
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО
ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ И МЕТРОЛОГИИ



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
СТАНДАРТ
РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

ГОСТ Р ИСО 10845-1
Проект
Редакция от 09.11.2015

**МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ ЗДАНИЙ
И СООРУЖЕНИЙ**

Требования к организации работ и программному обеспечению

ISO 10845-1:2010

Construction procurement – Part 1: Processes, methods and procedures
(IDT)

Снабжение в строительстве. Часть 1. Процессы, методы и процедуры



Москва
Стандартинформ
2015

1 РАЗРАБОТАН Акционерным обществом "Научно-исследовательский центр "Строительство" (АО "НИЦ "Строительство"), а именно: ЦНИИСК им. В.А. Кучеренко совместно с Отделом специального комплексного проектирования (ОСКП).

2 ВНЕСЕН Техническим комитетом по стандартизации ТК 465 «Строительство».

3 УТВЕРЖДЕН И ВВЕДЕН В ДЕЙСТВИЕ Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от № -ст

4 Настоящий стандарт основан на международном стандарте ISO 10845-1:2010 "Construction procurement – Part 1: Processes, methods and procedures" (Снабжение в строительстве. Часть 1. Процессы, методы и процедуры).

5 ВВЕДЕН ВПЕРВЫЕ

Правила применения настоящего стандарта установлены в ГОСТ Р 1.0-2012 (раздел 8). Информация об изменениях к настоящему стандарту публикуется в ежегодном (по состоянию на 1 января текущего года) информационном указателе "Национальные стандарты", а официальный текст изменений и поправок – в ежемесячном информационном указателе "Национальные стандарты". В случае пересмотра (замены) или отмены настоящего стандарта соответствующее уведомление будет опубликовано в ближайшем выпуске ежемесячного информационного указателя "Национальные стандарты". Соответствующая информация, уведомления и тексты размещаются также в информационной системе общего пользования – на официальном сайте Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии в сети Интернет (www.gost.ru)

© Стандартиформ, 2015

Настоящий стандарт не может быть полностью или частично воспроизведен, тиражирован и распространен в качестве официального издания без разрешения Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии

Содержание

1	Область применения	1
2	Нормативные ссылки	2
3	Термины и определения	3
4	Организация системы закупок	10
4.1	Общие положения	10
4.2	Действия сотрудников, посредников и подрядчиков	12
4.3	Политика осуществления закупок	14
4.4	Политика дополнительных закупок	19
4.5	Ротация электронных баз данных	25
4.6	Средства коммуникации	29
4.7	Способы получения документов на рассмотрение в электронном виде	30
5	Подготовка к закупкам	31
5.1	Подготовка к закупкам кроме закупок с целью списания / передачи собственности	31
5.2	Подготовка к списанию / передаче собственности	33
6	Методы и процедуры осуществления закупок	35
6.1	Общие положения	35
6.2	Документация по закупкам	36
6.3	Привлечение тендерных предложений	46
6.4	Публичное извещение	61
6.5	Процесс и порядок проведения тендера	63
6.6	Присуждение контракта	76
6.7	Исполнение контракта	79
6.8	Разрешение споров, возникающих по ходу исполнения	

контракта	79
6.9 Инициативные предложения	80
6.10 Отклонения от установленных методов и процедур.....	80
ПРИЛОЖЕНИЕ А (справочное).....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ В (справочное).....	109
ПРИЛОЖЕНИЕ С (справочное).....	122
ПРИЛОЖЕНИЕ D (справочное).....	133
ПРИЛОЖЕНИЕ E (справочное)	138
ПРИЛОЖЕНИЕ F (справочное)	151
ПРИЛОЖЕНИЕ G (справочное).....	173
ПРИЛОЖЕНИЕ H (справочное).....	223
Библиография	228

Введение

Закупка – это процесс создания, ведения и исполнения контрактов. Закупка как таковая может быть определена как последовательность логически связанных действий, возникающих или выполняемых определенным образом и результатом которых становится какой-либо значимый конечный продукт или достижение промежуточного этапа проекта. В свою очередь, процессы укрепляются методами (т.е. задокументированным, систематически организованным сводом правил и подходов) и процедурами (т.е. официальными шагами, которые должны быть предприняты при выполнении определенных задач), которые по своему контекстуальному содержанию и форме отражают политику заказчика. Методы и процедуры также могут быть задокументированы и сопряжены с процессам.

Действия по закупкам начинаются с момента определения их необходимости и заканчиваются по факту выполнения условий контракта. Существуют шесть основных действий, связанных с процессом организации закупок, а именно:

- 1) определение предмета закупок;
- 2) принятие решения о стратегии закупок с точки зрения комплектования работ, заключения контракта, стратегии ценообразования и целевой стратегии и процедуры самой закупки;
- 3) объявление конкурса тендерных предложений;
- 4) оценка тендерных предложений;
- 5) присуждение контракта;
- 6) контроль за исполнением контракта и подтверждение его соответствия требованиям.

В рамках выполнения этих основных действий применяются методы, процедуры и принципы деятельности. Существует ограниченный диапазон методов и процедур, ассоциируемых с различными субпроцессами закупок,

которые могут быть стандартизированы вокруг совокупности задач системы организации процесса. Далее общественные, частные, международные организации и основные подрядчики могут учреждать собственные системы закупок вокруг этих стандартных процедур и методов. От подрядчиков, заключивших контракт с подобными организациями, в свою очередь, может потребоваться применение соответствующих стандартных процедур и методов в качестве обязательства по контракту при закупке товаров и услуг или заключении договора субподряда на проведение строительных работ, связанных с их контрактами.

Настоящий стандарт является одним из серии Международных Стандартов, озаглавленным «Закупки в строительстве» и охватывает различные аспекты закупок в строительной индустрии. Каждая часть серии относится к различным аспектам закупок. Целью этой серии стандартов является презентация комплексной и стандартной совокупности процессов, процедур и методов для организации системы закупок, которая была бы справедливой, беспристрастной, понятной, конкурентоспособной и затратноэффективной и которая могла быть использована для содействия осуществлению целей дополнительно к тем, которые непосредственно связаны с целью осуществления самой закупки.

Эта серия стандартов особенно соответствует потребностям развивающихся стран, которым может не хватать опыта и инструментов в данной области, и может использоваться для улучшения международной торговли. Настоящий стандарт служит основой, на базе которой общественные, частные и международные организации могут разрабатывать свои системы организации закупок для обеспечения конкуренции на равных условиях, уменьшения возможностей злоупотребления и улучшения прогнозируемости результатов закупок.

ПРИМЕЧАНИЕ - Помимо устранения технических барьеров осуществления

торговой деятельности, стандартизация обеспечивает следующие возможности:

- а) стороны-участники деятельности по закупкам могут исполнять свои обязанности в пределах закупочной политики своих организаций в унифицированной и комплексной форме;
- б) составление документов по закупкам в унифицированном и комплексном виде;
- в) разработки образовательных программ, которые обеспечат необходимой компетенцией стороны, принимающие участие в ряде действий по закупкам.

Помимо этого у правительственных организаций появляется возможность без труда разработать внутреннюю базу профессиональных знаний в области закупок, которые не будут утрачены при перемещении штатных сотрудников между различными отделами или уровнями правительственных или иных организаций.

Стандарт разработан Акционерным Обществом "Научно-исследовательский центр "Строительство" (АО "НИЦ "Строительство"), а именно: ЦНИИСК им. В.А. Кучеренко совместно с отделом специального комплексного проектирования (ОСКП, под руководством зам. нач. отд. А.А. Школьников).

При переводе стандарта использовался глоссарий, разработанный группой экспертов под руководством ген. директора ООО "КОНКУРАТОР" М.Г. Король.

Проект первой редакции настоящего стандарта обсуждался на расширенном заседании подкомитета "Технология информационного моделирования зданий и сооружений" ТК 465 "Строительство" 25 августа 2015г.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ ЗДАНИЙ

И СООРУЖЕНИЙ

Требования к организации работ и программному обеспечению

ISO 10845-1:2010

Construction procurement – Part 1: Processes, methods and procedures

1 Область применения

Настоящий стандарт описывает процессы, методы и процедуры, необходимые для внедрения в пределах организации системы закупок, которая была бы справедливой, беспристрастной, понятной, конкурентоспособной и затратоэффективной. Настоящий стандарт

- а) описывает комплексные процессы закупок, на основе которых заказчик может создавать свою систему закупок;
- б) устанавливает основные требования в отношении линии поведения сотрудников стороны заказчика, посредников, членов совета директоров и должностных лиц при привлечении их к участию в закупках;
- в) закладывает основу для разработки закупочных стратегий заказчиком, включая любые положения, относящиеся к размещению, а также
- г) устанавливает комплексные методы и процедуры для закупок, включая любые положения, относящиеся к размещению.

Руководство по применению некоторых статей представлены в Приложении А, а по формированию и управлению процессами закупок в Приложении Е. Подход к получению лучших предложений по закупкам описан в Приложении В. Различные типы закупочных процедур представлены в Приложениях С, F, и G. Процедуры вынесения экспертного

заклучения в отношении оспаривания решений, принятых во время тендера поясняется в Приложении D, а положения по аукционной документации рассматриваются в Приложении H.

2 Нормативные ссылки

Для применения настоящего стандарта необходимо использовать нормативные ссылки на перечисленные ниже стандарты. Ссылочные документы, для которых указана дата редакции, необходимо применять только указанное издание. Для ссылочных документов, для которых дата редакции не указана, необходимо применять последнюю редакцию (включая все редакционные исправления).

ISO 10845-5 – Закупки в строительстве – Часть 5: Участие в контрактах целевых организаций.

ISO10845-6 – Закупки в строительстве – Часть 6: Участие в контрактах целевых партнеров совместного предприятия.

ISO 10845-7 – Закупки в строительстве – Часть 7. Участие в контрактах местных организаций и рабочей силы.

ISO10845-8 – Закупки в строительстве – Часть 8: Участие в контрактах целевой рабочей силы.

ISO 15392:2008 – Способность поддержания баланса экономических, экологических и социальных аспектов в строительстве зданий – Общие принципы.

ISO 15686 (все части) – Здания и недвижимое имущество – Планирование срока службы.

Примечание – При пользовании настоящим стандартом целесообразно проверить действие ссылочных стандартов в информационной системе общего пользования — на официальном сайте Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии в сети Интернет или по ежегодно издаваемому информационному указателю

«Национальные стандарты», который опубликован по состоянию на 1 января текущего года, и по соответствующим ежемесячно издаваемым информационным указателям, опубликованным в текущем году. Если ссылочный стандарт заменен (изменен), то при пользовании настоящим стандартом следует руководствоваться заменяющим (измененным) стандартом. Если ссылочный стандарт отменен без замены, то положение, в котором дана ссылка на него, применяется в части, не затрагивающей эту ссылку.

3 Термины и определения

В настоящем стандарте применены следующие термины с соответствующими определениями:

- 3.1 **Принятие (Acceptance)** - принятие предложения или тендера подрядчика, таким образом, заключение контракта, имеющего обязательную силу. [ISO 6707-2: 1993, определение 3.4.2].
- 3.2 **Посредник (Agent)** - лицо или организация, не являющиеся сотрудником заказчика и действующие от имени заказчика.
- 3.3 **Перечень предложений цены (Bill of quantities)** - документ, содержащий перечень видов работ с указанием объемов и расценок по каждому Пункту для выплат подрядчикам через регулярные промежутки времени в сумме равной согласованной расценке за работу, выведенной из расчета объема выполненных работ.
- 3.4 **Долговое обязательство (Bond)** - денежная сумма или гарантии, предоставленные заказчику либо переданные третьей стороне, гарантирующие завершение работ и возвращение денежных сумм, которые будут признаны долговыми для подрядчика согласно условиям контракта.
- 3.5 **Процедура конкурсных переговоров (Competitive negotiation procedure)** - процедура по осуществлению закупок, которая посредством серии переговоров уменьшает количество оферентов, конкурирующих за право получение контракта до тех пор, пока прошедшие предварительный отбор оференты не будут приглашены к

представлению окончательных предложений.

3.6 **Процедура конкурсного отбора (Competitive selection procedure)** - любая процедура закупки, при которой контракт обычно присуждается подрядчику, предоставившему предложение с минимальными финансовыми затратами либо получившему наибольшее количество баллов за оценку конкурсного предложения.

3.7 **Условия контракта (Conditions of contract)** - условия, которые в совокупности описывают права и обязанности сторон, заключающих контракт, а также согласованные действия по контролю за исполнением контракта или документа, содержащего условия контракта.

ПРИМЕЧАНИЕ - адаптировано из ISO 6707:1993, определения 3.2.1 и 3.2.2.

3.8 **Конфликт интересов (Conflict of interest)** - любая ситуация, в которой лицо, занимающее ответственный пост, имеет конкурирующие профессиональные и личные интересы, что создает сложности в беспристрастном выполнении им своих обязанностей; лицо или организация, имеющие возможность использовать каким-либо образом профессиональное или служебное положение для личной или корпоративной выгоды; либо несовместимость или противоречие интересов, существующих между наемным сотрудником и организацией-заказчиком.

3.9 **Контракт (Contract)** - соглашение сторон, имеющее юридический статус, на осуществление поставки товаров, выполнение работ либо предоставление услуг. [ISO 6707-2:1993, определение 3.4.8].

3.10 **Контрактная документация (Contract data)** - документ, определяющий применяющиеся к данному контракту условия и указывающий специальную документацию, связанную с контрактом.

3.11 **Стратегия организации подрядных работ (Contracting strategy)** - стратегия, определяющая характер взаимоотношений, развитию

которых с подрядчиком хотел бы способствовать заказчик; эта стратегия, в свою очередь, определяет риски и ответственности между сторонами по отношению к контракту и методике выплат подрядчику.

- 3.12 **Подрядчик (Contractor)** - лицо или организация, связанная контрактными отношениями для обеспечения предоставления товаров, услуг, инженерных и строительных работ, предусмотренными предметом контракта.
- 3.13 **Коррупционные проявления (Corrupt practice)** - предложение, передача, получение или вымогательство чего-либо, представляющего ценность, для оказания воздействия на деятельность заказчика, его сотрудников или посредников в процессе закупок в ходе контроля за исполнением контракта.
- 3.14 **Подряд с оплатой фактических расходов плюс прибыль (Cost plus contract)** - контракт на возмещаемой основе, согласно которому подрядчику выплачивается стоимость фактических расходов и дополнительно проценты или гонорар.
- 3.15 **Контракт с возмещением издержек (Cost reimbursement contract)** - контракт с возмещением затрат.
- 3.16 **Электронный аукцион (Electronic auction)** - повторяющийся процесс с привлечением электронных способов для представления новых цен, пересмотренных по нисходящей шкале или в связи с их полным пересмотром (или оба случая), касающихся определенных элементов тендерных предложений, и которые происходят после проведения первоначальной полной оценки предложений, классифицируя их с использованием автоматического способа оценки.
- 3.17 **Заказчик (Employer)** - лицо или организация, имеющее намерение вступить в контракт с подрядчиком с целью обеспечения результатами производства, услугами или инженерными и строительными работами.

- 3.18 **Выражение интереса (Expression of interest)** - запрос в адрес респондентов зарегистрировать их заинтересованность в принятии на себя ответственности касательно исполнения определенного контракта или участия в проекте или программе и доказать профессиональную пригодность с тем, чтобы в рамках процедуры закупок заказчика они могли быть приглашены для представления тендерного предложения на рассмотрение после прохождения одобрения их квалификации или отбора.
- 3.19 **Рамочный договор (Framework agreement)** - договор между заказчиком и одним или более подрядчиками, целью которого является определение условий, регулирующих контракты, которые могут быть присуждены в течение установленного периода времени; в особенности это касается условий ценообразования и, в случае необходимости, предполагаемых объемов работ.
- 3.20 **Мошенническая практика (Fraudulent practice)** - искажение фактов с целью оказания влияния на процесс проведения тендера, присуждение контракта, возникающего вследствие тендерного предложения, нанося тем самым вред заказчику, включая махинации, обусловленные сговором и направленные на установку цен на искусственно созданном уровне или осуществление контроля за исполнением контракта, включающее порядок компенсации.
- 3.21 **Совместное предприятие (Joint venture)** - объединение двух или более подрядчиков, действующих как единый юридический субъект, где подрядчик каждый имеет обязательства по действиям остальных участников. (ISO 6707-2:1993, определение 3.4.22).
- 3.22 **Метод (Method)** - задокументированный, изложенный в систематическом порядке свод правил и подходов.
- 3.23 **Организация (Organization)** - компания, фирма, предприятие, ассоциация либо другое юридическое лицо, зарегистрированное или

незарегистрированное в качестве юридического субъекта, или общественного учреждения.

- 3.24 **Стратегия комплексных работ (Packaging strategy)** - объединение комплексов работ по контрактам.
- 3.25 **Регулирование цен (Price adjustment)** - денежная сумма, которая должна быть добавлена к контрактной цене или удержана из нее согласно условиям контракта за счет надбавок на увеличение или вычетов из затрат на рабочую силу, расходов промышленного предприятия, стоимости материалов или оборудования, актуальных в течение исполнения контракта.
- 3.26 **Принципы ценообразования (Pricing strategy)** - стратегия, применимая к фиксированию стоимостной оценки финансовых предложений и вознаграждению подрядчиков согласно контракту.
- 3.27 **Руководитель (Principal)** - владелец, партнер, директор или должностное лицо.
- 3.28 **Процедура (Procedure)** - официальные шаги, предпринимаемые при выполнении конкретного задания, потребность в котором может возникнуть во время процесса.
- 3.29 **Процесс (Process)** - последовательность логически связанных действий, возникающих или выполняемых определенным способом и завершающихся посредством получения результатов их выполнения или достижения контрольной точки.
- 3.30 **Закупки (Procurement)** - процесс, направленный на создание, ведение и выполнение контрактов, связанных с обеспечением результатами производства, услугами и инженерными и строительными работами либо списанием / передачей в собственность, или любым сочетанием всех аспектов.
- 3.31 **Документ по закупкам (Procurement document)** - документация, используемая для начала и/или заключения контракта.

3.32 **Процедура закупок (Procurement procedure)** - выбранный порядок действий в рамках определенной закупки.

ПРИМЕЧАНИЕ - особые процедуры, предусмотренные в рамках настоящего стандарта, могут быть определены как аукцион, конкурсные переговоры, электронный аукцион, процедура переговоров, процедура номинации, открытая процедура, квалификационная процедура, сметное предложение цены, процедура предложения или процедура потребительских закупок.

3.33 **Стратегия закупок (Procurement strategy)** - выбранная стратегия формирования комплексов работ, контрактная, ценовая и целевая стратегии, а также процедура особых закупок.

3.34 **Проект (Project)** - контракт или серия связанных между собой контрактов.

3.35 **Качество (Quality)** - совокупность особенностей и характеристик продукта или услуги, которая связана с их возможностью удовлетворять определенные или подразумеваемые потребности.

3.36 **Респондент (Respondent)** - лицо или организация, выносящее на рассмотрение свою заинтересованность в ответ на приглашение к такому действию.

3.37 **Состав работ (Scope of work)** - документ, который определяет и описывает предоставляемые результаты работ, услуги или инженерные и строительные работы, а также любые прочие требования и ограничения, имеющие отношение к способу выполнения контрактных работ.

3.38 **Политика дополнительных закупок (Secondary procurement policy)** - политика закупок, которая выдвигает дополнительные задачи по отношению к непосредственным целям осуществления закупок.

3.39 **Данные для представления на рассмотрение (Submission data)** - документ, который устанавливает обязательства респондента в ответ на привлечение заинтересованности и обязательства заказчика в управлении процессом привлечения заинтересованности и получения

ответного выражения интереса.

- 3.40 **Удовлетворяющий требованиям (Suitable)** - способный выполнять или выполнивший предназначенную функцию либо подходящий для предполагаемой цели.
- 3.41 **Социальная и экологическая ответственность (Sustainability)** - состояние, при котором составляющие экосистемы и их функции сохраняются для настоящего и будущих поколений. (ISO 15392:2008, определение 3.20).
- 3.42 **Система (System)** - организованная схема или план действий либо упорядоченная или регулярная процедура или метод.
- 3.43 **Контракт с плановыми затратами (Target cost contract)** - контракт с возмещением затрат, в котором изначально оцениваются целевые расходы, а по завершению работы разница между целевыми и фактическими расходами распределяется между заказчиком и подрядчиком на согласованной основе.
- ПРИМЕЧАНИЕ - адаптировано из ISO 6707-2.
- 3.44 **Процедура целевых закупок (Targeted procurement procedure)** - процесс, применяемый для создания потребности в услугах или/и товарах, либо обеспечения участия целевых предприятий и рабочей силы в контрактах в ответ на цели политики дополнительных закупок.
- 3.45 **Тендерная документация (Tender data)** - документ, который устанавливает обязательства oferента при подаче на рассмотрение заявки об участии в тендере и обязательства заказчика по проведению процесса тендера и оценке тендерных предложений.
- 3.46 **Тендерные предложения (Tender offer)** - письменное предложение по обеспечению товаров или выполнению услуги или инженерных и строительных работ в соответствии с определенными условиями и, чаще всего, за указанную цену, и которое готово к возможному принятию и переработке в контракт с определением соответствующих

обязательств.

3.47 **Участник процедуры закупки (Tenderer)** - лицо или организация, которые представляют на рассмотрение тендерное предложение.

4 Организация системы закупок

4.1 Общие положения

4.1.1 Разработка и документальное оформление системы

Заказчик должен разработать и задокументировать свою систему закупок

- а) справедливым, беспристрастным, четким, конкурентоспособным и затратоэффективным способом, который может, в зависимости от политики заказчика или положений какого-либо превалирующего законодательства, включать в себя реализацию прочих целей в соответствии с требованиями, указанными в Таблице 1, и
- б) вокруг процесса, который начинается как только определена необходимость закупки, заканчивается по факту завершения сделки и подразумевает достижение ключевых точек процесса, которые дают возможность контролировать и управлять системой.

Руководящий работник заказчика назначает исполнителей, берущих на себя действия, связанные с достижением ключевых точек процесса.

ПРИМЕЧАНИЕ - приложение С описывает обобщенный процесс организации закупок, который объединяет действия, связанные с достижением ключевых точек процесса. Система закупок может быть разработана вокруг данного обращенного процесса. Отдельные процессы могут (но необязательно) быть необходимы для различных категорий закупок, например: закупок для передачи в собственность, услуг, товаров и инженерных и строительных работ.

Таблица 1 – Основные требования к системе закупок

Характеристика	Основные требования системы
Справедливость	<p>Процесс предложения и одобрения проводится беспристрастно и без предубеждений и дает участвующим сторонам одновременный и своевременный доступ к одной и той же информации.</p> <p>Условия выполнения работы не подвергают несправедливому предубеждению интересы сторон.</p>
Беспристрастность	<p>Единственным основанием для неprisуждения контракта oferенту, имеющему соответствия всем требованиям, являются ограничения по осуществлению совместного бизнеса с заказчиком, нехватка способности или компетенции, законодательные препятствия и конфликты интересов.</p>
Прозрачность	<p>Процесс закупок и критерии, по которым принимаются решения, должны быть публично оглашены. Решения (prisуждение и промежуточные этапы) делаются общедоступными с указанием причин, по которым были приняты эти решения. Справедливость применения критериев может быть подтверждена.</p> <p>Требования к документам по закупке должны быть представлены в ясной, четко выраженной, исчерпывающей и доступной форме.</p>
Конкурентоспособность	<p>Система обеспечивает возможность присутствия соответствующих уровней конкурентности для гарантии получения затратоэффективных и наиболее выгодных результатов.</p>
Затратоэффективность	<p>Процессы, процедуры и методы стандартизируются с достаточной вариативностью для достижения наилучших результатов по стоимости и затратам в отношении качества, временных рамок и ценовой политики, а также с точки зрения затрат наименьшего количества ресурсов для эффективного управления и контроля системы закупок.</p>

Реализация прочих целей	Система может включать в себя меры для реализации целей, связанных с дополнительными закупками (см. Пункт 4.4) в случае, если отвечающие требованиям оференты не были исключены, а предметы поставки и оценочные критерии являются измеримыми, количественно определенными и контролируруемыми его соответствию.
-------------------------	--

4.1.2 Реагирование на принятое решение

Заказчик должен предоставить по запросу респондентам и оферентам ответ в письменной форме касательно тех или иных решений, принятых во время получения предварительных заявок и приглашения на участие в тендере, но также может не раскрывать информацию,

- а) разглашение которой не будет представлять общественного интереса;
- б) которая ставит под сомнение законные коммерческие интересы оферентов и респондентов или
- в) может ухудшить степень беспристрастности при проведении конкурса между оферентами.

При разработке систем закупок организации должны учитывать, каким образом будут разрешены трудности в отношении оспаривания результатов тендерного процесса.

ПРИМЕЧАНИЕ - приложение D рассматривает процедуры вынесения экспертного заключения направленные на разрешение споров, возникающих в ходе тендерного процесса.

4.2 Действия сотрудников, посредников и подрядчиков

4.2.1 Свод правил

Заказчик должен действовать согласно всем юридическим обязательствам и должен установить свод правил, применимых к процессу закупок для регулирования действий своих сотрудников, посредников,

публичных должностных лиц или членов совета директоров. Подобный свод правил должен требовать, чтобы данные лица по крайней мере

- а) своевременно и в полном объеме исполняли свои обязательства;
- б) придерживались линии поведения, обеспечивающей равенство, честность, прозрачность;
- в) избегали конфликтов интересов, а в случае его возникновения заявляли о нем и решали его, а также
- г) не причиняли умышленно или по неосторожности вреда и не предпринимали попытки нанесения вреда репутации другой стороны.

ПРИМЕЧАНИЕ - ISO 10845-3 рассматривает подход к разрешению конфликта интересов во время принятия предложений и их одобрения. Комментарии настоящего стандарта, содержащиеся в Приложении А, дают основные рекомендации по разрешению конфликтов интересов в различных ситуациях.

4.2.2 Действия дисциплинарного характера

Заказчики должны применять меры дисциплинарного характера в отношении сотрудников, посредников, публичных должностных лиц или членов совета директоров, нарушающих требования свода правил, применяемых к процессу закупок.

Заказчики могут налагать на подрядчиков и/или их руководителей, которые занимались коррупционной и мошеннической практикой, ограничения на определённые сроки на участие в закупках заказчика. Подрядчики и лица, попавшие под ограничения, должны быть уведомлены об ограничениях и причине, приведшей к ограничению.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - стандартные условия тендера, описанные в настоящем стандарте, требуют как от заказчика, так и от каждого оферента исполнять свои обязанности и обязательства своевременно и в полной мере, придерживаться равной, честной и справедливой линии поведения, подчиняться юридическим обязательствам, не вовлекать себя в антиконкурсную практику и избегать конфликтов интересов.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - конфликт интересов может иметь место даже в том случае,

когда он не является результатом неправильных действий. Подобное может возникнуть вследствие ролевого конфликта, который при определенных обстоятельствах может дать предпосылку для недобросовестных действий. Конфликт интересов может создавать впечатление ошибочности, что может подорвать доверие к способности данного лица добросовестно исполнять обязанности применительно к своей должности.

ПРИМЕЧАНИЕ 3 - конфликты интересов, касающиеся лиц, вовлеченных в процесс закупок, включают в себя прямые, косвенные и семейные интересы к тендеру или результату процесса закупок, а также любые личные предубеждения, склонности, обязательства, привязанности и приверженности, которые каким-либо способом оказывают влияние на принятие решений.

4.3 Политика осуществления закупок

Учитывая все законы, регулирующий процессы закупок, а также местное и международное законодательство по контрактам, руководящий работник заказчика должен разработать и задокументировать политику осуществления закупок, которая, как минимум, устанавливает

- а) какая из стандартных процедур осуществления закупок, перечисленных в Таблице 2 и описанных в Пункте 6.3, к какой категории закупок применяется и при каких обстоятельствах;
- б) могут ли или нет быть использованы рамочные договоры;
- в) способ, с помощью которого должно осуществляться управление и контроль закупок, включая закупки, связанные со списанием или передачей собственности;
- г) политику дополнительных закупок заказчика, если таковые имеют место быть согласно требованиям Пункта 4.4;
- д) требования к ведению учетной и отчетной документации;
- е) порядок функционирования и состав структур надзора заказчика и комиссий по оценке (см. Приложение Е);
- ж) требования к управлению рисками, связанными с нарушением основных требований к организации системы закупок, установленных в Таблице 1;

- з) юридические требования, если таковые имеют место быть, которые будут являться достаточным основанием для заказчика с точки зрения отклонения в принятии участия в контракте в рамках Пункта 6.7;
- и) деятельность заказчика касательно установления ограничений по закупкам для подрядчиков и прочих лиц;
- к) рекламные мероприятия для привлечения заявок на тендер и проявления заинтересованности;
- л) какие стандартные формы контрактной документации и промышленных стандартов должны быть интегрированы в документы по закупкам посредством ссылки на них, и каким образом должны быть сформированы и составлены документы по закупкам;
- м) какие стандартные условия тендера (например, ISO 10845-3) и стандартные условия для привлечения заинтересованности (ISO 10845-4) должны быть приняты;
- н) уровни нераспределенной прибыли и долговых обязательств по различным категориям закупок, если применимо;
- о) мероприятия по страхованию, если применимо;
- п) стандарты качества;
- р) положения по охране здоровья и технике безопасности;
- с) стоимость документов по закупкам (см. Пункт 6.6.2);
- т) разрешенное процентное увеличение окончательной стоимости контракта (см. Пункт 6.7);
- у) порядок рассмотрения по инициативным предложениям (см. Пункт 6.9);
- ф) отклонение от установленных методов и процедур (см. Пункт 6.10);
- х) язык, на котором подготовлены документы по закупкам, и язык коммуникативного взаимодействия;

- ц) предпочитаемые средства связи (см. Пункт 4.6);
- ч) максимальный разрешенный срок рамочных договоров (см. Пункт 6.3.7);
- ш) минимальное количество рамочных договоров для представления на случай повторного открытия конкурса среди подрядчиков рамочных контрактов (см. Пункт 6.3.7);
- щ) должны или нет посредники и подрядчики, которым поручена подготовка документа для какой-либо закупки или его части, быть исключены из процесса подачи заявки на тендер по этой закупке даже если определено, что результаты заказанной им деятельности и документа по закупкам имеют объективный и беспристрастный характер по отношению к их роли и рекомендациям, а также
- ы) могут ли или нет быть полезными контракты, присужденные другими заказчиками для экономии за счет расширения производства и улучшения покупательской способности.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - приложение Е знакомит с основными принципами определения, управления и контроля процессов закупок. Приложение F содержит основные положения по выбору стандартных процедур по закупкам.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - заказчики должны быть осведомлены о своей ответственности за правильное применение процессов, методов и процедур, содержащихся в настоящем стандарте, и об обеспечении согласованности с превалирующим законодательством. Соответствие настоящего стандарта не обеспечивает защиту от обязательств юридического характера. В случае возникновения сомнений необходимо обратиться за советом юриста.

Таблица 2 – Стандартные процедуры закупок

Процедура	Описание
Процедура переговоров	Каждый из oferentov направляет предложение на участие в тендере.

Процедура конкурсного отбора	Любая процедура по закупкам, в которой обычно присуждается контракт подрядчику, предоставившему на рассмотрение предложение с наименьшими финансовыми затратами либо получившему наибольшее количество баллов по оценочным критериям тендера.	
	Процедура номинации	Оференты, соответствующие предписанным критериям, вносятся в электронную базу данных. Оференты приглашаются для предоставления тендерных предложений на основе критериев поиска и, если уместно, их места расположения в базе данных. Оференты переносятся на новое место в базе данных по мере их утверждения или подачи заявки на тендерное предложение.
	Открытая процедура	Оференты могут подавать заявку на тендерное предложение в ответ на рекламную деятельность заказчика.
	Процедура квалификационного отбора	Делается публичное извещение о привлечении тендерных предложений, после чего приглашаются только те оференты, которые выразили свою заинтересованность, соответствуют объективным критериям и отобраны для представления на рассмотрение своих тендерных предложений.
	Порядок котировки цен	Тендерные предложения подаются не менее чем тремя оферентами способом, выбранным заказчиком, обусловленным принципами честности, справедливости, прозрачности, конкурентоспособностью и затратоэффективностью.
	Регламент принятия предложений с использованием системы двух конвертов	Оференты представляют на рассмотрение технические и финансовые предложения в двух конвертах. Финансовое предложение вскрывается только в том случае, если техническое предложение считается достигшим минимального порогового

		уровня баллов.
	Регламент принятия предложений с использованием двухэтапной системы	Привлекаются нефинансовые предложения. В этом случае тендерные предложения приветствуются от тех оферентов, которые представляют на рассмотрение приемлемые предложения, основанные на обновленных документах по закупкам. В качестве альтернативы ведутся переговоры по контракту с оферентом, получившим наивысшее количество оценочных баллов.
	Процедура магазинных закупок	Тремя источниками подаются предложения в письменной или устной форме на готовые и имеющиеся в наличии товары. Товары закупаются из источника, предлагающего финансовое предложение с наименьшими финансовыми затратами после соответствующего подтверждения в письменном виде.
	Процедура конкурсных переговоров	Процедура закупки, которая сокращает количество оферентов, соревнующихся за получение контракта посредством серии переговоров до тех пор, пока предварительно отобранные оференты не приглашаются для представления своих окончательных предложений.
А	Ограничения по конкурсным переговорам	Делается публичное извещение о привлечении тендерных предложений, после чего приглашаются только те оференты, которые выразили свою заинтересованность, соответствуют объективным критериям и отобраны для представления на рассмотрение своих тендерных предложений. Заказчик оценивает предложения и определяет, кто может принимать участие в конкурсных переговорах.

	Б	Открытые конкурсные переговоры	Оференты могут представлять свои тендерные предложения в ответ на публичное извещение заказчика. Заказчик оценивает предложения и определяет, кто может принимать участие в конкурсных переговорах.
		Процедура электронного аукциона	Первоначально поступившие заявки на участие в тендере оцениваются с использованием указанных методов и критериев. Все оференты, которые подают заявки на тендер, подлежащие ответу, приглашаются одновременно посредством электронных способов оповещения для представления новых параметров оценки и присуждения баллов. При этом личность каждого держится в секрете от других оферентов. Оференты могут вносить изменения в свои предложения до закрытия аукциона.

4.4 Политика дополнительных закупок

4.4.1 Общие требования

4.4.1.1 Минимальные требования

Руководящий работник заказчика должен разработать и задокументировать политику дополнительных закупок заказчика, если необходимость в таковой существует, и, как минимум, установить

- а) специфические предпологаемые к достижению цели, такие как: продвижение предприятий малого и среднего бизнеса, уменьшение уровня бедности, создание рабочих мест, местное экономическое развитие, справедливая деловая деятельность, предотвращение СПИДа, обмен навыками и умениями и их развитие, развитие строительной индустрии, стандарты качества, стандарты по охране окружающей среды, политика устойчивого развития и т.д.;

- б) целевые процедуры закупкам, которые могли бы быть применены, а также любые ограничения, наложенные на их использование или применение, а также
- в) ведение учетной и отчетной документации согласно требованиям, изложенным в вышеперечисленных Пунктах а) и б).

ПРИМЕЧАНИЕ - приложение G содержит информацию об объеме целевых закупочных процедур, которые могли бы применяться.

4.4.1.2 Цели, обусловленные спецификой контракта

Цели, обусловленные спецификой контракта (результаты деятельности или ключевые показатели деятельности (KPI)), относящиеся к политике дополнительных закупок, должны быть оценены, утверждены и аудированы а также должны быть достижимыми в пределах срока действия контракта за исключением следующих случаев:

- а) определение специфических методов контроля и соблюдения соответствия после завершения контракта;
- б) эти цели были установлены до момента присуждения контракта и сохранялись на срок действия контракта или
- в) эти цели оцениваются согласно обусловленным критериям или по системе, имеющей доказательную базу, до присуждения контракта.

Цели могут включать минимизацию воздействия результатов производства и инженерных и строительных работ на окружающую среду на период их существования.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - воздействие на окружающую среду может быть уменьшено посредством выбора

- результатов производства, которые могут быть повторно использованы, переработаны, либо содержат компоненты переработки, а также
- деятельности, связанной с разработкой, производством, изготовлением, распространением и применением технологических процессов, которые сокращают использование природных ресурсов (энергии, воды); уменьшают выброс парникового газа; минимизируют выделение токсичных веществ и

выбросы отходов производства в отвалы.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - целевые процедуры закупок, установленные в Приложении G, определяют структуру, внутри которой

- может быть обеспечен доступ к рынкам целевых предприятий и целевой рабочей силы;
- могут быть предоставлены стимулы для подрядчиков, направленные на удовлетворение целей вспомогательной политики закупок заказчика при выполнении контракта, а также
- участие целевых предприятий и целевой рабочей силы может быть закреплено или продвинуто в контрактах.

ПРИМЕЧАНИЕ 3 - при формулировании специфических целей, должны быть приняты в расчет меры по предотвращению мошеннической практики и применение санкций в качестве меры воздействия для поддержания соответствия и приведения в действие побочного вмешательства (см. Приложение G).

ПРИМЕЧАНИЕ 4 - SANS 1921-6 определяет требования, связанные с предотвращением случаев заболевания СПИДом, которые подлежат включению в объем работ по контракту.

4.4.1.3 Структурирование закупок

Сегментирование проектов на меньшие контракты (разделение) может применяться только в тех случаях, когда

- а) существует административная возможность для контроля за исполнением увеличенного количества контрактов, что стало результатом сегментирования проекта, и
- б) разделение не приводит к неправильному распределению обязанностей, увеличению риска по ходу исполнения контракта, дублированию учредительных взносов и недорасходам ресурсов.

4.4.2 Требования, относящиеся к присуждению оценочных баллов

4.4.2.1 Общие положения

Оференты и респонденты должны быть проинформированы об оценочных баллах, предлагаемых заказчиком и обусловленных спецификой целей контракта в рамках какой-либо закупки, а также об условиях, имеющих к этому непосредственное отношение, и методе оценки данных целей.

Определение существенности целей, обусловленных спецификой контракта и других критериев оценки на стадии предварительного отбора или при оценке тендерных предложений должна быть справедливой и беспристрастной (см. Приложение G).

4.4.2.2 Оценка целей, обусловленных спецификой контракта

Баллы системы тендерной оценки целей, обусловленных спецификой контрактов должны присуждаться посредством использования одного из следующих методов:

- а) присуждение фиксированного количества баллов при достижении специфической цели;
- б) присуждение различного количества баллов пропорционально уровню ответного действия оферента в отношении особой цели (т.е. в долевой пропорции по отношению к цели);
- в) присуждение баллов на сравнительной основе, когда
 1. наилучшее предложение получает максимальное количество распределяемых баллов;
 2. наихудшее предложение не получает никаких баллов, и
 3. оставшиеся предложения получают баллы в пределах, разграниченных Пунктами 1) и 2).

Говоря в общем, количество специфически обусловленных целей, за которые присуждаются баллы системы оценки тендерных предложений, должны удерживаться на минимальном уровне для того, чтобы обеспечить эффективность контроля за исполнением контракта и соответствие его предмета, обеспечивать большую ясность требований в документах по закупкам и уделять особое внимание первостепенным целям политики закупок.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - методы а) и б) являются объективными и не требуют субъективного суждения в определении долевой значимости целей, обусловленных спецификой контракта. Анализ этих методов просто устанавливает, соответствует ли offerent для присуждения бала системы оценки тендерного предложения. Метод в), с другой стороны, требует некоторого субъективного суждения при распределении присуждаемых баллов, если только от offerent не требуется подача заявки на рассмотрение целей, обусловленных спецификой контракта, согласно ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 или ISO 10845-8.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - присуждение баллов по слишком широкому спектру целей, обусловленных спецификой контрактов, может привести к ситуации, когда большинство offerent получают право на присвоение оценочных баллов. Подобная ситуация может подорвать значимость и предназначение использования баллов системы оценки тендерных предложений с точки зрения внедрения целей, обусловленных спецификой контракта.

4.4.2.3 Формулирование целей, обусловленных спецификой контракта.

Присуждение баллов системы оценки тендерных предложений в рамках участия целевых предприятий и целевой рабочей силы должно, насколько это возможно, основываться на принципе достижения цели участия в контракте и регулироваться в соответствии с требованиями ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 или ISO 10845-8.

