

Переклад з англійської мови



ПІВНІЧНА ЕКОЛОГІЧНА ФІНАНСОВА КОРПОРАЦІЯ

КЕРІВНИЦТВО ІЗ ЗАКУПІВЕЛЬ

(12 грудня 2013 року)

КЕРІВНИЦТВО НЕФКО ІЗ ЗАКУПІВЕЛЬ¹
ЗМІСТ

1. Вступ	4
2. Засади та міркування.....	4
Право на участь у торгах	5
Відповідальність клієнтів	6
Заборонені дії	6
3. Закупівля товарів, робіт і неконсультаційних послуг у державному та муніципальному секторі.....	7
Загальні положення	7
Застосування Керівництва із закупівель	7
Процес закупівель.....	8
Планування закупівель.....	9
Повідомлення	9
Оповіщення про закупівлі.....	9
Відкриті торги	10
Попередній кваліфікований відбір учасників торгів	10
Двохетапні торги	10
Інші методи закупівель	11
Конкурсна документація	12
Конфлікт інтересів	15
Відкриття конкурсних заявок	16
Оцінка конкурсних заявок і присудження контракту	17
Попереднє укладання контракту	17
Управління контрактами	17
Контроль за закупівлями та розгляд з боку НЕФКО	18
4. Закупівлі у приватному секторі	19
5. Закупівля консультаційних послуг.....	20
Загальні положення	20
Процес відбору консультантів	20
Короткі списки	21

¹ Це Керівництво із закупівель, прийняте Радою директорів НЕФКО 12 грудня 2013 року, замінює попередню редакцію Керівництва із закупівель, прийняту в листопаді 1998 року (зі змінами та доповненнями, внесеними в жовтні 1999 року), а також внутрішню Інструкцію щодо проведення закупівель від 1 травня 2004 року.

Оцінка і відбір	22
Переговори щодо укладення контракту	23
Управління контрактами.....	23
Розгляд з боку НЕФКО	24
Додаток 1: Вказівки для учасників торгів	26
Мета.....	26
Відповідальність за закупівлі.....	26
Роль НЕФКО у закупівлях, що здійснюються її клієнтами	26
Інформація щодо конкурсних торгів.....	27
Вказівки для учасників торгів	27
Конфіденційність процесу оцінювання	28
Запити та скарги з приводу процесу закупівель (закупівлі, що здійснюються клієнтами)	28
Запити та скарги з приводу процесу закупівель (закупівля послуг консультантів з боку НЕФКО).....	29
Розгляд проведених торгів	29

1. Вступ

1.1 Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО) була створена в 1990 році Данією, Фінляндією, Ісландією, Норвегією та Швецією як спільна міжнародна фінансова організація країн Північної Європи. НЕФКО просуває інвестиції екологічного характеру у Східній Європі, які становлять інтерес для Північного регіону, шляхом участі у фінансуванні проектів, які спрямовані на покращення стану навколишнього середовища у цих країнах.

1.2 Змагальність є основоположним принципом передової практики здійснення закупівель. Відкриті, прозорі і справедливі процедури присудження державних / муніципальних контрактів на закупівлю товарів, робіт та послуг допомагають створенню надійних і стабільних ринкових умов для приватних підприємств. Такі процедури також є основою для забезпечення підзвітності та сприяють дбайливому використанню державних / муніципальних коштів, в чому зацікавлені НЕФКО, країни, що є її засновниками, а також країни, в яких здійснюються її операції.

1.3 На рівні конкретних проектів, які є головною складовою в роботі НЕФКО, ефективність процесу закупівель безпосередньо впливає на витрати і терміни виконання проекту, а також на остаточні результати операції. Передова практика закупівель повинна забезпечувати для клієнтів НЕФКО² значну економію часу і грошових коштів та сприяти успішній реалізації проектів.

1.4 Будучи прихильником охорони навколишнього середовища, НЕФКО ставить своєю метою застосування пріоритетів політики у галузі охорони навколишнього середовища, викладених у Керівництві НЕФКО з охорони навколишнього середовища³ та конкретизованих в документації за окремими проектами. Це буде в належній мірі відображено у практиці закупівель, що здійснюються в рамках операцій НЕФКО.

1.5 В цьому документі викладені правила здійснення закупівель, яких слід дотримуватися при проведенні операцій, що фінансуються НЕФКО⁴. У **Розділі 2** містяться загальні принципи і міркування щодо будь-яких здійснюваних операцій. У **Розділі 3** наведені правила закупівель товарів, робіт і неконсультаційних послуг для операцій, що фінансуються НЕФКО у державному / муніципальному секторі⁵. У **розділі 4** описуються схеми закупівель для фінансованих НЕФКО операцій у приватному секторі. **Розділ 5** стосується відбору консультантів клієнтами у фінансованих НЕФКО операціях у державному / муніципальному секторі та відбору консультантів НЕФКО при управлінні трастовими фондами або прямому наймі консультантів.

2. Засади та міркування

2.1 Основоположний принцип Керівництва НЕФКО із закупівель полягає в тому, що контракти

² У цьому Керівництві із закупівель термін «клієнт» означає юридичну особу, що є відповідальною за реалізацію проектів, що фінансуються НЕФКО. «Клієнтом» може бути позичальник / одержувач коштів НЕФКО або він може бути призначений таким позичальником / одержувачем і бути вторинним вигодонабувачем фінансування НЕФКО.

³ Керівництво НЕФКО з охорони навколишнього середовища є доступним на сайті www.nefco.org в розділі «Про НЕФКО / Правові рамки».

⁴ У цьому Керівництві із закупівель вираз «фінансовані НЕФКО операції», «фінансовані НЕФКО проекти» та «фінансовані НЕФКО контракти» відносяться до операцій, проектів і контрактів, які фінансуються із статутного капіталу НЕФКО або з трастових фондів, розпорядником яких виступає НЕФКО, в тій мірі, в якій застосування цього Керівництва із закупівель погоджено з донорами таких фондів.

⁵ Визначення операцій, що проводяться у державному / муніципальному секторах, наводиться у пункті 3.2.

на товари, роботи і неконсультаційні послуги у державному / муніципальному секторі, як правило, повинні присуджуватися за підсумками відкритих конкурсних торгів. Контракти на консультаційні послуги, як правило, повинні присуджуватися на основі оцінки конкуруючих пропозицій від консультантів, що відповідають кваліфікаційним вимогам та є включеними у короткий список. Контракти у державному / муніципальному секторі можуть присуджуватися на основі інших методів закупівель, ніж відкриті конкурсні торги, тільки в особливо обумовлених випадках або коли передбачувана вартість контракту є певної граничної величини, що не виправдовує використання вищезазначених методів. Правила і практика здійснення закупівель не повинні містити відмінностей між іноземною і вітчизняною продукцією, іноземними та вітчизняними постачальниками, підрядниками, постачальниками послуг або консультантами, а процедури мають бути прозорими і застосовуватися справедливо.

2.2 НЕФКО співпрацює з іншими міжнародними фінансовими організаціями, в тому числі з Європейським банком реконструкції та розвитку, Північним інвестиційним банком, Європейським інвестиційним банком, Світовим банком та Міжнародною фінансовою корпорацією, і прагне збільшити надходження інвестицій до країн своєї діяльності, організовуючи для цього співфінансування проектів спільно з багатосторонніми та двосторонніми організаціями з розвитку, експортно-кредитними агентствами та комерційними структурами. При спільному фінансуванні проектів НЕФКО може погодитися, в індивідуальному порядку, на застосування правил закупівель організації, яка здійснює співфінансування, якщо НЕФКО переконується, що ці альтернативні процедури є справедливими і прозорими, і що передбачені прийнятні процедури моніторингу.

2.3 Зацікавленість НЕФКО в економії та ефективності, прозорості, якості результатів, захисті договірних відносин і своєчасному виконанні відноситься до всього проекту, навіть якщо кошти НЕФКО використовуються для фінансування тільки частини проекту. НЕФКО фінансуватиме лише ті контракти, які є узгодженою частиною проекту і які були присуджені й укладені відповідно до Керівництва НЕФКО із закупівель або відповідно до будь-якого альтернативного Керівництва, яке було визнано НЕФКО прийнятним для даного проекту або контракту. НЕФКО може видати спеціальні правила застосування цього Керівництва НЕФКО із закупівель до певних конкретних програм і фондів НЕФКО.

Право на участь у торгах

2.4 НЕФКО допускає всі юридичні⁶ та фізичні особи⁷ з будь-якої країни до участі в пропозиції товарів, робіт і послуг для проектів, що фінансуються НЕФКО. Умови участі встановлюються лише в необхідному обсязі, що гарантує здатність фірми або фізичної особи, які мають право на участь у торгах, виконати конкретний контракт.⁸ Клієнти НЕФКО не можуть виключити юридичну або фізичну особу з числа учасників конкурсу на укладення контракту з підстав, не пов'язаних зі: (i) здатністю фірми виконати такий контракт; або (ii) виникненням конфлікту інтересів відповідно до нижченаведених пунктів 3.26 – 3.28, за винятком випадків, коли юридична або фізична особа була визнана (і залишається станом на відповідну дату) такою, що не відповідає вимогам Резолюції Ради директорів НЕФКО щодо боротьби з корупцією⁹,

⁶ У цьому Керівництві із закупівель термін «юридична особа» охоплює також установи, організації та інші типи юридичних осіб, що виробляють товари, виконують роботи чи надають послуги, а також асоціації таких юридичних осіб, що працюють у формі спільних товариств або на підставі договорів субпідряду.

⁷ У цьому Керівництві термін «фізичні особи» означає також фізичних осіб, що працюють як індивідуальні підприємці.

⁸ Інформація про допуск до участі в конкурсі та щодо конфлікту інтересів міститься в пунктах 3.26, 3.27 та 3.28.

⁹ Постанова Ради директорів НЕФКО про боротьбу з корупцією опублікована на сайті www.nefco.org в розділі «Про НЕФКО / Правові рамки».

або коли законом або нормативними актами країни клієнта йому забороняється вступати в комерційні відносини з країною юридичної або фізичної особи, якщо НЕФКО переконається в тому, що таке виключення не перешкоджатиме дієвій конкуренції при поставці товарів, робіт або послуг, необхідних для даного проекту.

