

# **РУКОВОДСТВО**

**по отбору и найму консультантов  
заемщиками Всемирного банка**

Май 2004 года

Редакция от 1 октября 2006 года и 1 мая 2010 года

Настоящий текст в формате MS Word является официальным Руководством по отбору и найму консультантов. В случае внесения изменений документ теряет свой официальный статус.

Настоящее Руководство представляет собой дополненную и переработанную версию руководства, изданного в мае 2004 г. и переработанного в октябре 2006 г., и отражает недавнюю договоренность многосторонних банков развития по взаимному отстранению от участия в тендерах юридических и физических лиц, уличенных в нарушении положений, касающихся мошенничества и коррупции и имевших место в тех тендерах, в которых они принимали участие, а также приведенных в Руководстве по отбору и найму консультантов. Данные изменения затрагивают соответственно параграфы 1.11 и 1.22.

Пожалуйста, обратите внимание на то, что вышеупомянутые изменения не следует ошибочно отождествлять с предложением по более глубокой переработке руководства, процесс консультаций по которым идет в настоящее время. Последние из упомянутых изменений будут представлены на одобрение Совета исполнительных директоров в следующем финансовом году.

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |           |
|---|-----------|
| <b>I. ВВЕДЕНИЕ.....</b>   | <b>7</b>  |
| 1.1 Цель .....  | 7         |
| 1.4 Общие положения.....  | 8         |
| 1.7 Сфера применения Руководства .....  | 9         |
| 1.9 Конфликт интересов .....  | 9         |
| 1.11 Право на участие в торгах .....  | 10        |
| 1.12 Предварительное заключение контрактов и ретроактивное финансирование ..... | 12        |
| 1.13 Объединения консультантов.....   | 12        |
| 1.14 Надзор, содействие и контроль со стороны Банка .....                       | 12        |
| 1.17 Закупки, проведенные с нарушением правил .....                             | 13        |
| 1.18 Ссылки на Банк .....   | 13        |
| 1.19 Подготовка кадров или передача знаний .....                                | 14        |
| 1.20 Язык.....  | 14        |
| 1.22 Мошенничество и коррупция .....  | 14        |
| 1.24 План закупок .....   | 17        |
| <b>II. ОТБОР ПО КАЧЕСТВУ И СТОИМОСТИ (ОКС).....</b>                             | <b>18</b> |
| 2.1 Процесс отбора.....   | 18        |
| 2.3 Техническое задание (ТЗ) .....  | 18        |
| 2.4 Смета расходов (бюджет).....  | 19        |
| 2.5 Публикация объявлений о закупках .....                                      | 19        |
| 2.6 Короткий перечень консультационных фирм.....                                | 20        |
| 2.9 Подготовка и выпуск Приглашения к подаче предложений (ППП).....             | 21        |
| 2.10 Письмо-приглашение (ПП) .....  | 21        |
| 2.11 Инструкции консультантам (ИК) .....  | 21        |

|             |   |           |
|-------------|---|-----------|
| 2.12        | Контракт .....  | 22        |
| 2.13        | Получение предложений .....   | 22        |
| 2.14        | Оценка предложений: Учет качества и стоимости.....                                      | 23        |
| 2.15        | Оценка качества .....   | 23        |
| 2.20        | Оценка стоимости .....  | 25        |
| 2.23        | Совместная оценка по качеству и стоимости.....  | 26        |
| 2.24        | Переговоры и присуждение контракта .....  | 26        |
| 2.28        | Публикация о присуждении контракта.....   | 27        |
| 2.29        | Разъяснения по результатам отбора.....  | 27        |
| 2.30        | Отказ от всех предложений и повторное приглашение .....                                 | 28        |
| 2.31        | Конфиденциальность.....   | 28        |
| <b>III.</b> | <b>ПРОЧИЕ МЕТОДЫ ОТБОРА.....</b>  | <b>29</b> |
| 3.1         | Общие положения.....  | 29        |
| 3.2         | Отбор по качеству (ОК).....   | 29        |
| 3.5         | Отбор в условиях фиксированного бюджета (ОУФБ) .....                                    | 30        |
| 3.6         | Отбор по наименьшей стоимости (ОНС) .....   | 30        |
| 3.7         | Отбор по квалификации консультантов (ОКК) .....   | 31        |
| 3.9         | Внеконкурсный отбор (ВО) .....  | 31        |
| 3.14        | Коммерческая практика .....   | 32        |
| 3.15        | Отбор консультантов особых категорий .....  | 33        |
| <b>IV.</b>  | <b>ТИПЫ КОНТРАКТОВ И ВАЖНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ .....</b>   | <b>36</b> |
| 4.1         | Типы контрактов.....  | 36        |
| 4.6         | Важные положения .....  | 37        |
| <b>V.</b>   | <b>ОТБОР ИНДИВИДУАЛЬНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ.....</b>  | <b>40</b> |
|             | <b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1: НАДЗОР БАНКА ЗА ПРИНЯТИЕМ РЕШЕНИЙ ОБ ОТБОРЕ<br/>КОНСУЛЬТАНТОВ.....</b> | <b>41</b> |

|    |   |           |
|----|---|-----------|
| 1  | Разработка графика процесса отбора .....                    | 41        |
| 2  | Предварительное рассмотрение .....                          | 41        |
| 5  | Последующее рассмотрение .....                              | 43        |
|    | <b>ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТОВ (ИК).....</b> | <b>44</b> |
|    | <b>ПРИЛОЖЕНИЕ 3: РЕКОМЕНДАЦИИ КОНСУЛЬТАНТАМ.....</b>        | <b>46</b> |
| 1  | Цель .....  | 46        |
| 2  | Ответственность за выбор консультантов.....                 | 46        |
| 3  | Роль Банка.....   | 46        |
| 5  | Информация о консультационных услугах .....                 | 47        |
| 7  | Роль Консультантов.....                                     | 47        |
| 10 | Конфиденциальность.....                                     | 48        |
| 11 | Действия Банка.....   | 48        |
| 15 | Разъяснения по результатам отбора.....                      | 49        |

## Сокращения

|       |  |      |  |
|-------|--|------|--|
| CQS   | Selection Based on Consultants' Qualification                      | ОКК  | Отбор по квалификации консультантов                          |
| FBS   | Selection under a Fixed Budget                                     | ОУФБ | Отбор в условиях фиксированного бюджета                      |
| IBRD  | International Bank for Reconstruction and Development (World Bank) | МБРР | Международный банк реконструкции и развития (Всемирный банк) |
| IDA   | International Development Agency                                   | МАР  | Международная ассоциация развития                            |
| ITC   | Instructions to Consultants  | ИК   | Инструкция для консультантов                                 |
| LCS   | Least-Cost Selection   | ОНС  | Отбор по наименьшей стоимости                                |
| LOI   | Letter of Invitation   | ПП   | Письмо-приглашение   |
| MOS   | Monthly Operational Summary  | ЕОСВ | Ежемесячная операционная сводная ведомость                   |
| NGO   | Non-government Organization  | НПО  | Неправительственная организация                              |
| PAD   | Project Appraisal Document   | ДОП  | Документ по оценке проекта                                   |
| PA    | Procurement Agent  | АЗ   | Агент по закупкам  |
| PID   | Project Information Document                                       | ИДП  | Информационный документ о проекте                            |
| QBS   | Quality-Based Selection  | ОК   | Отбор по качеству  |
| QCBS  | Quality- and Cost-Based Selection                                  | ОКС  | Отбор по качеству и стоимости                                |
| RFP   | Request for Proposal   | ППП  | Приглашение к подаче предложений                             |
| SSS   | Single-Source Selection  | ВО   | Внеконкурсный отбор  |
| SWAps | Sector-Wide Approaches   | ОП   | Отраслевые подходы   |
| TOR   | Terms of Reference   | ТЗ   | Техническое задание  |
| UN    | United Nations   | ООН  | Организация Объединенных Наций                               |
| UNDB  | United Nations Development Business                                | UNDB | Бюллетень ООН "Development Business"                         |

# I. ВВЕДЕНИЕ

## Цель

1.1 Целью настоящего Руководства является определение политики и процедур Банка в области отбора, заключения контрактов и осуществления контроля за работой консультантов, которые необходимы для проектов, полностью или частично финансируемых за счет займов Международного банка реконструкции и развития (МБРР), кредитов и грантов Международной ассоциации развития (МАР)<sup>1</sup> или грантов Банка или траст-фондов<sup>2</sup>, распорядителем которых является Банк, а исполнителями – бенефициары.

1.2 Правовые отношения между Заемщиком и Банком определяются Соглашением о займе, а Руководство относится к выбору и найму консультантов для проекта в соответствии с положениями Соглашения. Права и обязанности Заемщика<sup>3</sup> и Консультанта регулируются не настоящим Руководством или Соглашением о займе; они определяются в соответствии с конкретным выпущенным Заемщиком Приглашением к подаче предложений (ППП)<sup>4</sup> и положениями контракта, заключенного между Заемщиком и Консультантом. Ни одна сторона, за исключением сторон Соглашения о займе, не получает никаких прав по этому Соглашению и не может претендовать на средства займа.