Баллы системы оценки тендерных предложений, присуждаемые с учетом структуры подрядной организации, должны быть обусловлены

обязательством oferента сохранять данную структуру в пределах номинированных требований на период срока действия контракта и ограничивать долевое соотношение видов работ, распределенным по субконтрактам с компаниями, не вносящими свой вклад в достижение данных целей.

Цели, относящиеся к вопросам развития и не имеющие отношения к специальному контракту, среди которых присуждение дотаций, обучение персонала, обеспечение жильем, расходы на образование и транспорт для сотрудников и их членов семьи, пожертвования общественным организациям по месту жительства и т.д., должны быть основаны на выплате денежных сумм, подтвержденных аудиторской проверкой и представленных в качестве процентного соотношения проверенного оборота по счетам или ФОТ.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - оценочные баллы, которые относятся к целевым предприятиям исходя из их географического местонахождения, могут быть основаны на ведении деловой деятельности с мест, находящихся в определенных географических зонах, что заверяется такими показателями, как: оплата за аренду или залог помещений и плата за обслуживание, взимание налогов, тарифы и пошлины местным или региональным властям.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - оценочные баллы, которые относятся к целевой рабочей силе, исходя из географического местонахождения, могут основываться на месте проживания, признанным членами общины, проживающими на данной территории.

4.4.3 Требования, относящиеся к ускоренным ротациям в электронных базах данных

Формулирование возможностей ускорения работы для целевых предприятий в ротационных электронных базах данных (см. Пункт 4.5) должно быть следующим:

- а) нецелевые предприятия получают приемлемую возможность подать заявку на участие в тендере, а также
- б) степень ротации для целевых предприятий уменьшается по мере

увеличения числа подобных предприятий до тех пор, пока не наступит момент, когда ускоренная ротация не соответствует своему дальнейшему назначению (см. Приложение G).

4.5 Ротация электронных баз данных

4.5.1 Принципы действия

Ротационная электронная база данных, связанная с конкретной процедурой, должна разрабатываться и функционировать в рамках следующих принципов:

- а) запросы на выражение заинтересованности для обеспечения доступа в базу данных определенных сфер услуг и результатов производства не реже одного раза в год в соответствующих средствах передачи информации и способом, который дает возможность ответа широкому спектру квалифицированных респондентов;
- б) только те респонденты, которые соответствуют требованиям заказчика на присуждение контракта и обладают возможностью обеспечить товары или выполнения услуг или работ в определенной сфере услуг или поставок, получают доступ в базу данных;
- в) все случаи доступа в базу данных перечисляются последовательно после предварительного рейтинга, а именно используют генератор случайных чисел;
- г) новые случаи доступа в базу данных добавляются в ее конце в порядке их получения;
- д) сделка (обсуждаемый контракт или приглашение на участие в тендере) заключается с участником, занимающим наивысшее положение, которое соответствует критериям поиска, относящимся к данной сфере услуг и поставок;
- е) после заключения сделки все те вовлеченные участники, кому

отказано в назначении, те, кто приглашен для подачи тендерных предложений на рассмотрение и те, кому был присужден контракт, перемещаются в конец базы данных;

- ж) участники тендера, допущенные к базе данных, получают такой доступ на период не более трех лет при условии, что они будут сообщать администратору базы данных о любых изменениях контактной информации и тех сведений, которые могут привести к тому. Как только данные изменения становятся известными, они более не соответствуют критериям доступа к базе данных.

Согласно требованиям Пункта 4.4.3 может предусматриваться ускоренная ротация целевых предприятий (см. Приложение G).

Респонденты должны быть введены в базу данных каждый раз, когда ими принято решение о подаче заявки, соответствующей требованиям для участников. Заказчик должен в письменной форме известить респондентов об административном действии, принятом в отношении их заявления, т.е. были ли они введены в базу данных или нет и на каких основаниях.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - данная процедура создает подход «черного ящика», который исключает субъективность и исключает манипуляцию, поскольку невозможно предсказать, кто из участников является следующим. Такой подход значительно улучшает прозрачность.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - ротация электронных баз данных хорошо подходит к установившейся практике повторяющихся случаев назначения поставщиков специализированных услуг.

4.5.2 Требования к программному обеспечению

4.5.2.1 Минимальные требования

Обозначенная процедура должна использоваться, когда определены принципы, рабочие процедуры и соответствующее программное обеспечение, связанное с работой электронной базы данных.

Программное обеспечение, связанное с электронной базой данных,

должно, как минимум, иметь возможность

- а) регистрации претендентов в электронной базе данных по сферам услуг, видам результатов производства или (если применимо) их географическому месторасположению;
- б) соотнесения претендентов в базе данных согласно рейтингу в соответствии с датой ввода в систему и, если необходимо, их преимущественным статусом в условиях принципов осуществления дополнительных закупок (см. Пункт 4.4.3 и Приложение G);
- в) выбора разового ввода для контракта с низкой стоимостью или ограниченного количества претендентов (не менее пяти) для подачи на рассмотрение тендерных предложений, основанных на их рейтинге в базе данных и особых критериях, таких как: местонахождение, предлагаемые услуги или товары, а также особые возможности;
- г) электронного уведомления отобранных или предварительно отобранных кандидатов в разрезе каких бы то ни было деловых возможностей посредством системы краткого сообщения (SMS) или электронной почты (или обоих);
- д) перераспределения позиций претендентов в базу данных (успешно или нет) на новые позиции в зависимости от преимущественного статуса предприятия, если актуально (см. Приложение G);
- е) минимизации мошеннических манипуляций базой данных лицами, нанятыми заказчиком, для обеспечения надежной защиты номинаций зарегистрированных предприятий, а также
- ж) отчетности по всем сделкам.

Все регистрационные записи случаев доступа, удаления и сделок внутри базы данных должны храниться в электронном виде в течение пяти лет.

ПРИМЕЧАНИЕ - система может быть настроена таким способом, чтобы те

участники, которым разрешен доступ в базу данных, могли в режиме он-лайн вносить свои изменения и заявлять о любых изменениях, которые будут влиять на их предквалификационный или входной статус.

4.5.2.2 Общественно доступная информация

Следующая информация, как минимум, должна являться общественно доступной через веб-сайт:

- а) наименования, географическое местонахождение, статус целевых предприятий (если применимо) и сферы услуг или поставок по всем участникам (и офисам), допущенным в базу данных в поисковом формате на основе сфер услуг или поставок.
- б) относительное положение всех претендентов, начиная с верхней позиции базы данных, описывается следующими категориями:
 - 1) категория 1: позиция от 0% до 25%, начиная сверху;
 - 2) категория 2: позиция от 25% до 50%, начиная сверху;
 - 3) категория 3: позиция от 50% до 75%; начиная сверху;
 - 4) категория 4: позиция от 75% до 100%, начиная сверху.
- в) следующая информация, относящаяся к сделкам и присуждению контрактов:
 - наименование контракта;
 - номер контракта;
 - номер проекта;
 - необходимая сфера деятельности;
 - географическая область реализации проекта (если данный момент имеет отношение);
 - наименование претендента, приглашенного для обсуждения контракта, или имена участников, приглашенных для подачи тендерной заявки;
 - наименование подрядчика, которому присуждается контракт, стоимость контракта, включая НДС и, если возможно, оценка по

финансовому предложению, качеству и предпочтениям.

4.5.3 Линия поведения респондентов, получивших доступ к базе данных

Респонденты, получившие доступ к электронной базе данных, должны подчиняться своду правил поведения заказчика, а именно:

- а) сохранять точность данных, находящихся в памяти базы данных и письменно уведомлять администратора о
 - 1) любых структурных изменениях, которые повлияют на его целевой статус, и
 - 2) любом изменении в сведениях, которые дисквалифицируют подрядчика от нахождения в базе данных либо в какой-либо сфере услуг или поставок, а также
- б) выполнять все контрактные обязательства своевременно и в соответствии с условиями контракта.

Любая попытка использования базы данных в собственных интересах или оказания влияния на ее работу посредством ложного предоставления информации, используемой при доступе в базу данных или работе электронной базы данных, будет считаться ненадлежащим соблюдением правил поведения. Повторный отказ о представлении на рассмотрение тендерного предложения или отказ входа в контрактные отношения после номинации может также рассматриваться как ненадлежащее соблюдение правил поведения.

Те, кто признаны виновными в нарушении правил поведения, могут по условиям дисциплинарных процедур подрядчика быть удалены из электронной базы данных на неопределенное время.

4.6 Средства коммуникации

Вся связь и обмен информацией должны осуществляться посредством

почтовых пересылок, факса или электронных средств при условии, что такие средства доступны и совместимы с продуктами информационной и коммуникационной технологий общего использования, либо посредством сочетания этих средств согласно предпочтения заказчика.

Выбранные средства связи, как правило, обуславливают их доступность и, таким образом, необоснованно не ограничивают доступ респондента или оферента к процедуре закупок.

4.7 Способы получения документов на рассмотрение в электронном виде

Способы получения заявок в электронном виде должны посредством технических средств и соответствующих процедур, как минимум, гарантировать, что

- а) электронные подписи, относящиеся к подачам заявок на тендер или запросам на участие, соответствуют требованиям превалирующего законодательства;
- б) точное время и дата получения заявлений на тендер или запросов на участие могут быть точно определены;
- в) существует уверенность, что до истечения установленных временных рамок, никто не может иметь доступ к данным, передаваемым при соблюдении этих требований;
- г) в случае нарушения запрета на доступ существует обоснованная гарантия того, что это нарушение четко поддается обнаружению;
- д) только уполномоченные лица могут устанавливать или менять даты для открытия полученных данных;
- е) в течение различных этапов процедуры присуждения контракта доступ ко всем представленным на рассмотрение данным или их части возможен только через одновременные действия уполномоченных лиц;

- ж) одновременное действие уполномоченных лиц обеспечивает доступ к данным, переданным только после предписанной даты;
- з) данные, полученные и открытые согласно требованиям, содержащимся в Пунктах а) и б), остаются доступными для ознакомления только уполномоченным лицам.

5 Подготовка к закупкам

5.1 Подготовка к закупкам кроме закупок с целью списания / передачи собственности

5.1.1 Исходные категории

Каждый раз, когда заказчик применяет закупки, ему необходимо начинать с определения следующих категорий (см. Приложение С):

- а) полный состав работ, связанных с закупками, включающий такие параметры, как:
 - 1) социальная и экологическая ответственность (социальные, экономические аспекты и аспекты, относящиеся к окружающей среде – см. ISO 15392);
 - 2) охрана здоровья и меры безопасности;
 - 3) срок эксплуатационной службы зданий и инфраструктуры (см. ISO 15392);
- б) необходимость обоснования закупок;
- в) если возможно, недопущение неоправданных расходов посредством требования управленческих инициатив или рассмотрения альтернатив, повторного использования, ремонта или реконструкции, либо приобретения бывшего в употреблении или использованного имущества;
- г) предполагаемые производственные издержки, издержки за весь срок службы и преимущества закупок;

- д) имеющиеся в наличии ресурсы и знания и опыт в рамках управления, администрирования и контроля закупок;
- е) риск, связанный с закупками;
- ж) общественные органы (если имеются), в которые можно обратиться за консультацией в связи с закупками;
- з) политика дополнительных закупок и стратегии целевых закупок (см. Приложение G), если такие существуют, которые используются в контракте или проекте;
- и) обоснованная контрактная и целевая стратегия;
- к) применимые процедуры закупок;
- л) источники финансирования контракта или проекта.

5.1.2 Готовность предложить участие в тендере

Тендерные предложения не могут быть представлены к рассмотрению до тех пор, пока

- а) не получены или не введены в действие необходимые ресурсы для контроля за исполнением контракта или проекта;
- б) не получены все необходимые организационные одобрения на проект или контракт;
- в) не получено организационное одобрение на выбранный контракт и принципы ценообразования в рамках процедуры закупок, а в случае необходимости реализации политики дополнительных закупок одобрение целевой стратегии;
- г) не завершены и подготовлены все необходимые ТЭО, оценки воздействия экономических действий, предварительные исследования и стоимость эксплуатационного обслуживания соразмерно выбранной контрактной стратегии, а также их результаты, отраженные в документах по закупкам;
- д) не подготовлены все необходимые и соответствующие документы

по закупкам;

- е) не подтверждены необходимость закупок, финансовая и техническая целесообразность предлагаемых закупок и намерение фирмы заказчика приступить к закупкам;
- ж) не определены и не введены планы финансирования, а также мероприятия по финансированию контракта или проекта.

5.1.3 Документирование

Заказчик должен сохранять в письменной форме всю информацию по всем принятым решениям и определениям, а также причинам и сведениям, имеющим к ним отношение.

5.2 Подготовка к списанию / передаче собственности

5.2.1 Исходные категории

Каждый раз, когда заказчик намеревается осуществить списание / передачу собственности, ему необходимо начинать с

- а) необходимости обоснования осуществления списания / передачи собственности;
- б) оценки рыночной стоимости и преимуществ списания / передачи собственности;
- в) анализа имеющихся в распоряжении ресурсов и экспертного потенциала, необходимых для управления, администрирования и контроля списания / передачи собственности;
- г) анализа риска, связанного со списанием / передачей собственности, включая риск, относящийся к социальной и экономической ответственности, охране здоровья и безопасности;
- д) соответствующей процедуры закупок;
- е) анализа политики дополнительных закупок, которая будет применена к списанию / передаче собственности, а также

- ж) выбора соответствующей стратегии закупок для списания / передачи собственности.

5.2.2 Готовность к осуществлению деятельности

Осуществление списания / передачи собственности не должно иметь продолжения до тех пор, пока

- а) не получены все необходимые одобрения на осуществление списания / передачи собственности от руководящего работника заказчика;
- б) не установлено соблюдение соответствующих законодательных требований;
- в) не было принято решение о соответствующей процедуре списания / передачи собственности;
- г) не произведена оценка общего дохода, который может быть получен посредством списания / передачи собственности;
- д) не подготовлена вся необходимая и соответствующая документация по закупкам, согласно требованиям Пункта 6.2, настолько, насколько эти требования могут определить;
- е) не подтверждена необходимость и нет обоснования предполагаемого списания / передачи собственности;
- ж) не установлено намерение фирмы заказчика в продолжении списания / передачи собственности.

5.2.3 Документирование

Заказчик должен сохранять в письменной форме всю информацию по всем принятым решениям.

6 Методы и процедуры осуществления закупок

6.1 Общие положения

Оференты могут подавать заявки на участие в тендере в роли совместного предприятия при условии, что до присуждения контракта совместному предприятию все партнеры вступают в соглашение создания совместного предприятия, которое связывает партнеров воедино условиями исполнения контракта. Однако, в случае применения процедуры квалификации, предварительно отобранные респонденты, которые принимают решение о вступлении в совместные предприятия по завершении этапа предварительного отбора, должны, в случае необходимости по условиям тендера, получить на это разрешение от заказчика.

Любые переговоры или обсуждения с респондентами или оферентами должны проводиться в открытой, конкурентоспособной, прозрачной и справедливой обстановке и не должны использоваться в качестве возможности для подмены финансового предложения одного оферента финансовым предложением другого оферента с целью получения более низких цен или предоставления кому-либо из оферентов дополнительного или несправедливого преимущества.

Действия заказчика считаются несущими оправдательный характер при отклонении всех поданных заявок на тендер только в том случае, если эти заявки не подлежат ответу и являются непригодными в силу того, что они полностью не соответствуют требованиям или влекут за собой расходы, значительно превышающие предусмотренных бюджетом.

Посредники и подрядчики, которым поручена подготовка документа по закупке или части документа по особой закупке, могут, если не существует иных препятствий этому действию, согласно политике осуществления закупок заказчика, подавать заявку на участие в тендере по этой закупке, если определено, что результаты выполнения ими порученной работы и

составление документа по закупке являются соответствующими цели и беспристрастными с точки зрения их роли и рекомендаций.

6.2 Документация по закупкам

6.2.1 Общие требования

Документы по закупкам должны:

- а) быть подготовлены в соответствии с политикой осуществления закупок заказчиком;
- б) быть подготовлены на языке, определенном осуществлению закупок заказчика;
- в) представлять требования, которые должны быть изложены ясно, недвусмысленно, в полном объеме и понятным образом;
- г) при использовании процедуры номинации или квалификации требовать от респондентов регистрации их заинтересованности в принятии на себя обязанности исполнения определенного контракта или участия в проекте или программе и подаче на рассмотрение документов, подтверждающих их компетентность, с тем, чтобы заказчик мог ввести эту информацию в базу данных или пригласить респондентов к подаче заявок на участие в тендере в случае согласно их квалификации или отбору;
- д) обязывать респондентов представить сведения в достаточной для заказчика степени детализации, чтобы оценить их тендерные предложения и установить компетентность, а также для оценки их производственного потенциала и производственной мощности с точки зрения исполнения контракта;
- е) определять в ясной и недвусмысленной форме критерии, по которым оцениваются тендерные предложения;
- ж) определять риск, ответственности и обязательства сторон контракта и в отношении контроля за исполнением контракта и

- з)) определять происхождение, качество и объем товаров, услуг или инженерных и строительных работ, которые будут предоставлены в течение исполнения контракта.

ПРИМЕЧАНИЕ - ISO 10845-2 устанавливает

- единый формат сбора предложений, выражающих заинтересованность, конкурсной документации и контрактной документации, а также
- общие принципы составления документов по закупкам.

6.2.2 Основные положения и условия

Положения и условия контракта не должны содержать необоснованные положения, которые могут создать предвзятое мнение об интересах какой-либо из сторон.

Документы по закупкам должны содержать положения, отражающие:

- а) регулирование цен с тем, чтобы обеспечить возможность реагирования на изменения соответствующих экономических условий и
- б) если разрешено по условиям законодательства страны, проценты на расходы, привлечение подрядчиком заемных средств на коммерческих условиях, на выплаты в адрес подрядчика и которые не оплачены в течение 30 дней по истечении установленного срока оплаты, способные сдерживать вероятность несвоевременной выплаты.

6.2.3 Данные для представления на рассмотрение

Данные для представления на рассмотрение должны:

- а) обязать заказчика и респондента придерживаться особой линии поведения;
- б) устанавливать, что должен сделать респондент для подачи на рассмотрение соответствующей заявки на участие;
- в) довести до сведения респондентов те критерии, по которым они

будут оцениваться, и

- г) установить характер ведения заказчиком процесса по привлечению выражений заинтересованности.
- д) данные для представления на рассмотрение должны соответствовать требованиям системы осуществления закупок, указным в Пункте 4.1.

ПРИМЕЧАНИЕ - ISO 10845-4 определяет стандартные условия по привлечению выражений заинтересованности, дающих право на подачу данных заявок к рассмотрению в соответствии и согласно требованиям настоящего стандарта.

6.2.4 Тендерная документация

Тендерная документация должна:

- а) обязать заказчика и респондента придерживаться особой линии поведения;
- б) устанавливать, что должен сделать oferent для подачи на рассмотрение соответствующего тендерного предложения;
- в) довести до сведения oferentov те критерии, по которым они будут оцениваться, и
- г) установить характер ведения заказчиком процесса по рассмотрению и принятию предложений и обеспечению надлежащей обратной связи по итогам процесса.

Данные для представления на рассмотрение должны соответствовать требованиям системы осуществления закупок, указным в Пункте 4.1.

ПРИМЕЧАНИЕ - ISO 10845-4 определяет стандартные условия по подаче тендерных предложений в соответствии и согласно требованиям настоящего стандарта.

6.2.5 Критерии пригодности

Критерии пригодности, применяемые к оценке тендерной документации или данных для представления на рассмотрение, не должны содержать критерии, дополнительные к предусмотренным в Пункте 6.7, и в

большинстве случаев в зависимости от необходимости должны основываться на проявлении следующих аспектов:

- а) профессиональная и техническая квалификация;
- б) профессиональная и техническая компетенция;
- в) финансовые ресурсы;
- г) оборудование и другие материальные средства;
- д) специальные профессиональные знания и штат сотрудников;
- е) управленческая компетенция, надежность и опыт;
- ж) предыдущий опыт, относящийся к составу работ;
- з) общая информация по охране здоровья и безопасности (в случае необходимости).

6.2.6 Критерии оценки

Критерии, которые используются для оценки документации, связанной с ответом на запрос о выражении заинтересованности, или оценивания уже приглашенных офферентов, если применимо, должны основываться на следующем:

- а) только на финансовом предложении;
- б) на финансовом предложении и преимуществе;
- в) только на качестве;
- г) на финансовом предложении и качестве;
- д) на финансовом предложении, качестве и преимуществе или
- е) качестве и преимуществе.

Критерии оценки, включая конкретную методику, при помощи которой проводится оценка, а также весомость, прилагаемая к любой системе подсчета баллов, должны быть, если необходимо, обозначены в тендерной документации или данных для представления на рассмотрение.

Метод, при помощи которого финансовые предложения приводятся к общей основе, также должен быть обозначен в документах по закупкам.

6.2.7 Состав работ

Состав работ должен:

- а) описываться с точки зрения реализации функциональных характеристик, а не с точки зрения описательных характеристик;
- б) быть основан на национальных и международных стандартах, если они существуют.

Требования контракта, выраженные в форме спецификаций, планов, чертежей, эскизов, результатов и методов тестирования, упаковки, маркировки или сертификатов соответствия, не должны создавать торговых ограничений. Не допускается ссылка на особую торговую марку, название, патент, дизайн, тип, определенное происхождение или производителя, если только не существует другого достаточно точного или понятного способа описания специфики работы. Подобная ссылка должна сопровождаться словами «или эквивалентный».

Референтам должен быть обеспечен равный доступ к техническим спецификациям, при котором не должен иметь места эффект создания необоснованных препятствий в формате данного конкурса.

Состав работ должен быть достаточно точными, чтобы позволить оферентам определить предмет контракта, а заказчикам присуждать его.

6.2.8 Контракты с возмещением издержек и подряд с оплатой фактических расходов плюс прибыль

Контракты с возмещением издержек и подряд с оплатой фактических расходов плюс прибыль должны быть структурированы таким образом, чтобы:

- а) затраты могли быть легко аудированы;
- б) затраты на возмещение расходов производились согласно рыночным или конкурентоспособным ценам оферентов;
- в) имелась возможность постоянного отслеживания конечных

расходов по контракту и предоставления соответствующего отчета в равные промежутки времени;

- г) окончательная цена контракта стала бы известна и могла быть оплачена в течение короткого промежутка времени после исполнения контракта.

ПРИМЕЧАНИЕ - контракты с плановыми затратами стимулируют подрядчиков ограничивать рост цен.

6.2.9 Сроки поставки

Требования к срокам поставки, обозначенные в документах по закупкам, должны соответствовать обоснованным нуждам заказчика и учитывать такие факторы как степень сложности предполагаемой закупки и реалистичные временные рамки завершения работ.

6.2.10 Преимущества

Цели должны соответствовать закупочным стратегиям заказчика и применимым положениям Пункта 4.4.2.

Документы по закупкам должны определять цели в ясно изложенной форме и определять параметры, по которым такие цели могут измеряться, определяться количеством, контролироваться и проходить аудит. В этой связи документам по закупкам должны обеспечивать предоставление достаточной информации на рассмотрение для создания возможности претендовать на оценку преимуществ на этапе тендера и документирования обязательств в последующем контракте с тем, чтобы их соответствие могло быть проконтролировано.

Документы по закупкам должны гарантировать санкции для поддержания и соблюдения соответствия.

ПРИМЕЧАНИЕ - ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 и ISO 10845-8 определяют основные требования к тому, каким образом преимущественные требования, относящиеся к ключевым параметрам исполнения, связанным с участием целевых групп,

могут быть инкорпорированы в документы по закупкам и содержать примеры шкалы преимуществ (которые устанавливают все требования и обязательства необходимые для претензии на преимущества). Подобные шкалы могут быть включены в состав работ для заявления контрактных требований.

6.2.11 Качество

6.2.11.1 Общие положения

Способ обеспечения качества должен быть освещен в документах по закупкам с использованием одного или нескольких методов, а именно:

- а) полной и ясно изложенной спецификации требований к составу работ;
- б) принятия к рассмотрению издержек за весь срок службы при финансовой оценке тендерных предложений;
- в) в случае необходимости обеспечения исключительного качества, применения квалифицированной процедуры закупок и гарантии того, что респонденты, приглашенные для подачи тендерных предложений, имеют соответствующую квалификацию для ее обеспечения;
- г) требования от oferentov подачи предложений на осуществление мониторинга и применения комплекса мер по обеспечению качества продукции и услуг при исполнении контрактов;
- д) введения категории качества в квалификационные требования;
- е) определения категории преимущества по качеству при оценке тендерных предложений;
- ж) оценки выбранных критериев качества как неотъемлемой части состава тендерного предложения (см. Пункт 6.2.11.2).

Показатели качества не должны способствовать развитию закрытых рынков, но должны в итоге гарантировать качество, соответствующее требованиям потребителя в противовес существующего наилучшего

качества.

6.2.11.2 Оценка качества в представленных на тендер заявках

6.2.11.2.1 Общие положения

Критерий качества может быть включен в оценку представленных на тендер заявок только в тех случаях, когда необходимо следовать принципам целевой политики, связанной с политикой заказчика по закупкам, или если для этого имеется основание в связи с результатами закупок (см. Рис. 1).

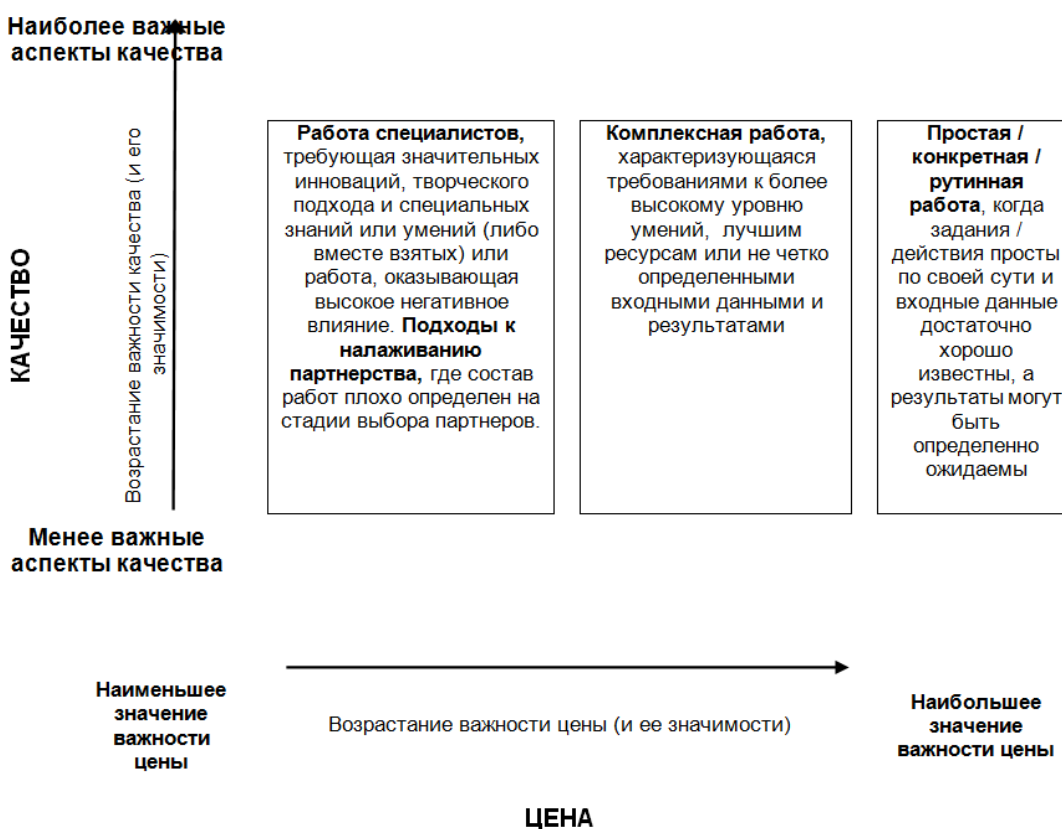


Рисунок 1 – Рассмотрение категории качества и подходы к оценке качества в представленных на тендер заявках.

Критерии качества, используемые при оценке тендерных предложений, должны образовывать неотъемлемую часть тендерного предложения и итогов закупки. Такие критерии должны:

- а) напрямую относиться к товарам, услугам или инженерным и строительным работам, по которым производятся закупки, и к

вопросам, которые не могут быть напрямую выражены в денежном выражении;

- б) быть оправданы в связи с запланированными итогами закупок;
- в) давать возможность установлению наиболее экономически выгодного предложения;
- г) до степени практичности быть объективными и поддающимися количественному определению с тем, чтобы давать возможность объективно сравнивать и оценивать тендеры.

6.2.11.2.2 Формулировка критериев качества

Критерии качества могут включать в себя:

- а) техническое качество;
- б) реакцию на (способность соотноситься с) предлагаемые объем и содержание работ (плановый проект);
- в) эстетику;
- г) функциональные характеристики;
- д) удобство при эксплуатации и обслуживании;
- е) приспособленность к изменениям при эксплуатации;
- ж) характеристики безопасности и воздействия на окружающую среду;
- з) риск планов по контролю качества, практика или процедуры, обеспечивающие соответствие специфическим требованиям заказчика;
- и) надежность;
- к) продолжительность;
- л) организацию, материально-техническое обеспечение и поддерживающие ресурсы, относящиеся к объему и содержанию работ;
- м) квалификацию и проявленный опыт ключевого персонала (назначенного персонала) относительно объема и содержания

работ;

- н) проявленный опыт в понимании сущности тендера относительно специфических аспектов проекта или сравнительных проектов;
- о) мероприятия по совместной работе или партнерству с заказчиком или субподрядчиками;
- п) выполнение контракта или процедур по планированию, программированию и управлению;
- р) программу по завершению контракта, включая меры для достижения целей;
- с) проект организации совместной работы;
- т) степень гибкости при выполнении контракта;
- у) метод выполнения контракта;
- ф) подход к охране здоровья, безопасности или защите окружающей среды;
- х) информацию о том, каким образом могут быть выявлены, оценены и выполнены вопросы охраны здоровья и безопасности на протяжении этапов планирования и строительства;
- ц) демонстрацию инновационных предложений;
- ч) текущие расходы;
- ш) обслуживание и техническую помощь после продаж;
- щ) дату поставки, период поставки или период завершения и
- ы) специфические цели, относящиеся к вспомогательной политике закупок.

Критерии качества не должны включать вопросы, относящиеся к основным способностям и компетенции субъекта тендера для выполнения контракта, поскольку это связано с вопросом коммерческого риска (см. Пункт 6.7).

6.2.11.2.3 Оценка качества

Для обеспечения согласованности при оценке качества членам группы специалистов должны быть предоставлены подсказки для оценок или качественные указатели, относящиеся ко всем критериям качества, а также любые субкритерии, которые связаны со специфической оценкой (см. Приложение А). Такие подсказки должны передаваться респондентам или oferентам в документах по закупкам. Оценка подачи заявок на рассмотрение должна основываться на поданной к рассмотрению информации или, при необходимости, из собеседований, а не на простой спекуляции или личных знаниях члена группы специалистов.

Оценки собеседований не должны образовывать существенную часть общей оценки качества. Oferенты, получившие оценки ниже оценочного порога, в дальнейшем не должны приниматься в расчет.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - слишком высокая оценка может привести к непреднамеренным последствиям ненужной выплаты дорогого вознаграждения за проект.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - преимущества по качеству могут быть предоставлены в качестве поощрения oferентам за достижение стандартов качества или хорошее выполнение предыдущих контрактов, выполненных для организации, либо для поощрения гарантии качества в успешной практике.

6.3 Привлечение тендерных предложений

6.3.1 Общие положения

6.3.1.1 Основные процедуры

Привлечение тендерных предложений должно производиться в соответствии с задокументированной политикой закупок заказчика с использованием одной из следующих процедур по закупкам:

- а) конкурсной процедуры отбора (см. Пункт 6.3.2);
- б) процедуры переговоров с единственным подрядчиком (см. Пункт 6.3.3);

- в) конкурсной процедуры переговоров (см. Пункт 6.3.4);
- г) процедуры электронного аукциона (см Пункт 6.3.6) или
- д) процедур списания / передачи собственности (см. Пункт 6.3.5).

6.3.1.2 Сокращение временных рамок

Минимальные временные рамки, связанные с какой бы то ни было процедурой по закупкам, могут быть сокращены только в случае, когда нет возможности их придерживаться в случае неизбежного риска или в связи с чрезвычайной или непредвиденной ситуацией, возникшей по одной или нескольким из следующих причин:

- а) травмы или смерть человека;
- б) человеческие страдания или нарушения прав человека;
- в) нанесенный серьезный ущерб собственности или финансовые потери;
- г) увечья домашнего скота или животных, повлекшие за собой страдания или смерть;
- д) серьезный ущерб, нанесенный окружающей среде или ее ухудшение или
- е) нарушение систем жизнеобеспечения.

В случае сокращения временных рамок должны быть зарегистрированы их причины в целях аудита.

6.3.2 Процедуры конкурсного отбора

6.3.2.1 Общие положения

Процедура конкурсного отбора должна завершаться определением единственного оферента, которому отдано предпочтение в соответствии с требованиями и критериями оценки, указанными в тендерной документации.

Переговоры по таким предметам, как состав работ, методология, подбор персонала и условия контракта, могут проводиться с оферентом,

получившим предпочтение. Подобные переговоры не должны менять конкурсную позицию oferентов и, как правило, не должны существенно менять первоначальный состав работ или условия контракта до степени значительного изменения качества окончательного продукта, его стоимости и соответствия первоначальной оценки. Объем и содержание работ oferента, которому отдано предпочтение, могут быть сокращены в целях соответствия бюджетным ограничениям.

В случае если кандидатура oferента становится неприемлемой для предложения исполнения контракта, переговоры приводят к перемене конкурсной позиции oferентов. В случае, когда общее соглашение не было достигнуто посредством переговоров, следующий oferент, имеющий наивысшую оценку и место в рейтинге, объявляется oferентом, которому отдано предпочтение. Эта процедура повторяется до тех пор, пока не заключен контракт.

6.3.2.2 Процедура выдвижения кандидатов

Документы по закупкам должны быть подготовлены в соответствии с требованиями Пункта 6.2.

Ротационная электронная база данных, которая была установлена и работает в соответствии с требованиями Пункта 4.5, должна быть использована для определения:

- а) единственного квалифицированного oferента;
- б) не менее пяти квалифицированных oferентов.

В качестве альтернативы все квалифицированные oferенты базы данных могут быть приглашены для подачи на рассмотрение своих тендерных предложений.

Контракт должен быть заключен с применением процедуры переговоров, описанной в Пункте 6.3.3, по которой номинируется единственный oferент.

Номинированные оференты должны быть приглашены для подачи тендерных предложений до установленной даты посредством передачи заявки по почте, из рук в руки, телефаксом или посредством электронных средств связи. Все полученные тендерные предложения должны быть оценены в соответствии с условиями Пункта 6.6, и, по результатам переговоров об окончательных условиях контракта согласно Пункту 6.7, если таковые имели место, контракт присуждается оференту с наивысшим местом в рейтинге или получившему наивысшие оценки.

6.3.2.3 Открытая процедура

Документы по закупкам должны быть подготовлены в соответствии с требованиями Пункта 6.2.

Публичное освещение о проведении закупки должно проводиться согласно условиям Пунктов 6.3.8 и 6.3.9, а подача тендерных предложений прекращается не ранее 10 рабочих дней от даты размещения объявления и не раньше 7 рабочих дней от даты, когда документы по закупкам стали доступны.

Все полученные тендерные предложения должны быть оценены в соответствии с условиями Пункта 6.5, и, следуя результатам переговоров об окончательных условиях контракта согласно Пункту 6.6, если таковые имели место, контракт присуждается оференту с наивысшим местом в рейтинге или получившему наивысшие оценки.

6.3.2.4 Процедура квалификации

Документы по закупкам должны быть подготовлены, согласно требованиям Пункта 6.2.

Публичное освещение о привлечении заинтересованности должно проводиться в соответствии с условиями Пунктов 6.3.8 и 6.3.9, и прием выражения заинтересованности прекращается не раньше 10 рабочих дней от

даты размещения объявления.

Представление на рассмотрение документов в ответ на привлечение заинтересованности должно быть оценено способом, указанным в данных по представлению документов на рассмотрение. Подобные оценки не должны приводить к исключению респондентов, которые отвечают требованиям Пункта 6.7 и могут включать оценку качества и преимуществ, если таковые есть, при условии, что респонденты, получившие наивысшие оценки, включены в список предварительно отобранных кандидатов.

Список предварительно отобранных кандидатов должен состоять из не менее трех респондентов и должен быть подготовлен на основании целевых критериев, указанных в документации, связанной с привлечением заинтересованности.

Респонденты, включенные в окончательный список, должны быть приглашены для представления на рассмотрение тендерного предложения до обозначенной даты или для участия в одной из процедур по предложениям, содержащимся в Пунктах 6.3.2.6 или 6.3.2.7.

Все полученные тендерные предложения должны быть оценены в соответствии с условиями Пункта 6.5 и, следуя результатам переговоров об окончательных условиях контракта, если таковые были, контракт присуждается оференту, занимающему наивысшее место в рейтинге или получившему наивысшие оценки.

Период времени между процессом привлечения заинтересованности и приглашением к подаче тендерных предложений не должен превышать 12 месяцев. Если тендерные предложения не могут быть запрошены в течение этого периода, необходима организация привлечения заинтересованности по новой.

ПРИМЕЧАНИЕ - предварительный квалификационный отбор обычно требуется для больших или комплексных инженерных и строительных работ или в любых других обстоятельствах, когда высокие расходы по подготовке подробных тендерных

предложений, а именно расходы на оборудование, разработанное по специальному заказу, промышленное предприятие, специализированные услуги и контракты, необходимые для выполнения контракта по проекту и строительству или контракт по на управление, могут препятствовать проведению конкурса. Этим также гарантируется, что приглашения на тендер распространяются только на тех лиц, у которых есть адекватные способности и ресурсы. Предварительная квалификация может быть основана на возможностях и ресурсах предполагаемых оферентов для удовлетворительного выполнения специфического контракта, принимая во внимание их потенциальные возможности в отношении персонала, оборудования и строительных или производственных средств, а также соответствие административным требованиям для присуждения контракта, установленным в Пункте 6.7.

6.3.2.5 Процедура ценообразования

Документы по закупкам должны быть подготовлены в соответствии с условиями Пункта 6.2.

Не менее трех оферентов должны привлечены к подаче тендерных предложений в справедливой, беспристрастной, конкурентоспособной и затратноэффективной форме; при этом оферентам даются минимум три рабочих дня для ответа на приглашение.

Все полученные тендерные предложения должны быть оценены в соответствии с положениями Пункта 6.5, и контракт должен быть присужден согласно требованиям Пункта 6.6.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - привлечение тендерных предложений в рамках процесса ценообразования обычно публично оповещается с использованием одного или нескольких из следующих методов:

- размещение объявления на веб-сайте;
- расклеивание объявления на досках объявлений в общественных местах;
- размещение рекламы в соответствующих местных газетах или публикациях;

В качестве альтернативы все оференты, соответствующие квалификационным требованиям и принадлежащие соответствующей категории в базе данных, приглашаются для предоставления коммерческих предложений на рассмотрение.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - процедура номинации обычно используется в том случае,

когда список в базе данных становится длинным, и приглашение для представления на рассмотрение коммерческих предложений от всех оферентов, отвечающим квалификационным требованиям по какой-либо категории базы данных, становится трудно управляемым.

6.3.2.6 Регламент принятия предложений с использованием системы двух конвертов

Документы по закупкам должны быть подготовлены в соответствии с условиями Пункта 6.2 для привлечения нефинансовых и финансовых предложений.

Запросы на предложения должны быть размещены в соответствии с Пунктами 6.3.8 и 6.3.9, и получение предложений должно быть прекращено не раньше 20 рабочих дней от даты размещения объявления.

Нефинансовые предложения должны быть оценены, и далее будут оцениваться финансовые предложения только тех оферентов, которые представили на рассмотрение приемлемые нефинансовые предложения.

Оставшиеся тендерные предложения должны оцениваться в соответствии с условиями Пункта 6.5, и, следуя результатам переговоров об окончательных условиях контракта, если были, контракт присуждается оференту с наивысшим местом в рейтинге или получившему наивысшие оценки.

ПРИМЕЧАНИЕ - стандартные условия тендера, содержащиеся в ISO 10845-3, описывают способ, при помощи которого оференты представляют на рассмотрение тендерные предложения в двух конвертах, а также способ, используя который, заказчики подвергают конверты обработке.