2.5 Відповідно до міжнародного права, позики, інвестиції в акціонерний капітал або гарантії НЕФКО не підлягають використанню для сплати платежів фізичним або юридичним особам, або для оплати будь-яких імпортованих товарів, якщо такий платіж або імпорт заборонені рішенням Ради Безпеки ООН, прийнятим відповідно до Глави VII Статуту ООН. Внаслідок цього фізичним або юридичним особам, або постачальникам, що пропонують товари та послуги, які підпадають під таку заборону, не можуть бути присуджені контракти, які фінансуються НЕФКО.

Відповідальність клієнтів

2.6 Клієнти відповідають за реалізацію проектів, що фінансуються НЕФКО, включаючи всі аспекти процесу закупівель товарів і послуг – від планування до присудження контракту, а також за управління такими контрактами. НЕФКО, або залучені НЕФКО консультанти, мають право консультувати клієнтів і сприяти їм в інституційному розвитку за конкретними проектами, але при цьому корпорація не виступає стороною в укладених контрактах. Права та обов'язки клієнта у відносинах з учасниками торгів на поставку товарів, надання послуг і проведення робіт по проекту регулюються документами про закупівлі¹⁰, підготовленими клієнтом, та наступними контрактами (договорами), а не цим Керівництвом із закупівель. До конкурсних документів в необхідному обсязі входять положення, що відповідають Політиці сталого розвитку НЕФКО¹¹.

Заборонені дії

2.7 НЕФКО вимагає від клієнтів (у тому числі від вигодонабувачів операцій, що фінансуються НЕФКО), а також від учасників торгів, постачальників, підрядників, концесіонерів і консультантів за контрактами, що фінансуються НЕФКО, дотримання найсуворіших норм прозорості та добросовісності в процесі закупівлі, укладення та виконання таких контрактів.

Слідуючи цій політиці, НЕФКО визначає заборонені дії наступним чином:

- (i) **«примусові дії»** як заподіяння збитку або шкоди або загрозу заподіяння збитку або шкоди, прямо або побічно, будь-якій стороні або майну сторони з метою неправомірного впливу на дії цієї сторони;
- (ii) **«змову»** як домовленість між двома або більше сторонами, спрямовану на досягнення неправомірної цілі, в тому числі на неправомірний вплив на дії іншої сторони;
- (iii) **«корупційні дії»** як пропозицію, вручення, отримання або вимагання, пряме або опосередковане, будь-яких цінностей в цілях неправомірного впливу на дії іншої сторони;

¹⁰ В цьому Керівництві термін «документи про закупівлі» включає «конкурсні документи» на товари, роботи і послуги та «запити на надання пропозицій» на консультаційні послуги, а термін «конкурсні документи» є еквівалентним терміну «документація для торгів».

¹¹ Політику сталого розвитку НЕФКО можна переглянути на сайті www.nefco.org в розділі «Про НЕФКО / Правові рамки».

та

- (iv) «шахрайські дії» як будь-яку дію або упушення, в тому числі спотворення фактів, навмисне або ненавмисне введення в оману, чи спрямоване на те, щоб ввести в оману сторону в цілях отримання фінансової або іншої вигоди, або ухилення від виконання зобов'язань.

При вчиненні або наявності підозр у скоєнні заборонених дій в процесі проведення закупівель, присудження або виконання контрактів, що фінансуються НЕФКО, будуть застосовуватися положення Постанови Ради директорів НЕФКО про боротьбу з корупцією.¹² Постачальники та підрядники, концесіонери і консультанти, а також клієнти НЕФКО зобов'язуються надавати НЕФКО всіляке сприяння в проведенні нею розслідувань з приводу вчинення або підозр у вчиненні заборонених дій, а також зобов'язуються дозволити НЕФКО, або його представникам, ознайомитися зі своєю звітністю та обліковою документацією в інтересах такого розслідування, а також надати свою звітність та облікову документацію для проведення аудиторської перевірки аудиторами, призначеними НЕФКО. Відповідні положення будуть включатися в договори про фінансування, укладені НЕФКО з клієнтами (включаючи концесіонерів), в конкурсні документи та будь-які контракти, що фінансуються НЕФКО.

3. Закупівля товарів, робіт і неконсультаційних послуг у державному / муніципальному секторі

Загальні положення

3.1 В основі передової практики закупівель товарів і послуг лежить принцип змагальності. Крім обґрунтованої економії та ефективності, державному / муніципальному сектору потрібна прозорість та чітка підзвітність у витрачанні державних коштів. Це впливає на вибір методу закупівель, використовуваної документації і процедур. Тому НЕФКО вимагає від своїх клієнтів з державного / муніципального сектору купувати товари, роботи і неконсультаційні послуги на відкритих торгах згідно правил, викладених у цьому Розділі 3. За особливих обставин можуть застосовуватися інші методи закупівель, залежно від характеру і вартості товарів, робіт і послуг, термінів завершення і інших міркувань. Застосування інших процедур, ніж відкриті торги, має бути чітко обґрунтовано, погоджено з НЕФКО і відображено в проектних документах до початку процедури торгів.

Застосування Керівництва із закупівель

3.2 Для цілей цього Керівництва, операціями¹³ в державному / муніципальному секторі вважаються операції:

- (a) які здійснюються в інтересах або під гарантії органу державної / муніципальної влади, або державної / муніципальної організації чи органу будь-якого рівня, що належать до країни здійснення операцій; або
- (b) які здійснюються в інтересах підприємств комунального господарства¹⁴, контрольний

¹² Постанова Ради директорів НЕФКО про боротьбу з корупцією є доступною на сайті www.nefco.org в розділі «Про НЕФКО / Правові рамки».

¹³ «Операції» означають кредити, гранти, вкладення в акціонерний капітал або гарантії НЕФКО.

¹⁴ «Підприємствами комунального господарства» є органи або підприємства, що безпосередньо надають для населення послуги водопостачання, водовідведення, видалення відходів, електропостачання, газопостачання,

пакет акцій яких належить органам державної / муніципальної влади будь-якого рівня або урядовим установам країни здійснення операцій, окрім комунальних підприємств, операторами яких є концесіонери, які отримали концесію в результаті прийнятної для НЕФКО процедури конкурсних торгів і які, на думку НЕФКО, функціонують самостійно та підпадають під дію законодавства про неплатоспроможність і банкрутство; або

- (с) які здійснюються в інтересах органів державної / муніципальної влади будь-якого рівня, що належать до країни здійснення операцій, або відомств і підприємств, бенефіціаром контрольного пакета акцій яких виступає будь-який із органів влади, крім тих підприємств, які, на думку НЕФКО, функціонують самостійно¹⁵ в умовах ринкової конкуренції та підпадають під дію законодавства про неплатоспроможність і банкрутство.

3.3 Дія правил, наведених в Розділі 3, поширюється на закупівлю контрактів на поставку товарів, надання послуг, виконання робіт, поставку та монтаж, і послуги (в тому числі, серед іншого, договори про покупку, договори про покупку в розстрочку, договори про оренду та лізингові контракти), за винятком консультаційних послуг (до яких застосовуються процедури, викладені в Розділі 5), коли такі контракти фінансуються, повністю або частково, НЕФКО в державному / муніципальному секторі. Дія правил, наведених у Розділі 3, також поширюється на гранти, фінансовані з трастових фондів, розпорядником яких виступає НЕФКО, як у державному / муніципальному, так і в приватному секторі, в тій мірі, в якій ці правила не суперечать домовленостям, досягнутим з донорами таких фондів.

3.4 Контракти присуджуються в порядку відкритих торгів¹⁶, якщо кошторисна вартість контрактів на товари та послуги дорівнює або перевищує 100 000 євро, а кошторисна вартість контрактів на роботи, постачання і монтаж дорівнює або перевищує 500 000 євро. Якщо НЕФКО вважатиме, що ці граничні суми можуть привести до порушення принципу змагальності, або не забезпечать економічно вигідний і ефективний результат, НЕФКО узгодить з клієнтом граничні суми, більш підходящі для конкретних обставин, і це буде відображено в документації по проекту. Ніякі закупівлі не можуть бути розділені на кілька контрактів тільки для того, щоб вартість контрактів була нижче зазначеної граничної суми. Щодо контрактів на товари, роботи, поставку, монтаж обладнання та послуги, чия вартість є нижчою зазначеної порогової суми, клієнтам рекомендується застосовувати метод відкритих торгів, але, за згоди НЕФКО, можна користуватися і іншими методами закупівель¹⁷, що відповідають принципам змагальності, прозорості, економії та ефективності.

Процес закупівель

3.5 Зазвичай, процес закупівель товарів і послуг для операцій у державному / муніципальному секторі складається з наступних етапів:

- (а) сповіщення про можливість участі в торгах;
- (б) попередній кваліфікаційний відбір, коли це доцільно;

теплопостачання, телекомунікаційні послуги або ж послуги перевезення залізничним транспортом, або ж займаються експлуатацією стаціонарних мереж, що призначені для надання таких послуг.

¹⁵ Мається на увазі, що це підприємство застосовує, з відома НЕФКО, правильну практику закупівель, яка є співставною з практикою закупівель, що описана у розділі 4 цього Керівництва із закупівель.

¹⁶ Інформація про відкриті торги наведена в пункті 3.9.

¹⁷ Опис інших методів закупівель наведено у пунктах 3.10, 3.11, 3.12, 3.13, 3.14 та 3.15.

- (c) запрошення до участі в торгах і публікація конкурсних документів;
- (d) отримання конкурсних заявок, оцінка конкурсних заявок та присудження контракту;
- (e) управління контрактом.

Масштаби процесу закупівель і конкретні процедури на кожному етапі будуть залежати від використовуваного методу закупівель.

Планування закупівель

3.6 Правильне планування закупівель є дуже важливим. Клієнт (можливо, за сприяння зовнішнього консультанта) складає загальний план закупівель, де визначає, контракти на товари, роботи і послуги, які повинні бути закуплені, а для кожного контракту – кошторис витрат, пропонований метод закупівель і плановані терміни для основних етапів процедури закупівель. План закупівель повинен бути узгоджений з НЕФКО до початку будь-яких закупівель. За необхідності та за погодженням з НЕФКО в план закупівель можуть вноситися коригування та уточнення на всьому протязі роботи по проекту. Аналіз і затвердження НЕФКО плану закупівель є одним з найважливіших етапів для забезпечення економічного використання коштів фінансування НЕФКО.