1.3 Для целей настоящего Руководства термин «консультанты» относится к широкому кругу частных и государственных организаций, включая консалтинговые фирмы, проектно-конструкторские компании, организаторов строительных работ, управляющие компании, агентов по закупкам, агентов по техническому осмотру, аудиторов, агентства Организации Объединенных Наций (ООН), а также другие международные организации, инвестиционные и торговые банки, университеты, научно-исследовательские институты, государственные ведомства, неправительственные организации (НПО) и индивидуальных консультантов.<sup>5</sup> Заемщики Банка используют эти организации в качестве *консультантов* для получения содействия при осуществлении самых разных видов деятельности – таких, как разработка рекомендаций в области экономической политики, проведение

---

<sup>1</sup> Требования МБРР и МАР идентичны. Встречающиеся в настоящем Руководстве ссылки на *Банк*, относятся как к *МБРР*, так и к *МАР*, а ссылки на «*займы*» относятся к займам МБРР, равно как и к кредитам и грантам МАР и к авансам, выделенным на подготовку проекта (АПП). Ссылки на «*Соглашение о займе*» включают Соглашение о кредите на цели развития, Соглашение о финансировании на цели развития, Соглашение о гранте на цели развития и Соглашение о проекте. Ссылки на «*Заемщика*» также относятся к получателю гранта МАР.

<sup>2</sup> В той части, в которой соглашение о трастовом фонде или о предоставлении гранта не противоречит положениям настоящего Руководства; в противном случае преимущественную силу имеет соглашение.

<sup>3</sup> В некоторых случаях Заемщик выступает только в качестве посредника, а исполнителем проекта является другое агентство или субъект. Ссылки на Заемщика в настоящем Руководстве также относятся к вышеупомянутым агентствам и субъектам, в равной степени, как и термин «Субзаемщики» в «соглашениях о перекредитовании».

<sup>4</sup> См. Приложение 2.

<sup>5</sup> См. пункты 3.15-3.20 относительно отдельных типов консультантов. Вопрос об индивидуальных консультантах рассматривается в Разделе V.

институциональных реформ, менеджмент, проектно-конструкторские услуги, надзор за выполнением строительных работ, финансовые услуги, услуги по осуществлению закупок, социологические и экологические исследования, подготовка и реализация проектов - в целях расширения возможностей Заемщиков в этих областях.

## **Общие положения**

1.4 Заемщик несет ответственность за подготовку и реализацию проекта, и, следовательно, за отбор Консультанта, а также присуждение контракта и последующее ведение дел по этому контракту. Притом, что конкретные правила и процедуры, подлежащие применению при найме консультантов, зависят от конкретных обстоятельств, существует пять основных положений, определяющих политику Банка в процессе отбора:

- (a) необходимость получения качественных услуг;
- (b) необходимость обеспечения экономичности и эффективности;
- (c) необходимость предоставления всем консультантам, соответствующим требованиям тендера, возможности принять участие в тендере на право предоставления услуг, финансируемых Банком;
- (d) заинтересованность Банка в стимулировании развития и использования национальных консультантов в развивающихся государствах-членах Банка, а также:
- (e) необходимость обеспечения прозрачности процедуры отбора.

1.5 По мнению Банка, в большинстве случаев наилучшим способом выполнения этих условий является проведение тендера между соответствующими условиям тендера фирмами, включенными в краткий список, когда отбор осуществляется с учетом качественных аспектов предложения, и, где это уместно, стоимости предоставляемых услуг. В разделах II и III данного Руководства описаны принятые Банком различные методы отбора консультантов, а также условия целесообразности их применения. Так как Отбор по качеству и стоимости (ОКС) является наиболее часто рекомендуемым методом, в Разделе II настоящего Руководства приводится подробное описание процедуры ОКС. Однако ОКС не является самым подходящим методом отбора для всех случаев, и поэтому в Разделе III описаны другие методы отбора, а также обстоятельства, в которых их применение более целесообразно.

1.6 Конкретные методы отбора консультантов для определенного проекта, определяются в Соглашении о займе. Конкретные контракты, подлежащие финансированию по этому проекту, а также методы их отбора, соответствующие положениям Соглашения о займе, должны быть оговорены в Плане закупок, как указано в пункте 1.24 настоящего Руководства.



## Сфера применения Руководства

1.7 Консультационные услуги, на которые распространяется настоящее Руководство, носят интеллектуальный и рекомендательный характер. Настоящее Руководство не распространяется на другие виды услуг, в составе которых преобладают физические работы (например, строительство объектов, производство товаров, эксплуатация и техническое обслуживание сооружений или установок, обследования, разведывательное бурение, аэрофотосъемка, получение спутниковых изображений, а также договорные услуги, на основе измеряемых физических результатов)<sup>6</sup>.

1.8 Описанные в настоящем Руководстве процедуры относятся ко всем контрактам на консультационные услуги, полностью или частично финансируемые за счет займов или грантов Банка или трастовых фондов<sup>7</sup>, исполнителем которых является бенефициар. При закупке консультационных услуг, которые не финансируются из вышеуказанных источников, Заемщик может применять другие процедуры. В этих случаях Банк должен убедиться в том, что (а) в результате применения этих процедур будут отобраны консультанты, обладающие необходимой профессиональной квалификацией, (б) отобранный Консультант выполнит задание в соответствии с согласованным графиком, и (с) объем услуг отвечает потребностям проекта.

## Конфликт интересов

1.9 В соответствии с политикой Банка консультанты должны предоставлять профессиональные, объективные и беспристрастные консультации и всегда соблюдать первостепенность интересов заказчика безотносительно к предоставлению работы в будущем, а также при предоставлении услуг консультанты никогда не должны допускать противоречий с другими заданиями либо со своими корпоративными интересами. Консультанты не могут быть наняты для выполнения какого-либо задания, которое противоречит их прежним или текущим обязательствам перед другими заказчиками, или если этим они будут поставлены в такое положение, когда они не смогут выполнить задание в лучших интересах Заемщика. Не ограничивая универсальный характер выше изложенного, консультанты не могут быть наняты в изложенных ниже ситуациях:

- (а) Конфликт между консультационной деятельностью и закупкой товаров, выполнением работ или оказанием услуг (за исключением консультационных услуг, оговоренных в данном Руководстве<sup>8</sup>): Фирма, привлеченная Заемщиком для поставки товаров, выполнения работ либо оказания услуг (за исключением консультационных услуг, оговоренных в данном Руководстве) в рамках какого-либо проекта, и каждая из ее дочерних компаний теряют право на предоставление

---

<sup>6</sup> Конкурсные торги и заключение контрактов на последний вид услуг проводятся на основании достижения измеряемых физических результатов; закупки этих услуг осуществляются в соответствии с «Руководством по закупкам по займам МБРР и кредитам МАР» (ноябрь 2003 г.), которое в настоящем документе именуется «Руководство по закупкам».

<sup>7</sup> В той части, которой соглашение о трастовом фонде не противоречит положениям настоящего Руководства, в противном случае преимущественную силу имеет соглашение.

<sup>8</sup> См. параграф 1.7. настоящего Руководства.

консультационных услуг, относящимся к тем же товарам, работам или услугам. И наоборот, фирма, нанятая для предоставления консультационных услуг в целях подготовки или реализации какого-либо проекта, и каждая из ее дочерних компаний теряют право на последующую поставку товаров, выполнение работ или оказание услуг (за исключением консультационных услуг, оговоренных в данном Руководстве), которые являются следствием или напрямую связаны с оказываемыми этой фирмой консультационными услугами в целях вышеуказанных подготовки или реализации проекта.

- (b) Противоречия в консультационных заданиях: Ни консультанты (в том числе их сотрудники и субконсультанты), ни их дочерние компании не могут быть наняты для выполнения какого-либо задания, которое по своему характеру может противоречить какому-либо иному заданию, имеющемуся у этих консультантов. Например, консультанты, нанятые для подготовки технического решения в рамках инфраструктурного проекта, не могут быть задействованы в проведении независимой экологической оценки того же проекта, а консультанты, оказывающие заказчику содействие в приватизации государственных активов, не могут ни покупать эти активы, ни консультировать покупателей этих активов. Аналогичным образом, консультанты, нанятые для подготовки технического задания (ТЗ), не могут быть наняты для выполнения данного задания.
- (c) Отношения с сотрудниками Заемщика: Консультанты (в том числе их сотрудники и субконсультанты), имеющие деловые или родственные связи с одним из штатных сотрудников Заемщика (или исполнителя работ или бенефициара займа), который прямо или косвенно вовлечен в любую часть (i) подготовки технического задания для контракта, (ii) отбора консультанта для выполнения такого контракта, или (iii) надзора за выполнением такого контракта, не могут получить такой контракт, если конфликт, вытекающий из таких связей, не был решен приемлемым для Банка способом в течение процесса отбора и заключения контракта.