6.3.2.7 Регламент принятия предложений с использованием двухэтапной системы

Документы по закупкам должны быть подготовлены в соответствии с условиями Пункта 6.2 для привлечения нефинансовых предложений.

Запросы о привлечении тендерных предложений должны быть

размещены в соответствии с Пунктами 6.3.8 и 6.3.9, и получение предложений должно быть прекращено не раньше 20 рабочих дней от даты объявления.

Нефинансовые предложения должны быть оценены, а неприемлемые предложения отклонены. После этого:

- а) документы по закупкам должны быть изменены, и только oferенты с приемлемыми предложениями должны быть приглашены для подачи на рассмотрение тендерных предложений, основанных на исправленных документах по закупкам, и получить оценку в соответствии с условиями Пункта 6.5, или
- б) состав работ, сроки, условия и цены должны обсуждаться, исходя из наилучших интересов заказчика, с oferентом, занимающим наивысшее место в рейтинге или получившим наивысшие оценки.

Контракт должен быть присужден в соответствии с условиями Пункта 6.6 вследствие переговоров, если они были.

ПРИМЕЧАНИЕ - эта процедура подходит при проведении конкурса на проектные работы, при проведении которого жюри выбирает план или проект. Обычно небольшая группа конкурсантов, прошедших предварительную квалификацию, приглашается для участия в конкурсе на проект. Соревнующимся предлагается представить на рассмотрение «концептуальный проект», оценить строительные расходы и предложение по сумме своего гонорара для завершения проекта в целом. Соревнующиеся обычно либо получают оплату за свои концепции или (более часто) фиксированную сумму гонорара, установленную заказчиком. Концепция, которая наилучшим образом совпадает с потребностями заказчика, обычно принимается как победившая. Собственность неудачных проектов, представленных на рассмотрение, может быть обозначена в документацию по закупкам, изданной в отношении конкурса на проект.

6.3.2.8 Процедура магазинных закупок

Допускается привлечение трех предложений на товары в письменной или устной форме.

Исходя из самого низкого по стоимости финансового предложения,

должно быть получено письменное предложение, и закупки должны быть сделаны, согласно этому письменному предложению.

ПРИМЕЧАНИЕ - данная процедура применима только к готовым и доступным товарам, имеющим очень низкую покупную цену.

6.3.3 Процедура переговоров

Документ по закупкам, подготовленный в соответствии с условиями Пункта 6.2, выдается единственному oferенту и служит основой для переговоров, допуская достаточное количество рабочих дней для подготовки первоначального предложения на тендер.

Состав работ, сроки, условия и цены должны обсуждаться, исходя из наилучших интересов заказчика, и контракт должен присуждаться в соответствии с Пунктом 6.6.

Протокол подобных переговоров с указанием причин следования данной процедуре должен быть сохранен для учета и в целях аудиторской проверки.

6.3.4 Процедуры конкурсных переговоров

Документы по закупкам должны быть подготовлены в соответствии с условиями Пункта 6.2. Привлечение заинтересованности и ее оценка, где применимо, должны проводиться в соответствии с требованиями Пункта 6.3.2.4.

Ограниченные и открытые конкурсные процедуры переговоров используются для переговоров с определенным количеством готовых откликнуться и квалифицированных oferентов с целью достижения наиболее выгодного предложения в условиях одного из методов оценки тендерных предложений, описанных в Таблице 3.

При использовании конкурсных переговоров заказчик должен обсуждать процедуры с получившими право на ответ и квалифицированными oferентами посредством проведения одного или

нескольких раундов конкурсных переговоров, в зависимости от места в рейтинге oferentov или количества набранных ими баллов при оценке тендерного предложения до тех пор, пока оставшиеся oferenty не приглашены для представления на рассмотрение их окончательных предложений. Во время этих переговоров заказчики:

- а) должны гарантировать равное отношение ко всем oferentam и не предоставлять никаких требований, критериев, директив, документов, пояснений и прочую информацию, относящуюся к переговорам, что может быть расценено как дискриминация, дающая преимущество одним oferentam перед другими;
- б) могут давать возможность данной процедуре переговоров проходить поэтапно с целью сокращения количества oferentov для переговоров посредством применения оценочных критериев, раскрытых в документах по закупкам, выданных oferentam;
- в) не должны раскрывать другим участникам предлагаемые решения или прочую конфиденциальную информацию, передаваемую oferentом, участвующим в процессе, без его на то согласия;
- г) могут попросить, чтобы тендерные предложения были разъяснены, точно определены и хорошо оформлены при условии, что подобное разъяснение, точное определение и оформление или дополнительная информация:
 - 1) не содержат изменения относительно основных характеристик процесса прохождения тендера или данных по тендеру либо
 - 2) не меняют каких-либо фундаментальных аспектов предложений или навязывают существенные новые требования, которые ограничивают или искажают условия проведения конкурса либо оказывают дискриминационное воздействие на процесс прохождения тендера, и
- д) должны закрыть переговоры с oferentом, когда определено

решение или решения, способные отвечать их потребностям, должным образом проинформировать оферентов и привлечь лучшие и окончательные предложения.

Оференты должны быть проинформированы о процессе конкурсных переговоров и уведомлены об оценочных критериях и связанных с ними оценках в тендерной документации. Критерии оценки, связанные с каждым последовательным раундом переговоров, не должны отличаться. Оференты должны быть заранее уведомлены об оценке, прилагаемой к каждой из категорий и субкатегорий критериев оценки в какое бы время ни созывался следующий раунд по предложениям.

Обсуждаемые состав работ, сроки, условия и цены должны быть в наилучших интересах заказчика. Протокол подобных переговоров и причины следования данной процедуре должны быть сохранены для учета и аудита.

ПРИМЕЧАНИЕ - процедура конкурсных переговоров хорошо подходит к ситуациям, в которых взаимодействие с оферентами является существенно важным для усовершенствования аспектов предлагаемого подхода к исполнению контракта, контрактной информации или объема и содержания работ с тем, чтобы достичь наилучшего результата.

6.3.5 Процедура списания / передачи собственности

Списание / передача собственности осуществляется с использованием следующих соответствующих процедур:

- а) процедуры переговоров (см. Пункт 6.3.3);
- б) открытой процедуры (см. Пункт 6.3.2.3);
- в) процедуры квалификации (см. Пункт 6.3.2.4) или
- г) общественного аукциона.

При использовании процедуры аукциона имущество или предметы, предназначенные для аукциона, должны быть выставлены для публичного ознакомления на достаточный период времени до даты проведения аукциона. Дата должна быть объявлена в соответствии с условиями Пунктов 6.3.8 и

6.3.9 не менее чем за пять рабочих дней до начала аукциона.

Аукционная документация должна быть подготовлены надлежащим образом с целью информирования предполагаемых участников торгов о любых требованиях к депозитам, критериях приемлемости и процедурах оплаты и поставке купленного имущества или предметов (см. Приложение Н).

6.3.6 Процедура электронного аукциона

6.3.6.1 Общие положения

Процедура электронного аукциона используется тогда, когда объем и содержание работ могут быть точно установлены совместно с открытой процедурой, процедурой квалификационного отбора или номинации.

Электронный аукцион должен быть основан:

- а) только на финансовом предложении;
- б) на финансовом предложении и преимуществе;
- в) на финансовом предложении и качестве или
- г) на финансовом предложении, качестве и преимуществе.

ПРИМЕЧАНИЕ - процедуры электронного аукциона необязательно уместны там, где интеллектуальное исполнение образует сам предмет контракта, например проект инженерных и строительных работ.

6.3.6.2 Документация по закупкам

Документация по закупкам должна включать в себя следующие детальные проработки:

- а) характеристики и параметры ценностей, которые станут предметом электронного аукциона при условии, что такие характеристики являются количественными и могут выражаться в цифрах и процентах;
- б) любые ограничения по параметрам и ценностям, которые могут

быть представлены на рассмотрение, поскольку они следуют из объема и содержания работ;

- в) информация, которая будет доступной oferентам в ходе проведения электронного аукциона и, если применимо, когда эта информация будет им доступна;
- г) соответствующая информация, касающаяся процесса электронного аукциона;
- д) условия, при которых oferенты смогут предлагать цену и, в особенности, минимальную разницу, которая будет, если применимо, необходима при назначении цены;
- е) соответствующая информация, касающаяся используемого электронного оборудования, а также мероприятия и технические спецификации для связи.

6.3.6.3 Процедуры

Прежде чем приступить к проведению электронного аукциона заказчик должен произвести полную первоначальную оценку тендерных предложений в соответствии с методами, назначенными для оценки тендерных предложений, используя критерии, связанные с методами, сформулированными в тендерной документации. Все oferенты, которые представили на рассмотрение подлежащие ответу тендерные предложения, должны быть с помощью электронных средств одновременно приглашены для представления на рассмотрение новых параметров оценки. Приглашение должно содержать соответствующую информацию, касающуюся индивидуальной связи с используемым электронным оборудованием, а также точно определять дату и время начала электронного аукциона. Электронный аукцион может проводиться в несколько последовательных этапов.

Электронный аукцион не должен начинаться менее, чем за два рабочих

дня после даты рассылки приглашений.

Приглашение должно также точно определять математическую формулу, используемую при проведении электронного аукциона для определения автоматической перестановки на основе представленных на рассмотрение новых цен и/или новых ценностей. Эта формула должна включать оценки всех критериев, закрепленных для определения цены и, где необходимо, качества, связанного с числовой оценкой. В случае, если разрешены множественные варианты, для каждого из них должна быть дана отдельная формула.

На каждой стадии электронного аукциона заказчик должен мгновенно передавать всем оферентам достаточную информацию по крайней мере для того, чтобы они могли выяснять свое относительное место в рейтинге в любой момент. Они также могут в любое время объявлять о количестве участников на данной стадии аукциона. Однако они ни в коем случае не могут раскрывать личности оферентов в течение прохождения какого либо этапа электронного аукциона.

Электронный аукцион должен быть закрыт[^]

- а) в дату и время, установленные в документах по закупке, или
- б) когда в течение установленного периода времени больше не получены новые цены или новые стоимостные оценки, соответствующие требованиям, касающихся минимальных разниц или
- в) когда число этапов аукциона, закрепленное в приглашении для принятия участие в аукционе, завершено.

По завершении электронного аукциона заказчик присуждает контракт в соответствии с условиями Пункта 6.6.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - электронные аукционы имеют место только по отношению к контрактам на инженерные и строительные работы, контрактам на предоставление товара и услуги, для которых

- с точностью могут быть определены объем и содержание работ, например: повторяющиеся контракты на инженерные и строительные работы, товары или услуги и
- возможно установить соответственный рейтинг oferентов на любой стадии электронного аукциона.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - электронные аукционы дают возможность заказчикам обратиться с просьбой к oferентам о представлении на рассмотрение новых цен, пересмотренных по нисходящей, и, когда контракт присужден на основании качества и финансового предложения, также обратиться с просьбой об улучшении составных частей тендерного предложения, отличных от ценовых характеристик.

ПРИМЕЧАНИЕ 3 - электронные аукционы могут в некоторых случаях применяться к сторонам рамочного договора в случаях, когда конкурс открыт для этих сторон.

6.3.7 Рамочные договоры

Заказчики могут заключать рамочные договоры с одним или несколькими подрядчиками, следуя процессу конкурсного отбора или процессу конкурсных переговоров (см. Пункт 6.3.2) при условии, что срок рамочного договора не превышает период времени, установленный политикой закупок заказчика.

Рамочные контракты могут быть заключены на основе рамочного договора в течение периода его действия либо посредством применения условий, сформулированных в рамочном договоре или, в случае если все условия не были закреплены заранее в рамочном договоре, посредством повторного открытия конкурса между сторонами рамочного договора в отношении тех положений, которые станут предметом направления подрядчиками тендерных предложений. Конкурс между сторонами, способными предоставить товары, инженерные и строительные работы или услуги, должен проводиться между всеми сторонами рамочного договора или сторонами, выбранными из ротационной базы данных согласно соответствующим требованиям Пункта 4.5.

При присуждении контрактов, составленных на основе рамочного договора, стороны не могут ни при каких обстоятельствах вносить существенные изменения к условиям, заложенным в этом рамочном договоре. Заказчики не должны неправильно использовать рамочные договоры или использовать их таким образом, когда создаются препятствия, ограничения или искажения по отношению к условиям конкурса.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - рамочные договоры создаются для того, чтобы давать возможность заказчику привлекать коммерческие предложения подрядчиков для выполнения работы на основе строго определенных инструкций в течение установленного срока. В целом, рамочными являются договоры между двумя сторонами, которые устанавливают условия поставки товара, инженерных и строительных работ или услуг, но не определяют их необходимое количество или объем. Основная причина, скрывающаяся за использованием подобных договоров, заключается в том, что таким образом отпадает необходимость для сторон в обсуждении сроков и условий для каждой отдельной поставки, что приводит к экономии времени, расходов и других ресурсов для обеих сторон всякий раз, когда составляется заявка на специфическую поставку.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - рамочные договоры часто характеризуются длительностью взаимоотношений периодом трех лет и часто включают в себя широкий спектр требований для определения желаемого подрядчика на данный период времени. Потерпевшие неудачу подрядчики занимают ожидающую позицию до того момента (возможно, спустя несколько лет), когда представится следующая возможность. По этой причине правильный выбор подрядчика крайне важен.

6.4 Публичное извещение

6.4.1 Общие положения

Объявления в рамках публичного извещения должны быть опубликованы на языке, указанном руководящим работником заказчика, в средстве массовой коммуникации, которое дает возможность широкому спектру подходящих оферентов с соответствующей квалификацией получить доступ к предоставленным возможностям.

6.4.2 Минимальная информация в рекламных объявлениях для передачи оферентам

Объявление и приглашение к подаче на рассмотрение заявок на участие в тендере должно, как минимум, содержать следующую информацию:

- а) тендерное предложение, проект или номер контракта;
- б) название предлагаемого контракта или проекта;
- в) краткое описание требуемых товаров, услуг или инженерных и строительных работ;
- г) краткое описание критериев приемлемости, если есть;
- д) дату прекращения приема заявлений на участие в тендере, место и время;
- е) дату и время инспектирования объекта или инструктаж, если применимо, вне зависимости, является ли посещение объекта обязательным или нет;
- ж) время и место принятия документов по закупкам.

6.4.3 Минимальный объем информации в объявлениях о привлечении заинтересованности

Объявление и приглашение к подаче на рассмотрение выражений интереса должны включать в себя следующую информацию:

- а) тендерное предложение, проект или номер контракта;
- б) название предлагаемого контракта или проекта;
- в) краткое описание требуемых товаров, услуг или инженерных и строительных работ;
- г) краткое описание критериев приемлемости, если есть;
- д) дату прекращения приема заявлений на участие в тендере, место и время;
- е) объективные критерии отбора для составления окончательного списка фирм, подающих на рассмотрение тендерные предложения,

или их вход в электронную базу данных;

- ж) дату и время инструктивного заседания, если применимо, с тем чтобы определить, является ли присутствие обязательным;
- з) время и место принятия документов по закупкам.

6.5 Процесс и порядок проведения тендера

6.5.1 Общие положения

Процесс предложения и одобрения за исключением случаев, когда используются процедуры переговоров или магазинных закупок либо процедура номинации для переговоров по контракту с единственным номинантом, должен проводиться согласно соответствующим данным заявок на рассмотрение и данных тендерных предложений соответственно, включенным в закупочную документацию.

Заявки на рассмотрение должны охраняться от момента их получения до завершения процесса, связанного с привлечением заинтересованности или тендерных предложений.

Причины, по которым тендерное предложение было проигнорировано или отклонено, должны быть запротоколированы для целей аудита.

ПРИМЕЧАНИЕ - предпочтительно, чтобы заявки на тендер были получены в надежно охраняемых ящиках для хранения тендерных предложений, которые доступны 24 часа в день 7 дней в неделю.

6.5.2 Тендерные депозиты

От oferentov требуется выплата денежной суммы за тендерную документацию, которая не возмещается и приблизительно равна стоимости воспроизведения таких документов, либо документы могут быть изданы бесплатно. В случае, когда имеет место выплата невозмещаемой суммы денег за тендерные документы, эти документы должны быть доступны oferentam для изучения.

6.5.3 Взаимодействие с оферентами до закрытия тендера

Лица, ответственные за закупки от имени заказчика, за исключением процедур переговоров или списания / передачи собственности, не должны вступать в контакт с отдельными оферентами до получения тендерного предложения, которые подают или вероятно подадут на рассмотрение тендерные предложения. В случае необходимости контакта при исключительных обстоятельствах, контакт должен осуществляться способом, который ни к чему не обязывает заказчика, не ставит конкурс под угрозу риска, не ведет к дискриминации или не дает какое-либо несправедливое преимущество лицам, с которыми произошло взаимодействие.

Лица, ответственные за привлечение тендерных предложений, должны отвечать на любую просьбу оферента для разъяснений, касающихся документов по закупкам, в разумные сроки до наступления предельного срока подачи документов на рассмотрение либо отодвинуть предельный срок.

В случае, если по какой-либо причине лица, отвечающие за привлечение заинтересованности на рассмотрение до определения предельного срока подачи заявки принимают решение видоизменить документы по закупкам, они могут это сделать, издав дополнение, которое должно быть передано всем оферентам, получившим документы по закупкам. Такое дополнение издается только в том случае, если оно может быть передано заблаговременно, до даты закрытия, и оферентам даются разумные сроки для ознакомления с содержанием подобного дополнения. В случае, если такое невозможно, дополнение не должно издаваться, либо дата закрытия для предложений по тендеру или проявлению заинтересованности должна быть отложена, давая возможность составить такое дополнение.

Учетные сведения по всем полученным просьбам о разъяснениях и ответы на эти просьбы должны быть учтены и внесены в протокол любого созванного инструктивного заседания без определения источников подобных

просьб. Протокол таких заседаний должен быть незамедлительно распространен между лицами, присутствовавшими на заседании, и, в случае необходимости, всеми оферентами, получившими документы по закупкам.

6.5.4 Получение заявок на участие в тендере

Заявки на участие в тендере, за исключением тех, на которые заказчик дает разрешение о представлении на рассмотрение посредством отправки телефаксом или электронными средствами, должны приниматься для оценки только в случае, если они:

- а) представлены на рассмотрение в запечатанных конвертах;
- б) снабжены комментариями с необходимыми подробностями;
- в) помещены в предназначенный ящик для сбора тендерной документации или доставлены в указанное место для получения заявок на участие в тендере для их рассмотрения.

Заявки для рассмотрения на участие в тендере, полученные по телефаксу, должны помещаться в конверт, который запечатывается и охраняется до открытия тендера.

6.5.5 Возврат невскрытых заявок на участие в тендере

Заявки на участие в тендере должны быть возвращены в нераспечатанном виде (если нет необходимости вскрытия заявки на тендер для получения адреса отправления) в тех случаях когда:

- а) заявка на тендер для рассмотрения получена после времени закрытия приема тендерных предложений;
- б) заявка на тендер для рассмотрения получена методом отличным от метода, предписанного в закупочной документации;
- в) получена только одна заявка для рассмотрения на тендер, и заказчик принимает решение о привлечении новых предложений для рассмотрения на тендер.

6.5.6 Вскрытие заявок на участие в тендере

Все заявки для рассмотрения на участие в тендере должны быть вскрыты публично, либо в присутствии тех оферентов, которые составили заявки на рассмотрение, либо в присутствии их представителей незамедлительно после времени закрытия получения заявок на участие в тендере, если не существует оправдательных причин против этого. Если это невозможно сделать, должны быть приняты меры с целью гарантии того, что никакие дальнейшие заявки на рассмотрение не принимаются и что такие заявки никоим образом не подделаны до их вскрытия. Такие заявки на рассмотрение должны быть вскрыты не позднее одной недели после времени закрытия приема тендерных предложений в присутствии не менее двух лиц, представляющих заказчика, и одного лица не зависящего от заказчика, обозначенного в закупочной документации.

Всем полученным заявкам на участие в тендере при вскрытии должна быть присвоена уникальная отметка подлинности, и в случае необходимости эта отметка должна быть проставлена на каждой странице документов, подлежащих возврату, в качестве доказательства того, что заявка на рассмотрение была получена до времени закрытия.

После вскрытия каждой из заявок на участие в тендере, лицо, ответственное за наблюдением вскрытия заявок на участие в тендере, должно вести учет каждого тендерного предложения, включая все альтернативные тендерные предложения, с указанием:

- а) имени оферента;
- б) общего итога стоимости в случае, если не используется процедура конкурсного отбора, или это действие нецелесообразно;
- в) контрактной документации, имеющей отношение к тендерной стоимости в случае, если не применяется процедура конкурсного отбора, например: сроки исполнения, скидки за досрочную оплату суммы по счету, корректировка цены;

г) заявленных преимуществ.

Выписка из учетных записей по запросу должна быть доступной всем заинтересованным лицам.

В случае следования порядку получения предложений, процедуры должны быть изменены таким образом, чтобы нефинансовые предложения вскрывались как можно скорее, а финансовые предложения oferentov, подлежащих ответу, если такие есть, вскрывались только после оценки нефинансовых предложений. Финансовые предложения от oferentov, чья заявка на рассмотрение не отвечает требованиям, должны быть возвращены невскрытыми.

В случае неприсуждения контракта ни одному из oferentov, учетная запись всех цен не требуется. В случае, если определенные части контрактов могут быть присуждены множественным oferentam, и эти части могут быть легко суммированы в заявке на участие в тендере, эти суммы должны быть зафиксированы.

6.5.7 Оценка заявлений, поданных на участие в тендере

6.5.7.1 Дисквалификация oferentov

Oferent (и его заявка на тендер) должен быть дисквалифицирован в случае, если определено, что им была предпринята попытка воздействия на обработку заявки, поданной на рассмотрение, либо если установлено, что подобный oferent вовлечен в коррупционную и мошенническую деятельность.

6.5.7.2 Проверка соответствия условиям представления заявки

Оценка заявок на участие в тендере начинается с определения, является ли каждая из заявок участие в тендере должным образом направленной и подлежащей ответу. Заявкой на участие в тендере, подлежащей ответу, является та, которая:

- а) подчиняется требованиям данных по тендеру;
- б) была составлена должным образом и в полном объеме, подписана и
- в) соответствует всем срокам, условиям и спецификациям документов по закупкам без существенных отклонений или квалификации, которая, по мнению заказчика, может:
 - 1) пагубно отразиться на объеме и содержании работ, качестве выполнения инженерных и строительных работ, услуг или поставок, установленных для объема и содержания работ;
 - 2) значительно изменить риск и ответственность заказчика или оферента по контракту или
 - 3) нанести вред конкурсной позиции других оферентов, представивших тендерные предложения, подлежащие ответу, в случае, если этот вред предполагалось ректифицировать.

Заявки на участие в тендере, не подлежащие ответу, не могут быть впоследствии изменены для получения ответа путем внесения исправлений или удаления несоответствующих отклонений или оговорок .

6.5.7.3 Проверка наличия технических и потенциальных возможностей для исполнения контракта

Оференты должны в соответствии с необходимостью и в связи с предлагаемым контрактом быть в состоянии доказать, что обладают профессиональной и технической квалификацией, профессиональной и технической компетенцией, финансовыми ресурсами, оборудованием и прочими материальными средствами, управленческими качествами, надежностью, опытом и репутацией, специальными знаниями и штатом сотрудников для исполнения контракта.

ПРИМЕЧАНИЕ - наличие технических и потенциальных возможностей для исполнения контракта может быть доказано посредством соответствия критериям пригодности или получения минимального количества баллов при оценке качества или при выражении заинтересованности в рамках процедуры предквалификационного отбора.

6.5.7.4 Арифметические ошибки и оплошности

При использовании сметы по объему работ и расходу материалов или разбивки стоимости:

- а) цена, представляемая на рассмотрение (т.е. предложение), которая доводится до сведения заинтересованных сторон при открытии тендерных предложений служит базой для установления конкурентоспособных позиций oferentov;
- б) наиболее конкурентоспособное предложение должно быть проверено на предмет арифметических ошибок. При необходимости и в тех случаях, когда такие ошибки обнаружены, oferent должен быть уведомлен о допущенных ошибках и приглашен либо для того, чтобы подтвердить тендерное предложение в том виде, как оно было заявлено, либо для подтверждения проведенной корректировки;
- в) в случае, если исправление ошибок приводит к изменению конкурсной позиции заявителя, процесс, указанный в Пункте б), должен быть повторен.

ПРИМЕЧАНИЕ - возможность определения конкурсной позиции oferentov на основании исправления ошибок во всех полученных предложениях лицом, проводящим оценку, может потенциально подорвать прозрачность процесса закупок.

6.5.7.5 Определение места в рейтинге и оценка соответствующих требованиям oferentov

6.5.7.5.1 Группа специалистов по оценке

Группа специалистов по оценке, состоящая из не менее трех лиц, должна быть назначена заказчиком для оценки поступивших выражений интереса или заявок на участие в тендере для рассмотрения:

- а) полученных через процедуру предварительного квалификационного отбора (см. Пункт 6.3.2.4) или процедуры по принятию

предложениям (см. Пункты 6.3.2.6 или 6.3.2.7);

- б) в случае, если допуск на участие в тендере оценивается посредством присвоения баллов (см. Пункт 6.2.11.2);
- в) в случае, если критерии приемлемости основаны на достижении минимального количества баллов за качество или
- г) в случае, когда оценивается преимущество.

6.5.7.5.2 Процедуры

Заявки, которые поданы к рассмотрению на участие в тендере, не должны оцениваться по критериям, которые не показаны в документах по закупкам.

Каждое предложение на участие в тендере, соответствующее требованиям, должно быть сокращено до уровня сравнительного предложения и должно оцениваться с использованием процедуры, описанной в Таблице 3, и связанной с методом, предлагаемым в тендерной документации. Должна проводиться регистрация всех баллов, присуждаемых при оценке тендерного предложения каждого из оферентов.

Максимальное количество баллов с точки зрения финансового предложения, качества и предпочтения, должно быть таким, чтобы процесс закупок оставался справедливым, беспристрастным, конкурентоспособным и затратоэффективным.

Качество должно оцениваться по каждому из критериев, указанных в тендерной документации. Каждый из группы специалистов по оценке должен подсчитывать баллы по каждому критерию, желательно независимо, после чего баллы усредняются или уточняются на совещании специалистов по оценке и сохраняются в целях аудита.

Приоритет по преимуществу должен определяться с использованием метода, описанного в Пункте 4.4.2.2, и как описано в тендерной документации. В случаях оценки преимуществ с использованием метода,

указанного в Пункте 4.4.2.2 в), каждый из группы специалистов по оценке должен подсчитывать балл по каждому из преимуществ, после чего баллы должны быть усреднены и сохранены в целях аудита.

Должна быть оценена обоснованность сравниваемых предложений. Все тендерные предложения, содержащие нереальные финансовые части, должны быть отклонены, а баллы по оставшимся из сравниваемых предложений должны быть подсчитаны по формуле, указанной в тендерной документации.

Баллы по финансовым частям, предпочтению и качеству должны быть подсчитаны в двух разрядах десятичной дроби. В случае если два или более двух тендерных предложений получили одинаковое количество оценочных баллов, oferent, рекомендуемый на присуждение контракта, должен иметь наивысшее количество баллов:

- а) по преимуществу, если используются методы 3 и 4 (см. Таблицу 3) и
- б) по качеству, если используется метод 2 (см. Таблицу 3).

ПРИМЕЧАНИЕ - необоснованные финансовые предложения (т.е. в случае, когда экономически невозможно исполнить контракт по указанной цене) искажают подсчет баллов по финансовым предложениям.

Таблица 3 — Стандартные методы оценки тендерных предложений

Метод	Процедура
Метод 1: Финансовое предложение	Классификация тендерных предложений от наиболее подходящего к наименее подходящему сравниваемому предложению. 1) 2) Рекомендация oferenta с наивысшим местом в рейтинге для присуждения контракта.
Метод 2: Финансовое предложение и качество	1) Подсчет баллов по качеству, отклонение всех тендерных предложений, которые не набрали минимального количества баллов по качеству, указанных в тендерной документации, если есть.

	<p>2) Подсчет баллов при оценке тендерного предложения с точки зрения его финансовой части.</p> <p>3) Подсчет общего количества баллов по системе оценки тендерных предложений.</p> <p>4) Классификация тендерных предложений, начиная с наибольшего количества баллов к наименьшему.</p> <p>5) Рекомендация к рассмотрению офферента с наибольшим количеством баллов при оценке его тендерного предложения для присуждения контракта.</p>
<p>Метод 3: Финансовые предложения и предпочтительные преимущества</p>	<p>1) Подсчет баллов по оценке тендерного предложения с точки зрения его финансовой части.</p> <p>2) Подтверждение того, что офференты подходят по критериям, определенным для предпочтительных преимуществ, и в этом случае получают баллы при оценке тендерного предложения.</p> <p>3) Подсчет общего количества баллов по системе оценки тендерных предложений.</p> <p>4) Классификация тендерных предложений, начиная с наибольшего количества баллов к наименьшему.</p> <p>5) Рекомендация к рассмотрению офферента с наибольшим количеством баллов при оценке его тендерного предложения для присуждения контракта.</p>
<p>Метод 4: Финансовое предложение, качество и предпочтительные преимущества</p>	<p>1) Подсчет баллов по качеству, отклонение всех тендерных предложений, которые не набрали минимального количества баллов по качеству, указанные в данных по тендеру, если таковые имеют место.</p> <p>2) Подсчет баллов при оценке тендерного предложения с точки зрения его финансовой части.</p> <p>3) Подтверждение того, что офференты подходят по критериям, определенным для предпочтительных</p>

	<p>преимуществ, и в этом случае получают баллы при оценке тендерного предложения.</p> <p>4) Подсчет общего количества баллов по системе оценки тендерных предложений.</p> <p>5) Классификация тендерных предложений, начиная с наибольшего количества баллов к наименьшему.</p> <p>6) Рекомендация к рассмотрению офферента с наибольшим количеством баллов при оценке его тендерного предложения для присуждения контракта.</p>
--	--

6.5.7.6 Необоснованно заниженные тендерные предложения

Если в рамках присуждения какого-либо контракта, тендерные предложения представляются необоснованно низкими, заказчик может отклонить эти предложения на основании того, что они представляют неприемлемый коммерческий риск, или офферент обладает недостаточными способностями для исполнения контракта. Тем не менее, перед принятием такого решения заказчик должен запросить в письменной форме детализацию тех составных частей тендерного предложения, которые он считает относящимися к делу, включая:

- а) экономику представленного строительного метода, производственного процесса или предоставляемых услуг;
- б) выбранные технические решения или/и любые исключительно благоприятные условия пригодные для офферента с точки зрения выполнения работы или предоставления товаров и услуг;
- в) происхождение работы, товаров или услуг, предлагаемых офферентом;
- г) соответствие положениям, относящимся к приему на работу и действующим рабочим условиям на месте выполнения работы, услуг или товаров, а также

д) возможность получения оферентом помощи от государства.

Заказчик должен проверить эти составные части посредством проведения обсуждений с оферентом и с учетом имеющихся доказательств.

6.5.7.7 Оценка риска

Соответствие условиям Пункта 6.7 должно быть подтверждено в отношении оферента, занимающего наивысшее место в рейтинге (метод 1), или оферента с наивысшим количеством баллов по итогам оценки тендерных предложений (методы 2, 3, 4). В случае разногласия, решение принимается в пользу оферента, занимающего следующее место в рейтинге, или оферента, набравшего наивысшее количество баллов после их перерасчета на основании наиболее подходящего сопоставительного предложения, в конкурсе на присуждение контракта. Процесс должен повторяться до тех пор, пока не установлен оферент, который соответствует этим требованиям.

Анализ риска должен быть проведен в отношении тендерного предложения, занявшего наивысшее место в рейтинге, или оферентом, набравшего наивысшее количество баллов при оценке тендерных предложений в соответствии с условиями Пункта 6.7 для выяснения, представляют ли следующие пункты неприемлемый коммерческий риск для заказчика, а именно:

- а) чрезмерно высокие или чрезмерно низкие расценки или общие суммы тендерного предложения;
- б) контрактная документация, представленная оферентом;
- в) содержание подлежащих возврату материалов тендерного предложения, которые должны быть включены в контракт.

К оференту необходимо обратиться с просьбой о внесении изменений в любую из частей тендерного предложения, которая, по мнению заказчика, может представлять неприемлемый коммерческий риск при условии, что

такие переговоры не нанесут ущерб конкурсной позиции oferента. Невозможность сделать неприемлемый коммерческий риск приемлемым для заказчика может стать достаточным основанием для отклонения тендерного предложения заказчиком.

В случае, если определено, что неприемлемый коммерческий риск для заказчика присутствует и не может быть доведен до приемлемого уровня, проводится анализ риска для того oferента, который занимает следующее наивысшее место в рейтинге или в отношении того oferента, который получил наивысшее количество баллов после их пересчета на основании наиболее подходящего с точки зрения сравнения предложения, оставшегося в конкурсе на присуждение контракта. Процесс должен повторяться до тех пор, пока не установлен oferент, который соответствует этим требованиям.

Oferент должен предоставить разъяснения по любому вопросу, который может привести к возникновению двусмысленности в контракте, и вытекающей из содержания тендерного предложения.

Причины игнорирования или отклонения тендерного предложения должны быть учтены в целях аудита.

ПРИМЕЧАНИЕ - в процедуре назначения критерии приема могут гарантировать, что только oferенты, которые соответствуют требованиям Пункта 6.7, вводятся в электронную базу данных. В этом случае установление соответствия, согласно условиям Пункта 6.3.3.3, не является необходимым. В процессе предварительного квалификационного отбора и в случаях, когда критерии соответствия основаны на условиях Пункта 6.7, может не возникнуть необходимость установления соответствия.

6.5.7.8 Отчет об оценке тендерных предложений

Отчет об оценке тендерных предложений должен быть подготовлен по всем предпринимаемым закупкам, за исключением тех случаев, когда он не требуется согласно условиям политики закупок заказчика, и должен, как минимум, содержать в себе:

- a) номер контракта и описание;

- б) план стратегии закупок, который был принят, т.е. целевой, контрактной и ценовой стратегии, и процедуры самой закупки;
- в) дату окончания срока действия тендерного предложения и дату закрытия тендера;
- г) дату размещения объявления о привлечении тендерных предложений и место проведения рекламной кампании;
- д) метод оценки тендерных предложений (метод 1, 2, 3 или 4);
- е) количество полученных тендерных предложений и их количество, которое соответствует заявленным требованиям;
- ж) имя рекомендуемого oferента и ключевые положения его тендерного предложения;
- з) оценку стоимости (бюджет), заранее подготовленную oferентом;
- и) параметры, использовавшиеся для присуждения баллов oferентам, и количество баллов, установленных для каждого oferента относительно каждого оцениваемого компонента и
- к) причины отказа oferенту или игнорирование его предложения.

6.6 Присуждение контракта

6.6.1 Общие положения

По факту завершения процесса оценки тендерных предложений, заказчик присуждает контракт только в том случае, если его устраивает содержание тендерного предложения и если:

- а) у oferента нет ограничений или нет руководителя, находящегося под ограничениями, препятствующими организации участвовать в закупках;
- б) у oferента есть юридическая компетенция для вступления в контракт;
- в) oferент не является неплатежеспособным, не находится в статусе лица, управляющего имуществом несостоятельного должника, не

является банкротом, не находится под ликвидацией, его дела не ведутся в суде или судебным должностным лицом, не приостановил свою деловую деятельность и не является предметом судебных разбирательств;

- г) соответствует юридическим требованиям, установленным политикой закупок заказчика, если они есть, и
- д) способен исполнить контракт, исходя из наилучших интересов заказчика, если имеет место быть конфликт интересов.

Контракты должны быть подписаны незамедлительно после присуждения контракта уполномоченным лицом согласно условиям политики закупок заказчика.

В ситуациях, когда контракт не был присужден, заказчик должен пересмотреть требования по закупкам и положения процедуры закупок и вновь начать процесс по закупкам, если только не существуют непреодолимые причины, препятствующие данному действию.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - обычно достаточно просто подписать одобренную часть тендерного предложения и одобрение (см. ISO 10845-2), если оно предоставлено, для принятия тендерного предложения.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - может возникнуть необходимость составления контракта на основе документов по закупкам, изданных для оферентов, и документов, подлежащих возврату, для принятия в расчет

- дополнений, изданных на протяжении периода проведения тендера;
- содержания документов, подлежащих возврату, и
- любых исправлений, согласованных между заказчиком и победителем.

ПРИМЕЧАНИЕ 3 - руководство по определению содержания неприемлемого коммерческого риска дается в ISO 10845-3.

ПРИМЕЧАНИЕ 4 - конфликты интересов могут возникнуть из предшествующих или текущих обязательств по отношению к другим заказчикам. Они также могут возникнуть в случаях, когда подрядчик обеспечивает результатами производства или выполняет инженерные и строительные работы для конкретного проекта и тогда же номинируется для предоставления услуг, относящихся к этому же

проекту.

6.6.2 Документирование

Необходимо вести учет реквизитов каждого присужденного контракта.

Этот учет должен включать:

- а) номер контракта;
- б) описание работы;
- в) стоимость контракта;
- г) заявленные преимущества;
- д) присужденные баллы по системе оценки тендерных предложений;
- е) стоимость тендерного предложения, используемая в сравнительных целях, если применялась преимущественная оценка тендерных предложений; и
- ж) имя и адрес победителя тендера.

6.6.3 Уведомление в адрес проигравшим оферентам

После получения победителем тендера уведомления от заказчика об одобрении его кандидатуры, все другие оференты должны быть соответствующим образом уведомлены по почте, телефаксом или другим электронным способом или после публикации наименования победителя тендера на веб-сайте или в доступном источнике о том, что их предложения не были приняты.

Следующие реквизиты каждого присужденного контракта должны быть доведены до сведения заинтересованных сторон по запросу после того, как победитель тендера получил уведомление о своем одобрении:

- а) номер контракта;
- б) описание закупок;
- в) общая стоимость контракта или стоимость его части, если это применимо;
- г) присужденные баллы по системе оценки тендерных предложений;

д) имя победителя тендера.

6.7 Исполнение контракта

Каждый подрядчик, которому был присужден контракт, должен завершить контракт в соответствии с его сроками и требованиями.

Если в любой момент во время исполнения контракта он приостановлен или аннулирован подрядчиком или заказчиком, должна быть сделана учетная запись о причинах аннулирования или приостановки.

По факту завершения контракта должна быть сделана запись о ключевых показателях его исполнения, относящихся ко времени, стоимости и достижению целей, связанных с политикой дополнительных закупок, имеющей отношение к данному контракту.

Для рассмотрения и оценки эффективности закупок и определения потенциальных сфер деятельности с точки зрения их улучшения при проведении последующих закупок подобного характера должна быть проведена пост-проектная оценка.

ПРИМЕЧАНИЕ - политика закупок может определять процедуры одобрения для согласования увеличения контрактной стоимости, превышающей определенную границу.

6.8 Разрешение споров, возникающих по ходу исполнения контракта

Споры должны разрешаться в соответствии с условиями контракта. Однако это не должно мешать сторонам разрешать свои разногласия, используя альтернативные средства, такие как заключение эксперта, посредничество и примирение; в случае неудачи спор должен быть разрешен согласно условиям контракта.

ПРИМЕЧАНИЕ - стандартные формы контракта обычно обеспечивают возможность окончательного урегулирования споров через судебный процесс (системы, при которой адвокаты, представляющие каждую из сторон, приводят в суде в качестве доказательства аргументы с целью убедить комиссия (судью, жюри присяжных или

экспертов) в том, что преимущество на их стороне, или арбитраж (способ разрешения разногласий вне суда одним или несколькими лицами, обычно выбираемыми заинтересованными сторонами). Справедливые и беспристрастные формы контракта обычно создают условие для использования альтернативных средств разрешения споров до того, как прибегнуть к судебному процессу или арбитражу для окончательного разрешения споров.

6.9 Инициативные предложения

Инициативные предложения могут рассматриваться в случае, если иное не предусмотрено политикой закупок заказчика, когда:

- а) предлагаемые товары или услуги являются наглядно и доказано уникальной инновационной концепцией, которая будет исключительно выгодной для заказчика, или которые обладают исключительными для заказчика преимуществами по стоимости и
- б) oferent, сделавший предложение, является единственным лицом, предоставляющим данные товары или услуги.

