоимость которых выше или ниже predetermined оценки стоимости конкурсного предложения.

### <Примечания>

#### 1. Параграф (2):

- (01) При оценке учитывается не только цена, но и другие факторы, например, график платежей, время завершения строительства или поставок, наличие сервисных услуг и комплектующих, а также другие факторы, включая коэффициент потребления (электроэнергии) предприятиями. Подобные внеценовые факторы должны оцениваться после их пересчёта в денежные единицы или с помощью балльной системы по критериям аттестации.
- (02) Принятие во внимание положений о корректировке цен (так называемых «положений о росте цен», см. параграфы раздела 4.12 настоящего руководства) может представлять проблему при аттестации. Содержание положения о росте цен в принципе не должно включаться в объект для оценки, поскольку доля роста цен на стадии оценки не может быть выражена в точном цифровом значении в связи с невозможностью их сравнения на основе одинаковых критериев (даже при указании «особой формулы» в разделе 4.12, сравнения с использованием одинаковых критериев будут невозможны при различных базах расчётов (например, коэффициенты ценовых колебаний в целом будут другими, когда конкурсанты представляют разные страны в случае контракта на поставку оборудования).

#### 2. Параграф (3):

Конкурсные предложения должны оцениваться на основе цены СІР (до места назначения) на импортируемые товары, или цены EXW (производственные, заводские или отпускные издержки) плюс стоимость внутренней транспортировки и страховки до места назначения на другие товары. Под «товарами» понимается конечная продукция, а под «ценой EXW» стоимость конечной продукции при её отгрузке с предприятия. Не допускается вычитание таможенных пошлин, взимаемых с ввозимого сырья, используемого для производства отечественных товаров, потому что аналогичные таможенные пошлины также взимаются в странах-производителях продукции за сырьё для импортных товаров.

3. Параграф (4):

Причина, по которой для контрактов на строительные работы в пункте (4) разрешается другая налоговая практика, чем в пункте (3) (б) заключается в том, что несмотря на то, что в идеале налоги должны исключаться и из контрактов на строительные работы, налоги, взимаемые с этих работ, сильно отличаются в зависимости от страны проведения работ, местонахождения компаний и вида работ, и поэтому оценка каждого предложения без учёта налогов невозможна.

4. Как ясно из фразы «предложение, получившее самую низкую оценку», контракт должен быть присуждён предложению, которое будет сочтено лучшим после всестороннего рассмотрения вышеупомянутых факторов, за исключением самых элементарных случаев, и контракт не обязательно будет присуждён предложению, занявшему первое место только по ценовым параметрам (то есть предложению, занявшему первое место по «говорящей за саму себя» цене).
5. Некоторые заёмщики в целях поддержки (или предоставления преимуществ) отечественным компаниям, желают использовать при сравнении предложений так называемые преференциальные льготы или льготы отечественным производителям и поставщикам (чтобы предоставить преимущества отечественным компаниям в стране заёмщика, к цене предложений от иностранных компаний добавляется определённый процент на таможенные пошлины и т.д.), но ЯАМС запрещает подобную практику. 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.
6. Если в конкурсе явным образом разрешается разделение конкурсных документов на статьи (лоты) (так называемое «предложение по частям»), когда (01) общая сумма самых низких цен по каждой статье (закупки у нескольких участников конкурса) отличается от (02) суммы, включающей все статьи в виде одной группы (вся закупка у одного конкурсанта) (особенно в случае если первая сумма меньше последней), никаких проблем с ценой предложения не возникает, даже в том случае, если контракт заключается по первому предложению, но только при условии проведения соответствующей оценки (техническая связь между статьями и т.д.)
7. В системе баллов для оценки предложений ценовым и внеценовым факторам присуждается относительный вес и выбор делается в сторону предложения, получившего наибольшее общее количество баллов. В контрактах, финансируемых кредитами ОПР ЯАМС, применение балльной системы не допускается в принципе. Поскольку никаких установленных правил присуждения веса по ценовым и внеценовым факторам не имеется, то при использовании балльной системы субъективная оценка неизбежна. Настоящее руководство требует от заёмщиков установления чётких технических спецификаций и

сравнения предложений, которые соответствуют техническим спецификациям, исходя из их оценённой стоимости. Система баллов не удовлетворяет такому требованию.