## **Преимущество в условиях недобросовестной конкуренции**

1.10 Добросовестность и прозрачность в процессе отбора требуют, чтобы консультанты или их дочерние компании, участвующие в тендере на выполнение конкретного задания, не получали конкурентного преимущества в связи с более ранним предоставлением консультативных услуг, связанных с данным заданием. С этой целью Заемщик должен, одновременно с приглашением к подаче предложений предоставить всем включенным в краткий список консультантам всю информацию, которая могла бы предоставить кому-либо из консультантов конкурентное преимущество в этом отношении.

## **Право на участие в торгах**

1.11 В целях поощрения конкуренции Банк принимает предложение компаний и частных лиц из всех стран об оказании консультационных услуг в рамках финансируемых Банком проектов. Любые условия участия в конкурсе должны иметь

только те ограничения, которые по существу гарантируют способность фирмы выполнить данный контракт<sup>9</sup>. При этом:

- (a) Консультанты могут быть не допущены к торгам, если (i) законодательство или официальный нормативный акт запрещает государству Заемщика поддерживать со страной Консультанта коммерческие отношения, при условии, что Банк убедится в том, что такое недопущение к торгам не препятствует действенной конкуренции в целях приобретения необходимых консультационных услуг, или (ii) в исполнение решения Совета безопасности Организации Объединенных Наций, принятого в соответствии с Главой VII Устава ООН, государство Заемщика запрещает осуществление каких-либо платежей каким-либо государствам, физическим или юридическим. Если государство Заемщика запрещает проведение платежей какой-либо отдельной фирме или за конкретные товары, в выполнении такого требования эта фирма может быть отстранена от участия в торгах.
- (b) Государственные предприятия или учреждения в стране Заемщика могут принимать участие в торгах только в том случае, если они могут доказать, что они (i) обладают юридической и финансовой независимостью, (ii) осуществляют свою деятельность в рамках коммерческого права и (iii) являются независимыми от Заемщика или Подзаемщика.
- (c) В качестве исключения к пункту (b), в том случае, если услуги государственных университетов или научно-исследовательских центров в государстве Заемщика являются уникальными и исключительными по своему характеру, и их участие является необходимым для реализации проекта, Банк может в индивидуальном порядке дать согласие на наем этих учреждений. Также в индивидуальном порядке может рассматриваться заключение финансируемых Банком контрактов с профессорами университетов и учеными научно-исследовательских институтов.
- (d) Государственные служащие всех уровней могут быть наняты по контрактам на консультационные услуги либо в качестве частных лиц, либо в составе команды, представляющей консалтинговую фирму, если они (i) находятся в неоплачиваемом отпуске; (ii) не были наняты агентством, в котором они работают, непосредственно перед отпуском; и (iii) их наем на работу не вызовет конфликта интересов (см. параграф 1.9).
- (e) Фирма или частное лицо, в отношении которых Банк применяет санкции согласно подпункту (d) пункта 1.22 настоящего Руководства или в соответствии с положениями антикоррупционной политики Группы Всемирного банка и процедурами применения санкций<sup>10</sup>, не будет иметь прав на присуждение финансируемого Банком контракта, или на получение финансовой или иной выгоды по финансируемому Банком контракту, на протяжении установленного Банком периода времени.

---

<sup>9</sup> Банк принимает предложения юридических и частных лиц из Тайваня, Китая, об оказании консультационных услуг в рамках финансируемых Банком проектов.

<sup>10</sup> В целях данного подпункта положения соответствующей антикоррупционной политики Группы Всемирного банка изложены в «Руководстве по предотвращению и пресечению мошенничества и коррупции при реализации проектов, финансируемых за счет займов МБРР и кредитов и грантов МАР», а также в «Руководстве для операций МФК, МИГА и гарантийных транзакций Всемирного банка по борьбе с коррупцией». Процедуры применения санкций Всемирного банка публикуются на официальном сайте Всемирного банка.

## **Предварительное заключение контрактов и ретроактивное финансирование**

1.12 В определенных обстоятельствах, например, с целью ускорения реализации проекта, Заемщик может с одобрения Банка приступить к отбору консультантов до подписания соответствующего Соглашения о займе. Это называется “предварительным заключением контрактов”. В таких случаях процесс отбора, включая размещение объявления, должен производиться в соответствии с настоящим Руководством, и применяемый Заемщиком процесс подлежит проверке со стороны Банка. Заемщики заключают такие предварительные контракты на свой собственный риск, и любая резолюция “нет возражений”, выданная Банком в отношении процедур, документации или предложения о присуждении контракта, не обязывает Банк предоставить заем для рассматриваемого проекта. В случае подписания контракта возмещение Банком любых платежей, произведенных Заемщиком в рамках этого контракта до подписания займа, именуется “ретроактивным финансированием” и допускается только в пределах, установленных в Соглашении о займе.

### **Объединения консультантов**

1.13 Такие объединения могут создаваться на долгосрочный период (безотносительно к конкретному заданию) или в целях конкретного задания. Если Заемщик привлекает объединение консультантов в виде совместного предприятия, то это объединение должно назначить одну из фирм в качестве представителя этого объединения; контракт должен быть подписан всеми членами совместного предприятия, которые несут солидарную ответственность за выполнение всего задания в целом. После формирования краткого списка консультантов и выпуска Приглашения к подаче предложений (ППП), любое объединение фирм из краткого списка либо в виде совместного предприятия либо в виде субподряда на консультационные услуги допускается только с согласия Заемщика. Заемщики не должны требовать от консультантов объединения с какой-либо конкретной фирмой или группой фирм, однако они могут поощрять объединение с квалифицированными местными фирмами.

### **Надзор, содействие и контроль со стороны Банка**

1.14 Банк осуществляет надзор за наймом консультантов Заемщиком с тем, чтобы убедиться, что процесс отбора проводится в соответствии с положениями настоящего Руководства. Процедуры осуществления надзора описаны в Приложении 1.

1.15. В особых случаях и в ответ на письменный запрос Заемщика Банк может предоставить Заемщику краткие<sup>11</sup> или длинные<sup>12</sup> списки фирм, которые, как он предполагает, способны выполнить задание. Факт предоставления списка не означает одобрения этих консультантов. Заемщик может вычеркнуть или добавить любого участника по своему усмотрению; тем не менее, перед выпуском ППП Заемщик должен предоставить в Банк на утверждение окончательный вариант краткого списка.

---

<sup>11</sup> Краткий список: см. пункты 2.6, 2.7 и 2.8.

<sup>12</sup> Длинный список: предварительный список потенциальных фирм-участников, из которых будет составлен краткий список.

1.16 Заемщик несет ответственность за осуществление контроля за работой консультантов и обеспечением выполнения задания в соответствии с контрактом. Не возлагая на себя обязанностей Заемщика или консультантов, сотрудники Банка должны осуществлять контроль за работой с тем, чтобы убедиться, что она выполняется согласно соответствующим стандартам, и что в ее основу заложены приемлемые данные. В случае необходимости Банк может участвовать в обсуждениях, проводимых между Заемщиком и консультантами и, в случае необходимости, помогать Заемщику в решении проблем, связанных с заданием. Если значительная часть работ по подготовке проекта выполняется в главном офисе консалтинговой фирмы, сотрудники Банка с согласия Заемщика могут посещать эти офисы для изучения работы консультантов.

### **Закупки с нарушением правил**

1.17 Банк не финансирует расходы на консультационные услуги, если отбор Консультантов или заключение контракта на оказание услуг не были проведены в соответствии с согласованными положениями Соглашения о займе и Планом закупок, утвержденных Банком<sup>13</sup>. В этих случаях Банк объявляет о том, что закупки были проведены с нарушением правил, а политика Банка требует аннулирования той части займа, которая была выделена для оплаты услуг, закупленных с нарушением правил. Кроме того, Банк может применять и другие санкции, предусмотренные Соглашением о займе. Даже если контракт присужден после получения от Банка резолюции “нет возражений”, Банк все равно может объявить о том, что закупки были проведены с нарушением правил, если он придет к выводу о том, что резолюция “нет возражений” была выдана на основании неполной, неточной или дезориентирующей информации, предоставленной Заемщиком, или о том, что сроки и условия контракта были изменены без одобрения Банка.