6.10 Отклонения от установленных методов и процедур

Отклонения от методов и процедур, предоставленных в Пунктах 6.3 и 6.7, при одобрении руководящего работника заказчика, могут быть допущены при условии, что закупки соответствуют требованиям основной системы закупок, определенной в Таблице 1.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

(справочное)

Пояснения

ПРИМЕЧАНИЕ - данное приложение включает в себя положения общего информативного содержания в рамках настоящего стандарта, руководство по его использованию и предложения об умелом применении на практике.

А.1 Пояснение по составу работ

Строительная отрасль представляет собой обширный конгломерат индустрий и секторов, результативность которых повышает эффективность и результативность создания и эксплуатации объектов недвижимого имущества в пределах окружающей застройки. Закупки по строительству, как таковые, охватывают все категории закупок, обычно встречающиеся и в других промышленных секторах и не ограничивающиеся инженерными и строительными работами. Строительные закупки включают в себя услуги, товары, инженерные и строительные работы, а также списание / передачу собственности путем ликвидации излишков материалов, установок и оборудования.

Закупки могут рассматриваться как процесс, который создает, управляет и исполняет контракты. Закупки начинаются, как только определена необходимость в результатах производства, услугах, инженерных и строительных работах или списании / передаче собственности, и заканчиваются, когда товары получены, услуги или инженерные и строительные работы завершены или произошло списание / передача собственности. Система закупок, соответственно, включает в себя процессы, подкрепляющиеся методами и процедурами, которые обуславливаются и формируются общественными целями и политикой заказчика. Эти процессы, процедуры и методы должны одновременно обеспечивать средства, за счет которых минимизируется риск, относящийся к коррупционной и

мошеннической практике, бесполезным и расточительным, беспорядочным и неправомочным расходам, а также перерасходу средств.

Система закупок должна развиваться вокруг совокупности результатов и целей, отражающих общественные ожидания и ожидания заказчика (либо вместе взятые). Эти цели фактически устанавливают высокие исполнительные требования к системе. Однако такие требования к высокому уровню исполнения должны толковаться как качественно, так и количественно. Одновременно с этим должен быть установлен способ, подтверждающий, что установленные требования были исполнены.

Настоящий стандарт предоставляет четырехступенчатую структуру осуществления строительных закупок, обобщенно представленную на Рисунке А.1.

В обязательном порядке необходимо контролировать возможный риск нарушения целей создания системы закупок в течение ее осуществления. Одновременно с этим должны быть установлены меры сдерживания мошеннической и коррупционной практики, которая неизбежно ведет к искажению справедливой конкуренции и потерям дефицитных ресурсов, что, в свою очередь, способствует пренебрежительному отношению к основным потребностям и росту уровня бедности.

Существуют два подхода к установлению качественных требований системы закупок (т.е. стандартных функциональных процедур), а именно: директивный подход и стандартный подход. Эти подходы не могут быть отделены от способа оценки, т.е. способа, при котором осуществляется управление и сохранность целостности системы закупок (см. Рисунок А.1).

Директивный подход обеспечивает инструкции и этические принципы с целью создания возможности пользователям системы закупок достичь конечных целей в пределах требований подразумеваемой качественной системы. В хорошо развитых системах стандартные документы по предложению цены захватывают некоторые из этих процедур в основном

документе, который устанавливает обязательства оферента при подаче предложения на рассмотрение и обязательства заказчика по ведению процесса тендера и оценке тендерных предложений. Целостность системы постоянно защищается определенным составом комитетов, которые разъясняют директивы, применяют этические принципы и решают, по какому принципу должна проводиться работа. Другими словами, эти комитеты решают, удовлетворяет ли процесс целям и качественным требованиям системы закупок в какой-либо конкретный момент. В этих комитетах обязательно работают лица, старшие по должности, и которые необязательно являются техническими специалистами в этой области. В результате возникает необходимость в контакте с подкомитетами по технической оценке для обеспечения необходимых вкладов в процесс оценки с технической точки зрения. Применение такого подхода контролирует расход дефицитных ресурсов.

При стандартном подходе Международные Стандарты, такие как ISO 10845, устанавливают минимальные требования для:

- а) линии поведения сотрудников, посредников, членов совета директоров и должностных лиц;
- б) общих методов и процедур по закупкам, включая закупки, относящиеся к списанию / передаче собственности;
- в) стандартных условий тендера, которые налагают обязательства на оферентов и обязывают заказчиков к выполнению определенных предписаний, характерных для процесса закупок, включая способ, с помощью которого оцениваются поданные выражения заинтересованности в участии в тендере.

Заказчики разрабатывают свою систему закупок на основе общих процессов, обозначенных в настоящем стандарте, и точно определяют в своей политике закупок обстоятельства, при которых должны использоваться каждая процедура и каждый метод. При таком способе разрабатывается

всесторонняя и гибкая структура, основанная на общих правилах.

Поскольку соответствующий стандарт при анализе применительно к определенной политике заказчика устанавливает требования в форме свода правил, оценка, необходимая на каждый момент контроля в процессе закупок, ограничена до подтверждения соответствия требованиям, которые могут быть поручены соответствующему квалифицированному техническому персоналу. Стандартный подход также позволяет проводить аудиторскую проверку на любой стадии процесса и в особенности после присуждения контракта. Стандартизированные подходы также упрощают возможность применения преследования правонарушителей судебным путем в том случае, если они имеют отношение к коррупционной и мошеннической практике, поскольку их применение не требует разъяснения; следование принципам системы может быть проверено просто, если задать вопрос: «Были ли соблюдены все требования?»

ПРИМЕЧАНИЕ - настоящий стандарт всесторонне и систематически устанавливает стандартные правила для широкого спектра процедур и методов и ограничений дискреционной власти. Это достигается без создания особых требований управления и контроля системой. Соответственно, любая система закупок, разработанная на условиях настоящего стандарта, может управляться и контролироваться рядом гибких надзорных структур или уполномоченными лицами. Соответствие требованиям вышеупомянутой системы может без труда устанавливаться простыми аудиторскими процессами, процедурами и методами для обеспечения соответствия настоящему стандарту.

Результаты системы закупок	Хорошее управление	Система закупок должна быть справедливой, беспристрастной, прозрачной, конкурентоспособной и затратоэффективной
	Социально- экономическое развитие / социально-	Система закупок может способствовать достижению целей, дополнительных к тем,

**Ступень 1:
Цели
(конечные
результаты)**

	экономическая ответственность	которые связаны с непосредственной целью самой закупки
--	--	--



Требования к системе качества	Справедливая	<p>Процесс предложения и одобрения проводится справедливо без предубеждений и обеспечивает одновременное участие претендентов и своевременный доступ к одинаковой информации.</p> <p>Сроки и условия для выполнения работы не создают несправедливого предубеждения интересам сторон.</p>
	Беспристрастная	<p>Единственным основанием для неприсуждения контракта участнику тендера, который соответствует всем требованиям, являются ограничения в отношении ведения бизнеса с организацией, нехватка возможностей или компетенций, юридические препятствия и конфликты интересов.</p>
	Прозрачная	<p>Процесс закупок и критерии, по которым принимаются решения, должны быть публично освещены (объявлены). Решения (присуждение контракта и промежуточные действия), а также причины, по которым были приняты эти решения, становятся публично известными. Эти критерии могут быть проверены по требованию.</p> <p>Предписания документов по закупкам оформлены в четкой, недвусмысленной, прозрачной и понятной форме.</p>
	Конкурентоспособная	<p>Система определяет уровни конкурентоспособности и гарантию получения затротоэффективных и лучших предложений по закупкам.</p>
	Затратоэффективная	<p>Процессы, процедуры и методы стандартизируются с достаточной гибкостью для достижения наилучших результатов по вложению средств в отношении качества, временных затрат и стоимости, а также использования наименьшего</p>

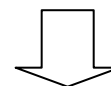
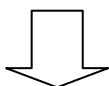
**Ступень 2:
Качественные
требования**

	количества ресурсов для эффективного управления и контроля процессов закупки.
Реализация дополнительных целей	Система может включать возможности для реализации целей, связанных с политикой дополнительных закупок (см. Пункт 4.4) при условии, что прошедшие квалификационный отбор оференты не были исключены из конкурса, и преимущественные критерии являются измеримыми, поддаются количественному определению и могут быть проверены на соответствие.



Подтверждающие документы		Количественные требования		Подтверждающие документы
<p>Этические принципы</p> <p>Инструкции, которые устанавливают минимальные требования и определяют руководящие принципы в отношении того, что должно быть выполнено по различным видам закупок.</p> <p>Стандартные комплекты ценовых предложений, оформленные на базе инструкций.</p>	<p>Директивный подход (вариант 1)</p>	Подготовка к закупкам	<p>Стандартный подход (вариант 2)</p>	Нормативы поведения
		Общие требования		Стандарт ведения для процессов, процедур и методов закупок, определяющий общие требования.
		Документация по закупкам		Политика исполнения своих обязательств организацией, имеющей право выбора и точки контроля процесса.
		Привлечение тендерных предложений		Стандартные комплекты ценовых предложений, интегрированные с положениями стандарта.
		Публичное извещение о проведении тендера		
		Процесс и процедуры тендера		
		Присуждение контрактов		
		Контроль за исполнением контракта		
		Разрешение споров, возникающих по контракту		
		Инициативные предложения		
		Отклонения от процедур		

Ступень 3:
Количественные требования



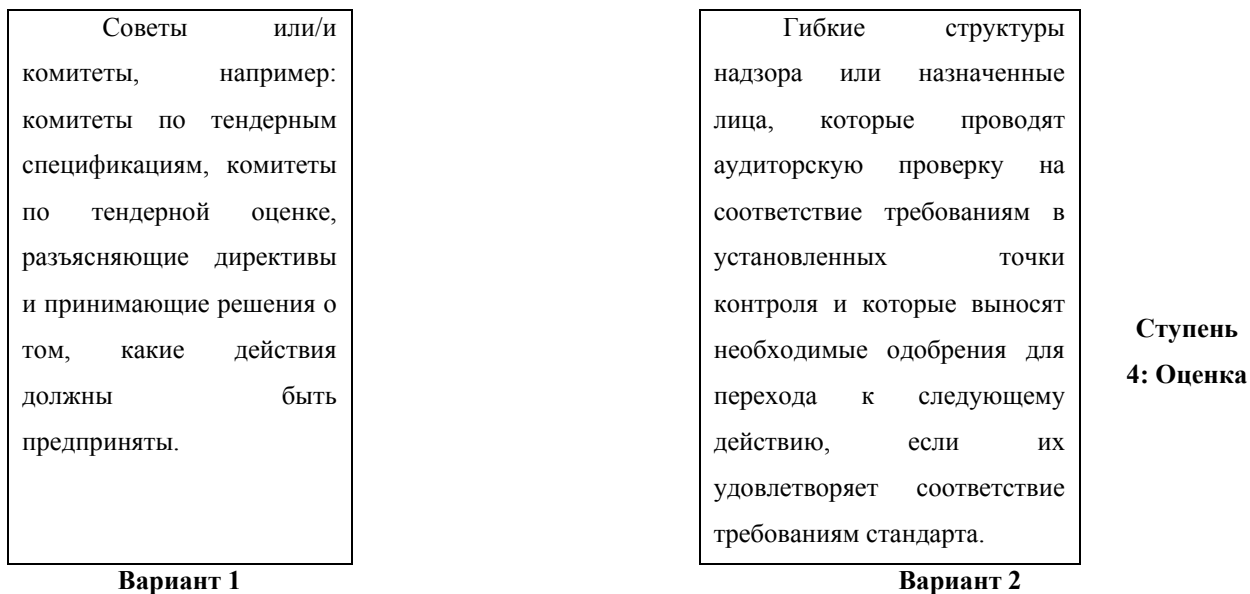


Рисунок А.1 – Структура создания системы закупок

А.2 Пояснение по нормативным ссылкам

Каждая часть ISO 10845 может использоваться независимо от настоящего стандарта.

А.3 Пояснение по терминам и определениям

Терминам «тендер» и «оферент» отдается предпочтительное применение взамен терминам «выступление на торгах» и «участник торгов», поскольку эта терминология используется в ISO 6707-2 и Комиссией Объединенных Наций по Международному Торговому Законодательству в рамках Типового Закона о Закупках Товаров, в сфере Строительства и Услуг, Соглашения по Закупкам для Государственных Needs Мировой Торговой Организации, Европейской Комиссией в их директивах по закупкам, и Международной Федерацией Инженеров-Консультантов (FIDIC) при описании условий их типового контракта. Термины «выступление на торгах» и «участник торгов» можно встретить только в контексте аукционов.

Подрядчик определяется как лицо или организация, заключающее контракты по обеспечению результатами производства, услугами,

инженерными и строительными работами в рамках контракта. Использование общего термина «подрядчик» во всех частях ISO 10845 устраняет использование терминов «поставщик услуг» или «поставщик», поскольку он был определен для охвата этих терминов.

Термин «состав работ» является общим термином, который может использоваться для описания того, на что делаются общие ссылки в формах контрактов и публикаций, а именно:

- а) контракт на поставку: информация о результатах производства, спецификации;
- б) контракт о предоставлении услуг: объем и содержание работ, информация по услугам, спецификации, состав услуг, положения, технические спецификации, и
- в) инженерные и строительные контракты: информация по работам, производственная информация, спецификации, проектные спецификации, требования к спецификациям и производству работ, спецификации работ.

Термин «состав работ» является также достаточно широким для того, чтобы включать в себя требования к дизайн-проектам и закупкам при проектировании и строительстве; контрактные стратегии в контрактах на проектирование, строительство и управление, относящиеся к контрактам на инженерные и инженерно-строительные работы.

Определения заказчика и подрядчика предполагают, что соответствующие подпункты настоящего стандарта могут быть применены в любом звене цепи поставки. Например: в контракте подрядчик может являться заказчиком, и подрядчик может быть субподрядчиком.

A.4 Определение системы закупок

A.4.1 Общие положения

В отношении сотрудников заказчика и подрядчиков, выполняющих

действия, перечисленные в Таблице С.2, должны быть определены пределы ответственности. Определение ответственностей должно осуществляться особенно тщательным образом в отношении контрольных точек (контрольных этапов процедуры). Для принятия некоторых решений может быть уполномочено единственное лицо. В некоторых случаях может быть уместно назначение небольшой комиссии, состоящей из не менее трех лиц, для принятия необходимых решений, например: при получении одобрения стратегий по закупкам, которые должны быть согласованы, подтверждении окончательных списков участников и подтверждении рекомендаций, содержащихся в отчете по тендерной оценке.

Лица, ответственные за одобрение документов по закупкам, должны пересматривать документы по закупкам с целью подтверждения того, что такие документы были сформатированы и составлены в соответствии с требованиями организации, что документы правильно предусматривают одобренные стратегии по закупкам, что состав работ правильно устанавливает требования, и что распределение рисков является экономически обоснованным.

При процедуре оценки качества три лица, полностью осведомленные о технических аспектах закупок, должны взять на себя обязательства по оценке качества. Качество должно оцениваться в соответствии с критериями для оценки индивидуально, усредненно либо коллективно. Рейтинги оценки и показатели отбора должны основываться на затребованном и включенном в рассмотрение материале, но не на догадках, подозрениях или личном знакомстве с членом комиссии.

Группа специалистов должна:

- а) определить, отвечали ли представленные на рассмотрение тендерные предложения требованиям, установленным документами по закупкам;
- б) оценивать представления на рассмотрение строго в соответствии с

- критериями и процедурами, установленными в документах по закупкам;
- в) сокращать тендерные предложения до уровня сопоставительной базы, принимая во внимание такие факторы, как стоимость текущих расходов и затрат на весь период эксплуатации, неустойчивые цены, все неограниченные условиями скидки и риск заказчика.
 - г) определять, существует или нет какое-либо основание для дисквалификации;
 - д) определять приемлемость офферентов или респондентов, которым было отдано преимущественное предпочтение;
 - е) выявлять и оценивать коммерческий риск, а также
 - ж) подготавливать отчет по итогам тендерной оценки или отчет с окончательным перечнем предварительно отобранных претендентов, дополненный рекомендациями, четко формулирующими причины игнорирования того или иного офферента или респондента.

Лица, ответственные за подтверждение рекомендаций, содержащихся в отчетах итогам тендерной оценки, должны удостоверить соответствие процесса закупок требованиям заказчика и подтвердить целостность процесса, а также разумность и правильность причин, определенных при исключении офферентов или респондентов.

Приложение D определяет показатели, по которым без задержки процесса самих закупок могут разрешаться споры, возникающие вокруг тендерной процедуры.

Предоставление в письменной форме обоснований для предпринятых административных действий подкрепляет прозрачность системы закупок.

А.4.2 Действия сотрудников, посредников и подрядчиков

Правила поведения, определенные Пунктом 4.2, являются

фундаментальными в рамках установления системы закупок, являющейся справедливой, беспристрастной, конкурентоспособной и затратноэффективной. Условия основного свода правил поведения могут быть расширены с целью передачи контроля отдельных вопросов в рамки собственной организации заказчика.

Присуждение призовых мест подрядчикам или/их руководителям, которые занимались коррупционной и мошеннической практикой, находясь под ограничениями от участия в закупках заказчика на различные периоды времени, должно быть осуществлено в соответствии с правилами естественной справедливости и соответствующего законодательства. Лица, обвиненные в использовании коррупционной и мошеннической практики, должны знать, за что им предъявлены обвинения, и получить возможность ответа на эти обвинения.

А.4.3 Политика закупок

Политика закупок заказчика в контексте настоящего стандарта должна четко задокументировать следующие положения:

- а) свою систему закупок в отношении процесса, который начинается, как только определена потребность закупок, и заканчивается по факту завершения сделки;
- б) свой свод правил поведения, применимых для закупок и процедуры дисциплинирования лиц, нарушающих свод правил;
- в) имена и должности лиц или органов, определенных для управления и контроля над действиями по закупкам;
- г) выборы и предпочтения, сделанные в связи с процедурами, методами, параметрами и альтернативами при выполнении системы закупок и условия, по которым эти выборы и предпочтения могут быть применимы.

ISO 10845 является достаточно общим стандартом в рамках своего

применения и по отношению к большинству законодательных властей и международных систем осуществления закупок (см. Приложение С). Политика закупок заказчика полностью касается выборов и вариантов, которые могут применяться и при каких условиях. Политика закупок заказчика соответственно устанавливает границы применения ISO 10845.

Политика закупок вместе с настоящим стандартом устанавливает систему закупок заказчика (см. Приложение Е).

А.4.4 Политика дополнительных закупок

Политика дополнительных закупок по определению способствует реализации целей в дополнение к целям, связанным с реализацией непосредственной цели самой закупки. Такая политика может быть создана вокруг как социальных и экономических, так и относящихся к окружающей среде целей. Социальные цели включают повторное определение моделей собственности бизнеса и состава рабочей силы, распределение возможностей привлечения на работу, снижение уровня бедности, охрану здоровья и меры безопасности. Экономические цели включают повторное определение размера бизнесов, возрастающее использование местных ресурсов и создание рабочих мест (т.е. увеличение общего объема занятости, образующегося на единицу затрат). Цели, относящиеся к окружающей среде, включают сокращение выброса газа, создающего парниковый эффект, минимизацию отходов, использование возобновляемых материалов, сбор дождевой воды и воздействие на окружающую среду, относящееся к производству и уничтожению строительной продукции.

Многие положения политики дополнительных закупок, особенно в развивающихся странах, фокусируются на участии целевых предприятий и целевой рабочей силы в исполнении контракта, точных определениях этих целевых групп, которые зависят от целей, связанных с особенностями политики дополнительных закупок. Приложение G описывает широкий круг

процедур, которые могут быть внедрены с целью обеспечения и поощрения подобного участия.

Тщательно сформулированная политика дополнительных закупок должна обрисовывать ее точные рамки, устанавливать приоритеты в случаях, где присутствуют несколько направлений политики и возможные ее результаты. Подобная политика должна делать возможным создание краткосрочных и среднесрочных целей и задач как только она введена в действие.

Задачи на уровне проекта или контракта должны быть:

- а) четко определены для того, чтобы сделать их осуществимыми в рамках контракта;
- б) измеримыми и поддающимися количественному определению для того, чтобы давать возможность их контролю и оценке, а также
- в) негословными и подпадающими под аудиторскую проверку с точки зрения прозрачности и для подтверждения того, что цель реализации политики достигнута.

Цели на программном уровне должны быть собраны в одно целое и оценены для упрощения контроля прогрессивного действия по направлению к достижению специфических целей политики (см. Приложение G).

Сопоставление социальных и экономических целей в процессе осуществления закупок делает необходимым переоценить соотношение цены и качества. В зависимости от целей политики дополнительных закупок, цену можно переопределить с точки зрения сочетания цены и таких факторов, как количественные показатели трудоустройства, генерируемые выбором технологий и методов, или количественные показатели взаимодействия целевых предприятий и рабочей силы.

Переоценка соотношения цены и качества в связи с целями, дополнительными к тем, которые относятся к непосредственным целям закупок, делает необходимым и требует осуществление следующих

действий:

- а) критерии оценки тендерных предложений и соответственные контрактные обязательства, относящиеся к политике дополнительных закупок, должны быть объективными и полностью описаны в документах по закупкам;
- б) oferенты структурируют свои предложения с целью привлечения целевых предприятий и целевой рабочей силы с точки зрения экономической целесообразности и с целью получить контракт или стать претендентом на его получение;
- в) исполнение контрактов находится под контролем, чтобы доказать, что цели фактически были достигнуты, а также
- г) устанавливаются меры для предъявления санкций к тем подрядчикам, которые добились контрактов на основе мошенничества или не смогли выполнить свои обязательства в рамках исполнения контракта.

Целевые процедуры закупок, представленные в Приложении G, и особенно при применении их совместно с ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 и ISO 10845-8, способствуют вышеуказанному в отношении социальных и экономических целей, относящихся к бизнес-процессам и возможностям трудоустройства.

Теоретически политика дополнительных закупок быть нацелена на продвижение социальных и экономических целей. Однако может возникать необходимость в придержания контрактов для поддержки поощряемых программ занятости населения с целью обеспечения работой лиц с физическими или умственными недостатками, которые в силу причины природы или серьезности их недееспособности не могут выполнять виды профессиональной деятельности при нормальных условиях.

А.4.5 Электронные базы данных

Электронные базы данных должны устанавливаться и действовать для того, чтобы:

- а) Определить:
 - 1) повторяющиеся сферы необходимых услуг или товаров;
 - 2) общие критерии, относящиеся к доступу в базу данных, включая линейные подразделения;
 - 3) критерии предварительной квалификации, основанные на способностях и возможности обеспечивать требуемую услугу или результат производства, для доступа в базу данных в одной или более сферах, а также
 - 4) целевые группы, если таковые существуют, для ротации в базе данных при ускоренных темпах (см. Приложение G);
- б) размещать объявления в подходящих средствах информации для привлечения предложений заинтересованности с целью их включения в электронную базу данных для последующего обеспечения результатами производства или услугами в необходимых сферах по меньшей мере один раз в год;
- в) допускать в базу данных в одной или нескольких сферах только тех респондентов, которые представляют на рассмотрение выражения заинтересованности, соответствующие как требованиям доступа к участию, так и предварительной квалификации, и, если применимо, предпочтительной категории;
- г) уведомлять заявителей о предпринятом административном действии, т.е. вошли ли они в базу данных или нет, и если нет, то по какой причине, а также
- д) определять критерии поиска, связанные с особой договоренностью, и идентифицировать:
 - 1) положение с наивысшим местом в рейтинге, которое удовлетворяет

критериям поиска и пределам стоимости малого контракта, и вести переговоры по контракту с подрядчиком;

- 2) пять позиций с наивысшими местами в рейтинге, которые удовлетворяют критериям поиска, и где пределы стоимости малого контракта превышены.

Приложение Е описывает методологию использования метода закупок и предполагает, что его использование может не являться подходящим для контрактов с высокой стоимостью. Приложение G описывает механизм обеспечения возможностей ускоренной трудовой деятельности для целевых предприятий.

A.4.6 Средства коммуникации

Заказчик должен использовать только те средства коммуникации, которые соответствуют организационному контексту заказчика.

A.4.7 Способы получения документов на рассмотрение в электронном виде

Данный подпункт устанавливает основные требования электронной системы проведения тендера.

A.5 Пояснение по подготовке к закупкам

A.5.1 Подготовка к закупкам, кроме списания / передачи собственности

Данный подпункт устанавливает ряд требований, которые являются подготовительными для любой закупки. Они составлены для обеспечения систематического способа подхода к закупке, необходимых изменений в процессах и процедурах закупок, а также для того, чтобы на начальном этапе справляться со связанным с закупками риском.

Строительная среда (здания и гражданские инженерные работы)

является ключевым элементом в определении качества жизни, вклада в культурную подлинность и наследие и, как таковое, важным фактором в правильном понимании качества окружающей среды, в которой общество живет и работает. Строительный сектор имеет значительную связь с сокращением уровня бедности посредством обеспечения основных экономических и социальных услуг в строительной среде и потенциальных возможностей для неимущего населения заниматься строительством, функционированием и обслуживанием. У него есть потенциальные возможности продемонстрировать улучшение, касающееся его экономического, социального и имеющего отношение к окружающей среде влияния. На протяжении своих циклов долговечности инженерные и строительные работы поглощают значительные ресурсы и способствуют трансформации районов. В результате они могут иметь значительные экономические последствия и оказывать влияние на окружающую среду, здоровье людей и средства к существованию. При проведении закупок соответственно важно учитывать социальное, экономическое и имеющее отношение к окружающей среде влияние подобной закупки.

Расходы цикла долговечности могут быть необходимы:

- а) на стадии инвестиций для обеспечения экономического предвидения общих расходов жизненного цикла с тем, чтобы дать возможность владельцу инженерных и строительных работ принять хорошо изученные решения относительно того, какой вариант проекта является жизнеспособным, долговечным и наиболее эффективным по затратам;
- б) на ранних стадиях схемы проекта для информирования о выборе фундаментальных или значительных по стоимости элементов таких как: структура, ограждающие конструкции или услуги, а также:
- в) на стадии детального проекта для информирования и выбора вариантов детального проекта, исходя из расходов цикла

долговечности и перспективы выполнения, а также оптимизирования плана расходов цикла долговечности.

Расходы цикла долговечности могут быть также необходимы во время процесса оценки тендера для сравнения конкурентоспособности полученных тендерных предложений и для оценки проекта в отношении допустимости по средствам.

А.5.2 Подготовка к списанию / передаче собственности

Данный пункт устанавливает ряд требований, которые являются подготовительными для любого списания / передачи собственности. Они составлены для обеспечения систематического способа подхода к списанию / передаче собственности, необходимых изменений в процессах и процедурах закупок, а также для того, чтобы на начальном этапе справляться со связанным с закупками риском. Перед принятием решения о переходе к стратегии закупок может возникнуть необходимость в рассмотрении альтернативных стратегий списания / передачи собственности таких как: передача другой организации либо по рыночной стоимости, либо бесплатно, переработка или повторное использование составляющих материалов, или уничтожение посредством вывоза на разрешенную для этих целей свалку, сожжения, разрушения и т.д.

А.6 Комментарии по методам и процедурам закупок

А.6.1 Общие положения

Окончательный список основан на квалификации респондентов. Образование совместного предприятия после составления окончательного списка может вызвать необходимость переоценки респондента. Это может изменить окончательный список, в зависимости от критериев, по которым составлялся подобный список, а, следовательно, в необходимости получения на это согласия.

Требование, относящееся к запрету лицам, ответственным за подготовку документа по закупкам или его части, подавать на рассмотрение тендер для такой работы, относится к конфликту интересов. Для дачи профессионального, объективного и беспристрастного совета с целью постоянного поддержания интересов заказчика первостепенными, без учета будущей работы необходимы поставщики профессиональных услуг. Конфликты интересов, соответственно, могут возникать по мере подготовки документов по закупкам для заказчика в случае, если такой поставщик услуг проявляет внимание к работе, связанной с этими документами. Если в силу причин, приемлемых для заказчика, нежелательно отказывать поставщику профессиональных услуг, который принимал участие в разработке объема и содержания работ и прочей подобной документации, связанной с определенным тендером, заказчик должен сформулировать в данных по тендеру, что такой профессиональный поставщик услуг является потенциальным оферентом, что вся информация и его совет стали доступны, и что поставщик профессиональных услуг, имеющий отношение к тендеру, будет одинаково доступен всем потенциальным оферентам по их просьбе, если вся информация и его совет уже не включены в объем и содержание работ. В подобных обстоятельствах заказчик должен пересмотреть результаты поставщика профессиональных услуг и должен быть удовлетворен тем, что документ по закупкам является объективным и беспристрастным, принимая во внимание роль и рекомендации данного поставщика профессиональных услуг.

А.6.2 Документация по закупкам

Требования к документации по закупкам составляются для гарантии того, что закупка остается справедливой, беспристрастной, понятной, конкурентной и эффективной по затратам.

Примеры обычно встречающихся критериев качества,

соответствующих различным категориям контракта, перечислены в Таблице А.1. Таблица А.2 предоставляет ряд соотношений показателей качества относительно финансового предложения, которые соответствуют ряду профессиональных услуг и инженерных и строительных работ. Выбранное соотношение должно быть тщательно рассмотрено, поскольку оно является чувствительным по отношению к способу, по которому оценивается качество. Может возникнуть необходимость в рассмотрении нескольких сценариев до принятия решения по определенному соотношению.

Подсказки для оценок, предоставленные группе специалистов по оценке тендера должны быть составлены вокруг оценок, приведенных в Таблицах А.3 и А.4. Доведение до сведения перспективных оферентов подсказок для оценок позволяет оферентам или респондентам сосредотачиваться на их заявках на рассмотрение.

А.6.3 Привлечение тендерных предложений

Данный пункт устанавливает общую цепь методов закупок. Приложение Е обеспечивает руководство по использованию этих стандартных методов и иллюстрирует их эквивалентность процедурам, находящимся под защитой международных органов, таких как Мировой Банк, Мировая Торговая Организация, Комиссия Объединенных Наций по Международному Торговому Законодательству и Европейская Комиссия (UNCITRAL).

Методы и процедуры закупок общие по своей природе и не являются специфическими по отношению к категории закупок, т.е. услугам, товарам или инженерным и строительным работам. Однако некоторые из методов могут использоваться чаще, чем другие, поскольку они могут лучше подходить к особой категории контракта (см. Приложение Е).

Минимальные временные рамки, связанные с процедурой, являются абсолютным минимумом, который дается местным оферентам и

респондентам. Может возникнуть необходимость в увеличении этих временных рамок в ходе процесса привлечения тендерных предложений и подачи на рассмотрение документов о проявлении заинтересованности от зарубежных оферентов и респондентов.

А.6.4 Публичное извещение

Данный пункт устанавливает требования к рекламе для приглашения на тендеры и привлечения заинтересованности.

А.6.5 Процесс и процедуры тендера

Процедуры тендера являются совместимыми с процедурами, составленными в ISO 10845-3. Всестороннее руководство по применению этих процедур дается в ISO 10845-3.

Таблица А.1 – Примеры обычно повторяющихся критериев качества.

Категория контракта	Описание критериев качества
Инженерные и строительные работы	Практика и процедуры контроля качества/ охраны здоровья и мер безопасности, которые приспособлены для соответствия утвержденным требованиям.
	Технический подход/методология/предложенная программа для удовлетворения сформулированных целей заказчика/умения справляться с риском по проекту.
	Наглядная способность мобилизации собственных взятых в аренду и субконтрактных ресурсов в подобных проектах.
	Квалификации/опыт персонала, назначенного для проекта/наличие умений для ведения и управления контрактом (назначенный персонал).
	Опыт (записи по отслеживанию) предыдущих контрактов подобных по сути, масштаб и сложность (за последние пять лет).
	Наличие оборудования и персонала, необходимых для проекта и возможные планы.

	Структура управления и ресурсы, предназначенные для контракта.
	Срок выполнения.
	Эстетика (контракты по проектированию и строительству/разработке и строительству).
	Функциональные характеристики (контракты по проектированию и строительству/разработке и строительству).
	Запланированные расходы цикла долговечности строительных работ (контракты по проектированию и строительству/разработке и строительству).
Услуги (включая профессиональные услуги)	Ответ на (способность устанавливать отношение к) предлагаемый объем и содержание работ/разработку проекта (концептуальных документов), и устанавливающий способ, которым респондент или oferent намеревается выполнять контракт, и добавить весомость в достижение целей, сформулированных заказчиком.
	Адекватность предлагаемого плана работ и предлагаемой методологии.
	Организационные, материально-технические и поддерживающие ресурсы.
	Наглядная управленческая способность, соответствующая объему и сущности работы.
	Процедуры контроля.
	Квалификации и компетентность ключевого персонала (назначенного персонала) в отношении объема и содержания работ.
	Проявленный опыт (прошлые исполнения) в сравнительных проектах.
	Проявленный опыт относительно специфических аспектов проекта.
	Опыт (хорошее знание) работы в регионе или подобных регионах (знание местности).

	Системы гарантии качества, обеспечивающие соответствие требованиям, сформулированным заказчиком.
	Твердое знание политики заказчика или/и рабочих процедур.
	Мероприятия по передаче знаний.
	Наглядная способность мобилизации собственных взятых в аренду и субконтрактных ресурсов в подобных проектах.
Товары	Достижение стандартов качества, например: знаки качества
	Системы гарантии качества/практики, относящиеся к окружающей среде, обеспечивающие соответствие требованиям или целям, сформулированным заказчиком.
	Сроки поставки.
	Наличие послепродажного обслуживания/технической поддержки/запасных частей.
	Безопасность и благотворное воздействие на окружающую среду.
	Надежность и эксплуатация продукта.
	Затраты цикла долговечности.

Таблица А.2 – Ряд соотношений показателей качества относительного финансового предложения для профессиональных услуг и инженерных и строительных работ

Тип проекта	Ряд соотношений показателей качества относительно финансового предложения	
	Профессиональные услуги	Инженерные и строительные работы, когда подрядчик не несет ответственности за проект таких работ*
Изучение и исследования выполнимости	80:20 к 90:10	-
Инновационные проекты	70:30 к 85:15	20:80 к 40:60

Комплексные проекты	60:40 к 80:20	15:85 к 35:65
Прямые проекты	30:70 к 60:40	10:90 к 25:75
Повторяющиеся проекты	10:90 к 30:70	5:95 к 10:90
*Соотношения показателей по проектам плана и строительства составляет 60:40 к 85:15.		

Таблица А.3 - Качественные показатели или подсказки для оценок, используемые при оценке качества (линейная шкала)

Оценка* %	Качественный показатель или подсказка для оценки
0	Неудачное донесение вопроса/предмета обсуждения.
20	Ущербные ответы/решения - ограниченное или плохое доказательство требуемых умений/опыта, высокий риск того, что относящиеся к делу умения не будут полезны.
40	Менее чем приемлемые ответы/решения - недостаток убедительного доказательства требуемых умений/опыта, средний риск того, что относящиеся к делу умения не будут полезны.
60	Приемлемые ответы/решения в специфическом аспекте требования - доказательство требуемых умений/опыта.
80	Вышеуказанные приемлемые ответы/решения - наглядное доказательство действительного понимания требования и свидетельство способности ему соответствовать на основании...
100	Отличные ответы/решения - дают настоящую уверенность в том, что будет внесена настоящая ценность на основании...
* Пороговая оценка, ниже которой оференты исключаются из дальнейшего рассмотрения, должна быть между 50 % и 60 %.	

Таблица А.4 - Качественные показатели подсказок для оценок, используемые при оценке качества (логарифмическая шкала)

Оценк а* %	Рейтинг	Качественный показатель или подсказка для оценки		
		Пример 1 (Предлагаемая организация и подбор персонала)	Пример 2 (Концептуальный документ)	Пример 3 (Знание вопросов, относящихся к проекту)

0	Ответ не получен	Неудачное обеспечение информацией	Неудачное обеспечение информацией	Неудачное обеспечение информацией
40	Плохой	<p>Организационная схема поверхностна, план по отбору персонала слаб в важных областях</p> <p>Отсутствует ясность в распределении заданий и ответственностей.</p>	<p>Плохой технический подход и/или методология/сомнительны для удовлетворения целей проекта или требований.</p> <p>Оферент не понял некоторые аспекты объема и содержания работ и не рассматривает критические аспекты проекта.</p>	<p>Ключевой персонал имеет ограниченный опыт в вопросах, относящихся к проекту.</p>
70	Удовлетворительный	<p>Организационная схема полная и подробная, технический уровень и состав и состав персонала адекватны.</p>	<p>Подход имеет общий характер и не приспособлен для донесения целей специфического проекта и методологии. Подход не рассматривает адекватно критические характеристики проекта.</p> <p>План качества, способ справиться с риском и т.д. являются слишком общими.</p>	<p>Ключевой персонал обладает умеренным опытом в вопросах, относящихся к проекту.</p>

90	Хороший	<p>Помимо соответствия "удовлетворительному" рейтингу, персонал хорошо сбалансирован, т.е. демонстрирует хорошую скоординированность, дополнительные навыки, ясное и четкое понимание обязанностей и обязательств.</p>	<p>Подход специально приспособлен к донесению целей специфического проекта и методологии и достаточно гибок для приспособления к изменениям, которые могут возникнуть в процессе его выполнения.</p> <p>План качества и подход к тому, как справляться с риском и т.д., специально приспособлен к критическим характеристикам проекта.</p>	<p>Ключевой персонал обладает обширным опытом в вопросах, относящихся к проекту.</p>
100	Очень хороший	<p>Помимо соответствия "хорошему" рейтингу, предлагаемая группа хорошо объединена в единое целое, и некоторые ее члены ранее много работали вместе.</p>	<p>Помимо соответствия рейтингу "хороший", подход к важным вопросам осуществлен инновационным и эффективным способом, указывая на то, что oferent обладает отличными знаниями в</p>	<p>Ключевой персонал обладает отличным опытом в вопросах, относящимся к проекту.</p>

			современных подходах. Подробности концептуального документа ведут к улучшению качества продукции.	
--	--	--	---	--

*Пороговая оценка, ниже которой оференты исключаются из дальнейшего рассмотрения, должна быть между 50 % и 60 %.

А.6.6 Присуждение контрактов

Данный подПункт устанавливает требования для присуждения контракта. Он гарантирует присуждение тендера только тем оферентам, которые не подлежат ограничениям по осуществлению бизнеса с заказчиком, обладают как способностями, так и компетенцией для выполнения контракта, имеют юридическую компетенцию для входа в контракт, являются платежеспособными, подчиняются всем юридическим требованиям и свободны от конфликтов интересов, которые могут скомпрометировать их способность выполнения контракта.

ПРИМЕЧАНИЕ - ISO 10845-3 дает руководство по проведению опроса оферентов.

А.6.7 Разрешение споров, возникающих по контракту

Данный подПункт устанавливает способы, которыми могут быть разрешены споры, возникающие при выполнении контракта.

А.6.8 Ведение контракта

Требования к ведению контракта связаны с условиями контракта,

которые содержат процедуры для выполнения контракта. Соответствующие условия контракта должны использоваться относительно сущности контракта. ISO 10845-2 дает руководство по выбору стандартных форм контракта для обеспечения товаров, услуг и инженерных и строительных работ.

По завершении или прекращении контракта должны быть собраны данные по этому контракту, поскольку в нем содержится информация о будущем выборе в стремлении за наилучшим вложением средств в закупки (см. Приложение В).

А.6.9 Инициативные предложения

Данный подпункт предлагает способ рассмотрения инициативных предложений.

А.6.10 Отклонения от установленных методов и процедур

Настоящий стандарт признает, что в случае некоторых видов закупок могут существовать смешанные варианты закупок. Данный подПункт позволяет заказчикам модифицировать процедуры внутри структуры закупок, установленной в настоящем стандарте без компромиссов в отношении критериев системы качества, установленных в Пункте 4.1.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

(справочное)

Наилучшее вложение средств в закупки

Закупка с наилучшим вложением средств требует эффективных и квалифицированных действий от рабочих и служащих, особенно в области закупок. В соответствии с этим операторы действенной и эффективной системы закупок являются разумным вложением средств, продвижением развития или/и социальных целей за счет предоставления строительных проектов и важным фактором для продолжительного улучшения выполнения работ. При назначении и контроле подрядчиков, особенно там, где необходимы комплексные услуги или строительство, многое может пойти неправильно.

Лучшее вложение средств требует, чтобы стратегии закупок пересматривались и оптимизировались. Каждое результативное изменение должно приносить лучшее вложение средств. Однако это не является идеальным способом закупки, поскольку ситуации могут быть различны. Тем не менее, существуют четкие методы для выбора наиболее подходящего (или наилучшего) способа в определенных обстоятельствах, а также логический процесс, которому необходимо следовать для подтверждения того, что решения, действительно, принесут наилучшее вложение средств.