Повідомлення

3.7 Після підготовки плану закупівель і на максимально ранньому етапі проектного циклу клієнт розміщує загальне повідомлення про проведення, в якому інформує ділове співтовариство про характер проекту і про пропоновані даним проектом ділові можливості. В повідомленні вказується сума і мета фінансування, а також загальний зміст плану закупівель, у тому числі:

- (a) товари, роботи і послуги, що повинні бути закуплені;
- (b) передбачувані терміни; та
- (c) найменування та адреса організації, куди можна звернутися для висловлення зацікавленості та отримання додаткової інформації.

Загальне повідомлення про закупівлі розміщується, по можливості, на власному на веб-сайті клієнта і на офіційному порталі державних закупівель, в газеті з великим тиражем в країні клієнта або в офіційних бюлетенях та, коли це доцільно, в міжнародних спеціалізованих виданнях. Крім цього, повідомлення відправляється в НЕФКО, яка організує його публікацію в розділі веб-сайту НЕФКО, присвяченому закупівлям (www.nefco.org). Зазвичай, оголошення публікується не пізніше, ніж за 45 днів до відправки першого запрошення до участі в торгах. Зміст загального оголошення про закупівлі оновлюється щорічно, поки залишаються неукладеними будь-які істотні контракти на товари, роботи чи послуги.

Оповіщення про закупівлі

3.8 У разі відкритих торгів за окремими контрактами запрошення до участі в попередньому кваліфікаційному відборі, якщо це потрібно, і запрошення до участі в торгах публікуються, по можливості, на веб-сайті клієнта і на офіційному порталі державних закупівель, а також настільки широко, наскільки це необхідно, в інших засобах масової інформації, таких як газета або газети з великим тиражем в країні клієнта, офіційні бюлетені та міжнародні спеціалізовані

видання. НЕФКО організує публікацію запрошень в розділі веб-сайту НЕФКО, присвяченому закупівлям. Оголошення про торги та попередній кваліфікаційний відбір також повинні бути направлені потенційним учасникам торгів, які відповіли на загальне повідомлення про закупівлі висловленням зацікавленості. Щоб сприяти участі в контрактах субпідрядників і постачальників, а також створенню спільних підприємств та консорціумів, клієнт надає зацікавленим сторонам список потенційних учасників торгів, які придбали конкурсні документи, а у разі проведення попереднього кваліфікаційного відбору – список учасників, що пройшли такий відбір.

Відкриті торги

3.9 Відкриті торги являють собою метод закупівель, при якому всі зацікавлені учасники торгів мають доступ до опублікованої інформації за вимогами контракту, і всім учасникам торгів, які відповідають критеріям правочинності та кваліфікаційним критеріям, надаються рівні можливості для подачі конкурсних заявок і для отримання контракту. Відкриті торги відкривають найширші можливості для реалізації принципу змагальності і відповідають вимогам економії та ефективності. Клієнт зобов'язаний достатньо завчасно опублікувати оголошення про можливість участі у відкритих торгах, щоб потенційні учасники торгів могли визначити свою зацікавленість, підготувати і подати конкурсні заявки¹⁸. У разі відкритих торгів для присудження контракту необхідно, щоб пропоновані товари, роботи або послуги відповідали технічним специфікаціям, визначеним у конкурсних документах. Крім того, конкурсна заявка і учасник тендера повинні відповідати критеріям, визначеним у конкурсних документах: конкурсна заявка повинна вважатися відповідної вимогам, а учасник торгів повинен мати відповідну кваліфікацію для виконання контракту. Здатність учасників торгів виконати контракт оцінюється або шляхом попереднього кваліфікаційного відбору, або шляхом посткваліфікації.

Попередній кваліфікований відбір учасників торгів

Клієнти при необхідності вимагають від потенційних учасників торгів пройти попередній кваліфікаційний відбір для великих і складних проектів. У цьому випадку всі зацікавлені учасники торгів, які відповідають попереднім кваліфікаційним критеріям, запрошуються до подання конкурсних заявок. Повідомлення про попередній кваліфікаційний відбір та процедура оцінки повинні відповідати порядку проведення відкритих торгів, передбаченому цим Керівництвом із закупівель. Список компаній, що пройшли і умовно пройшли попередній відбір, розміщується на веб-сайті НЕФКО до випуску конкурсних документів. Попередній кваліфікаційний відбір не є видом торгів з обмеженою кількістю учасників.

Критерії попереднього кваліфікаційного відбору, які вказуються в документах з попередньої кваліфікації, враховують виключно здібності і ресурси потенційних учасників торгів, які необхідні для задовільного виконання конкретного контракту, беручи до уваги такі фактори, як (а) досвід і результати виконання подібних контрактів в минулому, (b) наявність кадрів, обладнання, будівельної та виробничої бази, і (c) фінансове становище. Процес попереднього кваліфікаційного відбору повинен бути скоріше таким, «що включає», ніж «що виключає».

Двохетапні торги

Іноді буває небажано або практично нездійсненно заздалегідь готувати повні технічні специфікації у разі контрактів «під ключ» або контрактів на великі і складні технічні об'єкти, роботи особливого характеру або обладнання, схильне до швидких технологічних змін, таке

¹⁸ Інформація щодо строків наведена в пункті 3.23.

як великі комп'ютерні та комунікаційні системи. У таких випадках конкурсні торги проводяться в два етапи, якщо це доцільно. При цьому, на першому етапі учасникам конкурсу потрібно представити технічні пропозиції без зазначення ціни на основі ескізного проекту або експлуатаційних характеристик, з можливістю технічних і комерційних роз'яснень та коригувань, після чого відбувається внесення поправок в конкурсні документи і подача, на другому етапі остаточних технічних пропозицій та конкурсних заявок із зазначенням ціни.

Інші методи закупівель

3.10 Процедури торгів з обмеженим числом учасників схожі на процедури відкритих торгів, за тим винятком, що клієнт заздалегідь відбирає фірми, які відповідають кваліфікаційним вимогам і яким пропонується подати свої конкурсні заявки. Торги з обмеженим числом учасників можуть застосовуватися для присудження контрактів лише у випадках:

- (a) поставки вузькоспеціалізованих і складних продуктів і послуг;
- (b) обмеженого числа постачальників необхідних товарів або послуг;
- (c) наявності інших умов, що обмежують число фірм, які здатні виконати контрактні вимоги.

У цих випадках, за згодою НЕФКО, клієнт має право запросити конкурсні заявки у фірм, що увійшли до списку таких потенційних учасників торгів, які відповідають кваліфікаційним вимогам і відібраних на недискримінаційних умовах. У міру можливості, в такий список включаються іноземні фірми.

3.11 Пряме (безпосереднє) укладення контрактів може використовуватися лише у виняткових випадках, коли:

- (a) продовження діючого контракту, присудженого згідно з процедурами, прийнятими для НЕФКО, на додаткові товари, роботи або послуги аналогічного характеру явно буде економічно вигідним і ефективним, а від нового конкурсу не можна очікувати або отримати будь-які істотні переваги;
- (b) відкриті торги або торги з обмеженою кількістю учасників, проведені згідно з цим Керівництвом із закупівель, не дали задовільних результатів;
- (c) поставку продукту може здійснити єдиний постачальник в силу його виняткових можливостей або прав;
- (d) стандартизація і сумісність з існуючим обладнанням є важливою і виправданою, число нових одиниць в цілому менше, ніж число існуючих одиниць і сумісні товари не можуть бути забезпечені іншими постачальниками; або
- (e) виникає крайня необхідність, викликана непередбаченими подіями, не пов'язаними з діями організації, що здійснює закупівлі.

У вищевказаних випадках клієнт може за попереднім погодженням з НЕФКО запропонувати єдиній фірмі представити свою конкурсну заявку без попереднього публічного сповіщення.

3.12 НЕФКО може дати згоду на проведення закупівлі шляхом запиту котирувань для контрактів, вартість яких дорівнює або менше **100 000 євро**, для: (a) наявних у вільному продажі товарів; (b) товарів із типовими характеристиками; та (c) типових та інших дрібних

робіт. Закупівлі шляхом запиту котирувань є спрощеною формою закупівель на змагальній основі, при якій потрібно одержати в письмовому вигляді лише цінові котирування від, щонайменше, трьох постачальників або підрядників, або постачальників послуг, в тому числі від іноземних фірм, коли це можливо.

3.13 Місцеві конкурсні торги відповідно до національних процедур закупівель можуть бути найбільш економічно вигідним і ефективним методом закупівлі товарів, робіт або послуг, коли: (a) вартість контракту невелика; (b) роботи розкидані територіально або розтягнуті в часі; (c) товари, роботи або послуги доступні на місцевому ринку за нижчими цінами, ніж на міжнародному ринку; або (d) за своїм характером або обсягом контракти не зможуть зацікавити іноземні фірми. Процедури проведення місцевих конкурсних торгів, включаючи способи оповіщення ринку, повинні бути прийнятними для НЕФКО. Вони повинні гарантувати належну змагальність щоб забезпечити розумні ціни, критерії оцінки повинні бути доведені до відома всіх учасників торгів і застосовуватися об'єктивно, і умови контракту повинні бути справедливими і враховувати специфіку проекту. Іноземні фірми повинні допускатися до участі в торгах відповідно до національних процедур.

3.14 Конкурс заявок являє собою змагальний метод для відбору одержувачів грантів або інших фінансових коштів. Цей метод можна порівняти з методом відкритих торгів і зазвичай він використовується для виділення коштів трастових фондів, розпорядником яких є НЕФКО, для проектів, що відповідають тематиці і цілям, встановленим НЕФКО разом з співфінансуючими організаціями, якщо це доречно.

3.15 При операціях з комунальними підприємствами¹⁹, в яких контрольний пакет акцій або контроль²⁰ в даний момент часу переходять у приватну власність у результаті проведення відповідних програм, і які значною мірою вже належать приватному капіталу або контролюються ним, зазвичай потрібно проводити закупівлі в порядку відкритих торгів. Проте, якщо такі комунальні підприємства функціонують самостійно і зобов'язані дотримуватися або вже встановили для себе розумні процедури закупівель, НЕФКО може погодитися на проведення такими підприємствами конкурсних торгів відповідно до їх власних процедур. Щоб бути прийнятними для НЕФКО, такі процедури мають забезпечувати належне міжнародне оповіщення²¹, рівні умови конкуренції, прозорі й об'єктивні процедури оцінки, моніторинг дотримання вимог, а також справедливі і збалансовані умови укладання контрактів.