### **Ссылки на Банк**

1.18 При ссылке на Банк в ППП и контрактной документации Заемщик должен придерживаться следующей формулировки:<sup>14</sup>

*“[Наименование Заемщика] получил [или подал заявку на получение] [займ] от [Международного банка реконструкции и развития] (Банка) на сумму, эквивалентную \_\_\_\_\_ долларам США в счет стоимости [название проекта] и намерен использовать часть средств этого [займа] для проведения соответствующих платежей по настоящему Контракту. Банк будет производить платежи только по запросу [наименование Заемщика или имя назначенного им лица] после их утверждения Банком и только в полном соответствии со всеми условиями Соглашения о [займе]. Соглашение о [займе] запрещает снятие средств со счета [займа] для осуществления платежей физическим или юридическим лицам, или для оплаты импорта товаров, если, по сведениям Банка, таковые платежи или импорт запрещены решением Совета безопасности ООН, принятым*

---

<sup>13</sup> См. пункт 1.24

<sup>14</sup> В соответствующих случаях заменить на кредит МАР, грант, или трастовый фонд

в соответствии с Главой VII Устава ООН. Ни одна сторона, за исключением [наименование Заемщика], не получает каких-либо прав по Соглашению о [займе] и не может претендовать на средства [займа]”.

## **Подготовка кадров или передача знаний**

1.19 Если задание предусматривает важный компонент, связанный с подготовкой кадров или передачей знаний персоналу Заемщика или национальным консультантам, в техническом задании (ТЗ) должны быть указаны цели, характер, объем и задачи программы подготовки кадров, включая подробную информацию о преподавателях и тех, кто должен проходить обучение, о подлежащих передаче навыках, о временных рамках, а также о механизмах контроля и оценки. Стоимость программы подготовки кадров включается в контракт Консультанта и смету задания.

## **Язык**

1.20 ППП и предложения должны быть составлены, по выбору Заемщика, на одном из следующих трех международных языков: английском, французском или испанском. Контракт, подписанный с консультантом, который стал победителем тендера, должен быть составлен на языке, выбранном для ППП, и этот язык должен определять контрактные отношения между Заемщиком и отобранным консультантом.

1.21 Помимо подготовки на английском, французском или испанском языке, как указано в параграфе 1.20 настоящего Руководства, ППП также может, по выбору Заемщика, составляться на национальном языке государства Заемщика (или на языке, который широко используется в коммерческих операциях в стране Заемщика)<sup>15</sup>. Если ППП и тендерные документы составлены на двух языках, консультантам разрешается подавать предложения на любом из этих двух языков. В таком случае контракт, подписанный с отобранным консультантом, составляется на том языке, на котором было подано предложение, и в этом случае этот язык должен определять контрактные отношения между Заемщиком и консультантом-победителем. Если контракт подписан на другом языке кроме английского, французского или испанского, и контракт подлежит предварительному рассмотрению Банком, Заемщик должен предоставить Банку перевод контракта на тот международный язык, на котором было составлено ППП. От консультантов не требуется и им не разрешается подписывать контракт на двух языках.

## **Мошенничество и коррупция**

1.22 Политика Банка требует, чтобы Заемщики (включая бенефициаров займов Банка), равно как и консультанты и их посредники (объявленные и не объявленные), сотрудники, субподрядчики, субконсультанты, поставщики товаров и услуг, работающие по финансируемым Банком контрактам, соблюдали самые строгие нормы

---

<sup>15</sup> Выбранный язык должен быть приемлемым для Банка.

этики в процессе конкурсного отбора и заключения этих контрактов.<sup>16</sup> В исполнение этой политики, Банк:

- (a) в целях данного положения статьи дает следующие определения приведенным далее терминам:
- (i) «коррупция»<sup>17</sup> - предложение, вручение, получение или вымогательство (прямое или опосредованное) каких-либо ценностей в целях неправомерного влияния на действия другой стороны;
  - (ii) «мошенничество»<sup>18</sup> – любые действия или упущения, включая искажение фактов, в целях намеренного или безответственного введения в заблуждения какой-либо из сторон для получения финансовых или иных выгод, а также для уклонения от обязательств;
  - (iii) «сговор»<sup>19</sup> - договоренность между двумя и более сторонами, направленная на достижение неправомерной цели, включая неправомерное влияние на действия другой стороны;
  - (iv) «принуждение»<sup>20</sup> - нанесение ущерба или вреда, либо угроза нанесения ущерба или вреда, прямо или косвенно, любой стороне или имуществу стороны в целях неправомерного влияния на действия этой стороны;
  - (v) «создание препятствий» -
    - (aa) сознательное разрушение, фальсификация, подмена или утаивание доказательств для расследования или предоставление лицам, занимающихся расследованием, ложных заявлений с целью создания существенных препятствий для расследования Банком обвинений в коррупции, мошенничестве, сговоре, принуждении; и/или угрозы, приставания или запугивание любой из сторон с целью предотвращения раскрытия этой имеющейся у нее информации по существенным для следствия вопросам или с целью отказа этой стороной от расследования, либо
    - (bb) действия, направленные на создание существенных препятствий перед и осуществлением прав Банка на проведение инспекций и аудитов в соответствии с положениями пункта 1.22 (e), приведенного ниже.

---

<sup>16</sup> В данном контексте любое действие, предпринятое консультантом или субподрядчиком в целях воздействия на процесс конкурсного отбора или на заключение контракта в целях получения не полагающихся им выгод, является неправомерным.

<sup>17</sup> В целях настоящего Руководства термин «другая сторона» относится к должностным лицам, действия которых связаны с процессом отбора или заключением контракта. В этой связи термин «должностное лицо» также относится к персоналу Всемирного банка и сотрудникам других организаций, принимающих или изучающих решения об отборе консультантов.

<sup>18</sup> В целях настоящего Руководства термин «сторона» относится к должностному лицу; термины «выгода» и «обязательства» относятся к процессу отбора и к заключению контракта; а фраза «как или упущение» относятся к воздействию на процесс отбора или на заключение контракта.

<sup>19</sup> В целях настоящего Руководства термин «сторона» относится к участникам процессов закупок или отбора (включая должностных лиц), пытающихся установить контрактные цены на искусственном, не конкурентном уровне.

<sup>20</sup> В целях настоящего Руководства термин «сторона» относится к участникам процесса отбора или заключения контракта.

- (b) отклонит предложение о заключении контракта, если он придет к выводу о том, что рекомендованный для присуждения контракта консультант был замешан, напрямую или через посредника, в коррупции, мошенничестве, сговоре, принуждении либо в создании препятствий в процессе проведения конкурса на заключение данного контракта;
- (c) аннулирует ту часть займа, которая выделена на финансирование контракта, если в любое время установит, что представители Заемщика или получателя займа были замешаны в коррупции, мошенничестве, сговоре или принуждении в процессе отбора или заключения данного контракта, и при этом Заемщик не предпринял своевременных, адекватных и приемлемых для Банка мер, по своевременной борьбе с такими проявлениями;
- (d) предъявит в любой момент времени санкции фирме или частному лицу в соответствии с положениями приоритетных процедур применения санкций, включая объявление широкой общественности о лишении такой фирмы или частного лица на неограниченное время, либо на определенный срок (i) права на присуждение финансируемого Банком контракта, и (ii) права быть избранным<sup>b</sup> в качестве субконсультанта, поставщика товаров или услуг другой правомочной фирмы, которой присуждается финансируемый Банком контракт;
- (e) будет иметь право на предъявление требования о том, чтобы в контракты, финансируемые за счет займов Банка, было включено положение, требующее от консультантов согласия на проверку Банком их учетных документов, отчетности и иной документации, связанной с подачей предложений и выполнением контрактов, а также на проведение проверок назначенными Банком аудиторами.

1.23 По получении специального одобрения Банка, Заемщик может внести в ППП на крупные контракты, финансируемые Банком, положение, обязывающее консультанта включить в свое предложение обязательство по соблюдению в ходе конкурса и заключения контракта законодательства страны, направленного против мошенничества и коррупции (включая взяточничество), указанного в ППП<sup>21</sup>. Банк примет внесение такого обязательства по просьбе государства-Заемщика, если условия такого соглашения будут удовлетворительными для Банка.

---

<sup>b</sup> Избранным субконсультантом, поставщиком товаров или услуг является тот, который был (i) включен консультантом в свое предложение, поскольку он обладает специфическим и важным опытом и ноу-хау, которые учитываются при технической оценке предложения по оказанию конкретных услуг; или (ii) назначен Заемщиком.

<sup>21</sup> Например, такое обязательство может быть сформулировано следующим образом: “Мы обязуемся в ходе конкурса на вышеуказанный контракт (и, в случае присуждения нам контракта, при его заключении) соблюдать имеющие силу в стране Заказчика законы, направленные против мошенничества и коррупции, согласно списка законов, перечисленных Заказчиком в ППП на данный контракт”.



## План закупок

1.24 В рамках подготовки проекта Заемщик должен подготовить и перед началом переговоров о займе предоставить в Банк на утверждение план закупок<sup>22</sup>, приемлемый для Банка, описывающий: (а) конкретные консультационные контракты, необходимые для выполнения проекта в течение начального периода, не менее 18 месяцев; (b) предлагаемые методы отбора услуг консультантов; и (с) связанные с этим процедуры рассмотрения предложений Банком<sup>23</sup>. Заемщик должен обновлять план закупок ежегодно или по мере необходимости на протяжении всего периода выполнения проекта. Заемщик должен реализовать план закупок в том виде, в котором он был утвержден Банком.