Закупка является дорогостоящим процессом. Вероятность потенциальных потерь и ошибок высока. Потенциал потерпеть неудачу в том, что ожидания окажутся неоправданны, еще выше. Процесс должен тщательным образом планироваться и управляться. Таблица В.1 намечает в общих чертах шаги, связанные с наилучшим вложением средств в процесс закупок, ассоциируемым с инженерными и строительными работами. Во многих случаях выбор осуществляется, когда риск локализован, и стратегии, методы и технические приемы закупок определены и внесены в документы по закупкам для того, чтобы прийти к наилучшим результатам по

вложению средств в контрактах на инженерные и строительные работы, как отображено на Рисунке В.1. Продвижение развития или/и социальные цели оказывают влияние на тот или иной выбор как прямо, так и косвенно.

Оценка результатов процесса закупок является фундаментальной для наилучшего вложения средств в закупки. Выбор, сделанный на каждой стадии процесса и способ, которым определяются услуги и инженерные и строительные работы, должен, соответственно, пересматриваться и, в случае необходимости, должны вноситься изменения для улучшения результатов последующих закупок, включающих в себя подобную по характеру работу. Наилучшее вложение средств полностью связано со способом, которым определяются и поставляются услуги, а также и инженерные и строительные работы. Оно подчеркивает необходимость в том, что культура постоянного улучшения выполнения работы приветствуется.

Таблица В.1 – Планирование и управление стратегий закупок

Шаг	Действие	Наблюдения	Руководство
	Установить потребности	Катастрофические и дорогостоящие неудачи в закупках почти всегда являются недостатком ясности в ожидаемом результате.	Иметь четкое представление о том, что необходимо общине или пользователю. Мысленно представить себе и четко сформулировать ожидаемый результат. Решить, что важно и что нет, и спланировать закупку для удовлетворения ожидаемого результата. Не существует замены надлежащему изучению.

			<p>Если представленный проект является сооружением или включает оборудование, установить важность долгосрочной стоимости (расхода энергии, обслуживания, функционирования и выброса углекислого газа в атмосферу) и как это выступит в качестве фактора при оценке наилучшего вложения средств.</p>
	<p>Задokumentировать краткое изложение</p>	<p>Основной причиной неудачных закупок является результат неадекватных, непродуманных кратких изложений или их отсутствие.</p>	<p>Кратким изложением является письменное описание завершенного проекта или услуги. Оно устанавливает, каковым должен быть ожидаемый результат, какую роль должен сыграть подрядчик и сдерживающие факторы и трудности в представлении проекта. В сущности это средство передачи информации о полном ожидаемом результате людям, вовлеченным в данный проект/услугу, и, как таковое, должно объяснять, какие закупаются средства или услуги, какую роль они сыграют в удовлетворении</p>

			<p>потребностей общины или пользователя, как они будут соответствовать окружающей их обстановке, будущие этапы процесса закупок, и каким образом будут доставляться средства или услуги.</p> <p>Краткое изложение (сводка) является спецификацией окончательного продукта. Оно описывает конечный результат и поясняет, каким образом предполагаемая закупка сочетается с другой деятельностью с целью оказания помощи заказчику в достижении окончательных целей.</p> <p>Необходимо обязательно консультироваться с прочими лицами на предмет содержания краткого изложения (сводки) для обеспечения точной и всесторонней записи с целью удовлетворения определенных ожиданий других пользователей.</p>
	Проверить факты	Второй наиболее часто встречающейся	Должны быть проведены и

		<p>причиной проблем между заказчиками и подрядчиками являются обстоятельства, которые существовали на начальном этапе, но не были установлены.</p>	<p>задокументированы полные исследования, описывающие существующую ситуацию. Подобные исследования должны включать в себя следующее:</p> <ul style="list-style-type: none"> - топографию; - состояние почвы и поверхности; - расположение и состояние сооружений или средств, которые подрядчики могут предположительно использовать или которые могут оказаться под воздействием деятельности подрядчика; - состояние окружающей среды; - число и место нахождения людей, которые могут попасть под воздействие инженерных и строительных работ; - наличие материалов (сырья); - совместимость с другими инженерными и строительными работами, контрактами или услугами.
--	--	--	--

			<p>(Информация должна быть сопоставлена и стать доступной офферентам. Подрядчики должны сделать собственную оценку, исходя из данной информации, и собрать дополнительную информацию, которую они считают необходимой).</p>
	<p>Гарантия финансирования</p>	<p>Бизнес-план часто игнорировался, что привело к отсутствию надлежащего планирования и последующим проблемам на более позднем этапе процесса.</p>	<p>Для получения финансирования должны быть подготовлены бизнес-планы.</p> <p>Финансовые прогнозы должны включать в себя следующее:</p> <ul style="list-style-type: none"> - общие затраты по самой закупке с указанием того, когда случатся эти затраты; - общие расходы для получения доходов (или сбережений), нарастающих от новых услуг или средств, с указанием того, когда ожидается это нарастание; - стоимость и сроки текущего обслуживания (оборудования и т.д.) и обновления;

			<p>- стоимость любой консультации (профессиональных услуг), в которых может возникнуть необходимость).</p>
	<p>Понимание режима строительных закупок</p>	<p>Соответствие с законодательной структурой существенно важно для закупок. Несоответствие вызовет задержки процесса закупок, как результат отсутствия ясности в процессах и процедурах, подачу жалоб и вызовы в суд.</p>	<p>Назначенный директор по закупкам должен быть знаком с законодательной структурой и требованиями по закупкам. Данное лицо должно быть также знакомо с разработкой и социальными целями, которые могут продвигаться через данный проект.</p> <p>Настоящий стандарт предоставляет маневренную цепь права выбора, которая согласуется с наиболее законодательной структурой для общественных закупок.</p> <p>Необходимо справляться с риском, связанным с несоответствием закупок требованиям системы (справедливыми, беспристрастными, ясными, конкурентными и эффективными по затратам, а также требованиями продвижения целей,</p>

			связанных с политикой закупок), эффективным по затратам способом.
	Локализация риска.	<p>Чем выше взятый на себя риск, тем выше финансовое обеспечение (при наихудшем развитии событий). Вследствие этого, чем выше риск, который берет на себя подрядчик, тем больше будет стоимость тендера, и, следовательно, затрат, которые понесет заказчик, даже в случае, если риск не материализуется.</p>	<p>Лица, участвующее в тендере на контракт, должны осознавать степень риска, который они потенциально берут на себя.</p> <p>Несмотря на то, что тщательная проверка фактов о текущих обстоятельствах помогает уменьшить общий риск, всегда будут иметь место элементы неопределенности, которые находятся за пределами контроля всех сторон, участвующих в контракте. Все стороны должны быть осведомлены о риске, за который они несут ответственность, с тем, чтобы ими могли бы быть предприняты соответствующие финансовые меры предосторожности либо посредством увеличения стоимости предложения или бюджета, либо посредством распределения риска такими средствами как приобретенное страхование</p>

			Бизнес-план и документы по контракту являются механизмом для локализации риска.
	Устанавливание и выполнение стратегий по закупкам, методов и технических приемов.	<p>Особые характеристики каждой закупки должны быть проанализированы так, чтобы подобрать наиболее подходящие и соответствующие варианты.</p> <p>Оптимизация этих вариантов приведет к наилучшему вложению средств из процесса закупок.</p>	<p>Результаты по наилучшему вложению средств могут быть получены посредством выбора вариантов:</p> <p>а) контрактной и ценовой стратегии;</p> <p>б) процессов закупок;</p> <p>в) процедур по обеспечению качества закупок;</p> <p>г) механизмов по продвижению и развитию целевых подрядчиков и рабочей силы;</p> <p>д) методов оценки предложений, а также:</p> <p>е) форм контракта</p> <p>Документы по закупкам должны охватывать выбранные варианты. Оптимальные выборы, сделанные в стандартных формах контракта и стандартных условиях тендера, позволят достигнуть наилучших результатов вложения средств.</p>
	Контроль	Подрядчики будут	Причины для

		<p>применять собственную экспертизу для контракта. Заказчик должен нанять свою группу специалистов для наблюдения за продвижением контракта.</p>	<p>наблюдения включают в себя следующее:</p> <p>Могут случаться ошибки. Пока подрядчик является ответственным за свои ошибки, можно избежать результативных проблем, если подрядчик получит консультацию об ошибке на ранней стадии.</p> <p>Оплата подрядчику неизменно основывается на его достижениях. Сумма, которая должна быть выплачена подрядчику, должна быть независимо подтверждена.</p>
		<p>Любой спор, если он не разрешен на ранней стадии, вероятно, окажется дорогостоящим и может привести к срыву проекта.</p>	<p>Наилучшее вложение средств требует постоянных улучшений. То, каким образом они будут достигнуты, и последующее распределение финансовых прибылей должны быть согласованы между подрядчиком и заказчиком.</p> <p>Каждый контракт должен быть скоординирован с другой деятельностью для гарантии того, что заказчик может добиться наилучшего вложения средств для</p>

			<p>обеспечения проекта/услуги в целом.</p> <p>Как заказчик, так и подрядчик, должны назначить лиц, которые будут являться ключевым контактом между ними.</p> <p>Разногласия во мнениях или даже споры между заказчиком и подрядчиком возникают непременно. Контракт должен установить средства для разрешения этих споров.</p>
	Пересмотр процесса	<p>Закупка является продолжительным и сложным процессом, в котором всегда должно быть место улучшениям.</p>	<p>Заказчики должны регулярно пересматривать следующее:</p> <p>Соответствует ли контракт изначальным целям услуг.</p> <p>Изменились ли потребности и ожидания для модификации контракта.</p> <p>Может ли улучшиться процесс закупок для следующего ряда закупок.</p> <p>Насколько изменились внешние факторы.</p> <p>Пересмотр должен обеспечивать необходимую обратную связь для того, чтобы стратегии по закупкам, технические</p>

			приемы и выборы, дающие наилучшую информацию, должны быть учтены в борьбе за наилучшее вложение средств.
--	--	--	--

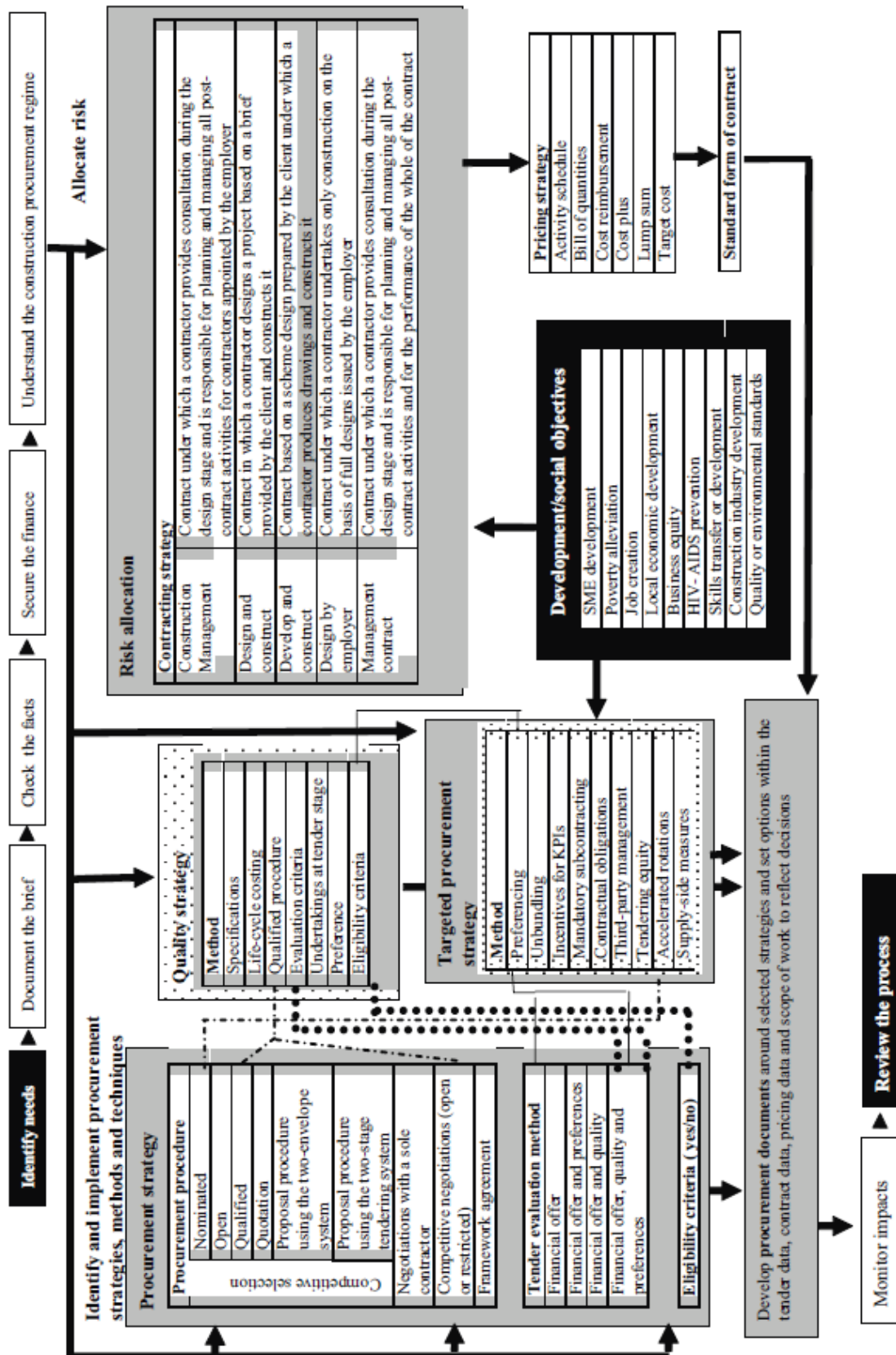


Рисунок В.1 – Процесс наилучшего вложения средств в закупки в контрактах на инженерные и строительные работы.

ПРИЛОЖЕНИЕ С

(справочное)

Обобщенный процесс организации закупок

Существует шесть основных действий, связанных с реализацией общего процесса закупок

- а) установление того, что должно быть закуплено;
- б) принятие решения о стратегиях закупок;
- в) привлечение тендерных предложений;
- г) проведение оценки тендерных предложений;
- д) присуждение контракта;
- е) контроль за исполнением контракта и подтверждение соответствия требованиям.

Наиболее распространенные действия, связанные с основной деятельностью по закупкам, описаны в Таблице С.1. Каждое действие по закупке может быть разбито на серию поддействий (см. Таблицу С.2). Такие поддействия должны включать в себя контрольные точки для обеспечения возможности управлять процессом закупки.

Таблица С.2 представляет пример обобщенного ряда поддействий, связанных с каждым основным действием по закупке, который объединяет действия, приводящие к контрольным этапам процедуры (контрольным точкам).

Таблица С.1 – Основная деятельность и соответствующие действия, связанные с общим процессом закупок

Основная деятельность		Соответствующее действие
№	Описание	
1	Установление того, что должно быть закуплено.	Внесение ясности в то, что должно быть закуплено.

2	Принятие решения о стратегиях закупки.	Определение того, как должна происходить закупка.
3	Привлечение тендерных предложений.	Привлечение тендерных предложениях в связи с осуществлением ряда процедур.
4	Проведение оценки тендерных предложений.	Оценка тендерных предложений в связи с обязательствами и параметрами, установленными в документах по закупке.
5	Присуждение контракта.	Вход в контракт с победителем тендера.
6	Контроль за исполнением контракта и подтверждение соответствия требованиям.	Действие в связи с контрактом и подтверждение того, что закупка соответствует всем требованиям.

Не все системы закупок содержат все поддействия, перечисленные в Таблице С.2, поскольку политика закупок заказчика может исключать определенные варианты.

Заказчики должны назначать и уполномочивать лиц для принятия решений по мере достижения контрольных этапов процедуры.

Таблица С.2 – Поддействия и соответствующие основные действия, связанные с каждым видом деятельности по закупкам

Действие по закупке		Поддействие	
№	Описание	Описание	Основное действие
1	Установление того, что должно быть закуплено.	1. Подготовка широкого объема и содержания работ для закупки.	Разработка названия закупки для проектной идентификации и широкого объема и содержания работ.
		2. Оценка финансовой стоимости предложенной закупки.	Оценка финансовой стоимости предложенного контракта для бюджетных целей, основанной на объеме и содержании работ.

		3. Получение разрешения на начало процесса закупки.*	Назначенное лицо или орган принимает решение продолжать или нет с закупкой на основании широкого объема и содержания работ и финансовых оценок.
2	Принятие решения по стратегиям закупки.	1. Установление возможностей для продвижения вспомогательных политик закупок, если таковые существуют.	Идентификация специфических преследуемых целей, если таковые существуют, и установление целей по качеству, а также выполнение процедур совместимых с целями заказчика.
		2. Установление контрактной и ценовой стратегий.	Принятие решения о соответствующей локализации ответственностей и риска, а также методологии, по которой будет производиться оплата подрядчикам.
		3. Установление целевой стратегии.	Принятие решения о методологии, которая должна быть использована для выполнения политики вспомогательных закупок.
		4. Установление процедуры закупки.	Определение процесса, которому необходимо следовать при подаче тендерных

			предложений и заключении контракта.
		5. Получение одобрения стратегий закупок, которые должны быть приняты.*	Подтверждение назначенным лицом или группой лиц выбора стратегий с тем, чтобы было возможность привлекать тендерные предложения.
3	Привлечение тендерных предложений.	1. Подготовка документов по закупке.	Подготовка предквалификационных или/и тендерных документов соответственно, которые совместимы с одобренными стратегиями закупок.
		2. Получение одобрения на документы по закупке.*	Пересмотр документа по закупке, идентификация разделов, если таковые существуют, которые требуют изменений или улучшений, и дача необходимого одобрения назначенным лицом или группой лиц.
		3. Подтверждение наличия бюджетов.*	Гарантия наличия финансирования назначенным лицом или органом.
		4. Приглашение подрядчиков для представления на рассмотрение их тендерных предложений или выражения заинтересованности.	Размещение рекламы на тендеры/идентификацию подрядчика (ов), которые приглашаются для подачи на рассмотрение тендерных предложений в соответствии

			с одобренной процедурой закупки, издают документы по закупке, отвечают на запросы по разъяснению, проводят совещания по разъяснению/на строительной площадке, издают протоколы таких совещаний для участников и, по необходимости, соответствующие им приложения.
		5. Получение тендерных предложений или выражений заинтересованности.	Обеспечение введения всех мероприятий для получения тендерных предложений/выражений заинтересованности и возврата тех предложений и выражений заинтересованности, которые были получены поздно, не получены в соответствии с инструкциями, выданными респондентам/оферентам, либо принятия решения об объявлении приема новых тендерных предложений в случае, если получен только один тендер.
		6. Оценка выражений заинтересованности.	Вскрытие выражений заинтересованности, запись данных, относящихся к их

			представлению на рассмотрение, и проведение оценки в соответствии с обязательствами по отношению к респондентам.
		7. Подготовка отчета оценки процесса окончательного списка.	Подготовка отчета оценки и составление рекомендаций в отношении действий, которые необходимо предпринять в зависимости от одобренной процедуры закупки.
		8. Подтверждение окончательного списка.*	Пересмотр отчета оценки назначенным лицом или группой лиц и данная ими ратификация рекомендаций.
		9. Приглашение тендерных предложений для офферентов из окончательного списка	Приглашение тендерных предложений из окончательного списка офферентов, ответ офферентов на запросы по разъяснениям, проведение совещаний по разъяснению/на строительной площадке, издание протоколов таких совещаний и, если необходимо, приложений для внесения изменений или усиления документов по закупке.
4	Оценка тендерных предложений.	1. Вскрытие и запись полученных тендерных предложений.	Вскрытие тендерных предложений публично либо в присутствии назначенных

			лиц, запись соответствующих подробностей и уведомление заинтересованных сторон об этих подробностях в случае запроса.
		2. Определение того, являются ли завершёнными тендерные предложения.	Изучение тендерных предложений и определение, являются ли они завершёнными, требование от оферентов заполнить пункты, необходимые только для целей оценки тендерного предложения, и внесение в записи, что является незавершённым в каждом поданном на рассмотрение тендере.
		3. Определение того, являются ли тендерные предложения подлежащими ответу.	Подтверждение соответствия всем требованиям документов по закупкам, включая критерии приемлемости, в противном случае объявление тендерных предложений не подлежащих ответу и внесение в записи причин, по которым тендер был объявлен не подлежащим ответу, и исключение этих тендерных предложений из дальнейшего рассмотрения.
		4. Оценка поданных на	Определение параметров,

		<p>рассмотрение тендерных предложений.</p>	<p>включенных в поданном на рассмотрение тендерном предложении, которые имеют отношение к финансовой части, и сокращение всех тендерных предложений до общей основы.</p> <p>Оценка приемлемости финансовых предложений, и отклонение всех тендерных предложений с нереальными финансовыми предложениями.</p> <p>Оценка поданных на рассмотрение тендерного предложения в соответствии с методом оценки тендера, принятом для закупки.</p>
		<p>5. Проведение анализа риска.</p>	<p>Проведение анализа риска офферента, занимающего самое высокое место в рейтинге, относительно оценки тендера, и в случае признания его неудовлетворительным, проведение анализа офферента, занимающего следующее самое высокое место в рейтинге, и так далее, до тех пор, пока офферент не будет</p>

			удовлетворять оценке риска, и рекомендация этого oferента на присуждение контракта.
		6. Подготовка отчета оценки тендера.	Подготовка отчета оценки тендера, который, как минимум, содержит баллы по оценке тендера, присужденные каждому из oferентов, причины, по которым было отклонено тендерное предложение, и рекомендация для присуждения контракта.
		7. Подтверждение рекомендации, содержащейся в отчете по оценке тендера.*	Пересмотр и ратификация рекомендаций назначенным лицом или группой лиц.
5	Присуждение контракта	1. Уведомление победителя тендера и проигравших oferентов о результате.	Уведомление победителя тендера и проигравших oferентов в письменном виде.
		2. Составление контрактного документа.	Составление контрактного документа из возвращенных тендерных предложений и подготовка проекта контракта для oferента, охватывая все изменения, которые были согласованы между предложением и его одобрением.
		3. Формальный прием тендерного предложения.	Подтверждение того, что oferент предоставил

			доказательство соответствия всем требованиям, сформулированным в данных по тендеру, и формально принимает тендерное предложение в письменном виде и выдает подрядчику подписанную копию контракта.
		4. Ввод данных присуждения контракта.	Ввод в базу данных существенно важных данных контракта для записи.
6	Ведение контрактов и подтверждение соответствия требованиям.	1. Ведение контракта в соответствии со сроками и условиями контракта.	Ведение контракта в соответствии со сроками и условиями и проведение оплаты подрядчикам в сроки, установленные контрактом, во избежание выплат процентов за задержку выплат.
		2. Обеспечение соответствия требованиям.	Наблюдение за действиями подрядчика для того, чтобы обеспечить достижение требуемых стандартов качества и их соответствия всем требованиям, а также для подтверждения их соответствия по завершении контракта.
		3. Ввод данных завершения/приостановки контракта.*	Запись в базе данных ключевого выполнения показателей, относящихся к срокам, стоимости и

			достижении специфических целей, связанных с политикой вспомогательных закупок, либо причин приостановки или аннулирования контракта
*Поддействие представляют контрольные точки			

ПРИЛОЖЕНИЕ D

(справочное)

Процедуры вынесения арбитражного решения по оспариванию решений, принятых в процессе прохождения тендера

D.1 Введение

Решения, принятые рабочими и служащими или представителями заказчика могут оспариваться в случае, если закупка ведется в соответствии с требованиями ISO 10845-3. Для разрешения споров по тендеру может быть назначен третейский судья, который должен решить, должен ли был быть присужден контракт истцу, и в этом случае, определить приемлемую стоимость тендера оферента. Это обеспечивает использование справедливых, быстрых и недорогостоящих средств для разрешения спора, возникающего из оценки тендерных предложений, без задержки закупки или обращения к средствам судебной защиты.

В идеальных условиях заказчик должен создать группу третейских судей по тендерным спорам, включающую независимых и соответственно квалифицированных лиц, и проводить арбитражные решения следующим образом:

- а) от оферента, оспаривающего оценку (истца), требуется подача совместной жалобы вместе с руководящим работником заказчика в письменном виде в течение 10 дней после получения уведомления в том, что его тендер оказался безуспешным, и согласие на:
 - 1) отказ от всех прав по опровержению присуждения тендера другой стороне, а также:
 - 2) ограничение любой компенсации до приемлемых расходов по подготовке тендера;
- б) истец должен иметь право назначать право номинировать третейского судью по тендерным спорам из группы третейских

судей по тендерным спорам;

- в) истец должен дать согласие на выплату половины гонорара третейского судьи по тендерным спорам, и внести депозит вместе с заказчиком, равный половине оцениваемой суммы гонорара, а также:
- г) в случае, если вынесение арбитражного решения по тендеру по какой-либо причине не получает продолжения, истец может переслать решение в суд, либо другим средствам судебной защиты, которые могут возместить или имеют возможность возмещения его депозита.

Вынесение решения по тендерным спорам должно проводиться в соответствии с процедурой, установленной в приложении.

Отказ от права опровержения присуждения создает препятствие подобной системе, привыкшей без излишних затрат проверять существует или нет причина для суда опровергнуть решение. Пострадавшие oferенты должны сделать выбор на начальном этапе с целью получения удовлетворения через суды или арбитражного судью по тендерным спорам.

D.2 Рекомендуемая процедура арбитражного решения по тендерным спорам

D.2.1 Общие положения

Третейский судья по тендерным спорам должен решить, будет ли присужден контракт истцу в связи с документами по закупке, изданными в отношении контракта, находящегося под вопросом; и если да, то судья должен определить приемлемую стоимость тендера oferента.

Третейский судья по тендерным спорам должен действовать беспристрастно и в соответствии с правилами настоящего правосудия.

Стоимость тендера должна быть ограничена прямыми расходами по персоналу и включать в себя допустимые накладные и командировочные

расходы, но исключать доходы, расходы по копированию, печати, курьерские и почтовые расходы.

Третейский судья по тендерным спорам не несет ответственности и не освобождается от обязанностей и функций за что-либо сделанное или упущенное, если только его действие или упущение не были злонамеренными, и любой служащий или представитель третейского судьи по тендерным спорам аналогично защищен от подобной ответственности.

D.2.2 Уведомление о вынесении арбитражного решения

Истец должен в течение 10 дней по получении уведомления с сообщением о том, что offerent оказался проигравшим, уведомить руководящего работника заказчика о своем намерении отослать спорный вопрос для вынесения арбитражного решения путем подачи письменного уведомления для вынесения арбитражного решения по тендерному спору.

Уведомление о вынесении арбитражного решения должно включать в себя:

- а) имя предлагаемого третейского судьи по тендерным спорам;
- б) наименование контракта с указанием номера ссылки тендера;
- в) разбивку стоимости расходов offerenta по проведению тендера и относящихся к тендеру, а также
- г) наличный депозит в размере 50 % от оценки гонорара третейского судьи по тендерным спорам.

D.2.3 Административные процедуры

Руководящий работник заказчика должен отправить уведомление в письменном виде третейскому судье по тендерным спорам, истцу и служащему заказчика или его представителю, ответственным за закупки, в течение пяти рабочих дней после получения уведомления о вынесении арбитражного решения.

Служащий заказчика или его представитель по закупкам должен предоставить арбитражному судье по тендерным спорам отчет об оценке тендера вместе с копией документов о подаче тендера на рассмотрение истца и оферента, которому был присужден контракт, в течение семи рабочих дней после получения уведомления о том, что вынесение арбитражного решения состоится. Третейский судья по тендерным спорам должен уведомить руководящего работника заказчика, если копия документов о подаче тендера на рассмотрение не была получена в установленные сроки. В случае. Если третейский судья по тендерным спорам не получил копии документов о подаче тендера на рассмотрение от ответственного служащего или представителя в течение 20 рабочих дней, вынесение арбитражного решения прекращается и истец должен быть уведомлен об этом соответственно.

D.2.4 Решение третейского судьи по тендерным спорам

При принятии решений третейский судья по тендерным спорам может взять инициативу в установлении фактов правильности процедуры политики по закупкам заказчика и стандартных процедур. Вынесение арбитражного решения по тендерным спорам не должно являться ни экспертным определением, ни арбитражным, но третейский судья по тендерным спорам может полагаться на собственные экспертные знания и опыт.

Третейский судья по тендерным спорам должен иметь полную свободу действий в отношении того, как вести вынесение решения, и должен установить процедуру и расписание. Ему не должны предъявляться требования наблюдения за принципом доказательства, процедуры или любого другого суда, за исключением принципов настоящего правосудия. Без предубеждения в отношении большей части этих возможностей он может попросить о предоставлении дальнейшей информации и удовлетворить любой вопрос группы специалистов по тендеру заказчика либо любого другого лица, вовлеченного в оценку тендера.

Третейский судья по тендерным спорам может получить юридический или технический совет, предварительно уведомив об этом руководящего работника заказчика о своем намерении.

Во всех возможных случаях третейский судья по тендерным спорам должен приходиться к решению без процесса официального слушания.

Третейский судья по тендерным спорам должен прийти к своему решению и уведомить как руководящего работника заказчика, так и истца, в течение 21 рабочего дня после передачи ему документов о предоставлении тендера на рассмотрение для вынесения решения, если руководящий работник заказчика не соглашается продлить данный срок.

Решение арбитражного судьи по тендерным спорам должно являться обязательным как для заказчика, так и для истца.

Заказчик должен оплатить истцу допустимую стоимость тендера без задержки в случае, если третейским судьей по тендерным вопросам принято решение о том, что истцу должен был быть присужден контракт, но не ранее того, как истец оплатил всю оставшуюся сумму гонорара, которая не была покрыта наличным депозитом.

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

(справочное)

Установление системы закупок и управление процессами закупок

Е.1 Установление системы закупок заказчика

Заказчик может разрабатывать свою собственную систему закупок вокруг общих процессов закупок и общих процедур закупок, намеченных в общих чертах в Приложениях С и F соответственно и Рисунке Е.1. Это становится возможным, поскольку настоящий стандарт содержит полный ряд методов и прочих процедур, которые могут быть необходимы как общественным организациям, так и организациям частного сектора в проведении собственных закупок без предписания, когда и при каких обстоятельствах могут быть использованы такие методы, либо без предписания способа, которым закупки будут осуществляться и контролироваться. Будучи общей по существу, такая система закупок не накладывает обязательства на вопросы политики заказчика. Вместо этого, она устанавливает всеобъемлющую структуру, основанную на правилах, внутри которой заказчик может разрабатывать свою политику закупок для осуществления широкого ряда стандартных методов и процедур закупок.

Е.2 Управление процессами закупок

Е.2.1 Введение

Фундаментальные основы четырехступенчатой исполнительной структуры для строительных закупок намечены в общих чертах в Приложении А1 вкуче с двумя подходами к установлению требований качественной системы закупок (т.е. стандартных рабочих процедур), то есть директивного подхода и стандартного подхода.

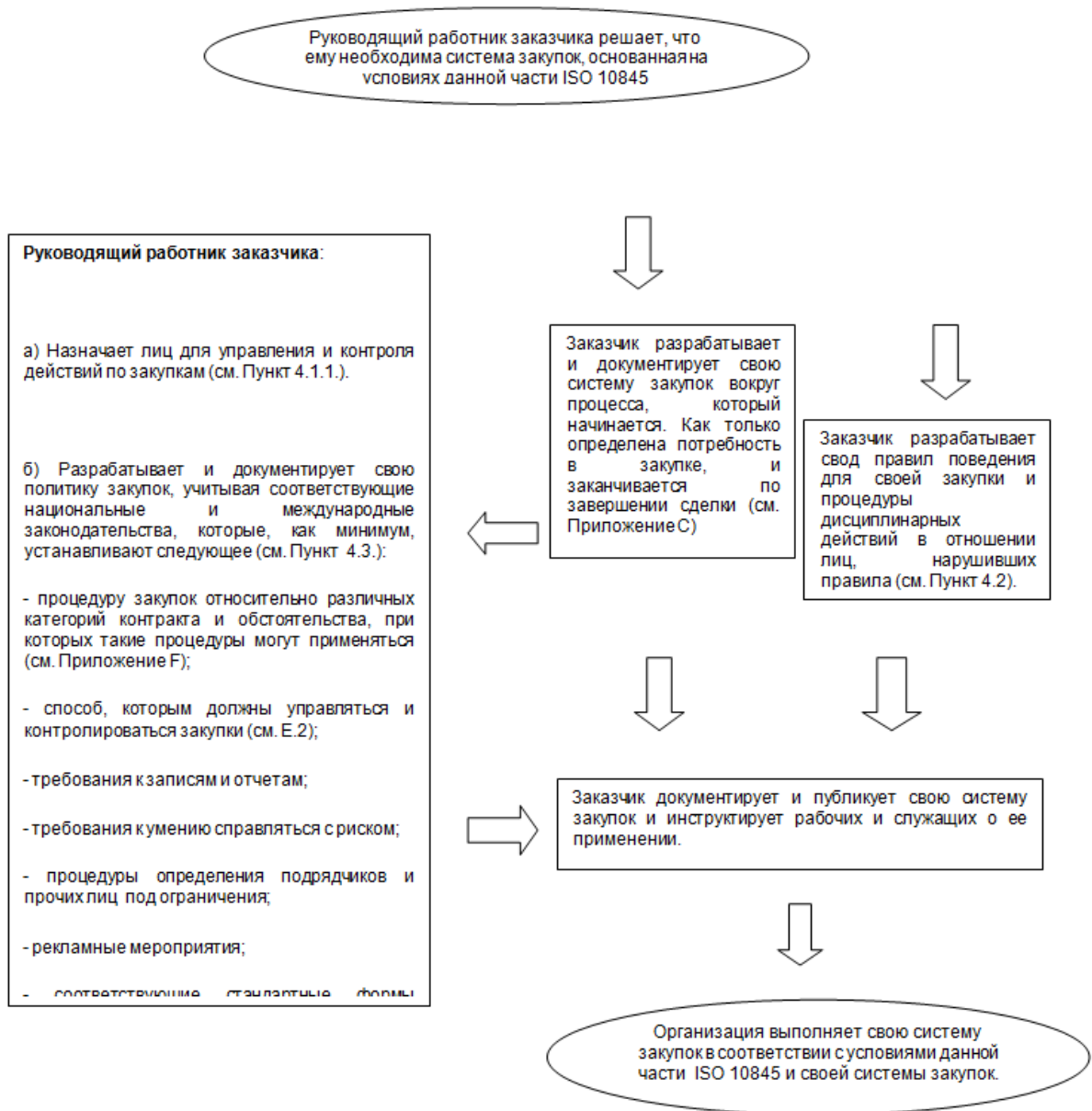
В директивном подходе некоторое число комитетов получает задание разъяснить директивы, применить этические принципы и решить, какой

придерживаться тактики, т.е. комитеты выносят решение способом, согласующимся с директивами, о том, удовлетворяет или нет процесс целям и качественным требованиям системы закупок на каких-либо отдельных этапах. С другой стороны, при стандартном подходе оценка, которая необходима в каждой контрольной точке процесса закупок, ограничивается подтверждением соответствия требованиям, установленным в настоящем стандарте и политике закупок заказчика (см. Пункт 4.3.).

Контрольные точки определены в общем процессе закупок, намеченных в общих чертах в Приложении С (см. Таблицу С.2.). Ими являются:

- а) получение разрешения на начало процесса закупок (Действие 1.3);
- б) получение одобрения стратегий закупок, которые должны быть приняты (Действие 2.5);
- в) получение одобрения документов по закупкам (Действие 3.2.);
- г) подтверждение наличия бюджета (Действие 3.3.);
- д) подтверждение окончательно списка (Действие 3.8);
- е) официальное принятие тендерного предложения (Действие 5.3), а также
- ж) ввод данных о завершении или прекращении контракта (Действие 6.3).

Некоторые из этих контрольных точек относятся к финансовым и деловым решениям, которые должны быть приняты.



ПРИМЕЧАНИЕ - политика, на которую делаются ссылки в настоящем стандарте, как правило, относится к выбору, который делается при использовании общих процедур и методов, а также обстоятельств, при которых может применяться определенная процедура.

Рисунок Е.1 – Определение системы закупок в соответствии с требованиями данной части ISO 10845

Существует множество способов управления процессами закупок и целостности этого процесса. Однако рекомендуется, чтобы заказчики привлекали группы специалистов по пересмотру документации, комиссии по

оценке, комитеты по приобретению и комитеты, занимающиеся вопросами списания / передачи собственности.

Специалисты и комитеты могут быть также уполномочены в присуждении контракта. Такие полномочия обычно основаны на финансовой оценке стоимости.

Е.2.2 Группа по пересмотру документации по закупкам

Группа по рассмотрению документации по закупкам может назначаться на основе специфики контракта либо серии контрактов.

Группа по рассмотрению документации по закупкам должна рассматривать документы по закупкам с целью подтверждения того, что:

- а) документы по закупкам были оформлены и составлены в соответствии с требованиями политики заказчика в отношении осуществления закупок (см. Пункт 4.3);
- б) выбранная форма контракта соответствует предполагаемой закупке;
- в) относящиеся к делу стандартные шаблоны заказчика были правильно применены;
- г) было получено юридическое одобрение по дополнительным условиям контракта или изменению условий контракта, не содержащихся в одобренных стандартных шаблонах;
- д) условия согласно выбранному контракту или тендерному предложению являются подходящими для удовлетворения целей закупки и, вероятно, принесут наилучшие результаты с точки зрения вложения средств;
- е) состав работ в полной мере устанавливает, что необходимо достигнуть, а также ограничивает порядок, которым должны быть реализованы строительные работы, и
- ж) локализация риска является соответствующей.

Группа по рассмотрению документации по закупкам должна

идентифицировать разделы, если такие имеются, которые требуют изменений или улучшений, и, соответственно, дать необходимое заключение.

Е.2.3 Оценочные комиссии

В случаях оценки качества не менее трех лиц, которые полностью знакомы с техническими аспектами закупок, должны взять на себя подобную оценку. Качество должно оцениваться относительно критериев для оценки, включенных в документы по закупкам, индивидуально, усреднено или, соответственно, коллективно (см. Пункт 6.2.11.2.3).

Группа специалистов по оценке должна:

- а) перед началом оценки требовать от каждого из своих членов заявить о своем интересе или подтвердить, что у них отсутствует какой-либо интерес;
- б) определить, отвечают ли поданные на рассмотрение тендерные предложения требованиям, установленным в документах по закупкам;
- в) оценивать подачу предложений на рассмотрение строго в соответствии с критериями и процедурами, установленными в документах по закупкам;
- г) сократить количество тендерных предложений до пределов сравнительной основы, принимая во внимание, где необходимо, такие факторы как стоимость работы и затраты на весь срок эксплуатации и особенно те, которые относятся к предприятию, заявленным в тендерном предложении (общая стоимость собственности), факторы неустойчивых цен, все неограниченные условиями возможные скидки и риск заказчика;
- д) определить, существует или нет какое-либо основание для дисквалификации;
- е) определить приемлемость офферентов или респондентов, которым

отдано предпочтение (юридическое соответствие, способности, компетентность и коммерческий риск);

- ж) идентифицировать и оценить коммерческий риск, а также
- з) подготовить отчет по тендерной оценке, предквалификационный отчет, отчет по списку предварительно отобранных или утвержденных участников, соответственно, дополненный рекомендациями, которые четко формулируют причины, по которым была отклонена кандидатура того или иного oferenta или респондента.

Оценочная комиссия должна вести учёт своим оценкам качества по каждому из критериев в течение процесса оценивания, предпочтительно с уточнениями, доказывающими справедливость оценок. Отдельные специалисты должны вести учет со своими авторскими пометками на отдельном листе. Эти документы должны помещаться в файл в качестве документального следа, приведшего к решению, и могут формировать основу для любого доклада или отчета о результатах деятельности.

Комиссия по оценке готовит отчеты по оценке в соответствии со стандартным шаблоном заказчика.

Группа специалистов по оценке должна утвердить прогнозируемую окончательную стоимость, которая включает в себя скидки или надбавки на вероятную окончательную сумму, выплачиваемую подрядчику, и соотносимую с общими стоимостными характеристиками изменения состава работ, регулированием цен, колебаниями валют, идентифицированным риском и прочими непредвиденными обстоятельствами, и предоставить структуру этой стоимости в отчете по оценке.