Конкурсна документація

3.16 Конкурсні документи є головним джерелом відомостей для потенційних учасників торгів про вимоги, які їм необхідно виконати для постачання конкретних товарів і надання послуг або проведення будівельних робіт. Тому в конкурсних документах повинна міститися вся необхідна для учасників торгів інформація для подання ними конкурсних заявок, що відповідають всім встановленим вимогам. Конкурсні документи повинні бути складені таким чином, щоб створити умови і стимули для міжнародної конкуренції. В них потрібно чітко вказати обсяг і зміст робіт, характеристики необхідних товарів, робіт або послуг, права та обов'язки клієнта і постачальника, підрядника або постачальника послуг, умови, які необхідно виконати, щоб конкурсна заявка була прийнята до розгляду, а також критерії, яким повинен

¹⁹ Див. пункт 3.2 (b).

²⁰ Контроль визначається ступеню спроможності дійсно визначати політику та приймати рішення щодо діяльності комунального підприємства, а не тільки як можливість впливати на встановлення тарифів на комунальні послуги.

²¹ Стандарт загального повідомлення про проведення закупівель наведено в пункті 3.7.

відповідати учасник торгів, щоб вважатися здатним виконати контракт. У конкурсних документах повинні бути прописані справедливі і недискримінаційні критерії визначення переможця конкурсу. Ступінь деталізації і складність конкурсної документації може бути різною, залежно від обсягу та характеру контракту, але зазвичай до її складу входять: запрошення до участі в торгах, інструкції для учасників торгів, форми конкурсної заявки, вимоги щодо застави, форма та умови передбачуваного контракту, гарантія авансового платежу та гарантія виконання контракту, технічні специфікації і креслення, графіки, умови і вимоги щодо поставок і робіт. При складанні конкурсної документації клієнти, повинні використовувати міжнародно визнані типові конкурсні документи²² за кожним видом закупівель, за умови їх наявності.

3.17 Критерії оцінювання. Метою оцінки конкурсних заявок є виявлення найбільш економічно вигідної конкурсної заявки, що відповідає встановленим вимогам. У конкурсних документах необхідно вказати інші фактори, що враховуються при оцінці конкурсних заявок, крім зазначеної в заявках ціни, а також спосіб їх застосування з метою визначення конкурсної заявки з найнижчою оціненою вартістю. Фактори, які можуть бути прийняті до уваги, включають, серед іншого, витрати на внутрішні перевезення до проектного майданчику, графік платежів, строки завершення будівельних робіт або поставок, експлуатаційні витрати і витрати на технічне обслуговування або витрати протягом терміну експлуатації, продуктивність і сумісність обладнання, технічні параметри і якість²³, екологічні вигоди, наявність сервісного обслуговування і запасних частин або вартість забезпечення ними. Всі фактори, що враховуються при визначенні конкурсної заявки з найнижчою оціненою вартістю, повинні мати грошове вираження. Конкурсна заявка з найменшою оціненою вартістю, але не обов'язково з найнижчою заявленою ціною, виграє конкурс, за умови визнання учасника здатним виконати контракт, відповідно до кваліфікаційних критеріїв, встановлених у конкурсній документації.

3.18 Мова. При проведенні торгів, за винятком місцевих конкурсних торгів і закупівель шляхом запиту котирувань, вся конкурсна і контрактна документація, включаючи опубліковані оголошення про проведення закупівель, повинна готуватись і випускатись клієнтом англійською мовою, якщо з НЕФКО не буде досягнута інша домовленість. Також повинна бути дозволена подача заявок англійською мовою.

Клієнт може готувати конкурсну документацію і всю процедурну документацію місцевою мовою або іншою мовою, яка використовується в економічній діяльності, щоб в торгах могли взяти участь місцеві фірми. У цій ситуації конкурсні заявки також можуть подаватися такою мовою.

Документи за контрактом зазвичай готуються і підписуються тією мовою, якою була подана конкурсна заявка.

Вся документація, необхідна НЕФКО для розгляду, надається НЕФКО англійською мовою. При надходженні скарг у зв'язку з проведенням закупівель НЕФКО може витребувати завірений переклад відповідних документів.

3.19 Стандарти та специфікації. Технічні специфікації ґрунтуються на відповідних якісних

²² Такі, як типові конкурсні документи / документи із проведення закупівель в рамках процедур ЄБРР, Світового банку або Міжнародної федерації інженерів-консультантів, що пристосовані до вимог НЕФКО.

²³ Опис стандартів та специфікації надано у пункті 3.19.

характеристиках та / або вимогах до технічних параметрів. Клієнти повинні використовувати міжнародні стандарти і специфікації у разі їх наявності та придатності. У разі застосування конкретних національних або інших стандартів, у конкурсній документації вказується, що інші стандарти, які забезпечують рівноцінну або більш високу якість або параметри порівняно з передбаченим стандартом, також є прийнятними. Слід уникати використання фірмових марок або інших позначень, що дискримінують постачальників. Якщо вони потрібні для уточнення характеру вимог до виробу, у конкурсній документації потрібно вказати, що інші вироби рівноцінної або більш високої якості також є прийнятними.

3.20 Ціни конкурсних заявок. Ціни конкурсних заявок на **поставку товарів** запитуються на основі відповідних і міжнародно визнаних умов поставки, таких як Інкотермс²⁴. Клієнти повинні гарантувати, що ціни мали одну і ту ж основу відносно загальних витрат, включаючи також, у разі необхідності, фрахт, перевезення, страхування, очищення від мит, експедиторські послуги, імпорتنі мита, податки, монтаж, навчання і т. д. Ціни конкурсних заявок за контрактами на роботи та послуги зазвичай запитуються з урахуванням всіх мит, податків та інших зборів, які застосовні на встановлену дату до подачі конкурсних заявок.

3.21 Валюта. Клієнтам рекомендується дозволяти використання в конкурсних заявках будь-яку вільно конвертовану валюту або поєднання не більше трьох таких валют. За згодою НЕФКО, клієнти можуть визначити, в якій валюті (валютах) мають бути вказані ціни в конкурсних заявках. Не слід вимагати від іноземних учасників торгів обов'язкового використання місцевої валюти. Якщо допускається використання декількох валют, ціни конкурсної заявки, виключно в цілях оцінки та порівняння конкурсних заявок, перераховуються в одну, вибрану клієнтом валюту, за курсом продажу (обміну) валют, використаних у конкурсній заявці, який встановлений офіційним джерелом (таким, як центральний банк) або комерційним банком або в міжнародно поширюваної газеті для аналогічних угод на заздальгідь обрану і зазначену в конкурсних документах дату. Така дата встановлюється не раніше ніж за 28 днів і не пізніше ніж через 14 днів після закінчення терміну подання конкурсних заявок. Платежі за контрактами зазвичай проводяться у валюті або валютах тендерних заявок.

3.22 Платежі. Умови та порядок сплати платежів повинні відповідати міжнародній комерційній практиці щодо товарів, робіт та послуг і даного ринку. Контрактами поставки товарів передбачається повна оплата зазначених у контракті товарів, включаючи їх доставку та огляд, якщо таке вимагається, за винятком контрактів, що включають монтаж, пусконаладжувальні роботи або інші супутні послуги, коли частина оплати може бути утримана до виконання постачальником або підрядником всіх своїх зобов'язань. Проте, виконання зобов'язань постачальника або підрядника, пов'язаних з тривалими гарантійними періодами, може бути забезпечено гарантіями виконання та / або банківськими гарантіями платежів або дострокового повернення утриманих сум після приймання поставки або робіт.

3.23 Терміни. Терміни підготовки та подання конкурсних заявок повинні бути достатніми для підготовки та подачі заявок всіма учасниками торгів. Зазвичай, на складання та подачу конкурсних заявок слід відводити не менше **45 днів**²⁵ з дня публікації запрошення до участі в торгах або доступності конкурсної документації, залежно від того, яка з подій настала пізніше. Щодо великих та складних робіт, або обладнання, ці терміни слід продовжити до **60 днів** і більше. Терміни дії конкурсних заявок і строки поставки повинні відповідати розумним вимогам клієнтів, але не використовуватися в цілях дискримінації будь-якого потенційного

²⁴ Для отримання інформації про Інкотермс, див. www.iccwbo.org

²⁵ Для проведення закупівель шляхом запиту котирувань та проведення місцевих конкурсних торгів (див. пункти 3.12 і 3.13) НЕФКО може погодитись на коротші строки.

учасника торгів. У виняткових випадках може виникнути необхідність просити учасників торгів продовжити термін дії поданих ними конкурсних заявок. У таких випадках учасникам не дозволяється і від них не вимагається вносити зміни в подані ними заявки. Учасники також мають право відмовитись від виконання такого прохання без будь-яких наслідків. Якщо заявка подається щодо контракту з фіксованою ціною і запитуване продовження терміну дії конкурсних заявок може мати велике значення, в конкурсних документах слід передбачити індексацію ціни заявки переможця торгів з урахуванням інфляції²⁶ за період від дати закінчення початкового терміну дії заявки до дати присудження контракту.

3.24 Умови контракту. В конкурсних документах повинні бути зазначені форма та умови передбачуваного контракту з такою деталізацією, якої можна досягти на етапі торгів. Форма контракту повинна відповідати цілям і обставинам виконання проекту, а також товарам, роботам та послугам, які мають бути надані. При складанні договірних умов необхідно об'єктивно розподілити пов'язані з договором ризики з урахуванням головної мети – забезпечити найбільш низьку ціну і найбільш ефективно виконання контракту. У контракті потрібно чітко визначити обсяги виконуваних робіт, характер товарів чи послуг, що поставляються, права та обов'язки клієнта, постачальників і підрядників, а також внести в нього, серед іншого, відповідні положення про гарантії виконання і технічні гарантії, відповідальність і страхування, умови приймання, умови і порядок здійснення платежів, коригування цін, заздалегідь оцінених збитків і премій, зміни та рекламації, форс-мажорні обставини, умови розірвання контракту, вирішення спорів і регулююче право. У міру доцільності слід використовувати типові форми контрактів, що містять загальноприйняті в міжнародній практиці умови. Остаточне оформлення контрактних документів після присудження контракту, як правило, означає тільки перенесення інформації про виконавця контракту, терміни і контрактну ціну з конкурсної заявки і не припускає будь-яку істотну зміну умов.

3.25 Конкурсні документи не повинні обмежувати конкуренцію або надавати безпідставну перевагу будь-якому учаснику торгів. Клієнтам забороняється надавати будь-якому потенційному постачальнику або підряднику відомості про конкретні закупівлі, які привели б до обмеження або усунення конкуренції. Всі поправки до конкурсних документів повинні надсилатися всім одержувачам первісних оригінальних конкурсних документів.