8. Если конкурсное предложение содержит существенно несбалансированную (необоснованно низкую или высокую цену) за единицу товара по определённым поставляемым товарам, ожидается, что заёмщик до завершения оценки попросит соответствующего конкурсанта разъяснить причину такого предложения, и он должен получить ответы от конкурсанта с тем, чтобы обеспечить должное исполнение на этапе контрактных работ. Заёмщик может обоснованно потребовать значительного увеличения гарантий исполнения от победителя конкурса, при наличии у него соответствующих причин для этого.
9. В период подготовки предложения разрешается инспектировать предприятия конкурсантов при условии оплаты заёмщиком полной стоимости такой инспекции.
10. Заёмщик должен закончить оценку конкурсных предложений в течение срока действия конкурсного предложения, оговоренного в конкурсных документах.

### **Раздел 5.07 Последующая квалификация участников конкурса**

(1) Если не было предварительной квалификации участников конкурса, заёмщик должен определить, имеет ли конкурсант, предложение которого было оценено как предлагающее самую низкую цену, возможности и ресурсы для реального выполнения соответствующего контракта.

(2) Критерии, которым должен соответствовать конкурсант, должны быть изложены в конкурсных документах, и если он им не соответствует, предложение должно быть отклонено. В этом случае заёмщик должен затем принять такое же решение в отношении следующего по цене конкурсанта.

#### **<Примечания>**

1. Последующая квалификация сводится к определению наличия у конкурсанта, поставщика или подрядчика, представившего предложение, цена которого была оценена как самая низкая, возможностей и потенциала 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 для предварительной квалификации.

#### **Раздел 5.08 Отчёт об оценке**

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

## **Раздел 5.09 Присуждение контракта**

Контракт должен быть присуждён конкурсанту, чьё конкурсное предложение оценено как предлагающее самую низкую цену и который отвечает соответствующим требованиям в отношении возможностей и финансовых ресурсов. В качестве условия присуждения контракта от конкурсанта нельзя требовать принятия обязательств или выполнения работ, не предусмотренных в спецификациях, или изменения конкурсного предложения.

### **<Примечания>**

1. Конкурсант, выигравший конкурс, извещается о присуждении контракта путём направления ему извещения о присуждении контракта, письма о намерениях, извещения о принятии предложения и т.д. Независимо от используемой формы и способа извещения, когда компания получает извещение о присуждении ей контракта, обычно считается, что в этот момент между сторонами заключён контракт. (Следует иметь в виду, что извещение о присуждении контракта не является ни уведомлением о результатах оценки предложения, ни приглашением на переговоры по контракту с конкурсантом, получившим наивысшую оценку). Переговоры по ценам не допускаются, учитывая цели конкурса и необходимость защиты интересов конкурсантов.
2. Заёмщик должен закончить оценку предложений и заключить контракт в течение начального срока действия предложений, чтобы избежать необходимости продления сроков. Для того, чтобы присудить контракт в течение этого периода, заёмщику необходимо уделить должное внимание составлению и выполнению реальных календарных планов в целях обеспечения бесперебойности и эффективности поставок.
3. Безотносительно к тому, что указано выше в пункте 2, при наличии особых обстоятельств заёмщик может обратиться к конкурсантам с просьбой о продлении срока действия предложений. Однако если требуется продлить срок на большой период, то для того, чтобы защитить конкурсантов от риска колебания цен, рекомендуется принять определённые меры для смягчения подобных рисков, например, такие, как использование объективных формул корректировки цен. Кроме того, в целях не только смягчения рисков конкурсантов, но и обеспечения беспристрастности и прозрачности процедур, подобные формулы корректировки цен должны быть чётко оговорены в просьбе о продлении срока действия предложений.
4. Пример составляющих элементов контракта:
  - Соглашение по контракту
  - Извещение о принятии предложения

- Конкурсное предложение и приложение к предложению
  - Условия контракта
  - Спецификации
  - Чертежи
  - Спецификация объёмов работ
5. При присуждении контракта совместному предприятию, оно несёт «солидарную» ответственность за исполнение всего контракта. Поэтому не допускается деление лота и заключение отдельных контрактов по этим частям с каждым участником фирмы.