Все общение с oferентами во время процесса по закупкам для получения и информации и разъяснений должно происходить через соответствующего управляющего по закупкам. Учётные записи по всему ходу взаимодействия в этой связи должны вестись и сохраняться для

возможной аудиторской проверки.

ПРИМЕЧАНИЕ - прогнозируемая окончательная стоимость оценивается по вероятной стоимости по завершении контракта, т.е. одобренной сумме. Политике по закупкам заказчика может потребоваться, чтобы было получено одобрение делегированного органа, подписавшего контракт, для утверждения увеличений цены контракта сверх данной суммы.

Е.2.4 Комитет по приобретению

Комитеты по приобретению должны создаваться для рассмотрения и утверждения определенных стратегических действий, относящихся к сделкам по закупкам.

Членство в составе комитета по приобретению должно быть определено руководящим работником заказчика. Комитет должен проводить собрания всякий раз, когда сочтет нужным его председатель. Кворум для проведения собрания должен составлять 50% плюс один из членов. Председатель собрания должен выносить на рассмотрение для голосования любой вопрос, по которому возникает разница во мнениях, либо по просьбе в этом члена комитета по приобретению. Председатель собрания должен иметь решающий голос в случае равенства голосов после голосования.

Члены комитета по приобретению, имеющие прямой или личный интерес в вопросе, требующем принятия решения, должны произвести самоотвод от участия во всех дискуссиях по данному вопросу или принятия по нему любого решения путем голосования.

Комитет по приобретению должен:

- а) пересматривать потребность в списании / передаче собственности и назначить комиссию по списанию / передаче собственности, который должен сообщать о том, как наилучшим образом провести списание / передачу собственности;
- б) одобрять или возвращать на новое рассмотрение виды продукции, представленные на рассмотрение отправителю, как указано в

Таблице Е.1, а также:

- в) пересматривать причины, представленные на рассмотрение для использования процедуры переговоров в чрезвычайных обстоятельствах и либо принять, либо отклонить их.

В случае, когда срочные решения, мотивированные и затребованные директором по проекту или управляющим, не могут быть отложены до следующего собрания, председатель комиссии по приобретению может распространить документы среди членов комитета и обратиться с просьбой о подаче голосов в письменном виде до наступления крайнего срока. Единогласное одобрение кворумом членов комитета к обусловленному крайнему сроку может считаться резолюцией комитета по приобретению. Такие решения должны ратифицироваться на последующем собрании.

Таблица Е.1 – Типичные действия, предпринимаемые комитетом по приобретению.

Предмет одобрения	Действия
Помещение подрядчиков под ограничения	Составить рекомендации о помещении лица или подрядчика под ограничения.
План пакета для проекта.	Пересмотреть предлагаемую всеобъемлющую проектную стратегию, включая применимую политику вспомогательных закупок, контрактную, ценовую, целевую и закупочную стратегии. Одобрить или вернуть для нового рассмотрения.
Отклонение в стратегиях от одобренного плана пакета.	Пересмотреть изменения в предлагаемых стратегиях одобренного плана пакета. Одобрить или вернуть для нового рассмотрения.
Имена респондентов, прошедших предварительную квалификацию или включенных в окончательный список, или одобренный список респондентов.	Пересмотреть отчет по оценке, подтвердить соответствие процесса закупок требованиям настоящего стандарта, понимаемой в связи с политикой заказчика, подтвердить целостность процесса, разумность и правильность причин,

	<p>приводимых для исключения респондентов. Одобрить или вернуть для нового рассмотрения.</p>
<p>Присуждение контракта</p>	<p>Рассмотреть отчет и рекомендации (отчет оценки тендера) комитета по оценке и:</p> <ul style="list-style-type: none"> - подтвердить соответствие процесса закупок требованиям; - подтвердить целостность процесса, а также - подтвердить разумность и правильность причин, приводимых для исключения oferентов или респондентов. <p>Рассмотреть коммерческий риск и определить любой риск, который был упущен, и гарантировать проведение расследования до принятия окончательного решения.</p> <p>Рассмотреть сумму, представленную на рассмотрение для утверждения в отчете по оценке тендера (т.е. прогнозируемую окончательную стоимость), и утвердить или отклонить присуждение контракта.</p>
<p>Использование процедуры переговоров.</p>	<p>Пересмотреть мотивацию для продолжения проведения процедуры переговоров. Одобрить или вернуть для нового рассмотрения.</p> <p>Обеспечить доверенность на присуждение контракта или нет.</p> <p>Ратифицировать использование процедуры в чрезвычайных обстоятельствах.</p>
<p>Издание технического задания по структурному договору.</p>	<p>Рассмотреть рекомендации, просьбы и, где необходимо, отчет по оценке тендера и</p> <ul style="list-style-type: none"> - удостоверить соответствие процесса закупок установленным требованиям; - подтвердить целостность процесса; - подтвердить разумность и правильность рекомендаций.

	<p>Рассмотреть коммерческий риск и определить любой риск, который был упущен, и гарантировать проведение расследования до принятия окончательного решения.</p> <p>Рассмотреть сумму, представленную на рассмотрение для утверждения в отчете по оценке тендера, и утвердить или отклонить присуждение контракта.</p>
Отказ от штрафов	<p>Рассмотреть мотивацию и обстоятельства вокруг отказа от взысканий и ущерба от плохой работы.</p> <p>Одобрить или не одобрить отказ.</p>
Одобрение увеличения общих цен за пределами санкционированных сумм.	<p>Рассмотреть мотивации и причины увеличения.</p> <p>Рассмотреть последствия в случае отклонения увеличения или альтернативные способы того, как справиться с причинами запланированного увеличения.</p>
Использование стратегии списания / передачи собственности.	<p>Пересмотреть стратегию списания / передачи собственности, выдвинутую комитетом по списанию / передаче собственности. Одобрить или вернуть для нового рассмотрения.</p>
Одобрение присуждения контракта или издание технического задания.	<p>При необходимости одобрить присуждение контракта или издание технического задания.</p>
Использование двухэтапной процедуры.	<p>Пересмотреть мотивацию для использования процедуры и одобрить или вернуть для нового рассмотрения.</p>
Создание структурного договора.	<p>Пересмотреть мотивацию создания структурного договора и одобрить или вернуть для нового рассмотрения.</p>
Удаление имени из предварительно одобренного	<p>Пересмотреть мотивацию для удаления имени и одобрить или не одобрить удаление имени из</p>

списка.	списка.
Использование процедуры списания / передачи собственности.	Пересмотреть процедуру списания / передачи собственности, выдвинутую комитетом по списанию / передаче собственности. Одобрить или вернуть для нового рассмотрения.
Увеличение окончательной суммы контракта.	Пересмотреть мотивацию увеличения в окончательном контракте, превышающий одобренную сумму более, чем на процент, обусловленный политикой заказчика. Искать альтернативы и одобрить или не одобрить превышение стоимости.

Е.2.5 Комитеты по списанию / передаче собственности

Комитеты по списанию / передаче собственности должны решать, как наилучшим образом предпринять действия по списанию / передаче собственности.

Списание / передача собственности должны выполняться только после рассмотрения осуществимости и желательности использования ряда альтернативных стратегий списания / передачи собственности, включая передачу другой организации по рыночной стоимости или бесплатно, либо переработку или повторное использование составляющих материалов.

Причины утверждения стратегии списания / передачи собственности должны быть внесены в записи и переданы комитету по приобретению для принятия и целей аудиторской проверки до того, как приступить к списанию / передаче собственности.

Е.2.6 Делегированный орган для присуждения контракта

В случае, если не требуется утверждение комитета по приобретению для одобрения присуждения контракта или технического задания в отношении структурного договора, делегированный орган должен рассмотреть отчет и рекомендации группы специалистов по оценке и:

- а) подтвердить соответствие установленного процесса закупок и процедур;
- б) подтвердить целостность процесса;
- в) подтвердить разумность и правильность причин, представленных для исключения офферентов, а также
- г) одобрить присуждение контракта.

Е.2.7 Выходы одобрения закупок

Рисунок Е.2 иллюстрирует типичное протекание процесса для проекта и рекомендуемые выходы одобрения для эффективного управления процессами закупок. Финансовые подразделения заказчика должны подтвердить, что необходимые бюджеты имеются в наличии. Прочие одобрения должны быть обеспечены группой пересмотра документации по закупкам или комитетом по приобретению.

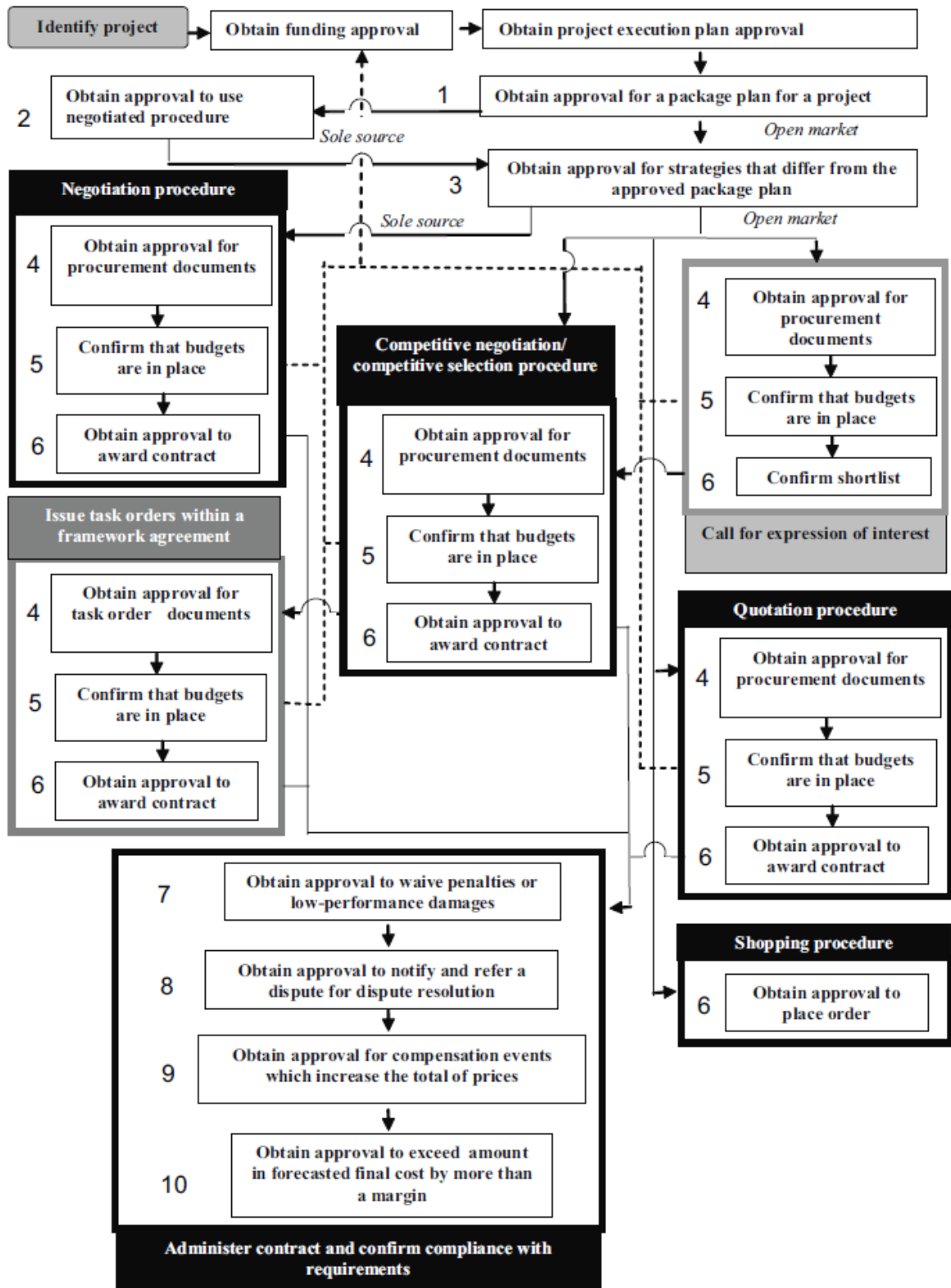


Рисунок Е.2 – Рекомендованные направления согласования

ПРИЛОЖЕНИЕ F

(справочное)

Стандартные процедуры закупок

F.1 Введение

Настоящий стандарт описывает:

- а) 10 общих процедур, связанных с закупками, кроме тех, которые относятся к списанию / передаче собственности через аукцион, рамочный договор и электронный формат действий;
- б) четыре общих метода оценки, а также
- в) критерий приемлемости, который может формировать часть процедуры закупок.

Сочетание общих процедур и методов, с или без критерия приемлемости, может использоваться при повторении большинства международных и национальных процедур и методов закупок, применяемых к результатам производства, услугам и инженерным и строительным работам, как показано на Рисунке F.1. Они дают заказчику широкий спектр процедур и методов для достижения наилучших результатов вложения средств (см. Приложение В).



Рисунок F.1 – Связь между Международными процедурами закупок и общими методами, содержащимися в настоящем стандарте.

Международное Торговое Законодательство и Европейский Союз содействуют некоторым процедурам закупок и относящимся к ним вариантам. Картография между этими процедурами и подходом, отстаиваемом в настоящем стандарте, кратко намечена в общих чертах в Таблице F Всемирный Банк, Всемирная Торговая Организация, комиссия Объединенных Наций по.1.

Таблица F.1 – Связь между международными процедурами и процедурами, содержащимися в настоящем стандарте.

Международные методы и процедуры		Иллюстративный эквивалентный подход с использованием данной части ISO 10845		
Описание	Описание	Процедура закупок (см.	Стандартный метод оценки (см. Таблицу	Тендерная документация

		Таблицу 2)	3)	(см. ISO 10845-3)
Договор о закупках Управления Всемирной Торговой Организации				
Открытая процедура тендера	В данной процедуре все заинтересованные oferенты могут предлагать на рассмотрение свои тендерные предложения. (Данная процедура может включать в себя процедуру квалификации, при которой все те лица, которые выразили заинтересованность могут участвовать в закупках и те, которые были признаны удовлетворяющими квалификационным критериям, допущены к тендеру).	Открытая процедура или процедура квалификации	Методы 1, 2, 3 или 4, в зависимости от согласованных договоров.	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован
Процедура отбора тендерных предложений	В данной процедуре oferенты приглашаются из числа местных поставщиков и поставщиков из других стран для обеспечения проведения международного конкурса справедливым и свободным от дискриминации способом.	Процедура квалификации или номинации	Методы 1, 2, 3 или 4, в зависимости от согласованных договоров	
Ограниченная процедура тендера	При данном подходе не применяются открытая или избирательная процедуры.	Процедура переговоров*, процедура квалификации, ценовая процедура или процедура предложения	Методы 1, 2, 3 или 4, в зависимости от согласованных договоров	
Образец Законодательства по Закупкам Товаров, Строительству и Услугам UNICITRAL				
Ограничения тендера	В данной процедуре ограниченное число oferентов, прошедших квалификацию, приглашается	Процедура номинации или квалификации	Методы 1 или 2, в зависимости от систематизации преимуществ	Тендерная документация заявляет тот из методов,

	для подачи на рассмотрение тендерных предложений.			который должен быть использован
Двухэтапный тендер	В данной процедуре оференты приглашаются для подачи на рассмотрение предложений, относящихся к техническим, качественным или прочим характеристикам закупок без указания цены. Переговоры начинаются с оферентами, прошедшими квалификацию по каждому из аспектов их тендерных предложений. На втором этапе те оференты, чьи тендеры не были отклонены, приглашаются на рассмотрение окончательных тендерных предложений с указанными в них ценами относительно объема и содержания работ. Цена, или любое сочетание ценовых преимуществ и качества могут быть использованы при оценке тендерных предложений.	Процедура предложения с использованием двухэтапной системы	Методы 1 2, 3 или 4, в зависимости от систематизации преимуществ	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован
Запрос о предложении	В данной процедуре преследуется выражение заинтересованности при подаче на рассмотрение предложения. Предложения приглашаются от тех респондентов, которые проявили выражение заинтересованности при подаче тендера на рассмотрение. Качество предложения оценивается	Процедура модифицированного предложения с использованием системы двух конвертов	Методы 2 или 4, в зависимости от систематизации преимуществ	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован

	отдельно от и до предложения цены. Цена или любое сочетание цен, преимуществ и качества могут быть использованы при оценке тендерных предложений.			
Конкурсные переговоры	В данной процедуре переговоры начинаются с достаточным количеством поставщиков или подрядчиков для обеспечения эффективной конкурентоспособности. Любые требования, директивы, документы, разъяснения или прочая информация, относящаяся к переговорам с поставщиками и подрядчиками и связанная с сущностью закупок, обсуждается с оферентами, занятыми в переговорах, на равной основе. По завершении переговоров, оставшиеся оференты приглашаются для подачи на рассмотрение лучших и окончательных предложений, относящихся ко всем аспектам их предложений.	Процедура предложения с использованием двухэтапной системы.	Методы 1, 2, 3 или 4, в зависимости от систематизации преимуществ.	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован.
Работа по предварительной квалификации	В данной процедуре от оферентов требуется пройти предварительную квалификацию. Привлечение предложений проводится только по тендерным предложениям оферентов, прошедших предварительную квалификацию.	Процедура номинации или предварительной квалификации	Методы 1, 2, 3 или 4, в зависимости от систематизации преимуществ	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован
Запрос по ценам	В данной процедуре привлечение финансовых	Ценовая процедура	Методы 1 или 3, в зависимости от	Тендерная документация

	предложений поступает от не менее трех oferентов. Контракт присуждается тому из oferентов, который представил на рассмотрение финансовое предложение с самыми низкими ценами.		систематизации преимуществ	заявляет тот из методов, который должен быть использован
Закупка из одного отдельно взятого источника	В данной процедуре рассматривается направленное на рассмотрение предложение или цена от одного отдельно взятого oferента	Процедура переговоров* Процедура переговоров	—	—
Процедура отбора без проведения переговоров в (контракт на услуги)	В данной процедуре устанавливается порог в отношении качественных и технических аспектов. Рассматриваются только те oferенты, которые получают место в рейтинге выше установленного порога. При оценке тендера качество в дальнейшем не рассматривается.	Процедуры номинации, квалификации или открытого предложения (двух конвертов)	Методы 1 или 3, в зависимости от систематизации преимуществ	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован,
Процедура отбора с одновременными переговорами (контракт на услуги)	В данной процедуре ведутся переговоры с oferентами, которые представили на рассмотрение приемлемые предложения, в зависимости от возможности распространения участия в переговорах на всех участников. По завершении переговоров всем oferентам предлагается представить на рассмотрение свои предложения. Оценка наилучших и окончательных предложений производится с учетом равновесия между	Процедура предложения (двухэтапная тендерная система) или процедура квалификации	Методы 2 или 4, в зависимости от систематизации преимуществ	четко определяет, что все те oferенты, которые не достигли пороговой оценки по критериям качества, будут считаться не подлежащими ответу.

	ценой и качеством предложения.			
Процедура отбора с последующими переговорами (контракт на услуги)	В данной процедуре офферент, имеющий лучшее место в рейтинге по представленным на рассмотрение документам, приглашается для переговоров по цене. Переговоры прекращаются, когда становится очевидным, что переговоры не приведут к заключению контракта. Процесс повторяется в связи со следующими по месту в рейтинге поданными на рассмотрение документами и так далее до заключения контракта	Процедура предложения (двухэтапная тендерная система)	—	Тендерная документация указывает на то, что переговоры будут проводиться с офферентом. Получившим наивысшую оценку по качеству.
Всемирный Банк				
Международное конкурсное предложение цены	В данной процедуре всем приемлемым офферентам предоставляются требования в своевременном и адекватном уведомлении и равная возможность для участия в тендере необходимых товаров или строительных работ.	Открытая процедура	Методы 1 или 3, в зависимости от систематизации преимуществ	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован
Два этапа (контракты под ключ или контракты для очень больших комплексов предприятия)	В данной процедуре требуются для представления на рассмотрение технические предложения без цены, составленные на основе концептуальных, проектных или исполнительных спецификаций, в зависимости как от технических, так и от коммерческих разъяснений и регулировок, за которыми на	Процедура предложения с использованием двухэтапной системы	Методы 1 или 3, в зависимости от систематизации преимуществ	

й либо специфических работ)	втором этапе следуют измененные документы по закупкам и рассмотрение окончательных технических и тендерных предложений с указанием цен.			
Предварительная квалификация участников торгов	В данной процедуре предполагаемые оференты приглашаются для предварительной квалификации по представлению на рассмотрение тендерных предложений на основе возможностей и ресурсов предполагаемых оферентов для удовлетворительного выполнения определенного контракта, с учетом их опыта, исполнения предыдущих подобных контрактов, способностей по отношению к работе с персоналом, оборудованием или производственными средствами, а также финансовому положению. Для представления тендерных предложений на рассмотрение приглашаются только те оференты, которые прошли квалификацию.	Процедура квалификации	Методы 1 или 3, в зависимости от систематизации преимуществ	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован
Ограниченное международное предложение цены	В данной процедуре делается то же самое, что и в международном конкурсном предложении цены, за исключением того, что приглашения напрямую производятся без открытой рекламы.	Процедура номинации	Методы 1 или 3, в зависимости от систематизации преимуществ	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован

Магазинные закупки	В данной процедуре сравниваются цены, обычно полученные от не менее трех oferentov, для гарантии конкурентных цен.	Ценовая процедура	Метод 1	—
Прямой контракт	В данной процедуре производится заключение контракта напрямую без конкурса (единственный источник).	Процедура переговоров*	—	—
Отбор по качеству и стоимости (QCBS) (консультанты)	В данной процедуре имеет место конкурсный процесс между oferentami, включенными в окончательный список, который учитывает качество предложения и стоимость услуг при выборе победителя тендера. Oferentam предоставляются общие указания для использования предполагаемого вклада ключевых специалистов (рабочее время персонала).	Процедура номинации или квалификации **	Метод 2 с оценкой качества 0	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован
Отбор по качеству (QCBS) (консультанты)	В данной процедуре требуется представление на рассмотрение только технического предложения (без финансового предложения), либо технического и финансового предложений одновременно, но в отдельных конвертах. Oferent, подавший на рассмотрение предложение, занявшее самое высокое место в рейтинге, когда были необходимы только технические предложения,	Процедура предложения с использованием двухэтапной системы, либо с использованием системы двух конвертов	Метод 2 или 4, в зависимости от систематизации преимуществ	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован

	<p>приглашаются для обсуждения финансового предложения. При использовании системы двух конвертов вскрываются финансовые предложения только тех респондентов, которые предоставили приемлемые предложения, оцененные на основе баланса между качественным и финансовым предложениями. После этого обсуждается контракт.</p> <p>Оферентам даются общие указания для использования предполагаемого вклада ключевых специалистов (рабочее время персонала).</p>			
<p>Отбор по фиксированному бюджету (консультанты)</p>	<p>В данной процедуре оферентам предоставляется объем и содержание работ и имеющийся в наличии бюджет, после чего они приглашаются на представление своих лучших технических и финансовых предложений в отдельных конвертах в пределах бюджета. Качество технического предложения оценивается до вскрытия конверта с финансовым предложением. Оцениваются финансовые предложения в пределах бюджета. Контракт обсуждается с оферентом, который представил предложение с наивысшим местом в рейтинге.</p>	<p>Процедура предложения с использованием двухэтапной системы, либо с использованием системы двух конвертов</p>	<p>Метод 2 или 4. в зависимости от систематизации преимуществ</p>	<p>Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован и делает его обязательным для оферентов в рамках представления тендерных предложений, не превышающих бюджет.</p>

Отбор по наименьшей стоимости (консультанты)	В данной процедуре устанавливается минимальная квалификационная отметка по качеству. Предложения приглашаются в двух конвертах из окончательного списка. Конверты с техническими предложениями открываются и оцениваются в первую очередь. Те предложения, которые получили оценку ниже установленного минимума, отклоняются, а конверты с финансовыми предложениями оставшихся оферентов вскрываются публично. Выбирается оферент, представивший самую низкую цену.	Процедура предложения с использованием системы двух конвертов.	Методы 1 или 3, в зависимости от систематизации преимуществ	Тендерная документация, в дополнение к сформулированным положениям о том, какой метод должен быть использован, определяет, что те оференты, которые не достигли пороговой оценки по качеству, будут считаться не подлежащим ответу.
Отбор, основанный на квалификации консультантов (консультанты)	В данной процедуре имеют место выражения заинтересованности и информация об опыте и компетентности консультантов, относящаяся к их назначению, для определения окончательного списка и для выбора оферента с наиболее подходящими квалификациями и рекомендациями. Контракт обсуждается с выбранным оферентом.	Выбор оферента из электронной базы данных, либо привлечение заинтересованности.	—	Документация на рассмотрение в рамках проведения устанавливаются, что контракт будет заключен с тем оферентом, у которого есть наиболее соответствующее квалификации и ссылки.
Отбор единственного источника (консультанты)	В данной процедуре определяется подходящий оферент, обсуждается контракт.	Процедура переговоров*	—	—

Европейская Комиссия				
Открытая процедура	В данной процедуре любой oferent может представить на рассмотрение тендер в ответ на приглашение.	Открытая процедура	Методы 1 или 2	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован
Процедура ограничена	В данной процедуре любой oferent может обратиться с просьбой на участие, но только oferenty, получившие приглашение от заказчика могут представить тендер на рассмотрение.	Процедура квалификации	Методы 1 или 2	Тендерная документация заявляет тот из методов, который должен быть использован
Процедура переговоров	В данной процедуре заказчик консультирует oferentov в отношении своего выбора и ведет переговоры по условиям контракта с одним или несколькими oferentami.	Процедура переговоров	—	—

Ф.2 Выбор стандартной процедуры

Закупки, кроме списания / передачи собственности, подпадают под одну из следующих категорий или подкатегорий:

- а) услуги:
 - 1) профессиональные;
 - 2) прочие;
 - 3) сроки услуги;
 - 4) аренда предприятия и оборудования;
- б) товары:
 - 1) контракты, требующие сложных мероприятий для ввоза существенно важных комплектующих оборудования или
 - 2) обеспечение товарами, имеющимися и доступными на месте.

в) инженерные и строительные работы:

1) малые с низким риском работы или

2) крупные работы с высоким риском.

Не все процедуры закупок (см. Рисунок F.1) подходят этим категориям и подкатегориям закупок. Наилучшее вложение средств (см. Приложение В) должно являться определяющим в выборе особой процедуры закупок.

Рисунок F.2 демонстрирует стандартные пути рассмотрения, связанные с выбором специфической конкурентоспособной процедуры закупок.

Старт		
Включают ли закупки товары по очень низким ценам и легкодоступные товары?	Да ⇒	Магазинная закупка
Требует ли процедура закупок от участника разработки предложений в отношении соблюдения бюджетов? Нужно ли прорабатывать состав работ с группой претендентов?	Да ⇒	Процедура приема предложений (по выбору)
Удовлетворяет ли процесс закупки одному или более из критерию? <ul style="list-style-type: none"> • требует высокой степени специализированных исходных предпосылок • требует навыков и опыта, которые не доступны • требует исключительного качества • требует исключительных навыков управления и их обеспечения • время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого количества тендерных предложений, будут несоизмеримы с точки зрения важности закупок • включение ряда контрактов, где было бы выгодно пригласить участников, которые имеют аналогичную базу и возможности представить предложения для конкретных контрактов 	Да ⇒	Процедура квалификационного отбора (по выбору)
Является ли закупка повторяющейся и рутинной по природе или это предусматривает товары, которые легко доступны и оценочная	Да ⇒	Процедура предложения кандидата (по выбору)

стоимость контракта, в том числе с учетом НДС или налога с продаж, низка?		
Является ли оценочная стоимость контракта меньше, чем определенный порог?	Да ⇒	Процедура ценового отбора (по выбору)
<p>Является один или более из следующих критериев удовлетворены?</p> <ul style="list-style-type: none"> • были представлены только неверные или не предполагающие ответа тендерные предложения с точки зрения открытого, квалифицированного, номинированного, ценового отбора; • только один подрядчик был идентифицирован как обладающий необходимым опытом и квалификацией, или продуктом, обеспечивающим необходимой функцией, или товарами; • возникла чрезвычайная ситуация, которая способна поставить под угрозу проводимую процедуру переговоров; • необходимые товары, услуги или строительные работы не могут технически или экономически быть отделены от другого договора, ранее исполняемого определенным подрядчиком; • закупаемые услуги или строительные работы в основном идентичны работам, выполненным ранее этим подрядчиком и привлечение других предложений не в интересах общества; • закупаемые услуги и товары имеют очень низкий потолок стоимости; • категория товаров, работ или риск, связанный с ними, не позволяют предварительное обобщение цены. 	Да ⇒	Договорная процедура (по выбору)
Открытая процедура		

Рисунок F.2 - Стандартные пути рассмотрения, связанные с выбором специфической конкурентоспособной процедуры закупок

Ф.3 Процедура переговоров

Процедура переговоров должна использоваться в тех случаях, когда:

- а) возникла чрезвычайная ситуация настолько экстремальная, что необходимо стремление к гарантии процедуры переговоров;
- б) необходимые товары, услуги или инженерные и строительные работы не могут технически или экономически быть отделены от другого контракта, ранее выполненного специфическим подрядчиком;
- в) только один подрядчик был определен как лицо, обладающее необходимым опытом и квалификациями, либо продуктом для предоставления необходимых услуг, товаров или инженерных и строительных работ;
- г) услуги и товары имеют очень низкую потолочную стоимость;
- д) услуга или инженерные и строительные работы, предназначенные для закупок, в огромной степени идентичны работам, выполненным ранее специфическим подрядчиком, и привлечение прочих тендерных предложений не представляют интереса для общественности или заказчика;
- е) контракт профессиональной услуги имеет относительно низкую потолочную стоимость, которая может основываться на времени и подтвержденных затратах, в соответствии с тарифами законодательных советов или национальных департаментов, либо
- ж) сущность инженерных и строительных работ, товаров или услуг, либо связанный с ними риск, не допускают предварительное установление общей цены.

ПРИМЕЧАНИЕ - часто имеет место единственный источник или прямое назначение, когда организация выбирает профессионального поставщика услуг, на основе знания о способностях такого поставщика, обычно через предшествующие рабочие взаимоотношения.

Ф.4 Конкурсные процедуры отбора

Ф.4.1 Процедура номинации

Процедура номинации должна использоваться только для работы, являющейся относительно легкой и рутинной по сути, либо в отношении товаров и услуг, которые легкодоступны и стоимость которых ниже предусмотренного порога. Данная процедура подходит только тогда, когда от заказчика требуется сделать огромное количество таких закупок в течение какого-либо периода времени, а расходы поддержания базы данных и администрирования системы в отношении стоимости расходов, связанных с публичным извещением приема тендерных предложений, и оценивания возможно большего количества тендерных предложений оправдывают данный подход.

Данная процедура не должна использоваться, если предполагаемая стоимость контракта превышает пороговую стоимость. Справедливость и эффективность расходов в отношении более дорогостоящих закупок являются спорными, в особенности, если процедура при привлечении предложений из ограниченного сегмента рынка, и как таковая не позволяет этим оферентам образовывать совместные предприятия соответственно требованиям. Можно также далее утверждать, что если критерии поиска связаны с географическим местом нахождения административного здания подрядчика, такие критерии становятся несправедливыми, поскольку увеличивается стоимость контракта.

Более того, процедура не способствует развитию взаимоотношений подрядчиков с заказчиком и сокращает доступ к рабочим возможностям. Это может сдерживать или препятствовать росту подрядчиков.

Ф.4.2 Открытая процедура

Открытая процедура является подходящей для большинства закупок.

Однако ее использование должно ставиться под вопрос, если:

- а) расходы на публичное извещение о привлечении тендерных предложений или оценку большого количества подаваемых на рассмотрение тендерных предложений несоразмерны со стоимостью работ, либо
- б) только один подрядчик был определен как обладающий необходимыми опытом и квалификациями либо продуктом для обеспечения требуемых услуг, товаров или инженерных и строительных работ.

Ф.4.3 Процедура квалификации

Процедура квалификации должны использоваться, когда:

- а) контракт требует высокого уровня специализированного вклада либо опыта и компетентности, которых нет в наличии;
- б) контракт требует исключительных управленческих умений или качества;
- в) контракт требует значительного вклада от oferentov с тем, чтобы соответствующим образом отвечать требованиям для определения финансового предложения;
- г) в крупной программе желательно отдавать части работы oferentam, имеющим соответствующие способности и компетентность для соревнования друг с другом;
- д) время и расходы, требуемые на изучение и оценивание большого количества тендерных предложений, несоразмерны с закупкой, либо
- е) по практическим причинам необходимо ограничить полученное количество поданных на рассмотрение тендерных предложений.

Сила процедуры состоит в исключении малообещающих кандидатов на присуждение контракта на начальном этапе и в ограничении количества

поданных на рассмотрение тендерных предложений, которым требуется оценка. Оференты, в особенности с дорогостоящими тендерами или тендерами с высоким вкладом, например: проект и строительство, более охотно представляют на рассмотрение конкурсные тендеры со знанием того, что количество конкурсантов ограничено. В некоторых крупных программах эта процедура может использоваться для определения на ранней стадии тех фирм, которые заинтересованы в тендере. Фирмы могут проходить предварительную квалификацию с тем, чтобы брать на себя работу соразмерную с их компетентностью и способностями, и приглашаться в относительно небольших количествах для представления на рассмотрение тендерных предложений по работе, находящейся в пределах их компетентности и способностей таким образом, чтобы все оференты, прошедшие предварительную квалификацию, имели одинаковую возможность доступа к рабочим возможностям.

Слабость данной процедуры заключается в значительных административных расходах и временных затратах, которые уходят на составление окончательного списка оферентов, особенно в случае, когда окончательный список основывается на системе оценки с присуждением баллов.

Необходимо, однако, отметить, что предварительная квалификация оферентов может проходить в открытой процедуре в случае, если в данных по тендеру установлены критерии приемлемости, после чего только подходящие (прошедшие предварительную квалификацию) оференты получают разрешение на представление тендера для рассмотрения, и специалисты по оценке подтверждают приемлемость представления тендера на рассмотрение до его оценки.

Многие поставщики профессиональных услуг обладают квалификациями, необходимыми для того, чтобы взять на себя большее число заданий. В результате заказчики сталкиваются с вопросом о принятии

решения, который из поставщиков является наиболее или наилучшим образом квалифицированным для выполнения заданий. Если задание публично освещается с целью получения ответа от всех заинтересованных сторон, запросы об оценке предложений могут повлечь за собой значительную (и неэффективную) трату времени и усилий участника в тендере.

F.4.4 Процедура ценообразования

Ценовая процедура должна использоваться только для относительно низких по стоимости закупок.

F.4.5 Процедура предложения

F.4.5.1 Система двух конвертов

Систему двух конвертов рекомендуется использовать в контрактах на услуги. Когда от oferentov требуется разработать и оценить по стоимости предложения для удовлетворения широкого объема и содержания работ, установленных заказчиком. Преимущества этого подхода заключаются в том, что качество (техническая подача на рассмотрение) может быть оценена в отсутствие финансового предложения, т.е. финансовое предложение рассматривается только в том случае, если предложенное качество согласуется с требованиями.

Опасность данного подхода состоит в том, что качество оценивается на сравнительной основе. Если oferentam не дается указание на бюджет проекта или человеко-часы, считающиеся подходящими для выполнения объема и содержания работ, существует опасность, что предложение, которое подчиняется минимальным требованиям, и с умеренным финансовым предложением несправедливо сравнивается с предложением, которое обеспечивает все возможное по неприемлемо высокой цене и исключается из рассмотрения. В связи с этим при использовании данной

процедуры рекомендуется давать представление oferентам о бюджете проекта и предполагаемых временных затратах, с тем чтобы предложения могли сравниваться между собой.

F.4.5.2 Система двухэтапного тендера

Система двухэтапного тендера подходит только тогда, когда заказчик не уверен до конца в том, что требуется, либо имеет крайнюю трудность и выражении требований. Процедура позволяет разрабатывать объем и содержание работ вместе с oferентами.

F.4.6 Магазинные закупки

Данная процедура должна использоваться только в отношении закупок с очень низкой стоимостью. Она обеспечивает простой способ приобретения предметов, имеющих в продаже. Требование на получение письменного предложения оставляет след для аудиторской проверки.

F.5 Конкурсные переговоры

Данная процедура должна использоваться, когда oferентам необходимо обсудить аспекты услуг, товаров или строительства, которые могут повлиять на их финансовые и нефинансовые предложения. Эта процедура хорошо подходит для ситуаций, в которых oferенты могут получить выгоду от обсуждений с проектировщиками до придания окончательной формы своим предложениям и разработкам под ключ.

Данная процедура должна использоваться, когда:

- а) невозможно сформулировать подробные спецификации работ или определить характеристики товаров и инженерных и строительных работ с целью получения наиболее удовлетворительного решения для потребностей закупок;
- б) существуют различные возможные средства для удовлетворения потребностей закупок;

- в) технический характер товаров или инженерных и строительных работ или характер услуг дают право на использование конкурсных переговоров с тем, чтобы понять, каково наиболее удовлетворительное решение для потребностей закупок;
- г) целью контракта являются исследование, эксперимент, изучение или разработка;
- д) все тендеры, полученные в процедуре конкурсного отбора, не подлежат ответу, а привлечение новых тендерных предложений, вероятно, приведет к подобному результату, либо
- е) возникают экстремальные или чрезвычайные ситуации от
 - 1) телесного повреждения или смерти человека;
 - 2) человеческого страдания, лишений или нарушения прав человека;
 - 3) нанесенного серьезного ущерба собственности или финансовых потерь;
 - 4) увечья домашнего скота или животного, повлекшего за собой страдания или смерть;
 - 5) серьезного ущерба, нанесенного окружающей среде, или ее ухудшения;
 - 6) приостановки существенно важных услуг.

Ф.6 Критерии приемлемости

Критерии приемлемости также могут образовывать часть процедуры закупок. Критерии приемлемости в форме достижения минимальной оценки качества могут обеспечивать простую и эффективную по затратам альтернативу оценке качества в поданных на рассмотрение тендерах в контрактах на профессиональные услуги. В данной процедуре оценка качества служит просто для установления того, что oferent способен обеспечить услугу и для отклонения поданных на рассмотрение тендерных предложений тех oferentov, которые не смогли достигнуть пороговой

ГОСТ Р ИСО 10845-1. Проект. Редакция от 09.11.2015

оценки. После этого тендерные предложения могут быть оценены на основе финансового предложения или финансового предложения и преимущества.

ПРИЛОЖЕНИЕ G

(справочное)

Схема осуществления целевых закупок

G.1 Использование закупок в рамках достижения целей социальной политики и политики развития

Госзакупки в силу своей специфики и масштаба могут оказывать значительное воздействие на социальное и экономическое развитие. Правительства как развитых, так и развивающихся стран отозвались на использование закупок с целью достижения целей политики различными способами: от введения их в статус обязательных для должностных лиц до использования закупок для достижения целей социально-экономической политики посредством исключения их использования для таких целей. Иногда должностным лицам дается свобода в применении закупок для подобных целей. Некоторые международные торговые соглашения ограничивают использование закупок для продвижения целей политики посредством наложением запретов на дискриминацию и посредством иных торговых ограничений.

Система госзакупок используется уже в течение нескольких десятилетий с целью достижения следующих пяти основных внутренних (в отличие от внешней политики), социально-экономических или политических функций в дополнение к приобретению требуемых товаров, услуг или инженерных и строительных работ:

- а) стимулирования экономической деятельности;
- б) защиты национальной промышленности в противовес международной конкуренции;
- в) улучшения конкурентоспособности определенных промышленных секторов;
- г) исправления региональных различий;

- д) достижения определенных более функций социальной политики наиболее прямым способом, а именно:
- 1) способствование созданию рабочих мест;
 - 2) продвижение справедливых условий труда;
 - 3) продвижение применения местной рабочей силы;
 - 4) запрет на дискриминацию в отношении групп меньшинств;
 - 5) улучшение окружающей среды;
 - 6) поощрение равенства возможностей между мужчинами и женщинами или
 - 7) способствование использованию труда инвалидов в наемном труде.