Конфлікт інтересів

3.26 У відповідності з політикою НЕФКО фірма, що бере участь у процесі закупівель для фінансованих НЕФКО проектів у державному / муніципальному секторі, не повинна мати конфлікт інтересів. Будь-яка фірма, щодо якої встановлено наявність конфлікту інтересів, не має права на присудження контракту. У цьому сенсі учасник торгів може подавати тільки одну конкурсну заявку або приймати участь у складі спільного підприємства або консорціуму тільки в одній заявці на кожен контракт. У разі подання учасником більш ніж однієї заявки, або у разі його участі в більш ніж одній заявці на будь-який контракт, всі подані ним конкурсні заявки на такий контракт відхиляються. При цьому один і той же субпідрядник може бути включений у більш ніж одну конкурсну заявку, а учасник торгів може виступати в якості субпідрядника з постачання стандартних товарів або послуг в іншій конкурсній заявці. Також вважається, що юридична особа має конфлікт інтересів у процесі закупівель, якщо така особа (у тому числі її співробітники) має тісні ділові, сімейні або інші стосунки з клієнтом або співробітниками клієнта (або співробітниками організації-виконавця проекту або одержувача

²⁶ Збільшення вартості ресурсів (ресурсів, що будуть задіяні) для контракту, як це визначено в конкурсних документах.

частини коштів НЕФКО), які: (i) прямо або опосередковано беруть участь у підготовці конкурсних документів або специфікацій контракту, та / або в процесі оцінки конкурсних заявок на такий контракт; або (ii) могли б брати участь в реалізації або управлінні таким контрактом, крім випадків, коли конфлікт, що випливає з таких зв'язків, був розв'язаний прийнятним для НЕФКО чином на весь період процесу закупівель та виконання контракту.

3.27 До подачі заявок або до участі в торгах в будь-якій якості не допускаються організації, афілійовані ²⁷ з клієнтом або з найнятим клієнтом агентом із закупівель товарів і послуг, крім випадків, коли може бути доведено, що між клієнтом або агентом клієнта і афілійованою організацією не існує значна ступінь загального володіння, впливу або контролю.

3.28 Якщо юридична особа, її афілійовані організації або материнська компанія, крім надання консультаційних послуг, також здатні виробляти або поставляти товари чи виконувати будівельні роботи, такий юридичній особі, її афілійованим організаціям та материнській компанії не дозволяється поставляти товари або проводити роботи по проекту, за яким вона надає консультаційні послуги, якщо тільки не буде доведено відсутність значного ступіню спільного володіння, впливу і контролю. Винятками є проекти «під ключ», проекти з єдиним відповідальним виконавцем, концесії на виконання громадських робіт або аналогічні проекти, в яких проектування, постачання і будівництво є невід'ємною частиною контракту, або в яких істотне місце в технологічному процесі займають ті чи інші запатентовані і принципово важливі види обладнання і матеріали.

Відкриття конкурсних заявок

3.29 Конкурсні заявки, подані в ході відкритих торгів та торгів з обмеженою кількістю учасників, приймаються і відкриваються з дотриманням процедур і умов, що гарантують правильність відкриття заявок і доступність інформації про результат їх відкриття. Час для розкриття конкурсних заявок має збігатися з останнім терміном подачі заявок або призначатися незабаром після закінчення цього строку. У день, час та в місці, зазначених в конкурсних документах, клієнт розкриває всі заявки, отримані до настання останнього терміну подачі заявок. Заявки повинні розкриватися у присутності учасників торгів або їх представників, що висловлюють бажання бути присутніми при цьому. Назва учасника торгів і загальна сума кожної конкурсної заявки, в тому числі й альтернативні заявки та знижки, якщо такі допускаються, зачитуються вголос і реєструються одразу при відкритті заявки. Клієнт зобов'язаний вести повний протокол розкриття заявок, копія якого відразу після розкриття конкурсних заявок повинна надаватися НЕФКО. Конкурсні заявки, отримані після встановленого останнього терміну подачі заявок, повертаються учасникам торгів нерозкритими.

Оцінка конкурсних заявок і присудження контракту

3.30 У разі застосування конкурсних процедур клієнт визначає відповідність всіх заявок вимогам конкурсної документації та здійснює оцінку і порівняння заявок тільки на основі критеріїв оцінки, викладених у конкурсних документах. Процес оцінки заявок аж до

²⁷ В цьому Керівництві із закупівель термін «афілійована організація» означає у відношенні до організації (першої організації) будь-яку організацію, що безпосередньо або опосередковано контролюється першою організацією; будь яку організацію, що безпосередньо або опосередковано контролює першу організацію, або будь-яку організацію, що безпосередньо або опосередковано контролюється спільно із першою організацією.

присудження контракту повинен проходити в умовах конфіденційності. Контракт присуджується протягом терміну дії заявки тому учаснику торгів, конкурсна заявка якого відповідає встановленим вимогам, і, згідно з конкретними критеріями оцінки, викладеними в конкурсній документації, визначена як заявка з найменшою оціненою вартістю, за умови, що учасник торгів був визнаний повністю здатним виконати контракт. Учасникам торгів не можна дозволяти і їх не можна просити внести зміни у свої конкурсні заявки, а також не можна виставляти їм нові умови в ході оцінки заявок або в якості умови присудження контракту. Умови контракту, без відповідного узгодження з НЕФКО, не можуть суттєво відрізнятися від положень і умов конкурсної документації. Клієнт може відхилити всі заявки лише при недостатньому рівні конкуренції, в тому числі у разі, коли отримані ним ціни конкурсних заявок значно перевищують кошторис витрат або величину наявних коштів. Перш ніж відхилити всі заявки, клієнт повинен отримати згоду з боку НЕФКО щодо процедур, яких він повинен дотримуватися.

3.31 Клієнт повинен представити НЕФКО звіт про оцінку конкурсних заявок і свою рекомендацію про присудження контракту. НЕФКО аналізує висновки та рекомендації і це є останнім етапом визначення прийнятності контракту для фінансування НЕФКО²⁸. Після присудження контракту клієнт зобов'язаний повідомити про це інших учасників торгів, і йому рекомендується опублікувати повідомлення про присудження контракту в тих же засобах масової інформації, де було опубліковано повідомлення про торги.

Попереднє укладання контракту

3.32 У низці випадків клієнтові вигідно підписати контракт з постачальником або підрядником ще до підписання з НЕФКО відповідного договору про фінансування. Клієнти підписують контракти завчасно на свій страх і ризик. Відсутність заперечень у НЕФКО з приводу процедур закупівель, документів із закупівель, або пропозиції про присудження контракту не накладає на НЕФКО зобов'язання щодо фінансування даного проекту. Щоб підписані до затвердження фінансування контракти могли фінансуватися НЕФКО, весь порядок закупівель має відповідати цьому Керівництву із закупівель.

Управління контрактами

3.33 Клієнт зобов'язаний здійснювати управління контрактами з належною ретельністю, контролювати їх виконання і звітувати про це перед НЕФКО.

3.34 Перш ніж дати згоду на зміну або скасування будь-яких положень та умов контракту і на продовження встановлених термінів його виконання (крім як у випадку крайньої терміновості у зв'язку з непередбаченими подіями, не пов'язаними з діями організації-покупця), клієнт повинен отримати згоду НЕФКО на запропоновані зміни, скасування чи продовження. Заявки на зміну обсягу робіт або додаткові роботи, підготовлені відповідно до положень і умов контракту, мають бути представлені на розгляд НЕФКО, перш ніж можуть бути зроблені відповідні платежі.

Контроль за закупівлями та розгляд з боку НЕФКО

3.35 В рамках своїх обов'язків з реалізації проектів клієнти зобов'язані складати і вести документацію і звітність по процесу закупівель та управління контрактами після їх присудження для представлення її на розгляд НЕФКО. При розгляді процесів закупівель та

²⁸ Див. пункт 3.35.

управління контрактами НЕФКО буде звертати особливу увагу на найважливіші етапи, які необхідні для забезпечення прийнятності контракту для фінансування НЕФКО, зокрема на план закупівель, конкурсні документи, процедури оцінки конкурсних заявок та присудження контракту, а також можливі зміни і претензії в період виконання контракту.

3.36 На обґрунтовану вимогу НЕФКО, клієнт зобов'язується вносити будь-які зміни в закупівельні документи та / або звіти. Забороняється вносити будь-які зміни у затверджені документи або звіти без попередньої згоди НЕФКО.

3.37 Всі контракти, що присуджуються в порядку відкритих торгів або торгів з обмеженим числом учасників, зазвичай підлягають попередньому розгляду НЕФКО. Контракти, що підлягають розгляду НЕФКО, визначаються на підставі плану закупівель, узгодженого для проекту. НЕФКО може періодично проводити розгляд інших контрактів після завершення процесу закупівель.

3.38 Щодо всіх контрактів, що **підлягають попередньому розгляду НЕФКО**, клієнт зобов'язаний:

- (a) до направлення запрошень до участі в попередньому кваліфікаційному відборі або торгах, надати НЕФКО на розгляд та узгодження повний комплект документів для попередньої кваліфікації або конкурсних документів;
- (b) до складання остаточного списку фірм, які пройшли попередній кваліфікаційний відбір, або до присудження контракту представити НЕФКО на розгляд і узгодження докладний звіт про попередній кваліфікаційний відбір чи оцінку конкурсних заявок з конкретним обґрунтуванням своїх рекомендацій з попереднього кваліфікаційного відбору фірм або присудження контракту ; і
- (c) одразу після підписання контракту, надати НЕФКО один завірений примірник цього контракту.

3.39 Щодо контрактів, що **не підлягають попередньому розгляду НЕФКО**, клієнт зобов'язаний до подачі заявки на перші виплати за таким контрактом надати НЕФКО на розгляд та узгодження завірений примірник укладеного контракту, а також звіт про оцінку конкурсних заявок.

3.40 В разі отримання НЕФКО **скарги** щодо будь-якого аспекту проведення торгів (див. Додаток 1), НЕФКО зобов'язується забезпечити всебічний розгляд скарги, і до завершення процесу розгляду не приймати жодні рішення і не надавати ніяких згод, які могли б вплинути на результати такого розгляду.