---

<sup>22</sup> Если проект включает закупку товаров, проведение работ и предоставление не консультационных услуг, план закупок должен также включать методы закупки товаров, проведения работ и предоставления не консультационных услуг в соответствии с *Руководством по закупкам по займам МБРР и кредитам МАР*. Первоначальный план закупок будет обнародован Банком после одобрения соответствующего займа; дополнительные изменения будут обнародованы после их одобрения Банком.

<sup>23</sup> См. Приложение 1.

## **II. ОТБОР ПО КАЧЕСТВУ И СТОИМОСТИ (ОКС)**

### **Процесс отбора**

2.1 Методика ОКС использует конкуренцию между включенными в краткий список фирмами с учетом качественного аспекта предложения и стоимости услуги при выборе победителя тендера. Фактор стоимости следует применять осмотрительно. Относительный вес качества и стоимости определяется индивидуально в каждом конкретном случае в зависимости от характера задания.

2.2 Процесс отбора состоит из следующих этапов:

- (a) подготовка технического задания (ТЗ);
- (b) подготовка сметы расходов и бюджета;
- (c) размещение рекламы;
- (d) составление краткого списка консультантов;
- (e) подготовка и выпуск приглашения к подаче предложений (ППП) [которое должно включать: письмо-приглашение (ПП); инструкции для консультантов (ИК); техническое задание (ТЗ) и проект предлагаемого контракта];
- (f) получение предложений;
- (g) оценка технических предложений: учет качества;
- (h) публичное вскрытие финансовых предложений;
- (i) оценка финансовых предложений;
- (j) окончательная оценка качества и стоимости;
- (k) проведение переговоров с отобранной фирмой и присуждение ей контракта.

### **Техническое задание (ТЗ)**

2.3 Заемщик несет ответственность за подготовку ТЗ на выполнение задания. ТЗ составляется физическим или юридическим лицом (лицами), которые специализируются в области этого задания. Объем описанных в ТЗ услуг, должен соответствовать имеющемуся бюджету. В ТЗ должны быть четко определены цели, задачи и объем задания и представлена справочная информация (в том числе перечень соответствующих исследований, проведенных на данный момент, и базовые данные), чтобы облегчить консультантам подготовку предложений. Если цель заключается в

передаче знаний или обучение, это должно быть особо указано наряду с подробной информацией о количестве сотрудников, которые должны пройти обучение и т.п., чтобы консультанты смогли оценить требуемый объем ресурсов. В ТЗ должны быть перечислены услуги и исследования, необходимые для выполнения задания, а также предполагаемые итоговые документы (например, доклады, данные, карты, отчеты об исследованиях). Однако для того, чтобы консультанты, участвующие в конкурсе, могли предложить свои собственные методики и кадровую политику, ТЗ не должно быть излишне детализированным и жестким. Следует поощрять комментарии фирм к ТЗ, которые они могут включать в свои предложения. В ТЗ должны быть четко определены соответствующие обязанности Заемщика и консультантов.

## **Смета расходов (бюджет)**

2.4 Подготовка хорошо продуманной сметы расходов имеет огромное значение для резервирования реалистичных бюджетных ресурсов. В основу сметы расходов должна быть положена составленная Заемщиком оценка ресурсов, необходимых для выполнения задания: рабочее время, организационно-техническая поддержка, а также материально-технические ресурсы (например, транспортные средства, лабораторное оборудование). Расходы должны быть разделены на две большие категории: (а) плата за услуги или вознаграждение (в зависимости от типа контракта), и (б) возмещаемые расходы, которые далее подразделяются на зарубежные и местные издержки. Стоимость рабочего времени рассчитывается для иностранных и местных сотрудников на основании реальных данных.

## **Объявления**

2.5 Для всех проектов Заемщику требуется подготовить и представить в Банк проект Общего извещения о Закупках. Банк организует его публикацию в электронном бюллетене ООН *Development Business online (UNDB online)* и на электронном портале *Development Gateway Market (dgMarket)*.<sup>24</sup> Для того чтобы получить от фирм свидетельство их заинтересованности, Заемщик должен включить перечень предполагаемых заданий в общее извещение о закупках,<sup>25</sup> разместить объявление с запросом о выражении заинтересованности к каждому контракту для консалтинговых фирм в национальном бюллетене или национальной газете или на сайте в Интернете, находящемся в бесплатном доступе. Кроме этого, объявление о закупке контрактов, стоимость которых может превысить US\$ 200 000, должно быть размещено в бюллетене ООН «*UNDB online*» и в *dgMarket*. Заемщики могут также разместить объявление с запросом о выражении заинтересованности в международной газете или техническом журнале. Запрошенная информация должна быть минимально необходимой для вынесения суждения о приемлемости фирмы и в то же время не

---

<sup>24</sup> UNDB издается ООН. Информацию о подписке можно получить по адресу: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Веб-сайт: [www.devbusiness.com](http://www.devbusiness.com); электронная почта: [dbsubscribe@un.org](mailto:dbsubscribe@un.org)); Development Gateway Market –электронный портал Фонда «Development Gateway», адрес: 815, Connecticut Avenue, NW Suite 620, Washington, DC 20006, USA (Сайт в Интернете: [www.dgmarket.com](http://www.dgmarket.com)).

<sup>25</sup> Общее извещение о закупках готовится Заемщиком и представляется в Банк, который организует его публикацию в журнале ООН *United Nations Development Business (UNDB online)* и в *Development Gateway Market (dgMarket)*.

слишком сложной, чтобы у консультантов не пропало стремление к проявлению интереса. Для получения ответов следует отвести достаточное время – не менее 14 дней с момента размещения рекламы в бюллетене «UNDB online», прежде чем можно будет начать составление краткого перечня консалтинговых фирм.

## **Краткий список консультантов**

2.6 Заемщик отвечает за подготовку краткого списка. В первую очередь Заемщик должен уделять внимание тем фирмам, выразившим заинтересованность и обладающим соответствующей квалификацией. В краткий список должны входить шесть фирм, имеющих широкое географическое представительство, причем в нем должно быть не более двух фирм из одной страны и как минимум одна фирма из какой-либо развивающейся страны, за исключением случаев, когда соответствующие фирмы в развивающихся странах не обнаружены. В особых случаях Банк может согласиться с кратким списком, в состав которого входит меньшее число фирм, например, если в конкретном задании выразили заинтересованность только небольшое число фирм, соответствующих условиям или если размер контракта делает нецелесообразным проведение более широкого конкурса. В целях подготовки краткого списка национальная принадлежность фирмы определяется по стране, в которой она зарегистрирована как компания или корпорация, а в случае с совместным предприятием - по национальной принадлежности фирмы, назначенной представлять совместное предприятие. Банк может согласиться с предложениями Заемщика по расширению или сокращению краткого списка; однако после того, как Банк даст резолюцию “нет возражений” в отношении краткого списка, Заемщик не должен добавлять или удалять из него названия фирмы без одобрения Банка. Окончательный вариант краткого списка фирм направляется фирмам, выразившим заинтересованность, а также, а также любым иным компаниям, подавшим соответствующую просьбу.

2.7 Краткий список может целиком состоять из национальных консультантов (фирм, зарегистрированных в данной стране в качестве компаний или корпораций), если объем задания не превышает предельного значения (предельных значений), установленного (установленных) в утвержденном Банком плане закупок<sup>26</sup>, существует достаточное количество соответствующих условиям компаний для составления краткого списка фирм, предлагающих конкурентные цены, и когда конкурентные торги с участием иностранных консультантов, по имеющимся данным, не или если иностранные консультанты не проявили заинтересованность. Те же суммы будут использованы в кредитных операциях банка, обеспечивающих Отраслевые подходы (ОП)<sup>27</sup> (в которых правительственные и/или донорские фонды объединяются в общий фонд) в качестве пороговой величины, ниже которой краткие списки будут составляться исключительно из местных фирм, отобранных в рамках согласованных с

---

<sup>26</sup> Предельные долларové значения должны определяться для каждого конкретного случая с учетом характера проекта, возможностей национальных консалтинговых фирм, а также сложности заданий. Предельное значение (предельные значения) в любом случае не должны превышать сумму, установленную в Страновом оценочном докладе о закупках (СОДЗ) для страны заемщика. Предельные долларové суммы для каждой заимствующей страны будут опубликованы на веб-сайте МБРР.

<sup>27</sup> ОП представляют подходы агентств по развитию к поддержке осуществляемых государствами программ, масштаб которых включающих более одного проекта. Обычно они распространяются на всю отрасль или на значительную часть отрасли.