Вспомогательные и некоммерческие цели могут быть объединены по категориям в зависимости от обязательств, накладываемых на оферентов или успешных подрядчиков, как представлено в Таблице G.1. Фокус на каждый из четырех видов, описанных в Таблице G.1, различен. В центре внимания категорий Типов I и II (структура внутренних работ контрактной организации) структура и внутренние работы организации подрядчика сразу после начала исполнения контракта и на протяжении его ведения. Категория Типа III (использование аутсорсинга), с другой стороны, сфокусировано на обязательствах по привлечению целевых предприятий и/или рабочей силы в экономической деятельности при выполнении и контроле за исполнением контракта в то время как Тип IV (номинированные поставки) использует закупки для оптимизации доли социально-экономических преимуществ.

Разработано несколько моделей участия в госзакупках, основанные преимущественно на режимах закупок, специфических для данной страны. Эти модели могут быть категоризированы в общем как подпадающие под один из пяти классов, описанных в Таблице G.2, которые, в свою очередь, могут быть подразделены на один из десяти методов реализации, описанных в Таблице G.3.

Таблица G.1 – Классификация дополнительных задач в зависимости от

обязательств, налагаемых на oferентов или подрядчиков

Тип		Обязательство, налагаемое на oferента или успешного подрядчика	Примеры обязательств
Порядковый номер	Описание		
I	Структура контрактной организации	Соответствие выдвинутым требованиям для получения права присуждения контракта или получения баллов по системе оценки тендерных предложений	Краткое описание компании (например: владение капиталом/контроль/рабочие обязанности/размерность), которые удовлетворяют предписанным критериям
II	Внутренни е работы контрактной организации	Соответствие выдвинутым требованиям для получения права присуждения контракта или получения баллов по системе оценки тендерных предложений или взятие обязательства на выполнение определенной деятельности по месту работы в течение периода исполнения	Штатное расписание, которое удовлетворяет предписанным критериям Установление и поддержание рабочих место свободными от наркотиков Хорошая репутация в отношениях со структурами по сбору налогов Выполнение политики и программы равных возможностей трудовой деятельности населения по признакам расы/пола/нетрудоспособности Обеспечение условий трудовой занятости населения более предпочтительных, чем

		определенного контракта	гарантированные законом. Привлечение технологий или/и практик, благоприятных для окружающей среды
III	Аутсорсинг	Обеспечение возможности ведения бизнеса или/и возможности организации трудовой занятости населения (или то и другое) для привлечения групп посредством деятельности, напрямую относящейся к определенному контракту	Передавать часть контракта в субконтракт целевым предприятиям Наложение обязательств на целевые предприятия или/и целевую рабочую силу для исполнения контракта Организация совместного предприятия с целевыми предприятиями на контракте основного уровня или на уровне субконтракта
IV	Обозначенные виды поставки	Взятие обязательства по обеспечению специфических поставок, которые могут или не могут иметь отношение к определенному контракту	Участие в экономике страны до той степени, когда общий объем всей коммерческой или производственной деятельности равен или превосходит величину денежную оценки за некоторый период времени Развитие человеческих ресурсов, например, путем оказания содействия в третичных и других программах обучения наряду с ключевыми показателями

Таблица G.2 – Комплексные классы использования закупок для достижения

социально-экономических целей

Тип схемы	Описание
Резервирование	<p>Контракты или их части резервируются для подрядчиков, которые соответствуют определенным предусмотренным критериям, например подрядчиков, которые:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принадлежат, управляются и контролируются целевой группой населения; - классифицированы как малое предприятие; - долевая собственность распределена между компаниями с предусмотренными характеристиками; - образованы совместными предпринимательскими отношениями между нецелевыми и целевыми предприятиями
Критерии присуждения контракта	<p>Несмотря на то, что все подрядчики, которые прошли предварительную квалификацию в рамках возможности исполнения контракта, могут принять участие в тендере, баллы по системе тендерной оценки присуждаются тем подрядчикам, которые удовлетворяют предусмотренным критериям или тем, которые берут на себя обязательства по достижению специфических целей при исполнении контракта.</p>
Стимулы	<p>Подрядчикам предлагаются финансовые стимулы, если они могут достигнуть ключевых показателей в рамках исполнения контракта, которые относятся к задачам политики</p>
Косвенные показатели	<p>Стратегии и требования по закупкам используются для продвижения задач политики путем сдерживания способа, которым осуществляется закупка или будучи использованными для формирования встречных предложений параллельно закупке. К примеру, спецификации могут требовать, чтобы обязательства по работе, являющейся предметом контракта, исполнялись таким образом, чтобы поддерживать цели политики или встречные предложения в целях утверждения контракта (например, такие обязательства, как обеспечение стипендий, участие в экономике, снабжения общинных центров и т.д.), которые не относятся напрямую к самой закупке.</p>

Аспект предложения	Меры по аспектам предложения предоставляются целевым предприятиям с целью преодоления барьеров в конкурсе на тендеры или для участия в закупках в пределах цепочки поставок, например: доступа к перекрытию финансирования, мер безопасности, наставничества, полномочий цехов и т.д.
--------------------	---

Таблица G.3 – Методы, используемые для реализации политики вспомогательных целей

Тип схемы	Методы		Действия, связанные с методом
Резервирование		Госрезервы	Позволение только предприятиям, имеющим предусмотренные характеристики, участвовать в конкурсе в борьбе за присуждение контрактов или их частей, которые были зарезервированы исключительно для выполнения этими предприятиями
	2	Критерии квалификации	Исключение фирм, которые не могут соответствовать установленному требованию или стандарту, относящимся к целям политики, из участия в контрактах, отличающихся от тех, которые гарантированы законодательством
	3	Контрактные условия	Превращение целей политики в контрактное условие, например, фиксированный процент работ выделяется для заключения субконтрактов с предприятиями, имеющими предусмотренные характеристики или совместным предприятием
	4	Обратное предложение	Предложение oferентам, которые удовлетворяют критериям, относящимся

			к политике целей, возможности взять на себя обязательства по целой части контракта, если данный oferent готов привести в соответствие цену и качество к наилучшему из полученных тендерных предложений
Критерии присуждения контракта	5	Оценка значимости целей на этапе определения списка предварительно отобранных кандидатов	Ограничение количества oferentov, которые приглашаются на тендер, на основе их квалификации и оценка значимости целей наряду с обычными коммерческими критериями на этапе определения списка предварительно отобранных кандидатов
	6	Критерии присуждения контракта (критерии оценки тендерного предложения)	Оценка значимости целей наряду с обычными коммерческими критериями, такими как цена и качество, на стадии присуждения контракта
Стимулы	7	Стимулирующие выплаты	Стимулирующие выплаты производятся подрядчикам по достижении ими специфической цели (ключевого показателя выполнения) при исполнении контракта
Косвенные показатели	8	Спецификации продукта или услуги	Формулирование требований в спецификациях на продукт или услугу, например, определением строительных методов на основе вовлечения рабочей силы
	9	Разработка спецификаций, условий контракта и процессов закупок в пользу отдельных подрядчиков	Разработка спецификаций или/и установленных условий контракта для способствования участию целевых групп поставщиков

Аспект предложения	10	Общее содействие	Обеспечение поддержки целевым группам в соревновании за бизнес-деятельность без предоставления этим группам какого-либо предпочтительного отношения по самой закупке
--------------------	----	------------------	--

Беспокойство в отношении ухудшения реализации целей основной закупки (гос. управление) неизменно выражается в том, что закупка используется в качестве инструмента социально-экономической политики. Возникающее беспокойство связано со следующими категориями риска, характерными для рамок выполнения политики:

- а) потеря экономии и неэффективность закупки;
- б) исключение некоторых приемлемых офферентов из участия в конкурсе на контракт;
- в) уменьшение конкурентоспособности;
- г) несправедливое и пристрастное обращения с подрядчиками;
- д) отсутствие честности или справедливости;
- е) отсутствие ясности в процедурах закупки;
- ж) неудачи в достижении целей вспомогательной закупки через саму закупку.

Следует отметить, что подобный риск относится к дискредитации целей гос. управления системой закупки.

Вспомогательные цели Типа IV (обозначенные виды поставки), которые не относятся к особому контракту (встречные предложения) чрезвычайно сложно выполнять способом, который не нарушает значимость наибольшей части вышеперечисленных критериев, в особенности, если обязательства продлеваются свыше срока контракта на закупку.

Тип II (внутренние работы контрактной организации) может выполняться на основе соответствия или несоответствия. Вспомогательные цели, требующие выполнения на основе, отличной от этой, могут осуществляться тем же образом, что и цели Типа I или Типа III.

Вспомогательные цели Типа IV, которые относятся непосредственно к контрактам, могут выполняться либо на основании соответствия или несоответствия, либо таким же образом, что и цели Типа I или Типа III.

Оценки риска, производящиеся при выполнении политики дополнительной закупки, имеющей цели, которые могут быть реализованы созданием спроса на услуги или товары от целевых предприятий и целевой рабочей силы или имеющей цели гарантии участия целевых предприятий и рабочей силы с использованием первых девяти методов, перечисленных в Таблице G.3, указывают на то, что методы, которые относятся к определению значимости целей на стадии составления списка предварительно отобранных кандидатов и критерии присуждения (оценка тендерного предложения; методы 5 и 6), а также стимулы (метод 7) хоть и не гарантируют, что социально-экономические цели будут удовлетворены, однако являются методами, которые наиболее вероятно не дискредитируют требования системы, имеющей справедливые, беспристрастные, прозрачные, конкурентоспособные, затратноэффективные и хорошо управляемые задачи при соответствующей организации. Кроме того, метод 3 (контрактные условия), метод 8 (спецификация продукта или услуги) и метод 9 (разработка спецификаций, условий контракта и процессов закупок в пользу отдельных подрядчиков) имеют определенный потенциал при определенных обстоятельства для удовлетворения целей гос. управления, в то время как метод 1 (госрезервы), метод 2 (критерии квалификации) и метод 4 (обратное предложение) являются наиболее вероятными для дискредитации таких целей.

G.2 Продвижение целей политики, относящихся к целевым предприятиям и рабочей силе

G.2.1 Введение

Между различными секторами общества внутри одной нации часто

обнаруживаются несоответствия в доходах и деловой деятельности. Это заяастую является результатом прямого или косвенного отказа в приеме на работу и деловыми возможностями, основанными на таких факторах, как пол, раса, этническая принадлежность, возраст, нетрудоспособность по инвалидности и место проживания. Происходящие в результате этого несоответствия в уровнях занятости и распределения благосостояния часто являются заботой властей.

Снижение уровня бедности, создание рабочих мест и устойчивое местное развитие в целом считаются ответственностью властей. Власти соответственно часто вынуждены обращаться к решению вопросов явной безработицы или неполной занятости, в особенности при медленном или отрицательном росте экономики.

Цели политики дополнительных закупок относятся к целям, являющимся дополнительными к тем, которые связаны с непосредственной целью самой закупки. Такие цели могут быть связаны как с решением социальных, так и экономических задач. Социальные задачи включают повторное определение моделей права собственности бизнес-структуры и состава рабочей силы, распределение возможностей трудовой занятости населения и снижение нищеты. Экономические задачи включают повторное определение распределения размера бизнеса-структуры, увеличенное использование местных ресурсов и создание рабочих мест (т.е. увеличение общего объема трудовой занятости населения на единицу затрат).

G.2.2 Расширение экономических возможностей

G.2.2.1 Общие положения

Расширение экономических возможностей обособленных и неимущих социальных групп состоит в основном из полномочий заказчика и полномочий бизнеса. Теоретически вмешательство экономических полномочий должно быть направлено на удаление несоответствий в

распределении трудовой занятости и собственности бизнеса в границах страны или региона.

G.2.2.2 Расширение возможностей сотрудников

В целом, расширение возможностей сотрудников должно отслеживаться через законодательные документы, а расширение возможностей бизнеса через реализацию программ закупок и внутренние программы компаний. Равенство в трудоустройстве для населения должно быть связано с закупками только в тех случаях, когда они могут быть адекватно и количественно определены, измерены, подтверждены и проверены аудитом, а также когда они могут выполняться способом, применяемым по справедливости в отношении компаний различных масштабов бизнеса.

Часто законодательство подразумевает трудовую занятость населения в свободной от дискриминации форме. В таких ситуациях цель присуждения контракта оферентам за соблюдение свободной от дискриминации направленности является наименьшей или отсутствует вообще, но в любом случае использование этих методов требуется согласно законодательству. Это преимущественно рассматривается в качестве требования, относящегося к оференту, получившему право на присуждение контракта.

ПРИМЕЧАНИЕ - повторного определения состава персонала с целью увеличения представительства неимущих групп населения труднее добиться в более мелких компаниях, чем в компаниях среднего и крупного масштаба, которые имеют более высокую текучесть кадров.

G.2.2.3 Расширение возможностей бизнеса

Полномочия бизнеса связаны с независимостью и способностью принимать решения без чрезмерного влияния какой-либо финансовой организации. Как таковые, они включают в себя изменение моделей собственности капитала и в целом управления. Полномочия бизнеса имеют

три основных элемента, а именно: собственный капитал, контроль и производственная ответственность. Расширение возможностей бизнеса предопределяет наличие двух или более основных элементов. Соответственно, существуют четыре возможные категории расширения возможностей бизнеса (см. Рисунок G.1):

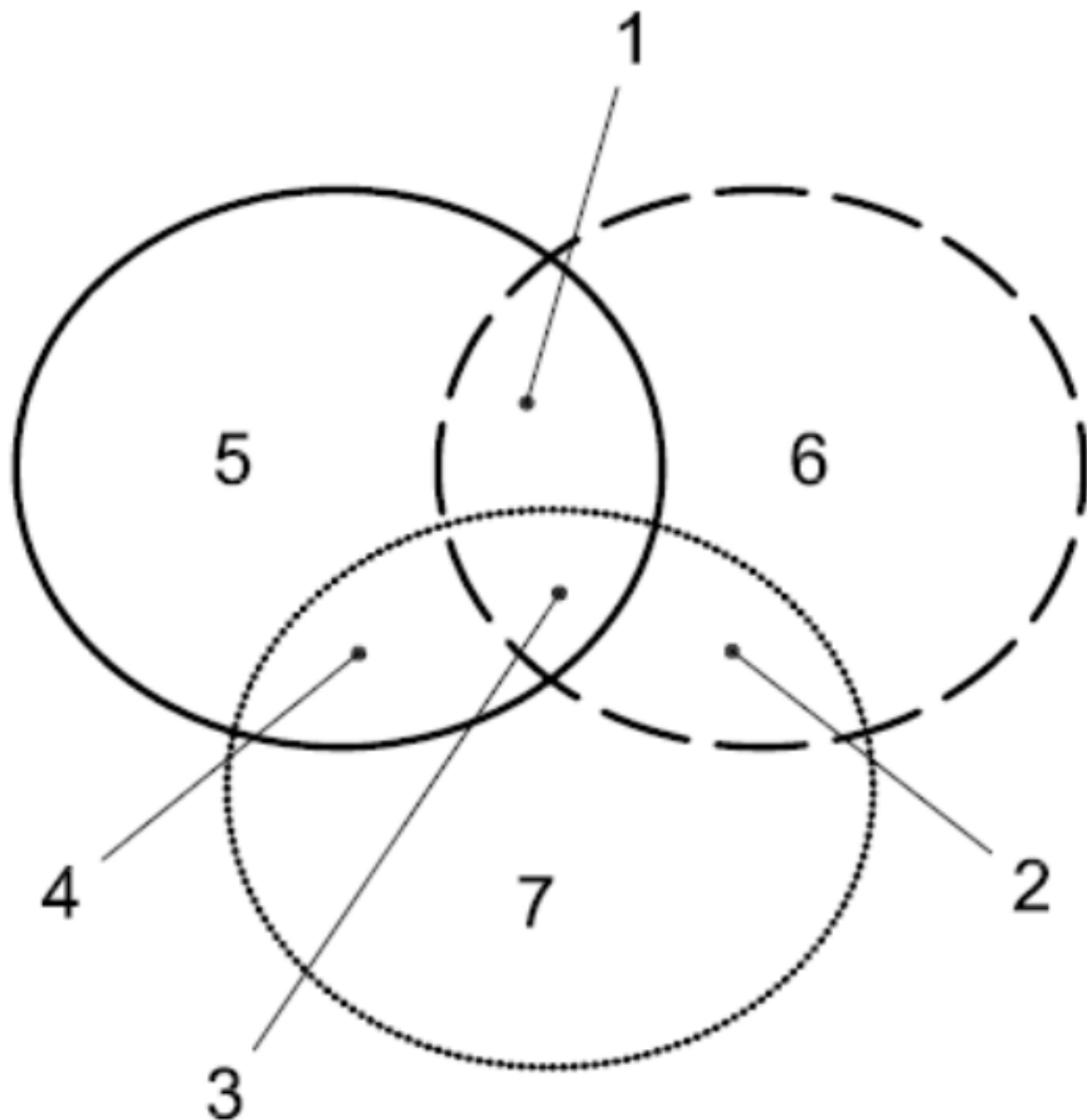
- а) право собственности (собственный капитал и контроль);
- б) малое или среднее предприятие (собственный капитал, контроль и производственная ответственность);
- в) корпоративный уровень трансформации (контроль и производственная ответственность);
- г) «зеленая зона» или новый уровень предприятия (недвижимые средства производственной ответственности).

Реальные возможности имеют место быть, когда лица наделены правом контроля особенно в той части, которая касается финансовых вопросов. Без контроля и даже с присутствием собственного капитала реализация реальных возможностей не наступит. Целью программы расширения возможностей должно стать увеличение как права собственности, так и участия целевой группы в контроле и производственной ответственности с тем, чтобы целевые предприятия достигли возможности принимать деловые решения вне неоправданной зависимости от финансовых организаций.

Истинные возможности должны привести к получению достаточного дохода (прибыли), который будет способствовать накоплению значительных финансовых ресурсов и росту бизнеса. Бизнес-компонент программы расширения возможностей сможет способствовать генерации дохода, созданию благосостояния, принятию решений, взятию на себя риска, соблюдению политики устойчивого развития, успеху и возможности постепенно и эффективно конкурировать с действующими организациями.

Промежуточный продукт программы расширения возможностей включает создание рабочих мест, развитие умений и расширение налоговой

ОСНОВЫ.



Ключ

1. «зеленая зона» или новый уровень предприятия
2. уровень права собственности
3. уровень малых или средних предприятий
4. уровень корпоративной трансформации
5. производственные ответственности
6. собственный капитал

Рисунок G.1 – Модель расширения возможностей

G.2.3 Создание новых рабочих мест и интенсификация освоения рабочей силы

G.2.3.1 Общие положения

Политика дополнительных закупок может способствовать созданию рабочих мест посредством:

- а) обеспечения минимизации иностранного участия в контрактах, имеющих предметом товары, услуги и инженерные и строительные работы;
- б) поощрения замены рабочей силы на капитал;
- в) поддержания применения основанных на труде строительных и производственных технологий и методов, в которых вклад рабочей силы используется в более высокой степени, чем в случае применения общепринятых технологий, или тех, которые хорошо подходят для выполнения предприятиями малой формы(см. ISO 10845-8), а также
- г) поддержания и развития малых предприятий, в особенности тех, которые практикуют интенсивную трудовую занятость.

G.2.3.2 Выбор технологий и методов

Выбор технологий и методов строительных и инженерных работ в огромной степени определяет

- а) объем возможного найма, созданного для определенной деятельности или процесса;
- б) место нахождения возможного найма;
- в) предприятия какого типа и (или) масштаба могут исполнять контракты.

Соответствующие изменения методов и технологий в строительстве и производстве материалов могут производить наибольшее увеличение объема

возможного найма, вырабатываемого на единицу затрат. Это требует от хорошо организованных предприятий уменьшения их зависимости от технологий, требующих больших капиталовложений. Методы и технологии интенсивной трудовой занятости (найма на работу) обычно легко выполняются предприятиями малой формы собственности, которые, будучи небольшими, имеют ограниченный доступ к капиталу и постоянно работают и ведут свою деловую деятельность в форме более интенсивной трудовой занятости.

G.2.3.3 Особые положения

Выбор технологии строительных работ, как правило, производится на стадии проекта, когда принимается решение о методе производства на течение стадии выполнения. Любые расходы на вознаграждение, которые могут быть понесены в отношении трудовой деятельности, должны быть определены до присуждения контрактов, поскольку такие виды деятельности могут быть охарактеризованы как неприемлемые. Необходимо сделать разграничение между тенденцией использования местной рабочей силы для стимулирования местных экономик и использованием рабочей силы для увеличения возможности трудоустройства, создаваемой на единицу затрат (см. также ISO 10845-8).

ПРИМЕЧАНИЕ - в мировом масштабе малые предприятия и микро-предприятия все больше видятся как источники новых рабочих мест и считаются более эффективными в их создании, чем компании крупных масштабов с точки зрения достижения результата в экономике. Они также часто являются средством, при помощи которого люди с очень низким достатком в обществе получают доступ к экономическим возможностям.

G.2.4 Привлечение социально обособленных групп к инфраструктурным проектам

Стремление к использованию социальных групп в строительных проектах часто связано с интенсивной трудовой деятельностью и приводит к

целенаправленному потоку дохода самым бедным секторам населения. Политика закупок дополнительных дает право общинам принимать участие в обычных строительных проектах различными способами без необходимости создания специальных программ. Ресурсы целевых групп (труд, предприятия, материалы и оборудование) могут быть нацелены в любом контракте для создания инфраструктуры без необходимости реструктуризации проектов с целью заключения контрактов с группой, либо проведения денежных средств через эти группы людей.

С точки зрения социально-экономической значимости трудовой деятельности в проектах инфраструктуры, необходимо заметить, что работа в этой сфере строительства является по своей сути временной. Она также является нацеленной на самых бедных членов общества, поскольку рабочие, не имеющие опыта в строительстве, получают низкую заработную плату. Рабочие, имеющие опыт, склонны идти на другие виды работ, оставляя временные работы в строительстве тем, у кого меньший выбор, т.е. не имеющим опыта. Как бы то ни было, созданные строительные рабочие места не являются постоянными, но объем работ, доступный бедным слоям населения значительно возрастает.

G.3 Процедуры целевых закупок

G.3.1 Введение

Для экономической деятельности обязательно создание рабочих мест и возможностей бизнеса для социума. Как частный, так и общественный секторы могут использовать закупки для капитальных проектов и потребления для достижения целей, относящихся к созданию рабочих мест и возможностей бизнеса в целевых социальных группах. Однако использование закупок в качестве средства социальной и экономической политики должно постоянно находиться под контролем для обеспечения соответствия целям политики. Кроме того, закупка сама по себе должна быть

выстроена таким образом, который:

- а) не налагает чрезмерное административное бремя на заказчика;
- б) не создает несправедливую конкуренцию в секторах экономики;
- в) не ставит под угрозу оптимальное соотношение цена/качество;
- г) не ставит под угрозу действенность и эффективность поставки.

Процедуры целевых закупок дают возможность заказчику действительно и эффективно выполнять намеченные закупки и, вместе с другими видами деятельности, создавать рабочие места и профессиональные возможности для целевой рабочей силы и целевых предприятий измеримым, поддающимся количественному определению, контролируемым и пригодным для аудиторской проверки способом (см. Таблицу G.4).

Процедура целевых закупок, которая принята для какой-либо программы или проекта, зависит от целей политики специфических дополнительных закупок и их режима, в рамках которого она осуществляется.

ПРИМЕР – политика дополнительных закупок с целью снижения уровня бедности в создании инфраструктуры гражданского строительства.

Таблица G.4 – Создание краткосрочных возможностей трудовой занятости для безработных

Критерии	Создание краткосрочных возможностей трудовой занятости для безработных
Ключевые показатели выполнения:	Затраты на безработных, выраженные в процентном отношении к общей стоимости строительства.
Цель:	Не менее 30 % стоимости строительства представляют затраты на безработных лиц.
Прямое влияние политики закупок:	Обеспечение стимула через критерии вознаграждения в форме преимущественных или стимулирующих выплат подрядчикам для найма на работу безработных лиц, и отбор методов и технологий строительных работ, которые способствуют созданию рабочих мест

	для безработных.
Косвенное влияние политики закупок:	<p>Безработные потенциальные рабочие, не имеющие опыта или имеющие частичный опыт, должны пройти некоторое обучение. Денежный поток будет поступать из проекта в местную общину и семьи.</p>
Стратегия для выполнения:	<p>Политика найма на работу временных (по специфике контракта) рабочих, приемлемых для посредников, должна быть введена для установления условий, по которым временные рабочие будут приняты на работу.</p> <p>Механизм, по условиям которого, подрядчики могут определить часть работ по откопке котлована, которые будут проводиться с применением ручного труда, должен быть включен в документы по закупкам наряду с документами, описанными в Приложении Н.</p> <p>Оференты могут выбирать, какую технологию строительства дорог они хотели бы использовать.</p> <p>В отношении каждого контракта должна быть установлена цель на участие в контракте в размере 10 %.</p> <p>Баллы по оценке тендерного предложения не должны присуждаться в отношении контракта с участием менее 10 %. Оферентам дается преимущество пропорционально их стремления участвовать в контракте, при котором максимальное количество баллов присуждается оференту с самой обоснованной заявленной целью на участие в контракте; или</p> <p>Должны применяться стимулирующие выплаты до 3 % от стоимости контракта за достижение показателей ключевого выполнения, относящиеся к целям участия в контракте, превышающим 35 %.</p>
Целевая группа:	Безработные лица, которые нанимаются на работу в качестве местной рабочей силы для реализации проекта.
Действия:	<p>Сбор статистических данных по трудовой занятости в различных видах проектов инфраструктуры гражданского строительства.</p> <p>Пересмотр технологий, основанных на привлечении рабочей силы с целью дать возможность оферентам применять в контрактах</p>

	<p>широкий выбор технологий.</p> <p>Сбор данных по семейным доходам и краткая справка о безработных в определенных областях.</p>
Объем сведений:	<p>Следующие сведения должны быть собраны для присуждения контракта и его приостановлении или завершении в отношении:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбранных опций/вариантов; - заявленных в рамках тендера и достигнутых задач; - стимулирующих выплат, предложенных в рамках целей участия в контракте, стимулирующих выплат, произведенных относительно достигнутых результатов и достигнутой цели участия в контракте; - цены (победитель тендера и oferent с наименьшей приемлемой ценой, которые использовались в целях оценки); - количества людей, нанятых на работу, и продолжительности срока работы.
Контроль соответствия условиям контракта:	<p>Контроль соответствия условиям, связанным с определением преимуществ и присуждению стимулирующих выплат.</p> <p>Контроль достижения целей участия в контракте по условиям Приложения E ISO 10845-8.</p>
Ключевые показатели выполнения:	<p>Затраты на безработных лиц, выраженные в процентном отношении от общей стоимости контракта.</p>
Оценка:	<p>Расчет суммы дохода, полученного безработными по следующей формуле:</p> $\frac{\sum (\text{цели участия в контракте} \times \text{стоимость контракта})}{\sum (\text{стоимость контракта}) \times 100}$ <p>Установить совокупный показатель в отношении безработных лиц:</p> <ul style="list-style-type: none"> - человекодни созданных рабочих мест, т.е. количество людей, которые работали на проекте x количество дней, проработанных каждым лицом; - возможности рабочих мест, т.е. оплаченная работа, которая была создана для лица на период времени вне зависимости от того, сколько периодов работы имеется у лица, а также

	<ul style="list-style-type: none"> - демографические характеристики рабочих, т.е. количество рабочих, которые подпадают под следующие категории: - молодежь (т.е. от 18 до 25 лет); - женщины; - инвалиды.
	Составлять отчеты на квартальной основе, которые дают оценку ситуации как на проектном, так и на программном уровнях.
Пересмотр:	Результаты политики, стратегия, использованная для достижения целей политики, и технологии, выбранные в специфических проектах, будут пересматриваться на ежегодной основе с целью улучшения выполнения в последующие годы.

G.3.2 Основные способы и методы

G.3.2.1 Основные положения

Существует ряд способов и механизмов, связанных с целевыми процедурами закупок, все из которых разрабатываются с целью содействия участию или достижения участия целевых предприятий и целевой рабочей силы в контрактах. Эти процедуры относятся к:

- а) измеримости и количественному определению участия целевых групп;
- б) определению и идентификации целевых групп;
- в) разделению контрактов;
- г) критериям присуждения (вознаграждения);
- д) обеспечению стимулов для достижения ключевых показателей выполнения в выполнении контракта;

- е) созданию контрактных обязательств при найме целевых групп в выполнении контракта;
- ж) обеспечению поддержки в управлении третьей стороной;
- з) требованиям минимальных предусмотренных уровней объективности для тендерного процесса;
- и) ускорению ротации электронных баз данных для нужд целевых предприятий;
- к) оценке результатов закупок.

G.3.2.2 Параметры и количественные показатели участия целевых групп

G.3.2.2.1 Основопологающие принципы

Участие целевых предприятий и целевой рабочей силы должно быть настолько это возможно измерено в денежном выражении, поскольку денежные транзакции обычно могут быть проконтролированы и проверены аудитом. Участие:

- а) целевой рабочей силы может быть легко оценено относительно средств, потраченных на выплату заработной платы и денежных пособий;
- б) целевых предприятий может в целом измеряться относительно их доходов по итогам выполнения работ или оказания услуг или за обеспечение товарами в рамках контракта;
- в) партнеров целевых предприятий в созданном совместном предприятии (см. ISO 10845-5 и ISO 10845-6) может быть оценено относительно части финансовой стоимости контракта, за выполнение которой предприятие несет ответственность.

Участие целевого предприятия или/и целевой рабочей силы может быть определено, измерено, выражено количественно, подтверждено и проверено аудитом, если цель участия в контракте определяется как

стоимость товаров, услуг и инженерных и строительных работ, на которые подрядчики заключают контракты с целевыми предприятиями или целевой рабочей силой, что является процентной составляющей стоимости контракта.

G.3.2.2.2 Стандарты

Стандарты могут быть разработаны в целях:

- а) определения общих требований при вовлечении в работу целевых групп по контракту;
- б) определение цели участия в контракте или самого контракта, подробного изложения методов, по которым будет измеряться, количественно определяться и подтверждаться цель участия в контракте при его исполнении, а также
- в) описания средств, которыми будет контролироваться и определяться соответствие требованиям продвижения к достижению цели участия в контракте.

ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 и ISO 10845-8 стандартизируют способ, которым цели (цели участия в контракте) устанавливаются, измеряются и контролируются для соответствия относительно участия целевых предприятий, целевых партнеров в совместном предприятии и целевой рабочей силы (местных ресурсов) и целевой рабочей силы (в контрактах).

G.3.2.3 Определение и определение принадлежности к целевым группам

G.3.2.3.1 Общие принципы

Определение и определение принадлежности к целевому предприятию и целевой рабочей силе является фундаментальными с точки зрения успеха любой политики дополнительных закупок.

G.3.2.3.2 Предприятия

Предприятия обычно становятся целью на основе таких факторов, как

- а) местоположение (постоянное место нахождения);
- б) статус (малое, среднее или мелкое);
- в) право собственности, исполнительные ответственности или контроль (либо в сочетании) обособленных социальных групп или
- г) любое сочетание Пунктов а), б) и в).

G.3.2.3.3 Рабочая сила

Рабочая сила обычно становится целью на основе таких факторов, как

- а) пол, раса и этническая принадлежность;
- б) место проживания;
- в) возраст;
- г) инвалидность;
- д) период проживания без работы, а также
- е) уровень опыта (уровни заработной платы).

ПРИМЕЧАНИЕ - дальнейшее руководство по формулированию этих определений и подтверждению честных намерений целевых групп можно найти в ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 и ISO 10845-8 в зависимости от вида и предполагаемого использования таких определений.

G.3.2.4 Разделение контрактов

Предприятия малого бизнеса могут принимать участие в закупках двумя способами. Они могут либо заключать контракт напрямую с заказчиком, либо действовать как субподрядчик, поставщик или поставщик услуг основному подрядчику в цепочке поставки.

Заказчик может разделять (разбивать) проекты на более мелкие контракты для увеличения возможностей участия предприятий малого и среднего бизнеса. Значимость этого подхода состоит в том, что он предоставляет больше возможностей малым и очень малым подрядчикам

исполнять контракты в роли основных подрядчиков.

Разбивка контрактов на более мелкие основные контракты не всегда себя оправдывает, особенно это касается выполнения инженерных и строительных работ, по причинам, включающим в себя разделение ответственностей, взаимозависимость действий, составление программ, дублирование учредительных расходов и недоиспользование ресурсов. Разбивка контракта на более мелкие контракты для содействия стремлениям мелких фирм может также оказывать негативное влияние на стоимость и время и накладывать значительное административное бремя на заказчиков.

Также могут использоваться стандарты ISO 10845-5, ISO 10845-6 или ISO 10845-7 с целью обязать основных подрядчиков «распаковать» свои контракты на более мелкие с целью закупки услуг у малых бизнесов в рамках исполнения таких контрактов и их ведения, и, таким образом, снимать бремя с заказчиков. Этого можно добиться установлением контрактных обязательств для достижения специфической цели участия в контракте в соответствии с условиями настоящего стандарта.

Основные контракты также предлагают эффективные средства для установления новых деловых связей, в особенности между крупными и малыми бизнесами.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - по каждому контракту могут устанавливаться минимальные цели участия в контракте. Подрядчикам присуждаются баллы по системе тендерной оценки или стимулирующие выплаты, если они стремятся к достижению более высокой цели по сравнению с той, которую они обязаны достигнуть по контракту.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - пункт G.3.2.7 в общих чертах определяет процедуру, по которой подрядчик обязан привлекать тендерные предложения при разделении работы на субконтракты. Это позволяет более мелким подрядчикам соревноваться за эти субконтракты таким же образом, которым они соревновались бы и за основные. Тем не менее, по факту присуждения контракта они становятся местными субподрядчиками, а не субподрядчиками, нанятыми в рамках выполнения работы.

G.3.2.5 Присуждение баллов согласно системе тендерной оценки

G.3.2.5.1 Общие положения

Прием тендерных предложений на рассмотрение в ответ на привлечение заинтересованности или приглашение участия в тендере могут оцениваться согласно критериев системы тендерной оценки (см. Пункт 6.2.6). Каждый из этих критериев взвешивается при проведении оценок заявленных на рассмотрение заявок. Общий подсчет обеспечивает положение в рейтинге для окончательного списка респондентов или присуждения контракта. Присуждение баллов при оценке тендерного предложения позволяет oferентам соревноваться на основе возможности достижения необходимых товаров, услуг или инженерных и строительных работ способом, который способствует достижению сформулированных социальных целей и целей развития с установкой верхнего предела оплачиваемого вознаграждения. Воздействие рынка в конечном итоге диктует степень, до которой подрядчики могут удовлетворять такие цели наиболее эффективным по затратам способом.

Заказчики могут предлагать баллы для оценки тендерных предложений при составлении перечня предварительно отобранных респондентов, в котором применяется процедура квалификационного отбора или двухэтапная процедура, или/и при оценке тендерных предложений, используя процедуры, предоставленные настоящим стандартом. Такие баллы для оценки тендерных предложений должны быть установлены в документации на подачу к рассмотрению или тендерной документации согласно требованиям ISO 10845-4 и ISO 10845-3 соответственно. Условия, связанные с оценочными баллами, претензия на получение баллов при оценке тендерных предложений и санкции в отношении нарушения таких условий должны быть включены в таблицу по оценке тендера, которая составляет часть состава работ контракта.

G.3.2.5.2 Виды специфических целей контракта

Специфические цели контракта, имеющие отношение к бизнес-деятельности и возможностям трудовой занятости, могут быть связаны со статусом целевого предприятия или обязательствами, предпринятыми для достижения определенных (назначенных) целей участия в контракте, относящихся к

- а) целевым предприятиям (см. ISO 10845-5);
- б) целевым партнерам в совместных предприятиях (см. ISO 10845-6);
- в) местным ресурсам (целевым предприятиям и целевой рабочей силе (см. ISO 10845-7);
- г) целевой рабочей силе (см. ISO 10845-8).

G.3.2.5.3 Формулировка специфических целей контракта

Специфические цели контракта могут формулироваться присуждением

- а) фиксированного количества баллов за достижение специфической цели, например, обладание особым статусом целевого предприятия или обязательством для достижения специфической цели контракта;
- б) переменного количества баллов пропорционального степени ответа офферента на особую цель участия в контракте (т.е. пропорциональное предложенному количеству);
- в) баллов на сравнительной основе, в отношении которых наилучшее полученное предложение получает максимальное количество выделенных баллов, наихудшее предложение не получает никаких баллов, а оставшиеся предложения получают баллы между этими пределами.

Значимость таких целей специфического контракта должна тщательно рассматриваться. Слишком высокая цель для предприятия, пользующегося статусом целевого, может исказить ситуацию на рынке и привести к

инфляции цен либо, когда цели предложены тем, у кого имеется статус целевого предприятия, создать резервирование для целевых групп. Слишком низкая цель может не достичь ожидаемых результатов политики. Как общее правило, цели не должны вызывать превышение цены контракта на теоретическую стоимость в 11.1 % (т.е. 10 баллов из 100) или 15 % в случае работы по интенсивности занятости в программах по уменьшению бедности или составлять более 15 % баллов по оценке тендерного предложения при оценке привлечения выражений интереса.

Любое финансовое вознаграждение должно быть таким низким, насколько возможно, поскольку денежные средства находят лучшее использование с точки зрения аспекта предложения (т.е. развитие и укрепление потенциала), чем с точки зрения гарантии участия (см. Пункт G 3.2.11).

G.3.2.5.4 Санкции

Контракт также должен также создавать предпосылки для санкций для того, чтобы разрешить ситуацию с подрядчиком, который потерпел неудачу в удовлетворении условий, относящихся к присуждению баллов по критериям тендерной оценки. Санкции должны обладать достаточной степенью суровости для того, чтобы сделать соответствие условиям присуждения баллов по оценке тендера более привлекательным для подрядчиков. Обычно прекращение контракта за неудачу соответствовать требованиям спецификации ресурсов или следовать условиям, по которым присуждаются баллы оценки при выполнении контракта, как является как непрактичным, так и не служащим наилучшим интересам заказчика. Санкции обычно применяются в форме финансового штрафа.

Как общий принцип, сумма финансового штрафа должна относиться к превосходству теоретической максимальной стоимости, гарантированной на тендерной стадии (штраф обычно в полтора раза выше), либо к степени,

которую цель специфического контракта не достигла, когда от oferentov требовалось принять минимальную цель участия в контракте (см. ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 и ISO 10845-8).

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - в некоторых случаях, тем не менее, может быть желательно аннулировать присуждение контракта подрядчику, который нашел способ гарантировать баллы по оценке тендера мошенническим путем.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - ISO 10845-5 позволяет oferentu соответствовать цели участия в контракте эффективностью (силой) статуса его предприятия путем вступления в совместное предприятие с целевыми партнерами, заключения контракта с целевыми предприятиями и привлечения нецелевых предприятий, которые, в свою очередь, вступают в совместные предприятия с целевыми предприятиями либо заключают контракт с целевыми предприятиями. Применение ISO 10845-5 исключает необходимость формулирования отдельных целей специфического контракта для целевых и нецелевых предприятий.

ПРИМЕЧАНИЕ 3 - в относительно малых контрактах может быть уместно предложение баллов по оценке тендерных предложений за цели участия в контракте, в особенности, если стремление направлено в сторону малых предприятий.

G.3.2.6 Обеспечение стимулов для достижения ключевых показателей выполнения при выполнении контракта

Финансовые стимулы могут быть предложены подрядчикам, в случае если они достигли ключевого указателя выполнения в выполнении контракта в форме цели участия в контракте, в соответствии с требованиями ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 и ISO 10845-8. Такие ключевые показатели выполнения могут быть согласовано либо до, либо после присуждения контракта.

Финансовые стимулы могут быть сформулированы различными способами. Наиболее общий способ состоит в том, чтобы сделать их линейно пропорциональными росту целей участия в контракте. Могут также использоваться ступенчатые стимулы. Необходимо принимать в расчет установление верхнего предела финансового стимула.

ПРИМЕЧАНИЕ - финансовые стимулы используются тогда, когда оференты не приглашаются на тендер целей участия в контракте, но от них требуется принятие минимальной цели участия в контракте, и за выполнение они получают вознаграждение ниже минимального.

Метод 1 в ISO 10845-5, который позволяет подрядчику соответствовать целям участия в контракте эффективностью (силой) статуса целевого предприятия, не должен применяться вкупе с финансовыми стимулами.