## **Раздел 5.10 Отклонение конкурсных предложений**

(1) Обычно в конкурсных документах предусмотрено, что заёмщик может отклонить все конкурсные предложения. Отклонение всех предложений может быть оправдано, когда (а) предложение с самой низкой ценой превышает сметную стоимость на значительную сумму (б) когда ни одно из предложений по существу не отвечает требованиям, установленным в конкурсных документах или (б) когда отсутствует конкуренция. Тем не менее, нельзя отклонять все предложения только лишь в расчёте на более низкие цены в новых конкурсных предложениях, привлекаемых на условиях тех же спецификаций.

(2) В случае отклонения всех предложений, заёмщик должен заново пересмотреть те части предложения, которые вызвали необходимость подобного отклонения, и рассмотреть либо возможность пересмотра спецификаций, либо изменения проекта (или объёма работ, или статей, которые были в первоначальном приглашении на конкурс), или то и другое вместе прежде чем привлекать новые предложения.

(3) Там, где это оправдано исключительными обстоятельствами, заёмщик может в качестве альтернативы вместо проведения нового конкурса провести переговоры с конкурсантом, чьё 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. Поскольку цена предложения считается «рыночной ценой», при условии обеспечения конкуренции в процессе конкурса, применение данного раздела допускается только в случае отсутствия других альтернативных вариантов.

2. Параграф (1):

(01) Заёмщик может отклонить все предложения, если: а) ни одно из предложений по содержанию не может быть скорректировано после разъяснений, связанных с соответствием требованиям заёмщика (спецификации и т.д.); б) конкуренция фактически отсутствует; в) предложение с самой низкой ценой намного превышает цену, на которую рассчитывает заёмщик (определённая самим заёмщиком ожидаемая цена не может быть необоснованно низкой, но должна быть ценой, обоснованно согласованной с ЯАМС, такой, как стоимость калькуляции суммы кредита; цена, полученная в результате составления рабочего плана или иных надлежащих мер для оценки. Другими словами, не следует заново привлекать новые предложения исключительно в целях получения более низких цен. Поскольку данный раздел направлен на то, чтобы избежать ситуации, когда конкурс теряет всякий смысл из-за повторного привлечения

заёмщиком новых предложений в надежде на дальнейшее снижение цены, это не означает, что заёмщику запрещается привлекать новые предложения, исходя из обоснованных причин, отличных от вышеупомянутых. Решение о том, что считать «обоснованной причиной», принимается отдельно по каждому конкретному случаю. Среди них, например, возможен случай, когда ЯАМС не может признать конкурс справедливым и правильным и заёмщик может пострадать не по своей вине (Например, из-за пристрастности консультанта в отношении подрядчика, если отношения с подрядчиком не были чётко оговорены в резюме консультанта в контракте о предоставлении консалтинговых услуг, и данная компания, участвуя в конкурсе, представила «предложение с самой низкой ценой», а заёмщик не заметил связи между ними).

(02) В вышеуказанном случае (б) из (01), факт подачи конкурсного предложения только одним конкурсантом не обязательно означает отсутствие конкуренции. Так называемое «единственное предложение» является всего лишь результатом конкурса и по своему характеру отличается от прямого заключения контракта (конкурсант не знает, что его предложение единственное, и конкурс считается состоявшимся), и в данной ситуации заёмщик может присудить контракт конкурсанту.

### 3. Параграф (3):

Меры по достижению соглашения путём переговоров о цене с конкурсантом, предложившим самую низкую цену (или, при отсутствии удовлетворительного результата на таких переговорах, со следующим за ним по цене предложением конкурсантом) с тем, чтобы избежать потери времени на повторный конкурс, когда сроки ограничены, возможны только в случае, подпадающем под указанный выше пункт (в) из 2.(01), и когда признаётся, что с точки зрения правил проведения конкурса отсутствуют какие-либо проблемы (Необходима предварительная консультация с ЯАМС).

### 4. Действия и замечания по отклонению предложений должны выглядеть следующим образом:

(01) Заёмщик должен подать в ЯАМС для проверки и согласования заявление по результатам оценки вместе с предлагаемыми мерами (переговоры с конкурсантом, предложившим самую низкую цену, или проведение нового конкурса) с обоснованием подобных мер.

(02) Когда заёмщик ведёт переговоры с конкурсантом, предложившим самую низкую цену, изменения цен должны сопровождаться соответствующим пересмотром спецификаций или внесением изменений в проект, пересмотром объёма работ, статей, входивших в первоначальное

предложение приглашение на конкурс и т.д. Тем не менее, существенное уменьшение объёма или изменение контрактных документов может потребовать проведения нового конкурса.