Банком процедур. При этом, если иностранные фирмы проявляют заинтересованность, их заявки должны быть рассмотрены.

2.8 Считается предпочтительным, если краткий список включает консультантов из одной категории, которые имеют аналогичные возможности и цели в бизнесе. Следовательно, краткий список, как правило, должен состоять из равных по опыту фирм или из некоммерческих организаций (НПО, университетов, агентств ООН и т.д.), работающих в одной профессиональной области. При использовании смешанного принципа, отбор должен производиться исходя по методу отбора по качеству (ОК) или Отбора по квалификации консультантов (ОКК) (для небольших заданий)<sup>28</sup>. Краткий список не должен включать частных консультантов.

### **Подготовка и выпуск приглашения к подаче предложений (ППП)**

2.9 ППП должно включать: (a) письмо-приглашение, (b) информацию для консультантов, (c) ТЗ и (d) предлагаемый контракт. Заемщики должны использовать приемлемый стандарт ППП, выпущенный Банком с минимальными приемлемыми для Банка изменениями, необходимыми для отражения конкретных условий проекта. Любые подобные изменения должны вводиться только посредством информационного листа ППП. Заемщики должны перечислить все документы, входящие в состав ППП. Заемщик может использовать для распространения ППП электронную систему при условии, если Банк удовлетворен адекватностью этой системы. Если ППП распространяется через электронные средства, избранная электронная система должна быть надежно защищена во избежание внесения изменений в текст ППП и не должна ограничивать доступ к ППП для консалтинговых фирм, включенных в краткий список.

### **Письмо-приглашение (ПП)**

2.10 В ПП указываются намерение Заемщика заключить контракт на предоставление консультационных услуг, источник финансирования, подробные сведения о заказчике, а также дата, время и адрес для подачи предложений.

### **Инструкции для консультантов (ИК)**

2.11 В ИК содержится вся необходимая информация, которая может помочь консультантам подготовить предложения, удовлетворяющие предъявленным требованиям, и сделать процедуру отбора как можно более прозрачной благодаря предоставлению сведений об оценочном процессе, указанию критериев, факторах оценки, их относительного веса и минимального проходного балла по качеству. В ИК должен быть указан требуемый от консультантов ориентировочный уровень участия (рабочего времени) ведущих специалистов, или общий размер бюджета, но не оба показателя одновременно. При этом консультанты должны иметь возможность подготовить собственные расчеты затрат рабочего времени сотрудников для выполнения задания и указать соответствующую цену в своих предложениях. В ИК

---

<sup>28</sup> Долларовые пороговые величины, позволяющие определять задание как «небольшое», должны устанавливаться для каждого конкретного случая с учетом характера и сложности задания, при этом они не должны превышать сумму в US\$ 200 000.

должен быть указан срок действия предложения, который должен быть достаточным для оценки предложений, принятия решения о присуждении контракта, рассмотрения Банком и проведения окончательных переговоров по контракту. Подробный перечень сведений, которые должны быть включены в ИК, приводится в Приложении 2.

## **Контракт**

2.12 В разделе IV настоящего Руководства приводится краткое обсуждение наиболее распространенных типов контрактов. Заемщики должны использовать соответствующую Типовую банковскую форму контракта с минимальными приемлемыми для Банка изменениями, необходимыми для учета специфики страны и проекта. Все подобные изменения вносятся только посредством информационных листов контракта или специальных условий контракта, но не через внесение изменений в текст общих условий контракта, который приводится в типовой банковской форме. Эти формы контракта относятся к большинству консультационных услуг. Эти формы контрактов охватывают большую часть спектра консультационных услуг. В тех случаях, когда эти формы неприемлемы (например, для проведения осмотра перед отправкой, закупочных услуг, обучения студентов в университетах, проведения рекламной деятельности в процессе приватизации, или “твиннинга”), Заемщики должны использовать другие приемлемые для Банка формы контрактов.

## **Получение предложений**

2.13 Заемщик должен предоставить консультантам достаточное время для подготовки предложений. Устанавливаемый для этого срок зависит от конкретного задания, но, как правило, он должен быть не менее четырех недель или не более трех месяцев (например, для заданий, предусматривающих разработку сложной методики или подготовку многоотраслевого генерального плана). В течение этого промежутка фирмы могут запрашивать разъяснения относительно сведений, приведенных в ППП. Заемщик должен давать такие разъяснения в письменном виде и направлять копии этих разъяснений всем фирмам, включенным в краткий список фирм (которые намерены подавать предложения). При необходимости Заемщик должен продлить срок подачи предложений. Техническое и финансовое предложения подаются одновременно. По истечении срока подачи предложений поправки к техническому или финансовому предложениям не принимаются. Для обеспечения целостности процесса отбора техническое и финансовое предложения должны подаваться в отдельных запечатанных конвертах. По истечении срока подачи предложений конверты с техническими предложениями незамедлительно вскрываются комиссией, в состав которой входят сотрудники соответствующих структур (технических, финансовых, правовых - в зависимости от обстоятельств). Финансовые предложения остаются запечатанными и передаются на хранение авторитетному общественному аудитору или независимому агентству, где они хранятся до их публичного вскрытия. Все предложения, полученные по истечении срока подачи предложений, возвращаются нераспечатанными. Заемщики могут использовать электронные системы, позволяющие консультантам подавать предложения через электронные средства, при условии, что Банк удовлетворен адекватностью этой системы, включая, помимо прочего, безопасность системы, ее способность сохранять конфиденциальность и аутентичность подаваемых предложений, использование системы электронной подписи или ее

эквивалента для подтверждения обязательств консультантов по предложениям, а также исключительное право вскрытия предложений только при одновременной электронной авторизации консультантом и Заемщиком. В этом случае консультанты должны по-прежнему иметь возможность подачи предложений на бумажном носителе.

## Оценка предложений: Учет качества и стоимости

2.14 Оценка предложений проводится в два этапа: сначала оценивается качество, а затем - стоимость. Специалисты, оценивающие технические предложения, не должны иметь доступа к финансовым предложениям до тех пор, пока не будет завершена техническая оценка, включая рассмотрение решений Банком и получение резолюции “нет возражений”. Только после этого публично вскрываются финансовые предложения. Оценка должна производиться в полном соответствии с положениями ППП.

### Оценка качества

2.15. Заемщик проводит оценку каждого технического предложения (силами оценочной комиссии, в состав которой входят три или более специалистов в данной отрасли) с учетом нескольких критериев: (а) опыт консультанта, имеющий значение для выполнения задания; (б) качество предлагаемой методики; (с) квалификация основного предлагаемого персонала; (d) передача знаний, если это требование указано в ТЗ, (е) степень участия в выполнении задания граждан страны Заемщика среди ведущих специалистов. Каждому из этих критериев присваивается шкала от 1 до 100. Затем отметки взвешиваются и переводятся в баллы. Приведенные ниже весовые соотношения являются относительными. Фактические процентные значения, которые предполагается использовать, должны соответствовать конкретным заданиям и находиться в указанном ниже диапазоне, а исключения должны быть утверждены Банком. Предлагаемые весовые соотношения должны быть указаны в ППП.

|                                |                    |
|--------------------------------|--------------------|
| Конкретный опыт консультанта:  | от 0 до 10 баллов  |
| Методика                       | от 20 до 50 баллов |
| Ведущие специалисты:           | от 30 до 60 баллов |
| Передача знаний. <sup>29</sup> | от 0 до 10 баллов  |
| Участие граждан. <sup>30</sup> | от 0 до 10 баллов  |
| Итого:                         | 100 баллов         |

<sup>29</sup> Передача знаний может являться главной целью некоторых заданий; в этих случаях это должно быть отражено в ТЗ, и только с предварительного согласия Банка ему может быть придан больший вес для отражения его значимости.

<sup>30</sup> Определяется количеством граждан данного государства среди ведущих сотрудников иностранных и местных фирм.

2.16 Как правило, Заемщик подразделяет эти критерии на субкритерии. Например, методика может подразделяться на такие субкритерии, как “*инновации*” и “*степень детализации*”. Однако число субкритериев должно ограничиваться необходимым минимумом. Банк не рекомендует применять излишне подробные перечни субкритериев, которые могут превратить процесс оценки из профессионального анализа предложений в чисто механическую процедуру. Вес, приписываемый опыту, может быть довольно скромным, поскольку этот критерий уже учитывался при составлении краткого списка консалтинговых фирм. В случае более сложных заданий (например, подготовка многоотраслевых технико-экономических обоснований или проведение многоотраслевых исследований в области управления) методике следует приписывать больший вес.