G.3.2.7 Разработка обязательств по контракту для привлечения целевых групп в выполнение контракта

В качестве обязательства по контракту от подрядчиков может требоваться передать некоторый процент их работ в форме субконтрактов целевым предприятиям, либо заключить контракты на товары или услуги от целевых предприятий. От них также может потребоваться вступление в совместные предприятия с целевыми предприятиями либо привлечение целевой рабочей силы в выполнение контракта. Этого можно почти легко достичь, потребовав от подрядчиков достижения минимальной цели участия в контракте в соответствии с требованиями ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 и ISO 10845-8.

В качестве альтернативы от подрядчиков может потребоваться выделить специфические части контракта для субконтрактов целевым предприятиям.

Требования к субконтрактной работе, включая субконтрактные процедуры, если таковые существуют, должны быть определены в объеме и содержании работ.

Основные подрядчики:

- а) могут быть свободны в обсуждении цен и условий субконтрактов или
- б) от них может потребоваться привлечение конкурсных предложений от целевых предприятий, касательно определенной процедуры и

специфических форм субконтракта, и по присуждении контракта, они становятся местными субподрядчиками, т.е. подрядчики остаются ответственными за обеспечение субконтрактной части работы, как будто их работа не была выделена для субконтрактов.

В случае, когда необходимо привлечение конкурсных предложений, им, возможно, потребуется осуществить это в соответствии с настоящим стандартом, используя стандартные условия тендера, содержащиеся в ISO 10845-3. Группа специалистов по оценке может включать в себя представителей заказчика или посредника заказчика. В качестве альтернативы от подрядчика может потребоваться проведение полного процесса закупок и разрешения сомнительных решений, принятых во время процесса тендера, посредством вынесения судебного решения по условиям Приложения D.

Преимущество подхода, при котором от подрядчиков требуется привлечь тендеры, заключается в том, что тендер на работу целевых предприятий осуществляется тем же самым способом, что и основными подрядчиками. Это также позволяет заказчику определить сроки и условия, по которым заключаются субконтракты с целевыми предприятиями.

ПРИМЕЧАНИЕ 1 - ISO 10845-5 и ISO10845-7 устанавливают требования к субконтрактам с целью гарантии того, что субподрядчики привлечены, согласно справедливым условиям субконтракта.

ПРИМЕЧАНИЕ 2 - альтернативой процедуре субконтракта, описанной в данном подПункте, является использование процедуры номинации, представленной в определенных стандартных формах контракта для присуждения номинированных субконтрактов целевым предприятиям.

G.3.2.8 Обеспечение поддержки в управлении третьей стороной

G.3.2.8.1 Общие принципы

Организации могут предоставлять поддержку в управлении третьей стороной в форме поставщиков услуг, которые обеспечивают специфические

услуги управления, относящиеся к управлению строительством и материалами, либо управлению к производству материалов. Организации также советуют, оказывают содействие и обучению начинающих подрядчиков, предприятий, находящихся в начальной стадии, или начинающих предпринимателей (целевых предприятий) в выполнении контрактов в качестве основных подрядчиков и обеспечении удовлетворительного продвижения работы.

Заказчик может заключать напрямую контракт с третьей стороной, которая оказывает всю необходимую поддержку на тендерно-конкурентной основе, либо на основе возмещения издержек. В таких обстоятельствах сущность закупок имеет прямой контракт как с поставщиком услуги управления и поддержки третьей стороны, так и с целевым предприятием. Однако не должно существовать контракта между поставщиком услуг и целевым предприятием. В данной расстановке риск существенности закупок целевого предприятия, не выполняющего контракт удовлетворительно, может быть минимизирован требованием к поставщику обеспечить поддержку и контроль на месте. Поставщик услуг не может нести ответственность за действия целевого предприятия, за исключением предоставленных услуг поддержки, например, своевременную поставку оборудования и контролем целевых предприятий для гарантии того, что они осуществляют удовлетворительное продвижение вперед, демонстрируют техническую компетентность и в целом выполняют свои обязательства по контракту. Поставщик услуг, коротко говоря, находится под угрозой только собственного пренебрежения или риском, который обычно застрахован по условиям профессиональной страховки гарантии от убытков.

От поставщиков услуг обычно требуется обеспечение или организация некоторых или всех из следующих услуг:

- а) строительного управления;
- б) материального управления;

- в) удобств объекта;
- г) поставки материалов;
- д) специфических по сути, например: взрывных работ, вертикальное бурение и т.д., а также
- е) аренды или поставки оборудования.

Посредством уменьшения угрозы незащищенности поставщика услуг, обеспечивающего материалами и оборудованием и напрямую привлекающего целевые предприятия с низким созданием потенциала, контрактная договоренность, описанная в Пункте G.3.2.8.2, приводит к строительным и/или производственным расходам (издержкам), которые сравнимы с оговоренным контрактом. В действительности, доход от материалов и оборудования, ценовой риск и обусловленные потолочные расходы подрядчика обмениваются на поддерживающие расходы развития.

ПРИМЕЧАНИЕ - SANS 1921-4 устанавливает требования к услугам управления строительством, материалами или сочетанию этих услуг в контрактах на инженерные и строительные работы, в которых заказчик назначает третью сторону для обеспечения определенных ресурсов, которые отсутствуют у подрядчика.

Поддержка развития третьей стороной может также обеспечиваться за счет требования от основных подрядчиков (хорошо организованных подрядчиков) войти в совместные предприятия с целевыми предприятиями (развивающимися подрядчиками), в соответствии с требованиями ISO 10845-6, после присуждения контракта. Основные подрядчики таким образом обязаны обеспечить поддержку управления третьей стороной для целевых предприятий, которые они привлекают в качестве партнеров в совместных предприятиях с целью достижения целей участия в контрактах без навязывания заказчиком способа, которым это должно быть выстроено и достигнуто. Несмотря на то, что основной подрядчик остается ответственным за результат проекта, ISO 10845-6 создает условия для сущности закупки с целью при определенных обстоятельствах освобождать

подрядчика от его обязательств в отношении цели участия в контракте для уменьшения угрозы его незащищенности.

G.3.2.8.2 Фокусирование поддержки

Поддержка управления третьей стороной может быть:

- а) использована для развития новых контрактных возможностей в контексте с программой развития подрядчика. В такой программе поддержка развития третьей стороной постепенно уменьшается, поскольку развивающиеся подрядчики становятся более опытными и приобретают необходимые способности, либо
- б) использована в проектах сокращения уровня бедности, когда целью является максимизирование затрат, удерживаемых общиной. В таких программах должно существовать требование найма целевой общиной персонала поддержки управления третьей стороной в такой степени, насколько это возможно.

G.3.2.8.3 Пункты для включения в контракт

Следующие Пункты обычно включаются в контракт между заказчиком и целевым предприятием:

- а) обязанности и полномочия директора по строительству.

Обязанности директора по строительству состоят в следующем:

- 1) классификация, от имени заказчика, работ специалистов, которые должны быть выполнены;
- 2) предоставление подрядчика, от имени заказчика, с определенными единицами оборудования для строительных работ;
- 3) консультирование, помощь и обучение подрядчика в управлении и выполнении контракта, а также
- 4) где необходимо, по условиям работы и содержанию работ, доставлять или организовывать в установленном порядке поставку

определенных материалов к месту работ.

Директор по строительству имеет полномочия освобождать подрядчика от любых обязательств по контракту.

б) обязанности и полномочия директора по материалам.

Обязанности директора по материалам состоят в следующем:

- закупка, хранение и выдача подрядчику. от имени заказчика, материалов, как для временных, так и для постоянных работ, а также
- учет фактического количества материалов, полученных со склада директора по материалам подрядчиком или от имени подрядчика для использования в строительных работах.

Директор по материалам не имеет полномочий освобождать подрядчика или заказчика от любых обязательств по контракту.

G.3.2.9 Требования к минимально предусмотренным уровням собственной части капитала в объекте тендера

Требования к полномочиям для проекта или программы могут делать необходимым, чтобы oferенты приглашались только от тендерных объектов, в которых определенная группа населения имеет минимальную долю участия. Однако, такая практика обычно ограничена предоставлением концессии и очень крупными престижными проектами.

Такие контракты должны обеспечивать:

- а) чтобы у организаций имелись механизмы, гарантирующие, что собственная часть капитала целевой группы населения оставалась на или над установленным минимальным уровнем на период длительности контракта;
- б) чтобы целевая группа населения, в дополнение к владению собственной частью капитала, также активно участвовала в стратегических и управленческих работах контрактного объекта;

- в) чтобы целевая группа населения имела полномочия при выполнении контракта, а также
- г) чтобы соответствие Пунктам от а) до в) регулярно контролировалось.

G.3.2.10 Ускорение целевых предприятий в ротационной электронной базе данных

Принципы ротационной электронной базы данных состоят в том, что:

- а) все входы последовательно заносятся в перечень, изначально выборочно относительно генератора чисел;
- б) каждый новый доступ вводится в конец базы данных в последовательности их получения;
- в) сделка (договоренность о встрече или приглашение на тендер) производится, начиная с самого высокого места в рейтинге базы данных, которое удовлетворяет критериям поиска, а также:
- г) после сделки, все лица, вовлеченные в сделку, т.е. те, кому было отказано во встрече, те, кто был приглашен на подачу тендера на рассмотрение, и те, кому был присужден контракт, перемещаются в конец базы данных.

Ускоренная ротация может быть представлена для того, чтобы дать большую возможность целевым группам с целью обеспечения им большего доступа к возможностям работы. Этого можно достичь, сохраняя все целевые группы выше определенного места в рейтинге и перемещая их на это место после каждой сделки. Таким образом, ротация целевых групп будет происходить с большей скоростью, нежели ротация нецелевых групп, и даст им больше тендерных возможностей.

Новый рейтинг мест целевых групп в базе данных после сделки должна быть определена таким образом, чтобы скорости ротации целевых входов были высоки, когда процент таких входов низок, и уменьшались при

увеличении процента целевых входов, пока не будет достигнуто соответствие в скоростях ротации.

Новый рейтинг мест в базе данных целевых входов, после назначения на встречу или подачи тендерных предложений на рассмотрение, может быть рассчитано, согласно следующей формуле (см. Рисунок G.2).

$$R = T \times A/100 \times W, \quad (G.1)$$

где R - место в базе данных, начиная сверху.

$$A = 100/[6,01 - 1,18 \times \ln(N/T \times 100)] \quad (G.2)$$

при условии, что A меньше 100 и больше или равно 30,

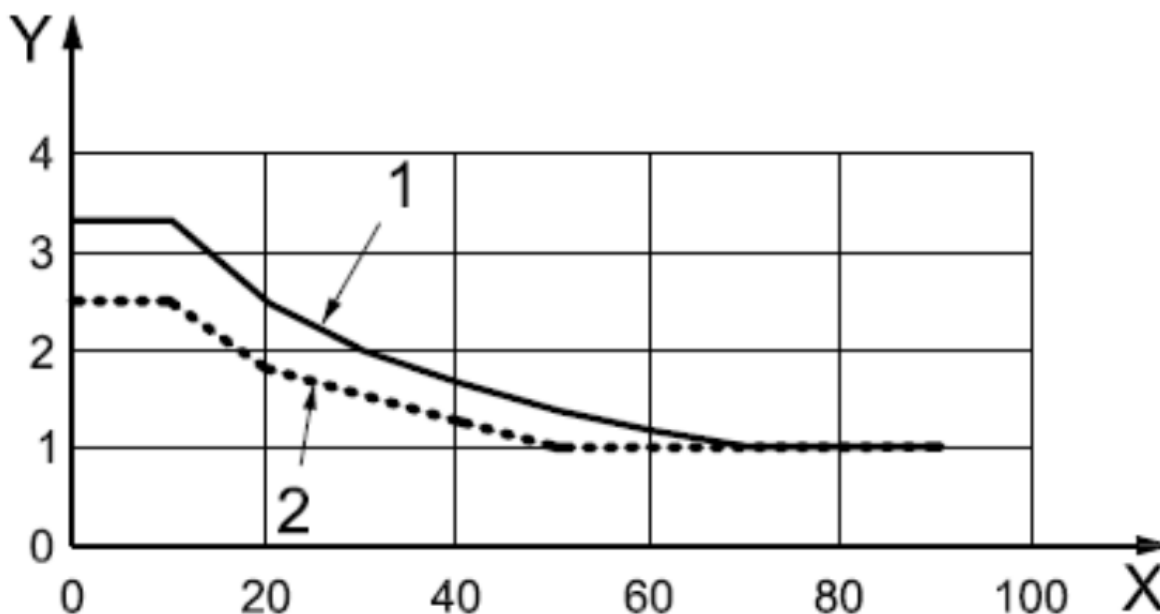
где

T общее количество активных входов в базу данных

N общее количество активных целевых входов в базу данных

W фактор оценки категории входа.

ПРИМЕЧАНИЕ - оценка 1,0 позволяет достичь соответствия при условии, что 70 % входов в базу данных являются целевыми объектами. Оценка 1,3 позволяет достичь соответствия при условии, что 55 % входов в базу данных являются целевыми объектами. Формула, как таковая, объединяет условия «заката» и может быть градуирована (калибрована) под данные обстоятельства.



Ключ

- X общее количество целевых объектов (%)
- Y скорость ротации
- 1 целевые объекты категории 1 (оценка = 1,0)
- 2 целевые объекты категории 2 (оценка = 1,3)

Рисунок G.2 – Скорости ротации для целевых входов по отношению к нецелевым входам

G.3.2.11 Оценка результатов закупки

G.3.2.11.1 Общие принципы

Контроль достижения социально-экономических поставок на контрактном уровне не может начинаться до тех пор, пока:

- а) не были четко определены и приняты всеми сторонами контракта все аспекты поставок;
- б) не поняты критерии измеримости и количественное достижение поставок;
- в) не установлен метод, которым доставки могут быть проверены аудитом и подтверждены.

Процедуры целевых закупок, в общих чертах намеченные в данном приложении, обеспечивают структуру, в которой все вышеуказанное может быть достигнуто до присуждения контракта либо вскоре после него. Это дает начало контролю соответствия в отношении социальных и экономических целей уже начинаться приблизительно во время присуждения контракта.

G.3.2.11.2 Контроль на контрактном уровне

Любая оценка степени успеха, достигнутого в обеспечении социальных и экономических поставок, зависит от эффективного контроля. Оценивание является непрерывным процессом и не должно задерживаться. Это необходимо для гарантии того, чтобы любое неадекватное условие поставок было выявлено на достаточно ранней стадии с тем, чтобы исправить

ситуацию.

Требования к целевым закупкам устанавливаются в контракте, связанном с проектом. ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 и ISO 10845-8, которые объединяются в контрактах через данные спецификаций, устанавливают цели участия в контракте (поставки), которые могут использоваться при выполнении ряда процедур целевых закупок в контракте. Каждая из этих частей ISO 10845 обеспечивают средства, при помощи которых будет контролироваться продвижение вперед для достижения цели участия в контракте, а также будет подтверждаться и контролироваться соответствие требованиям. Требования к субконтрактным работам устанавливаются в контракте, как и условия, связанные с присуждением баллов оценки тендера.

Контроль на контрактном уровне, соответственно, должен фокусироваться на гарантии того, что поставки, требования и условия достигаются или соответствуют в пределах выполнения контракта.

G.3.2.11.3 Оценивание на проектном или программном уровне

Данные, собранные по участию целевых предприятий и целевой рабочей силы, могут быть использованы для измерения потока денежных средств через контракты бенефициариям вспомогательной политики закупок. С целью оценки серии социально-экономических целей, связанных с политикой второстепенных закупок, должен быть разработан ряд стандартных индексов для особой программы, основанной на индексах участия, представленных в Таблице G.5 и следующей формуле:

$$P = [\sum(A \times B) + \sum(C \times D)]/E \quad (G.3)$$

где

A является коэффициентом (обычно не более 0,9), который учитывает «утечки» в участии, которые случаются через субконтракты и искажения в измерении цели участия в контракте, возникающие от того,

каким образом измеряется участие в совместных предприятиях, и от использования оценочных факторов;

В является продуктом контрактной суммы и целью участия в контракте, которая была достигнута (см. ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 и ISO 10845-8);

С является коэффициентом, который учитывает «утечку» в участии через разрешенные субконтракты нецелевым предприятиям (обычно рекомендуется оценка 0,9 в случаях, где разрешительный уровень субконтрактов не превышает 25 %);

Д является контрактной суммой основных контрактов и субконтрактов, присужденных целевым предприятиям, и которая не измеряется целью участия в контракте;

Е является суммой контрактных сумм всех присужденных контрактов, где участие целевой группы было найдено с использованием процедур закупок.

Величины коэффициентов А и С должны быть сформулированы с ясным пониманием используемых процедур специфических целевых закупок и того, каким образом измеряется участие.

Несмотря на то, что возможно преследовать более одной категории целевого предприятия в отдельной программе, необходимо учитывать практичность сбора данных для отражения индекса участия в каждой категории целевого предприятия.

Таблица G.5 – Основные индексы участия.

Индекс участия (p_i)	Определение	Вклады в индекс
Индекс целевого предприятия	Предполагаемая общая стоимость работ, взятой на себя целевыми предприятиями, выраженная в процентах от общей	Контракты, выполненные целевыми предприятиями на уровне основного контракта в результате разделения

	<p>стоимости присужденных контрактов, в которых преследуются целевые предприятия.</p>	<p>контрактов, критерии поощрения или обеспечение поддержки управления третьей стороной.</p> <p>Цели участия контракта, связанные с присуждением баллов по оценке тендера, обеспечение стимулов для достижения ключевых показателей выполнения при выполнении контракта или установление контрактных обязательств для привлечения целевых предприятий в выполнение контракта.</p> <p>Стоимость обязательной работы в субконтрактах целевых предприятий без измерения целей участия в контракте.</p> <p>Стоимость работы, выполненной целевыми предприятиями, измеренные с использованием целей участия в контракте.</p>
Индекс целевой рабочей силы	Предполагаемая общая стоимость работы, взятой на себя целевой рабочей силой, выраженной в процентах от общей стоимости	Цели участия в контракте, связанные с присуждением баллов по оценке тендерных предложений. Мотивация

	присужденных контрактов, в которых преследуется целевая рабочая сила.	для достижения ключевых показателей выполнения при исполнении контракта или установления контрактных обязательств для привлечения рабочей силы по ходу исполнения контракта. Стоимость работы, выполненной целевыми предприятиями, измеренная с использованием целей участия в контракте.
Индекс местных ресурсов	Общая стоимость работы, взятая на себя целевым предприятием и целевой рабочей силой, выраженной в процентах от общей стоимости присужденных контрактов, в которых используются процедуры целевых закупок.	То же, что и индекс целевых предприятий и индекс целевой рабочей силы.

ПРИМЕЧАНИЕ - индексы участия, указанные в таблице G.5, отражают денежный поток (рыночную долю) для целевых предприятий или/и целевой рабочей силы.

G.3.2.11.4 Контроль и оценивание поставок

Финансовое вознаграждение, связанное с достижением социально-экономических целей, с использованием процедур целевых закупок, относящимся к баллам по оценке тендера, имеет прямые и косвенные составляющие стоимости.

Прямое финансовое вознаграждение (P), когда оцениваются тендеры, может быть рассчитано в соответствии со следующей формулой:

$$P = (X - Y) \times 100 \quad (G.4)$$

где

X является суммой тендерных цен присужденных контрактов;

Y является суммой тендерных цен самого низкого ответного тендера, используемая в качестве основной стоимости для присуждения баллов по оценке тендера за финансовое предложение.

Прямое финансовое вознаграждение (P) может быть уменьшено до прямого финансового индекса вознаграждения (f) с использованием следующей формулы:

$$f = P / (NM / M \times 100) \quad (G.5)$$

где

NM является максимальным количеством баллов по оценке тендера, относящихся к целевым предприятиям или/и целевой рабочей силе;

M является максимальным количеством баллов по оценке тендера за финансовое предложение.

Стандартные индексы (i и p) могут интерпретироваться относительно квадрантного компаратора, как показано на Рисунке G.3.

Индекс прямого финансового вознаграждения (f) должен наноситься на ось Y, а соотношение индекса (p) к уровню отметки на ось X. (Этот уровень отметки может относиться к максимальному предполагаемому индексу участия, основанному на понимании возможных уровней поставки, когда максимальная оценка будет составлять 1,0. Как альтернатива, он может относиться к индексам среднего участия в программе ряда контрактных органов, или к среднему показателю для всех регионов, в которых действует заказчик, когда средняя точка по осям будет иметь оценку 1,0).

Интерпретация того, как выполняется политика, может быть легко оценена в зависимости от квадранта, в котором координаты каждой серии данных падают (см. Таблицу G.6). Эти индексы могут быть использованы для сравнения результатов различных программ, различных секторов, различных регионов и различных исполнителей. Они также дают право

организациям принимать решения относительно финансирования программ, имеющих специфические цели, например, снижение уровня бедности, создания рабочих мест и т.д. Они также могут быть использованы для оценки продвижения вперед к специфическим целям, оценки эффективности отобранных целевых стратегий, мотивации вмешательства аспекта предложения и формулирования политики изменений и регулирований.

1	Квадрант 3	Квадрант 2
	Наихудший результат	Удовлетворительный результат
0,5	Квадрант 4	Квадрант 1
	Нейтральный результат	Идеальный результат
0		

Соотношение индекса участия к критериям уровня

Рисунок G.3 – Использование квадрантного критерия для интерпретации результатов политики дополнительных закупок

Таблица G.6 – Квадрантная интерпретация

Квадрант	Выполнение	Указатели	Действие
1	Идеальный результат: Политика выполняется эффективным по затратам образом	Имеет место соответствующее поглощающая компетенция целевыми предприятиями; целевые	Отсутствует.

		предприятия работают эффективно.	
2	Удовлетворительный результат: Процедуры выполнения политики приносят удовлетворительные результаты, но они не являются оптимальными по эффективности	Наличие целевого предприятия в секторе. Целевые предприятия необязательно работают так же эффективно, как и нецелевые предприятия	Фокусирование на мерах аспекта предложения с целью улучшения эффективности.
3	Наихудший результат: процедуры выполнения политики приносят неутешительные уровни участия для финансовых вознаграждений.	Ограниченная компетентность целевого предприятия, возможно, вызванная небольшой группой целевых предприятий, контролирующих рынок, которая рассчитывает на высокое вознаграждение.	Фокусирование на вмешательствах аспектов предложения с целью развития компетенции нового целевого предприятия в секторе или/и изменения процедур выполнения политики выполнения.
4	Нейтральный результат: Процедуры выполнения политики приносят неутешительные уровни участия, но они не привлекают значительного финансового вложения для выполнения.	Ограниченная или пренебрежительная компетентность предприятия в этом секторе, возможно, в силу входных порогов, например: специального опыта, требований оборудования и т.д., что препятствует участию целевого предприятия.	Фокусирование на вмешательствах аспектов предложения с целью развития новой компетенции. Увеличенные уровни участия целевого предприятия только вероятны в середине срока. Изменение процедур выполнения политики.

G.4 Вмешательства аспекта предложения

G.4.1 Учет поставки и спроса

Политики закупок, относящиеся к социальному и экономическому развитию, создают спрос на целевую рабочую силу и услуги и продукты целевых предприятий. Соответственно, процедуры обеспечивают доступ к рынкам как целевых предприятий, так и целевой рабочей силы. Вмешательства аспекта предложения, однако, необходимы для обеспечения сбалансирования спроса и поставки. Это является важным, если предприятия целевые, в особенности, если подобные предприятия подпадают в сектор малых и мелких, а рост новых поступающих предприятий малого масштаба приветствуется. Вмешательства, соответственно, могут быть необходимы для обеспечения значимого и эффективного участия на рынке (см. Рисунок G.4).

G.4.2 Стеснения, с которыми сталкиваются предприниматели

Стеснения, с которыми сталкиваются предприниматели. Могут быть категоризированы следующим образом:

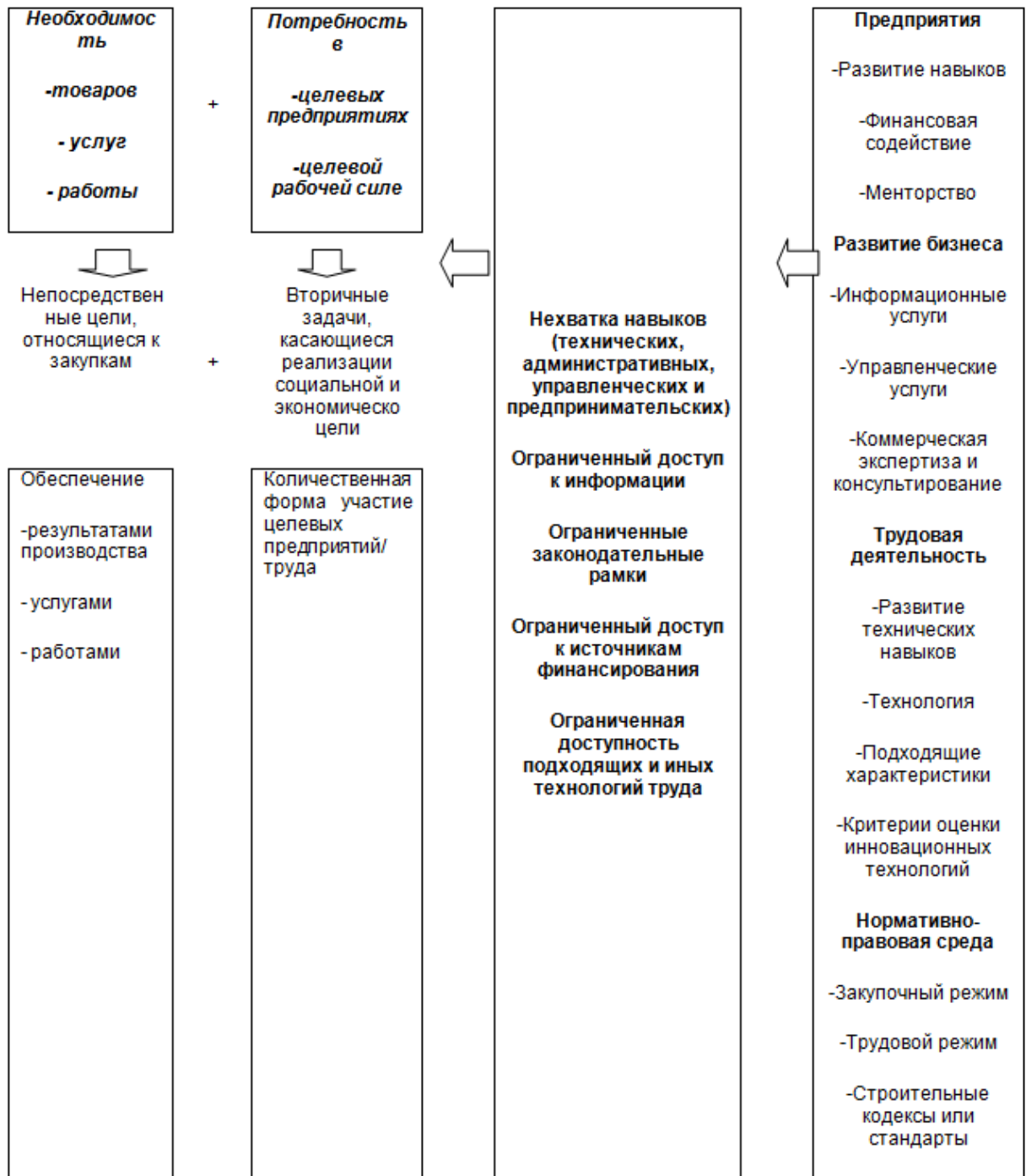
- а) внутренние стеснения, такие как нехватка в количестве и грамотности, управленческом, административном и коммерческом опыте и технических знаниях, которые препятствуют эффективности бизнеса и над которыми предприниматель имеет прямой контроль при условии, что установлены структуры поддержки, а также:
- б) внешние стеснения, такие как рыночные искажения, превалирующие социально-экономические структуры, например: законы, правила, процедуры закупок, восприятие и доступ к финансам и возможностям, все из которых не подчиняются контролю предпринимателя.

Говоря в целом, внутренние стеснения могут быть адресованы через

обеспечение обучения и наставничества и открытость к деловым практикам, таким как взаимоотношения в совместных предприятиях. Внешние стеснения требуют финансовой помощи и реструктуризации среды закупок, дающей права и устойчивость.

Процедуры целевых закупок, используемые для продвижения целей, связанных с созданием рабочих мест, не могут отделяться от выборов технологий. Соответствующие выборы технологий необходимы для увеличения спроса, в особенности там, где есть стремление к увеличению трудовой занятости на единицу затрат и использованию местных ресурсов. Наличие или отсутствие соответствующих спецификаций и вариантов подходящей технологии могут оказывать заметное влияние на степень, до которой могут быть достигнуты социально-экономические цели в контрактах инженерных и строительных работ посредством процедур целевых закупок. Успех или неудача использования закупок для достижения некоторых целей политики во многом зависит от технических выборов, которые сделаны доступными для oferentov (см. Рисунок G.4).

Целевые процедуры закупок используется для продвижения целей, связанных с созданием рабочих мест не может быть отделена от выбора в технологии. Соответствующие варианты технологии необходимы для увеличения спрос, особенно там, где рост занятости на единицу затрат и использования местных ресурсов ориентированы. Наличие или отсутствие таковых, соответствующих спецификациям и подходящих вариантов технология может оказывают выраженное влияние на степень, в которой социально-экономические цели могут быть достигнуты по договорам на инженерные и строительные работы с помощью целевых процедур закупок. Успех или иначе использования закупок для достижения некоторых целей политики в значительной степени зависит от технических решений, являющихся доступны для торгов (рис G.4).



G.5 Применение процедур целевых закупок в различных режимах закупок

Процедуры целевых закупок могут применяться в ряде режимов закупок и не являются специфическими по отношению к особому режиму закупок, как указано в Таблице G.7. Однако, они хорошо подходят режимам закупок, являющимися объективными, беспристрастными, ясными,

конкурентными и эффективными по затратам.

Таблица G.7 – Методы, используемые для выполнения политик, относящихся к вспомогательным целям

Тип схемы	Методы (см. Таблицу G.3)		Способы и механизмы, связанные с процедурами целевых закупок, которые могут быть использованы
Резервирование	1	Нерешенные задачи	Способы для определения целевых предприятий (см. Пункт G.3.2.3) могут быть использованы для того, чтобы контролировать, чтобы работа, предложенная бизнесами в нерешенных задачах, удовлетворяла намерение политики. Цели участия в контракте, установленные относительно ISO 10845-5, ISO 10845-6 или ISO 10845-7 (см. Пункт G.3.2.2), могут быть использованы для откладывания части контракта для целевых предприятий.
	2	Критерии квалификации	Устанавливание минимальных целей участия в контракте, относительно ISO 10845-5, ISO 10845-6 или ISO 10845-7 (см. Пункт G.3.2.2), может быть использовано для исключения из рассмотрения офферентов, которые потерпели неудачу в структуризации своих ресурсов для достижения определенных целей.
	3	Контрактные условия	Устанавливание минимальных целей участия в контракте, относительно ISO 10845-5, ISO 10845-6 или ISO 10845-7 (см. Пункт G.3.2.2),

			может быть использовано для достижения ряда целей. Требования для тендерного объекта (см. Пункт G.3.2.9) могут также быть использованы для достижения целей.
	4	Обратное предложение	Не применимо.
Критерии присуждения (вознаграждения)	5	Оценивание целей на этапе составления окончательного списка	<p>Ускоренные ротации в ротационной электронной базе данных (см. Пункт G.3.2.10) могут быть использованы для возрастания вероятности присуждения малых контрактов или составления окончательного списка для подачи тендерных предложений на рассмотрение в процедуре номинации.</p> <p>Оценки, относящиеся к политике целей (см. Пункт G.3.2.5), могут быть представлены в форме оценочных баллов, например, тем, кто берет на себя обязательства предоставить цель участия в контракте в соответствии с ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 или ISO 10845-8.</p>
	6	Критерии присуждения (критерии оценивания тендера)	<p>Присуждение баллов по оцениванию тендера (см. Пункт G.3.2.5) может быть использовано для представления значимости в продвижении целей политики вспомогательных закупок, например, целей участия, измеряемых в соответствии с ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 или ISO 10845-8.</p>

Стимулы	7	Стимулирующие выплаты	Финансовые стимулы могут быть предложены подрядчикам, которые достигли ключевого указателя в выполнении контракта, т.е. цели участия в контракте, измеряемыми ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 или ISO 10845-8 (см. Пункт G.3.2.6).
Косвенное	8	Спецификации продукта/услуги	ISO 10845-5, ISO 10845-6, ISO 10845-7 или ISO 10845-8 могут быть использованы для установления требований с целью достижения минимальной цели участия в контракте в выполнении контракта (см. Пункт G.3.2.7).
	9	Разработка спецификаций, условий контракта и процессов для получения прибыли отдельными подрядчиками.	Стратегии разделения (см. Пункт G.3.2.4) , использование поддержки управления третьей стороны (см. Пункт G.3.2.8) или требования к минимальным предусмотренным уровням объекта в тендере объекта (см. Пункт G.3.2.9) могут быть использованы для того, чтобы сделать процесс закупки более привлекательным для отдельных предприятий.
Аспект предложения	10	Общее содействие	Вмешательства аспекта предложения (G.4) могут быть приняты для обеспечения поддержки целевым предприятиям.

ПРИЛОЖЕНИЕ Н

(справочное)

Аукционная документация

Потенциальные участники торгов должны быть проинформированы о сроках и условиях аукционов, а также о том, что выставляется на аукцион. Должна быть подготовлена аукционная документация, которая должна включать в себя общие условия аукциона, специфические переменчивые характеристики аукциона и перечень лотов.

Общие условия аукциона должны быть подготовлены наряду с примерами, представленными в таблице Н.1.

Таблица Н.1 – Пример общих условий аукциона

Пункт	Заглавие	Содержание
1	Место проведения аукциона	Открытый аукцион должен проводиться в месте и во время, аукционной документацией. Лоты аукциона должны быть описаны в перечне лотов.
2	Лоты	<p>Категории будут продаваться по номерам лотов участнику, предлагающему наивысшую цену. Лоты можно увидеть в рабочие часы в месте и в течение периода, установленными данными аукциона.</p> <p>Лоты предлагаются «в имеющемся состоянии» без какой-либо гарантии качества, выраженной или предполагаемой.</p> <p>После каждого успешного предложения цены аукционисты забирают карточку предложения цены, относящуюся к лоту, выставленному на торги.</p>
3	Право на участие	В торгах могут принимать участие только те претенденты, которые удовлетворяют критериям, установленным аукционной документацией.
4	Предварительная квалификация	Участники торгов, желающие принять участие в аукционе, должны внести залог, установленный аукционной документацией, без выплаты которого они не

		могут участвовать в торгах.
5	Залог	<p>Залог должен выплачиваться в месте и в течение периода времени, установленного в аукционной документации.</p> <p>Залог принимается только от участников торгов, которые подготовят документацию, установленную положениями аукционной документации.</p> <p>Залог возвращается участникам торгов во время и в месте, установленным в данных аукциона. Залог победителям торгов будет возвращен после доказательства оплаты лота.</p>
6	Разъяснения и дальнейшая информация	Дальнейшая информация и разъяснения могут быть получены от официального представителя, заявленного в аукционной документации.
7	Оплата и передача лота	Оплата за лот может производиться наличными или чеками, удостоверенными банком, сразу после проведения аукциона в месте, названном в аукционной документации. Любой победитель торгов, который не производит оплату в течение двух рабочих дней, теряет свой залог, а неоплаченные категории будут повторно выставлены на аукцион в более позднюю дату.
8	Собственность	<p>Победитель торгов становится собственником лота после его оплаты. Весь риск, связанный с правом собственности, должен быть передан победителю торгов по итогам рабочего дня в день произведения оплаты.</p> <p>Право собственности на лот будет возвращаться обратно распорядителю в случае, если лот не передан в собственность в течение семи рабочих дней после даты аукциона без какой-либо компенсации победителю торгов.</p>

ПРИМЕР - при использовании общих условий аукциона, предоставленных в Таблице Н.1, аукционная документация и документация по лоту должны быть подготовлены, как показано в Таблице Н.2.

Таблица Н.2 – Аукционная документация

Пункт	Документация	Методические рекомендации
	<p>Общие условия аукциона содержатся в данном приложении.</p> <p>Общие условия аукциона делают несколько ссылок на аукционную документацию в целях конкретизации процедур, которые применяются специально для данного аукциона. Аукционная документация должна иметь приоритет при интерпретации возможной двусмысленности или противоречия между ними и стандартными условиями аукциона.</p> <p>Каждый из Пунктов сведений, приведенных ниже, имеет перекрестную ссылку с Пунктом общих условий аукциона в Таблице Н.1, к которым он главным образом применяется.</p>	
1 8	<p>Особенности аукциона:</p> <p>Распорядитель:.....</p> <p>Место:.....</p> <p>Дата:.....</p> <p>Время:.....</p>	Вставить имя распорядителя и сведения.
2	<p>Просмотр лотов:</p> <p>Место.....</p> <p>Даты: с.....по.....</p> <p>Время:.....</p>	Вставить сведения.
3	<p>Только те участники торгов, которые удовлетворяют следующим критериям отбора, могут назначать цену:</p> <p>.....</p>	Пропустить, если критерии отбора не имеют места, например, разрешительные требования, требования регистрации компании. Указать критерии отбора,

		если таковые есть.
4	Залог, выплачиваемый в отношении лота номер, составляет \$	Указать сумму залога в отношении лота. Если залога нет, вставить «0» (Перефразировать, если в этом есть необходимость)
5	Залог выплачивается в..... на..... между.....и.....	Указать сведения, перефразировать как необходимо.
5	Залог будет возвращен проигравшему участнику торгов сразу после аукциона.	Указать дату, время и место, если залог не возвращается сразу после аукциона. (Изменить, если необходимо.)
6	Дальнейшая информация может быть получена от: Имя:..... Тел.:.....	Вставить сведения.
5	Оплата за лоты будет произведена..... между.....и.....	Указать место и время.

Таблица Н.3 иллюстрирует перечень лотов.

Таблица Н.3 – Перечень лотов

Лот №	Описание

Библиография

- [1] Совет по Развитию Строительной Индустрии. Единый Стандарт Строительных Закупок. Уведомление Совета 93 от 2006 года в Правительственной Газете № 29138 от 18 августа 2006 года.
- [2] ISO 6707-2:1993, Строительство и гражданское строительство – Словарь – Часть 2: Условия контракта.
- [3] ISO 10845-2, Строительные закупки – Часть 2: Форматирование и соответствие документации по закупкам.
- [4] ISO 10845-3, Строительные закупки – Часть 3: Стандартные условия тендера.
- [5] ISO 10845-4, Строительные закупки – Часть 4: Стандартные условия для привлечения заинтересованности.
- [6] SANS 294:2004, Процессы, методы и процедуры строительных закупок.
- [7] SANS 1921-4, Требования к по строительству и управлению для рабочих контрактов – Часть 4: Поддержка управления третьей стороной в рабочих контрактах.
- [8] SANS 1921-6, Требования к по строительству и управлению для рабочих контрактов – Часть 6: Осведомленность ВИЧ инфекции/СПИДе.
- [9] Уотермейер Р.Б. Способствование Устойчивого Развития через Общественный Режим и Режим Пожертвования: Средства и Техники, Обновленный Закон Общественных Закупок, № 1, стр. 30 - 55, 2004.
- [10] Уотермейер Р.Б. Общий и систематический подход к закупке: случай для международного стандарта Обновленный Закон Общественных Закупок, № 1, стр. 39 - 61, 2005.
- [11] Уотермейер Р.Б. Отчет Синтеза Проекта: Раскрытие Ясности в Правительственном Пересмотре Закупок, Договоры Всемирной Торговой Организации Правительственных Закупок, в: CUTS Центр Международной торговли, Экономики и Окружающей среды, Раскрытие

ГОСТ Р ИСО 10845-1. Проект. Редакция от 09.11.2015

Ясности в Правительственных Закупках, CUTS International, Jaipur,
Индия, стр. 1 – 50.204.

УДК

ОКС 35.240.01

(IDT)

Ключевые слова:

Руководитель организации-разработчика:

**структурное подразделение АО "НИЦ "Строительство"
ЦНИИСК им. В.А. Кучеренко**

Директор, д.т.н, профессор

И.И. Ведяков

Руководитель подкомитета
"Технология информационного
моделирования зданий и
сооружений" ТК 465
"Строительство",

Зав. лабораторией автоматизации
исследований и проектирования
сооружений (ЛАИПС),

к.т.н., с.н.с.

Ю.Н. Жук