3.41 Якщо НЕФКО встановить, що закупівлі, присудження або управління контрактом, включаючи внесення в такий контракт узгоджених змін і скасування будь-яких його положень, здійснювалися з істотним порушенням погодженого порядку, НЕФКО зобов'язується негайно повідомити про це клієнта із зазначенням всіх підстав такого висновку. Якщо проблема не усувається або не піддається усуненню, контракт може втратити право на фінансування НЕФКО і будь-яка невикористана частина фінансування, виділена на цей контракт або проект, може бути анульована.

3.42 НЕФКО зобов'язується регулярно публікувати опис присуджених контрактів, назву і державну приналежність організацій, яким були присуджені контракти, а також вартість контрактів.

4. ЗАКУПІВЛІ У ПРИВАТНОМУ СЕКТОРІ

4.1 Прагнення НЕФКО до забезпечення належного використання коштів, а також економії та ефективності в рівній мірі стосується її операцій як у державному / муніципальному секторі (як це визначено в пункті 3.2), так і у приватному секторі. Підприємства приватного сектора часто досягають вищевказаних цілей, здійснюючи свої закупівлі у відповідності зі сформованою комерційною практикою, без організації офіційних відкритих торгів. Проте, за можливості, НЕФКО буде рекомендувати своїм клієнтам з приватного сектора використовувати методи конкурсних торгів, особливо для великих контрактів.

4.2 НЕФКО необхідно переконатися, що клієнти з приватного сектора використовують належні методи закупівель, що забезпечують раціональний вибір товарів і послуг за справедливими ринковими цінами, і що вони здійснюють свої капіталовкладення екологічно прийнятним і економічно ефективним чином. Велике значення для оцінки і згоди НЕФКО на надання фінансування має процес ретельного планування закупівель з урахуванням конкретних потреб підприємства.

4.3 Контракти, що присуджуються клієнтами з приватного сектора, повинні укладатися на строго комерційних засадах і відповідати фінансовим інтересам компанії клієнта, а не спонсорів. Якщо акціонер компанії клієнта або її афілійованих організацій, включаючи материнські компанії та афілійовані організації таких материнських компаній, є одночасно підрядником або постачальником за даним проектом, НЕФКО має переконатися у відповідності витрат поточним ринковим цінам і первісним кошторисним витратам, а також в об'єктивності та обґрунтованості контрактних умов. НЕФКО не фінансуватиме витрати, які перевищують ринкові ціни.

4.4 Якщо НЕФКО фінансує приватну організацію – оператора державної / муніципальної концесії, при виборі концесіонера необхідно дотримуватися порядку проведення конкурсних торгів, прийнятого для НЕФКО.

4.5 У тих випадках, коли НЕФКО виділяє кошти фінансовому посереднику для надання субкредитів приватним вигодонабувачам з числа малих і середніх підприємств, закупівлі за даними субкредитами здійснюються такими вигодонабувачами відповідно до звичайної практики закупівель для операцій у приватному секторі, прийнятної для НЕФКО. Якщо субкредити надаються вигодонабувачам з державного / муніципального сектора, закупівлі за такими субкредитами здійснюються відповідно до національних правил закупівель для державного / муніципального сектора, із забезпеченням змагальності.

4.6 Якщо гранти на операції в приватному секторі фінансуються з трастових фондів, розпорядником яких є НЕФКО, слід дотримуватися правил Розділу 3 або 5, в тій мірі, в якій вони не суперечать домовленостям, досягнутим з донорами таких фондів.

5. ЗАКУПІВЛЯ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Загальні положення

5.1 НЕФКО і її клієнти залучають консультантів²⁹ для надання широкого спектра експертних

²⁹ У цьому Керівництві із закупівель термін «консультант» означає, у залежності від контексту, як індивідуальних консультантів, так і фірми, організації, установи та інші види юридичних осіб, які надають послуги інтелектуального

висновків та консультаційних послуг з питань операційної діяльності та управління. Основним параметром вибору консультантів є якість надаваних ними послуг. Для забезпечення ефективного та якісного виконання завдань з дотриманням необхідних умов підзвітності, порядок відбору консультантів та укладення з ними договорів на надання послуг повинен бути гнучким і прозорим. При укладанні договорів на послуги консультантів, оплачуваних з коштів кредитів НЕФКО для операцій у державному / муніципальному секторі, а також послуг консультантів, найнятих безпосередньо НЕФКО, слід дотримуватися процедур, наведених у цьому Розділі 5. Щодо контрактів на послуги консультантів, що фінансуються з **трастових фондів**, розпорядником яких є НЕФКО, для операцій як у державному, так і у приватному секторах, ці процедури повинні виконуватися за умови, що вони не суперечать домовленостям, досягнутим з донорами таких фондів.

Процес відбору консультантів

5.2 Процес відбору консультантів зазвичай складається з наступних етапів:

- (a) підготовка технічного завдання (ТЗ), в якому визначаються обсяг і цілі передбачуваного завдання, включаючи можливе надання подальших послуг та / або продовження завдання, визначення методу відбору та підготовка кошторису витрат на надання послуг;
- (b) визначення (через запрошення для висловлення зацікавленості або будь-яким іншим способом) консультантів, які зацікавлені в наданні необхідних послуг і мають відповідну кваліфікацію, і складання короткого списку консультантів, що відповідають вимогам відбору;
- (c) підготовка та надсилання запрошень з проханням представити свої пропозиції консультантам із короткого списку;
- (d) отримання пропозицій, оцінка та порівняльний аналіз технічних та фінансових сторін пропозицій, а також вибір кращого консультанта;
- (e) укладення договору з відібраним консультантом; та
- (f) управління контрактом.

5.3 Деякі з цих етапів можна спростити або скасувати взагалі, залежно від вартості контракту на надання послуг:

- (a) Щодо договорів з фізичними особами³⁰ кошторисною вартістю **менше 50 000 євро**, кваліфікований консультант відбирається безпосередньо (без складання короткого списку претендентів) і з ним укладається договір найму;
- (b) Щодо договорів з фізичними особами кошторисною вартістю **більше 50 000 євро**, кваліфікований консультант відбирається за підсумками оцінки кандидатів, що увійшли до короткого списку, із обов'язковим протоколюванням обґрунтування

або консультаційного характеру, а також асоціації таких юридичних осіб у вигляді спільних підприємств або договорів на надання субконсультаційних послуг.

³⁰ У цьому Керівництві із закупівель термін «фізична особа» означає індивідуальних консультантів також у тому випадку, коли такі консультанти пропонують свої послуги як індивідуальні підприємці.

зробленого вибору;

- (c) Щодо договорів з юридичними особами кошторисною вартістю **менше 75 000 євро**, кваліфікований консультант відбирається безпосередньо (без складання короткого списку претендентів) і з ним укладається договір найму;
- (d) Щодо договорів з юридичними особами кошторисною вартістю **більше 75 000 євро**, але **менше 150 000 євро**, складається короткий список фірм, що відповідають вимогам. Відбір проводиться за підсумками оцінки документально підтвердженого досвіду роботи фірм, що увійшли до короткого списку, і їх поточної кваліфікації стосовно до даного завдання. Тільки кращій фірмі буде запропоновано представити технічні та фінансові пропозиції, на основі яких обговорюватиметься укладення договору. Якщо переговори з кращою фірмою не принесуть результату, технічні і фінансові пропозиції можуть бути запитані у фірми, що показала другий результат, і ця фірма може бути запрошена на переговори за договором.
- (e) Договори з юридичними особами кошторисною вартістю **більше 150 000 євро**, як правило, укладаються в порядку конкурсу за підсумками оцінки технічних та, за необхідності, фінансових пропозицій, що надійшли від консультантів, включених до короткого списку. Якщо кошторисна вартість контракту становить **менше 300 000 євро**, попередній відбір може проводитися без публікації офіційного запрошення для висловлення зацікавленості. Детальна інформація про попередній відбір кандидатів для контрактів вартістю в **більш ніж 300 000 євро** наведена в пункті 5.6.

Короткі списки

5.4 У короткий список претендентів зазвичай вносять не менше трьох (3), але не більше шести (6) кваліфікованих та досвідчених консультантів (з числа фізичних або юридичних осіб), і зазвичай не більше двох консультантів з однієї окремо взятої країни.

5.5 До короткого списку претендентів не можуть входити:

- (a) афілійовані організації клієнта, крім випадків, коли може бути доведено відсутність між клієнтом і цією афілійованою організацією значного ступеню спільного володіння, впливу або контролю, а також відсутність ймовірності виникнення умов, які можуть позначитися на об'єктивності думки цієї афілійованої організації в ході виконання завдання.
- (b) фізичні і юридичні особи, які представили більше одного висловлення зацікавленості, або беруть участь чи мають намір брати участь в складі спільного підприємства або консорціуму в декількох висловленнях зацікавленості/пропозиціях щодо кожного контракту. Подання консультантом кількох пропозицій або його участь в декількох пропозиціях щодо одного контракту тягне за собою відхилення всіх пропозицій за контрактом, на який претендує консультант. Однак, один і той же консультант, який залучається до пропозиції на правах субпідрядника, може брати участь в декількох пропозиціях, що надаються фірмою.
- (c) фізичні і юридичні особи, які мають конфлікт інтересів, або можуть мати конфлікт інтересів після присудження контракту³¹.

³¹ Див. пункти 3.26-3.28.

5.6 **Оголошення.** Для великих завдань кошторисною вартістю понад 300 000 євро, для складних або спеціалізованих завдань та для операцій, що складаються із значного числа однотипних завдань, в розділі «Закупівля товарів, робіт і послуг» на веб-сайті НЕФКО (www.nefco.org), на веб-сайті клієнта, а також в інших відповідних засобах масової інформації в країні клієнта повинно бути опубліковане офіційне оголошення з пропозицією до кваліфікованих осіб висловити свій інтерес. Короткий список кандидатів, як правило, складається на основі надісланих відповідей на таке оголошення.

5.7 Запрошення до подачі **пропозицій**. Запрошення до подачі пропозицій зазвичай містить рекомендації консультантам для підготовки та подання пропозицій (у тому числі критерії оцінювання), форми, які повинні використовуватися для пропозицій, технічне завдання, а також форму і умови передбачуваного контракту. Клієнти повинні використовувати міжнародно визнані стандарти оформлення документів для запрошення до подання пропозицій³².

5.8 **Мова.** Вся конкурсна та контрактна документація, включаючи опубліковані оголошення про закупівлі, складається і публікується клієнтом англійською мовою, якщо інше не погоджено з НЕФКО.