2.17 Рекомендуется оценивать только ведущих специалистов. Поскольку, в конечном итоге, именно ведущие специалисты определяют качество работы, этому критерию следует приписывать больший вес, если предлагаемое задание имеет сложный характер. Заемщик должен изучить квалификацию и опыт предлагаемых ведущих специалистов по биографическим справкам, которые должны быть точными, полными и подписанными полномочным представителем консалтинговой фирмы и предлагаемым лицом. Рейтинг этих лиц определяется по трем перечисленным ниже субкритериям, в соответствии с задачей:

- (a) общая квалификация: общее образование и подготовка, стаж работы, занимаемые должности, стаж работы в данной консалтинговой фирме, опыт работы в развивающихся странах и т.д.;
- (b) соответствие заданию: образование, профессиональная подготовка, значимый для конкретного задания опыт работы в конкретном секторе, области, по данной тематике и т.д.; а также
- (c) опыт работы в данном регионе: знание местного языка, культуры, административной системы, структуры правительства и т.д.

2.18 Заемщики должны проводить оценку каждого предложения на основании его соответствия ТЗ. Предложение должно быть оценено как неприемлемое и оно должно быть отклонено на этом этапе, если оно не соответствует важным аспектам ТЗ или не может набрать указанный в ППП минимальный технический проходной балл.

2.19 В конце процесса технической оценки Заемщик должен составить технический оценочный отчет относительно “качественного аспекта” предложений, и в случае, если контракт подлежит предварительному рассмотрению, представляет его в Банк для рассмотрения и получения заключения «нет возражений». В этом отчете дается обоснование результатов оценки, и описываются относительные достоинства и недостатки предложений. Вся относящаяся к процессу оценки документация (например, листы с индивидуальными отметками) сохраняется до момента завершения проекта и его аудиторской проверки.



## Оценка стоимости

2.20 После завершения оценки качества и выдачи Банком заключения «нет возражений», Заемщик должен уведомить подавших предложения консультантов о количестве технических баллов, которые набрал каждый из консультантов, и проинформировать тех консультантов, предложения которых не соответствовали необходимому минимуму или были признаны не отвечающими требованиям ППП и ТЗ, о том, что их финансовые предложения будут возвращены невскрытыми после подписания контракта. Одновременно с этим Заемщик должен направить уведомления набравшим минимальный проходной балл консультантам о дате, времени и месте вскрытия финансовых предложений. Дата вскрытия должна быть предоставлять консультантам достаточное время для того, чтобы обеспечить свое присутствие при вскрытии финансовых предложений. Финансовые предложения должны вскрываться публично в присутствии представителей консультантов, желающих присутствовать при вскрытии предложений (лично или в онлайн-режиме). Название консалтинговой фирмы, технические баллы и предлагаемая цена должны быть зачитаны вслух (и размещены на сайте при подаче электронных предложений) и задокументированы после вскрытия финансовых предложений, а копия этого документа должна незамедлительно быть направлена в Банк. Заемщик должен составить протокол публичного вскрытия предложений и незамедлительно отправить копию этого документа в Банк, а также всем консультантам, подавшим предложения.

2.21 Затем Заемщик должен изучить финансовые предложения. При наличии каких-либо арифметических ошибок они должны быть исправлены. С целью сопоставления предложений цены должны быть конвертированы в единую валюту по усмотрению Заемщика (местная валюта или свободно конвертируемая иностранная валюта), в соответствии с положениями ППП. Заемщик осуществляет этот перевод, используя курсы продажи (обмена) этих валют, установленные для аналогичных операций официальным источником (таким, как Центральный банк) или одним из коммерческих банков, или приведенные в газете, имеющей международное распространение. Источник используемого курса обмена и дата этого курса указывается в ППП при условии, что такая дата не должна предшествовать четырем неделям до истечения срока подачи предложений, и не быть позднее, первоначальная дата истечения срока действия предложения.

2.22 В целях оценки из «стоимости» исключаются местные определяемые косвенные налоги<sup>31</sup> по контракту и подоходный налог, взимаемый в стране Заемщика со стоимости услуг, оказываемых в стране Заемщика сотрудниками-нерезидентами консалтинговой фирмы. Стоимость должна включать в себя вознаграждение за работу консультанта и другие расходы, такие, как поездки, перевод, печатание отчета и расходы на секретарские услуги. Предложение с наименьшей стоимостью может получить финансовый балл равный 100, а остальные предложения получают финансовые баллы, обратно пропорциональные их ценам. В качестве альтернативы при определении шкалы стоимости можно использовать метод прямой пропорции или другие методы. Применяемая методика должна быть описана в ППП.

---

<sup>31</sup> Все косвенные налоги, начисляемые на счета-фактуры по контракту, на национальном, региональном и муниципальном уровнях.

## **Общая оценка по качеству и стоимости**

2.23 Чтобы получить общий балл, нужно взвесить баллы, полученные за качество и стоимость и сложить их. Вес “стоимости” выбирается с учетом сложности задания и относительного значения качества. За исключением услуг, указанных в разделе III, вес стоимости, как правило, определяется в 20 баллов из общего балла 100. Предлагаемые веса качества и стоимости должны быть указаны в ППП. Фирма, набравшая наибольший общий балл, должна быть приглашена к проведению переговоров.

## **Переговоры и присуждение контракта**

2.24 В ходе переговоров обсуждаются ТЗ, методика, кадровая политика, вклад Заемщика, а также особые условия контракта. Такое обсуждение не должно приводить к существенному изменению первоначального варианта ТЗ или условий контракта, чтобы это не повлияло на качество конечного продукта, его стоимость и значение первоначальной оценки. Не допускается крупное сокращение исходных материально-технических ресурсов исключительно в целях соблюдения бюджета. Окончательный вариант ТЗ и согласованная методика включаются в “описание услуг”, которое составляет часть контракта.

2.25 Отобранная фирма не имеет права заменять основной персонал за исключением тех случаев, когда обе стороны согласны с тем, что чрезмерная задержка процесса отбора делает такую замену неизбежной, или если такие изменения имеют решающее значение для достижения целей задания.<sup>32</sup> В противном случае, когда выясняется, что ведущие сотрудники были включены в предложение без получения подтверждения их готовности участвовать в работе, фирма может быть дисквалифицирована, а сам процесс продолжен с привлечением фирмы, имеющей второй по величине рейтинг. Предложенные в качестве замены ведущие сотрудники должны обладать квалификацией, аналогичной или более высокой, чем изначально предложенный персонал.

2.26 В ходе финансовых переговоров даются разъяснения по поводу налоговых обязательств консультанта в стране Заемщика (если таковые существуют) и того, как эти налоговые обязательства были или будут отражены в контракте. Поскольку выплаты по контрактам с фиксированной ценой основаны на передаче результатов работы (или продукции), предложенная цена включает все затраты (рабочее время, накладные расходы, поездки, гостиница и пр.). В результате, если метод отбора по контракту с фиксированной ценой включал в качестве компонента цену, эта цена не должна быть предметом переговоров. В случае повременных контрактов выплата производится на основе вклада консультанта (рабочего времени и возмещаемых затрат), а предложенная цена должна включать расценки на работу персонала и оценку объема возмещаемых затрат. Если метод отбора включал цену в качестве компонента,

---

<sup>32</sup> Этот риск можно свести к минимуму благодаря определению в ППП реалистичных сроков действия предложений и проведению эффективной оценки.

то расценки на работу персонала не должны быть предметом переговоров, за исключением особых обстоятельств, таких, как, например, более высокая величина ставки, чем обычно предлагаемая консультантами для аналогичных контрактов. Поэтому запрет на переговоры не исключает право заказчика просить разъяснений, и если тарифы являются слишком высокими, просить изменить их после соответствующих консультаций с Банком. Возмещаемые затраты должны оплачиваться на основании фактических расходов по их стоимости по предъявлению квитанций, и поэтому они не являются предметом для переговоров. Тем не менее, если заказчик желает определить предельную цену за единицу определенных возмещаемых затрат (например, дорожные расходы или стоимость проживания в гостинице), то он должен указать максимальный уровень таких расходов в ППП, либо определить размер суточных в ППП.

2.27 Если в ходе переговоров стороны не могут договориться о приемлемом контракте, Заемщик должен прекратить эти переговоры и пригласить к переговорам фирму, имеющую следующий по величине рейтинг. До принятия этого шага Заемщик должен проконсультироваться с Банком. Консультант должен быть проинформирован о причинах прекращения переговоров. После начала переговоров с имеющей следующий по величине рейтинг фирмой, Заемщик не может возобновлять переговоры с предыдущей фирмой. После успешного завершения переговоров и выдачи Банком заключения «нет возражений» относительно парафированного контракта, Заемщик должен незамедлительно уведомить остальные фирмы, вошедшие в краткий список, о том, что их участие в конкурсных торгах было unsuccessfulным.

### **Публикация сообщения о присуждении контракта**

2.28 После присуждения контракта Заемщик должен опубликовать в бюллетене ООН *UNDB online* и в *dgMarket* следующие сведения: (a) названия всех консультантов, подавших предложения; (b) балл, присвоенный каждому консультанту; (c) оценка стоимости предложений каждого консультанта; (d) окончательный рейтинг баллов консультантов; (e) название консультанта, ставшего победителем конкурсных торгов, а также цену, продолжительность и общий объем контракта. Та же информация должна быть разослана всем консультантам, которые подали предложения.