- (03) Когда заёмщик выбирает переговоры с конкурсантом, предложившим самую низкую цену, но не достигает удовлетворительного результата, заёмщик должен немедленно уведомить соответствующего конкурсанта о результатах переговоров в письменном виде до переговоров со следующим по цене конкурсантом. Кроме того, заёмщик должен проконсультироваться с АГЕНТСТВОМ по результатам первых переговоров до того, как начнёт переговоры со следующим по цене предложения конкурсантом.

#### **Раздел 5.11 Уведомление конкурсантов, не прошедших отбор и составление отчёта**

(1) По предствлении конкурсантом, выигравшим конкурс, гарантии исполнения, заёмщик должен незамедлительно известить остальных конкурсантов о том, что их предложения не прошли конкурс.

(2) Если любой из конкурсантов, представивших конкурсные предложения, пожелает выяснить причины, по которым его предложение не было отобрано, данный конкурсант должен обратиться к заёмщику за разъяснениями. Заёмщик должен немедленно представить объяснение о том, почему предложение данного конкурсанта не было отобрано.

#### **<Примечания>**

Объяснение должно содержать баллы по всем критериям оценки данного конкурсанта и причины присуждения этих баллов, если таковые имеются, а также/или причины решения о несоответствии данного конкурсанта. Объяснение должно быть представлено в письменном виде или при встрече.

### **Раздел 5.12 Информация для публичного объявления**

(1) После того, как контракт был признан приемлемым для финансирования со стороны ЯАМС, названия всех конкурсантов, цены их конкурсных предложений, название и адрес конкурсанта, выигравшего конкурс по присуждению контракта, название и адрес поставщика, а также дата присуждения и сумма контракта могут быть публично объявлены ЯАМС.

(2) Заёмщик должен располагать всеми способами и мерами, необходимыми для обеспечения доступности вышеуказанной информации путём включения её в документы, относящиеся к обеспечению по кредиту, таким как конкурсные документы и контракты.

## Приложение I Факторы оценки при предварительной квалификации

- Процедура предварительной квалификации направлена на то, чтобы заранее, то есть до проведения конкурса, квалифицировать подрядчиков с точки зрения указанных ниже возможностей для того, чтобы приглашать на конкурс только тех из них, которые располагают надлежащими техническими и финансовыми возможностями. Заёмщик 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<sup>1</sup>.
- В данном приложении приводятся только примеры факторов, которые будут оцениваться в документах предварительной оценки. При фактической подготовке документов предварительной оценки требуется адаптация данного приложения в большей или меньшей степени с учётом объёма и характера контракта.
- Вес, присуждаемый по каждому из нижеследующих факторов, определяется, исходя из проекта.

### 1. Общий опыт

Заявитель должен представить следующую информацию:

- Средний годовой оборот за последние \_\_\_\_\_ лет. Требуемый минимум составляет \_\_\_\_\_ долларов США<sup>2</sup>.
- Успешный опыт работы в качестве генерального подрядчика при исполнении проектов, характер и сложность которых сопоставимы с предлагаемым контрактом. Необходимо выполнение по крайней мере \_\_\_\_\_ контрактов в течение последних \_\_\_\_\_ лет<sup>3</sup>. Опыт выполнения проекта, сопоставимого по характеру и сложности, относится к выполнению работ по (например, наполнение заполняемых камнем плотин более чем одним миллионом кубических метров камня в год)<sup>4</sup>.
- Рекомендации бывших клиентов с указанием контактного адреса и т.д. каждого клиента, чтобы продемонстрировать прошлые результаты выполнения проектов, сопоставимых по характеру и сложности.
- При оценке опыта и способностей заявителя будут приниматься во внимание опыт выполнения проекта в данной стране и в аналогичных странах за рубежом.

### 2. Кадровые возможности

- Заявитель должен располагать достаточно квалифицированным персоналом для назначения на следующие должности. Заявитель должен предоставить информацию по основному и альтернативному кандидату на каждую из следующих должностей, причём оба кандидата должны соответствовать

нижеуказанным требованиям в отношении опыта.