Клієнт може підготувати додаткові комплекти запитів на конкурсні пропозиції, включаючи опубліковані оголошення про закупівлі, на мові країни або іншій, комерційно прийнятній мові, в цілях сприяння залученню до участі в конкурсі місцевих консультантів та поданню їх пропозицій на обраній мові.

Вся документація, необхідна НЕФКО для розгляду, представляється НЕФКО англійською мовою. При надходженні скарг у зв'язку з проведенням закупівель НЕФКО може витребувати завірений переклад відповідних документів.

Оцінка і відбір

5.9 Запити про подачу пропозицій, що надсилаються консультантам із короткого списку відібраних фірм, мають містити чіткі роз'яснення щодо критеріїв оцінки таких пропозицій. Оцінка консультантів, як правило, проводиться шляхом спільного розгляду технічних і фінансових аспектів пропозиції³³, при цьому для технічних аспектів часто використовується вага 80 %, а для ціни – 20 %. Технічні аспекти можуть включати, серед іншого, досвід виконання аналогічних завдань, досвід роботи і присутності в даному регіоні, кваліфікацію основних співробітників, пропонованих для виконання завдання, а також прийнятність і якість плану роботи. Для деяких суто технічних завдань вага, що призначається для ціни послуг, може значно перевищувати 20%, проте, головним фактором відбору повинна залишатися якість. Оцінку технічних переваг слід проводити без знання цін пропозицій. Саме тому, фінансові пропозиції повинні надаватися в окремих запечатаних конвертах, які будуть відкриті лише після завершення технічної оцінки. Після запиту офіційних пропозицій консультант, пропозиція якого отримала найвищу суму технічних і фінансових балів, запрошується на переговори з клієнтом про укладення договору.

5.10 Незважаючи на перевагу організації конкурсу на основі короткого списку, в деяких випадках може бути необхідно або доцільно залучити конкретного консультанта або продовжити роботу з конкретним консультантом, зокрема, якщо:

³² Наприклад, стандартні запити на надання пропозицій в рамках правил закупівель ЄБРР, МБРР та Міжнародної федерації інженерів-консультантів, які відкориговані відповідно до вимог НЕФКО.

³³ У керівництві Світового банку цей метод називається відбором за показниками якості та вартості (ОКС).

- (a) консультант має унікальну кваліфікацію або досвід;
- (b) консультант брав або бере участь в таких початкових етапах проектного циклу, як підготовка техніко-економічного обґрунтування або проектування, і було визначено, що необхідна безперервність і що конкурсні процедури не принесуть ніяких або майже ніяких переваг; або
- (c) для виконання обумовлених у контракті послуг, в силу непередбачених обставин, виникла необхідність у наданні додаткових послуг, не обумовлених у первісному контракті, за умови, що такі додаткові послуги технічно чи фінансово не можуть бути відокремлені від первинного контракту без заподіяння будь-яких значних незручностей замовнику, або коли такі послуги, хоча і можуть надаватися окремо від виконання первинного контракту, абсолютно необхідні для його завершення.

У вищезазначених випадках, за попередньою згодою НЕФКО, клієнт має право надіслати такому консультанту запит на отримання його конкурсної пропозиції і провести з ним переговори про укладення контракту.

Переговори щодо укладення контракту

5.11 В ході переговорів про укладення контракту між клієнтом і консультантом, за їх взаємною згодою, в пропозицію відібраного консультанта можна вносити зміни. Клієнт може висловити побажання про зміну обсягу послуг та складу персоналу, запропонованих консультантом, а потім обговорити відповідне коригування ціни послуг. Проект остаточного контракту повинен бути представлений на розгляд НЕФКО до підписання такого контракту. Якщо вартість послуг була основним чинником в оцінці пропозицій, переговори про укладення контракту не повинні торкатися теми розміру винагороди, ставок і витрат, якщо тільки вони не вважаються занадто високими.

5.12 Після присудження контракту клієнт зобов'язується повідомити про це інших консультантів і має опублікувати повідомлення про присудження контракту в тих же засобах масової інформації, де було опубліковано оголошення про торги. Після цього всі нерозкриті фінансові пропозиції консультантів повинні бути повернені власникам.

Управління контрактами

5.13 Як і у випадку з іншими контрактами, що фінансуються НЕФКО, клієнт несе відповідальність за управління договорами на надання консультаційних послуг та роботою консультанта в інтересах забезпечення високої якості виконання контрактів, санкціонування платежів, внесення необхідних змін до контрактів, вирішення можливих претензій і суперечок, своєчасного та задовільного завершення завдання та оцінки роботи консультантів.

5.14 Перш ніж дати згоду на зміну або скасування будь-яких положень та умов контракту і на продовження встановлених термінів його виконання (крім як у випадку крайньої терміновості у зв'язку з непередбаченими подіями, не пов'язаними з діями організації-покупця), клієнт повинен переконатися в тому, що НЕФКО не заперечує проти таких змін, скасувань або продовжень.

Розгляд з боку НЕФКО

5.15 У випадках, коли консультантів наймає клієнт, їх кваліфікація, досвід і умови найму мають повністю задовольняти НЕФКО. НЕФКО розглядає запропоноване запрошення до подачі пропозицій, що включає технічне завдання, запропонований короткий список консультантів,

результати оцінки, рекомендації з відбору консультанта і остаточний договір, щоб переконатися у відповідності завдання встановленим НЕФКО критеріям фінансування.

5.16 На обґрунтовану вимогу НЕФКО, клієнт зобов'язується вносити будь-які зміни в закупівельні документи та звіти. Забороняється вносити будь-які суттєві зміни у затверджені документи або звіти без попередньої згоди НЕФКО.

5.17 Договори про надання консультаційних послуг, укладені з фізичними особами, вартістю в **75 000 євро і більше**, а також укладені з юридичними особами, вартістю в **300 000 євро і більше**, зазвичай підлягають попередньому розгляду НЕФКО. Договори, що підлягають розгляду, визначаються на підставі узгодженого плану закупівель. НЕФКО може періодично проводити перевірки після завершення процесу закупівель за договорами, а також може вимагати від клієнта оцінки роботи консультанта.

5.18 Стосовно всіх договорів (контрактів), що **підлягають попередньому розгляду НЕФКО**, клієнт зобов'язується:

- (a) до направлення запрошень про подачу пропозицій, надати НЕФКО на розгляд та узгодження пропонований ним короткий список консультантів та запрошення про подачу пропозицій;
- (b) до запрошення вибраного консультанта на переговори, надати НЕФКО на розгляд та узгодження детальний звіт про оцінку з викладенням конкретних причин, на яких ґрунтуються рекомендації про вибір цього учасника-переможця; і
- (c) одразу після підписання контракту, надати НЕФКО один завірений примірник цього контракту.

5.19 Щодо контрактів, що **не підлягають попередньому розгляду НЕФКО**, клієнт зобов'язується до подачі заявки на перші виплати за таким контрактом надати НЕФКО на розгляд та узгодження завірений примірник укладеного контракту разом із звітом про оцінку конкурсних заявок.

5.20 Якщо НЕФКО встановить, що рішення щодо закупівель або управління будь-яким контрактом (договором), включаючи внесення в такий контракт узгоджених змін і скасування будь-яких його положень, здійснювалися з істотним порушенням погодженого порядку, НЕФКО зобов'язується негайно повідомити про це клієнта із зазначенням всіх підстав такого висновку. У разі, якщо порушення не будуть усунені, або не піддаються усуненню, такий контракт може **втратити право** на фінансування НЕФКО, а виділена, але не використана частина фінансування цього контракту може бути анульована.

5.21 НЕФКО буде періодично публікувати опис присуджених договорів із зазначенням назв і державної приналежності консультантів, яким було присуджено договори, а також вартості договорів, включаючи дані про короткий список відібраних консультантів, які брали участь у процесі відбору, що привів до такого присудження договорів.

Додаток 1: Вказівки для учасників торгів

Мета

1. Цей додаток містить рекомендації для потенційних учасників торгів, які бажають взяти участь у конкурсі на укладання контрактів (договорів) на поставку товарів, виконання робіт і надання неконсультаційних послуг згідно з Розділом 3, а також на надання консультаційних послуг згідно із Розділом 5 Керівництва НЕФКО щодо закупівель товарів, робіт і послуг.

Відповідальність за закупівлі

2. Відповідно до Розділу 3 та 5, відповідальність за всі аспекти укладення контрактів (договорів) на товари, роботи і послуги покладається на клієнта НЕФКО. Таким чином, клієнт (можливо, за підтримки зовнішнього консультанта) розсилає запрошення, отримує і оцінює отримані конкурсні заявки, а також визначає переможця торгів та присуджує контракт, який укладається між клієнтом і постачальником, підрядником, постачальником послуг, консультантом або концесіонером. НЕФКО відповідає за закупівлі консультаційних послуг відповідно до розділу 5 тільки в тому випадку, якщо консультанти наймаються НЕФКО.

Роль НЕФКО у закупівлях, що здійснюються клієнтами

3. НЕФКО розглядає та затверджує процедури закупівель, документи, звіти про оцінку конкурсних заявок/ пропозицій, рекомендації про присудження контрактів та остаточні тексти контрактів, щоб забезпечити проведення торгів клієнтом відповідно до узгоджених процедур. У разі великих контрактів (такими зазвичай вважаються контракти, загальна вартість яких перевищує конкретну граничну суму в євро, зазначену в проектній документації) документи з закупівель підлягають перевірці НЕФКО до їх опублікування або розсилки клієнтом учасникам торгів, тоді як звіт про оцінку заявок / пропозицій, рекомендації щодо присудження контракту та проект контракту повинні бути розглянуті НЕФКО до дати підписання такого контракту. Якщо в будь-який момент процесу закупівель товарів, робіт і послуг (навіть після присудження контракту) НЕФКО виявляє суттєві³⁴ порушення узгоджених процедур проведення торгів або управління контрактом, НЕФКО може оголосити, що контракт втрачає право на фінансування, згідно з пунктами 3.41 та 5.20.

Разом з тим, у разі присудження клієнтом такого контракту після отримання підтвердження про відсутність заперечень з боку НЕФКО, НЕФКО може визнати, що контракт не підлягає фінансуванню, якщо встановить, що її згода була отримана на основі неповної, неточної інформації або інформації, що вводить в оману про процес закупівель, наданої клієнтом, або якщо встановить факти здійснення клієнтом або переможцем торгів корупційних, шахрайських примусових дій або змови. Крім того, НЕФКО має право також визнати контракт таким, що повністю або частково не підлягає фінансуванню, якщо в ході управління договором виявилися факти відхилення клієнтом від погодженого порядку виконання контракту (як це передбачено пунктами 3.33, 3.34, 5.13 і 5.14), або якщо НЕФКО встановить факти здійснення клієнтом або переможцем торгів корупційних, шахрайських, примусових або змовницьких дій під час торгів або реалізації даного контракту. Таке визнання контракту таким, що не підлягає фінансуванню, не виключає можливого прийняття НЕФКО правових

³⁴ Рішення про те, чи вважається процедурне чи інше відхилення «суттєвим», приймається виключно НЕФКО, виходячи з обґрунтованої оцінки всіх фактів в кожному окремому випадку.

заходів відповідно до Постанови Ради директорів НЕФКО про боротьбу з корупцією³⁵.

4. Відповідно до пунктів 3.16, 3.24 та 5.7, клієнтам слід користуватися міжнародно визнаними стандартами щодо проведення закупівель³⁶ при підготовці конкретних конкурсних документів і запрошень до подачі пропозицій щодо кожного виду закупівель товарів, робіт і послуг з мінімумом змін і доповнень, які враховують специфіку питань і вимог конкретної країни, НЕФКО, проекту та контракту.

Інформація щодо конкурсних торгів

5. Інформацію про можливості участі у відкритих конкурсних торгах згідно з пунктом 3.9 можна отримати із загальних оголошень про закупівлі та із конкретних запрошень до участі в попередньому кваліфікаційному відборі або торгах, опублікованих клієнтами НЕФКО в різних видах засобах масової інформації, як це передбачається пунктами 3.7 та 3.8. Загальні рекомендації щодо форм участі, а також попередню інформацію про можливості отримання замовлення у зв'язку з майбутніми проектами можна знайти в розділі про закупівлі на веб-сайті НЕФКО (www.nefco.org), де також публікуються запрошення до висловлення зацікавленості в участі у великих договорах на надання консультаційних послуг відповідно до пункту 5.6.

Вказівки для учасників торгів

6. Знайшовши або отримавши запрошення до участі в попередньому кваліфікаційному відборі, конкурсний документ або запрошення до висловлення зацікавленості, потенційний учасник торгів повинен, перш за все, уважно ознайомитися з цими документами, щоб визначити свою відповідність щодо основної прийнятності, технічним, комерційним і контрактним вимогам і умовам, а також кваліфікаційним критеріям. Якщо така відповідність відсутня, то недоцільно витратити сили і гроші на підготовку і подачу конкурсної заявки. Далі учасник торгів повинен критично проаналізувати зміст документів на предмет виявлення будь-яких неточностей, пропусків або внутрішніх протиріч, а також неясних або дискримінаційних чи обмежувальних формулювань у технічних вимогах або в інших розділах документації. При виявленні таких неточностей слід запитати від клієнта роз'яснення в письмовій формі протягом спеціально встановленого в конкурсній документації терміну. Якщо роз'яснення не були запитані у встановлений термін, то це може привести до відхилення заявки.

7. У конкурсній документації, зазвичай в **Інструкціях для учасників торгів (ІУТ)** для конкурсів на закупівлю товарів, робіт та неконсалтингових послуг, а також в **Інструкціях для учасників-консультантів (ІУК)** для конкурсних пропозицій на надання консультаційних послуг, викладаються критерії і методика відбору переможця торгів. Якщо ці інструкції незрозумілі, або якщо в них є неточності чи протиріччя між вимогами та методикою, наведеними в ІУТ / ІУК та інших розділах конкурсної документації, наприклад, у розділі технічних специфікацій, учасник торгів має право знову звернутися за роз'ясненнями до клієнта. Слід підкреслити, що кожен торг, як вказується в пункті 3.30, регулюється конкретними конкурсними документами, що публікуються клієнтом. Якщо учасник торгів вважає, що деякі положення конкурсних документів суперечать Керівництву НЕФКО із закупівель, він повинен поставити це питання безпосередньо перед клієнтом, направивши копію свого запиту в НЕФКО.

³⁵ Постанова Ради директорів НЕФКО про боротьбу з корупцією опублікована на сайті www.nefco.org в розділі «Про НЕФКО / Правові рамки».

³⁶ Наприклад, типові документи в рамках правил закупівель ЄБРР, МБРР та Міжнародної федерації інженерів-консультантів, які відкориговані відповідно до вимог НЕФКО.

8. Учасник торгів повинен піднімати всі питання, пов'язані з неточностями, протиріччями, пропусками чи будь-якими іншими проблемами такого характеру, до закінчення останнього терміну направлення запитів щодо роз'яснення (якщо такі є), як це передбачено в ІУТ / ІУК, щоб забезпечити подачу повністю відповідної всім вимогам конкурсної заявки, разом із усією необхідною документацією. Недотримання найважливіших технічних та / або комерційних вимог призведе до відхилення заявки³⁷ як такої, що не відповідає вимогам. Якщо учасник торгів побажає відійти від дотримання будь-яких незначних вимог, або запропонувати альтернативне рішення щодо питання, яке не має конкретних вказівок в ІУТ/ІУК, учасник торгів має надати повністю відповідну всім вимогам конкурсну документацію із окремою вказівкою на коригування ціни у зв'язку зі згодою на відхилення від тієї чи іншої вимоги або з прийняттям альтернативного рішення. Після отримання та публічного розкриття заявок / пропозицій від учасника, йому не дозволяється змінювати ціну або відмовлятися від поданої ним заявки.

Конфіденційність процесу оцінювання

9. Процес оцінки поданих заявок повинен носити конфіденційний характер до моменту оголошення переможця. Це надзвичайно важливо, оскільки дозволяє оцінювачам заявок з боку клієнта і НЕФКО виконувати свою роботу без неналежного втручання, а також з урахуванням тих негативних наслідків для ринку, до яких може привести оприлюднення певної інформації про торги. Якщо на цьому етапі учасник торгів бажає довести до відома клієнта та / або НЕФКО будь-яку **додаткову інформацію**, він зобов'язаний представити її в письмовому вигляді. Проте, немає гарантій, що така додаткова інформація враховуватиметься в процесі оцінки.

Запити та скарги з приводу процесу закупівель (закупівлі, що здійснюються клієнтами)

10. Учасникам торгів пропонується надсилати НЕФКО копії матеріалів листування з клієнтом з проблем та питань, пов'язаних з процесом проведення торгів. Учасники торгів також можуть звертатися до НЕФКО в тих випадках, коли клієнт зволікає з відповіддю, або коли учасники торгів висловлюють скарги на організацію клієнтом процесу закупівель. Всі такі повідомлення повинні надсилатися на ім'я Виконавчого директора НЕФКО.

11. Повідомлення (листи), отримані НЕФКО **до закінчення останнього терміну подачі конкурсних заявок**, як правило, передаються клієнту на виконання та / або відповіді разом з відповідними зауваженнями. Скарги, надіслані НЕФКО і не розглянуті клієнтом до закінчення останнього терміну подачі конкурсних заявок, розглядатимуться інспекційною радою, створеною НЕФКО для цієї мети.

12. Робота з листами, отриманими НЕФКО **після розкриття заявок**, будується наступним чином. Щодо договорів, що не підлягають попередньому розгляду НЕФКО, листи направляються клієнту для належного розгляду та вжиття відповідних заходів, якщо необхідно. Будь-які такі повідомлення будуть далі розглядатися НЕФКО в процесі подальшого моніторингу проекту. Щодо договорів, що підлягають попередньому розгляду, НЕФКО розглядає будь-які підняті в таких повідомленнях питання після консультації з клієнтом до завершення процесу оцінки поданих заявок. У разі виникнення потреби в додаткових

³⁷ Під час розгляду звітів клієнтів щодо оцінки заявок пропозицій, НЕФКО, перед тим, як заявити про відсутність заперечень, серед іншого, вивчає заявки / пропозиції на предмет наявності підстав для їх відхилення, з огляду на «суттєву невідповідність» або на «суттєві» або ж «принципово важливі» відхилення.

відомостях, НЕФКО запрошує їх у клієнта. У разі виникнення потреби в додаткових відомостях або поясненнях від учасника торгів, НЕФКО просить клієнта отримати такі відомості або роз'яснення та при необхідності прийняти їх до уваги в звіті про оцінку заявок, яка подається НЕФКО. НЕФКО вважатиме процес розгляду цих матеріалів закінченим тільки тоді, коли питання, висловлені в листі, будуть повністю розглянутими та врахованими.

13. За винятком отримання повідомлень про отримання листа, НЕФКО не вступає в переговори або в листування з будь-якими учасниками торгів щодо подробиць процесу оцінки, що відбувається, до публікації повідомлення про присудження контракту.

Запити та скарги з приводу процесу закупівель (закупівля послуг консультантів з боку НЕФКО)

14. Запити щодо роз'яснення змісту документів, що публікуються НЕФКО у зв'язку з наймом НЕФКО консультантів згідно Розділу 5, повинні надсилатися на ім'я співробітника НЕФКО, зазначеного в документах на закупівлю. Будь-які скарги з приводу процесу укладення таких договорів слід направляти в письмовому вигляді на ім'я Виконавчого директора НЕФКО.

Обговорення проведених торгів

15. Якщо після оголошення переможця торгів, або у разі прийняття офіційного рішення про відхилення заявок до оголошення переможця відповідно до прийнятого порядку, будь-який учасник торгів бажає з'ясувати, з яких причин його заявка не була відібрана, він повинен направити відповідний запит клієнту, а його копію – НЕФКО. Клієнт повинен надати всі роз'яснення після отримання запиту від учасника торгів. Якщо учасник торгів не задоволений наданим йому поясненням і бажає обговорити це питання з НЕФКО, він має право звернутися з клопотанням до Виконавчого директора НЕФКО для отримання офіційних пояснень щодо підсумків проведених торгів, направивши копію свого запиту клієнтові. Стосовно договорів про надання консультаційних послуг, що укладаються НЕФКО від свого власного імені, такий запит повинен адресуватися Виконавчому директору НЕФКО. НЕФКО організує зустріч на відповідному рівні із запрошенням потрібних співробітників НЕФКО, а при необхідності – і клієнта. У ході такої зустрічі аналізуються сильні і слабкі сторони представленої конкурсної заявки, а також будь-які інші відомості, необхідні учаснику торгів для більш глибокого розуміння того, як підвищити свої шанси на успіх у майбутньому.