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

(В перечень вносятся только ведущие менеджеры и специалисты)

### 3. Оборудование

- Заявитель должен иметь в собственности или иметь гарантированный доступ к следующим основным видам оборудования, находящегося в полном рабочем состоянии, а также 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 его технические характеристики	Требуемое минимальное количество
1.	
2.	

(Данный раздел применяется главным образом к строительным работам или контрактам, требующим производственных мощностей. Список должен быть ограничен основным оборудованием, имеющим решающее значение для надлежащего и своевременного выполнения контракта, которые заявители не могут оперативно приобрести, арендовать или взять напрокат в заданные сроки).

### 4. Финансовое положение

- (1) Заявитель должен продемонстрировать, что он располагает ликвидными активами, необременённой недвижимостью, или имеет доступ к кредитным линиям и другим финансовым средствам в объёме, соответствующем движению денежных средств по строительству на период \_\_\_\_\_ месяцев в сумме, эквивалентной \_\_\_\_\_ долларов США и свободной от обязательств заявителя по другим контрактам<sup>5</sup>.
- (2) Заявитель должен представить прошедшие аудиторскую проверку балансовые отчёты за последние пять лет и доказать устойчивость своего финансового положения. При необходимости заёмщик наводит справки о банках заявителя.

## 5. История тяжб

- Заявитель должен предоставить точную информацию о всех судебных или арбитражных разбирательствах, касающихся выполненных или выполнявшихся им контрактов за последние \_\_\_\_\_ лет. Соответствующая история решений, вынесенных против заявителя или любого партнёра совместного предприятия, может привести к отклонению заявки.

## 6. В случае совместного предприятия:

- (1) Ведущий партнёр должен соответствовать не менее \_\_\_\_\_% всех критериев квалификации, указанных выше в параграфах 1 и 4(1)<sup>6</sup>.
  - (2) Другие партнёры должны соответствовать не менее \_\_\_\_\_% всех критериев квалификации, указанных выше в параграфах 1 и 4(1)<sup>7</sup>.
  - (3) Совместное предприятие должно коллективно отвечать всем общим критериям, указанным в параграфах 1, 2,3, и 4 (1), в каких-либо целях по каждому из партнёров будут собираться соответствующие данные для определения возможностей совместного предприятия. 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 одобрение заёмщика до наступления предельного срока подачи предложений. В таком одобрении может быть отказано, если (а) в результате изменения совместного предприятия, прошедшего предварительную квалификацию, любые из его участников индивидуально или коллективно не отвечают квалификационным требованиям или (2) по мнению заёмщика, в результате этого может существенно сократиться конкурс.

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

<sup>2</sup> Обычно не менее двух с половиной кратного расчётного ежегодного объёма движения денежных средств по предлагаемому контракту или работам. Коэффициент может быть меньше для больших контрактов.

<sup>3</sup> Весьма важно обеспечить определение критериев в соответствии с реальными потребностями проекта. Для обычных проектов необходимо выполнение трёх проектов в течение пяти лет, а для крупномасштабных проектов – в течение десяти лет. Для проектов специального характера, критерии должны определяться в зависимости от обстоятельств.

<sup>4</sup> Например, укажите коэффициент годовой производительности по основным строительным работам. Годовая производительность должна быть выражена в процентах (например, 80%) от ожидаемого пика строительства для основных работ.

<sup>5</sup> Вычислить движение денежных средств за несколько месяцев, принимаемых за общий срок, который требуется заёмщику для оплаты счёта подрядчика после выставления счёта.

<sup>6</sup> За исключением очень больших проектов, соответствующий процент не должен

составлять менее 40%.

<sup>7</sup> За исключением очень больших проектов, соответствующий процент не должен составлять менее 25%.

\* Данное приложение регулируется изменениями, основанными на пересмотренном Образце Документов Предварительной Квалификации для кредитов японской ОПР.

### ⟨Примечания⟩

1. Настоящее приложение представляет собой лишь пример оценочных статей, и статьи должны соответствующим образом меняться в зависимости от содержания отдельных поставок в ходе фактической предварительной квалификации.
2. Некоторые заёмщики пытались расширить толкование этих статей или ослабить критерии на этапе предварительной квалификации. Однако это неприемлемо, и следует указывать на необходимость строго соблюдения критериев, которые установлены в документах предварительной квалификации, принимая во внимание принцип недопущения дискриминации и важность качества.