### **Разъяснения по результатам отбора**

2.29 В публикации сообщения о присуждении контракта (об этом сообщении говорится в параграфе 2.28), Заемщик должен указать, что консультанты, желающие выяснить причины, по которым их предложения не были отобраны, могут обратиться за разъяснениями к Заемщику. Заемщик должен незамедлительно предоставить разъяснения относительно того, почему данное предложение не было отобрано - на выбор консультанта либо в письменной форме, либо на встрече по итогам проведения тендера. Запрашивающий разъяснение консультант должен нести все расходы на посещение такой встречи.

## **Отказ от всех предложений и повторное приглашение**

2.30 Заемщик имеет право отказаться от всех предложений только в том случае, если все предложения не отвечают предъявленным требованиям и неприемлемы, поскольку они либо имеют серьезные недостатки в том, что касается соответствия ТЗ, либо если они предусматривают расходы, значительно превосходящие первоначальную смету. В последнем случае необходимо после проведения консультаций с Банком изучить возможности увеличения бюджета или сокращения объема услуг, ожидаемых от фирмы. Перед тем, как отклонить все предложения и издать приглашение к подаче новых предложений, Заемщик должен направить уведомление Банку, указав причины отказа от всех предложений, и получить от Банка резолюцию “нет возражений” прежде, чем будет оформлен такой отказ и начат новый процесс отбора. Новый процесс отбора может предусматривать внесение изменений в ППП (включая краткий список фирм), а также бюджет. Эти изменения подлежат согласованию с Банком.

## **Конфиденциальность**

2.31 Информация, касающаяся оценки предложений, а также рекомендации по присуждению контрактов не подлежат разглашению консультантам, которые подали предложения, а также другим лицам, которые официально не связаны с этим процессом, до публикации сообщения о присуждении контракта с победителем торгов, за исключением случаев, предусмотренных в пунктах 2.20 и 2.27.

## **III. ПРОЧИЕ МЕТОДЫ ОТБОРА**

### **Общие положения**

3.1 В данном разделе описаны прочие методы отбора помимо ОКС, а также условия, в которых их применение целесообразно. Все соответствующие<sup>33</sup> положения раздела II (ОКС) должны быть применимы во всех случаях организации конкурсного отбора.

### **Отбор по качеству (ОК)**

3.2 ОК приемлем для заданий следующих типов:

- (a) сложные или узко специализированные задания, для которых трудно разработать точное ТЗ и точно определить необходимые затраты консультантов, и в отношении которых заказчик ожидает от консультантов демонстрации новаторских подходов в предложениях (например, исследования экономики страны, отраслевые исследования, многоотраслевые технико-экономические обоснования, проектирование установки по переработке опасных отходов, разработка генерального плана развития города, реформы финансового сектора);
- (b) задания, имеющие важные последствия с точки зрения дальнейшей работы и цель которых заключается в том, чтобы получить самых лучших экспертов (например, технико-экономические обоснования и техническое проектирование крупных объектов инфраструктуры, таких, как большие плотины; проведение исследований экономической политики национального значения; исследования управления крупными государственными ведомствами); а также
- (c) задания, которые могут быть выполнены самыми разными способами, что делает невозможным сопоставление предложений (например, рекомендации по вопросам управления, а также отраслевые исследования и исследования в области экономической политики, при проведении которых ценность услуг зависит от качества анализа).

3.3 В рамках методики отбора по качеству в ППП может быть сделан запрос на подачу только технических предложений (без финансовых предложений) или запрос на одновременную подачу технических и финансовых предложений, но в разных конвертах (система двух конвертов). В ППП указывается либо ориентировочный бюджет, либо расчетное рабочее время ведущих сотрудников с оговоркой, что эта информация приводится только в качестве ориентира и что консультанты имеют полное право предлагать свои расчеты.

---

<sup>33</sup> Все положения раздела II применимы с изменениями и ограничениями, соответствующими методу отбора консультантов, применяемому в данном случае. Размещение объявления с запросом о выражении заинтересованности не требуется, когда применяется метод внеконкурсного отбора.

3.4 Если были запрошены только технические предложения, то после проведения оценки технических предложений по той же методике, что и в случае ОКС, Заемщик просит Консультанта, техническое предложение которого имеет самый высокий рейтинг, представить подробное финансовое предложение. Затем Заемщик и Консультант проводят переговоры по финансовому предложению<sup>34</sup> и контракту. Все остальные аспекты процесса отбора идентичны ОКС, включая публикацию сообщения о присуждении контракта, описанной в пункте 2.28 за исключением того, что публикации подлежит только цена победившей фирмы. Если консультантов изначально пригласили к подаче финансовых предложений вместе с техническими, то, как и в случае с ОКС, необходимо предусмотреть соответствующие меры, обеспечивающие вскрытие ценового предложения только отобранной фирмы и возвращение невскрытых ценовых предложений остальных фирм после успешного завершения переговоров.

### **Отбор в условиях фиксированного бюджета (ОУФБ)**

3.5 Этот метод приемлем только для простых заданий, которые поддаются точному определению и имеют фиксированный бюджет. В ППП указывается имеющийся бюджет, а консультантам предлагается представить в разных конвертах свои самые лучшие технические и финансовые предложения в пределах бюджета. ТЗ должно быть особенно тщательно продумано, оно должно гарантировать достаточность бюджета для выполнения консультантами предполагаемых задач. Сначала аналогично методике ОКС проводится оценка всех технических предложений. Затем публично вскрываются предложения с ценами, и цены зачитываются вслух. Предложения, выходящие за рамки указанного бюджета, отклоняются. Выбирается и приглашается к проведению переговоров по контракту тот Консультант, который представил техническое предложение, получившее самый высокий рейтинг. Публикация сообщения о присуждении контракта должна производиться в соответствии с пунктом 2.28.

### **Отбор по наименьшей стоимости (ОНС)**

3.6 Этот метод приемлем только для отбора консультантов для выполнения заданий, которые носят типовой или стандартный характер (аудиторские проверки, техническое решение для простых объектов и т.д.), когда существуют установившиеся практика и нормы. Согласно этого метода, определяется “минимальный” проходной балл за “качество”. К подаче предложений, которые подаются в двух конвертах, приглашаются фирмы, включенные в краткий список. Сначала вскрываются и оцениваются технические предложения. Предложения, не набравшие минимального проходного балла,<sup>35</sup> отклоняются, после чего публично вскрываются оставшиеся финансовые предложения. Выбирается фирма, предложившая наименьшую цену, а публикация сообщения о присуждении контракта осуществляется таким же образом,

---

<sup>34</sup> Финансовые переговоры по ОК включают в себя переговоры по всем аспектам вознаграждения и других расходов консультанта.

<sup>35</sup> Этот метод не должен применяться взамен ОКС, он должен применяться только в особых случаях стандартного и рутинного характера, где роль интеллектуального компонента является минимальной. Для этого метода минимальный проходной балл составляет 70% и выше.

как это описано в пункте 2.28. При определении минимального проходного балла в рамках этой методики следует помнить о том, что все предложения, набравшие больше этого минимума, конкурируют друг с другом только по “стоимости”. Минимальный проходной балл должен быть указан в ППП.

## **Отбор по квалификации консультантов (ОКК)**

3.7 Этот метод применим к небольшим<sup>36</sup> заданиям, когда нет оснований для подготовки и оценки конкурентных предложений. В таких случаях Заемщик должен подготовить ТЗ, пригласить консалтинговые фирмы прислать свидетельства своей заинтересованности и информацию о своем опыте и квалификации, которые имеют значение для выполнения задания, составить краткий список и выбрать фирму, имеющую наиболее подходящую квалификацию и самые высокие рекомендации. Выбранной фирме должна получить предложение о представлении общего технико-финансового предложения, после чего следует приступить к переговорам по контракту.

3.8 Заемщик должен опубликовать в бюллетене ООН *UNDB online* и в *dgMarket* название консалтинговой фирмы, которой был присужден контракт, цену, продолжительность и объем контракта. Эта публикация может осуществляться на ежеквартальной основе и в формате суммирующей таблицы, охватывающей предыдущий период.

## **Внеконкурсный отбор (ВО)**

3.9 В отличие от конкурсных торгов, внеконкурсный отбор консультантов не дает выигрыша по качеству и цене, не обладает “прозрачностью” выбора и может способствовать использованию неприемлемых методов. По этой причине внеконкурсный отбор должен применяться только в исключительных случаях. Основания для внеконкурсного отбора анализируются с учетом общих интересов заказчика и проекта, а также ответственности Банка за обеспечение экономичности и эффективности и предоставление максимальных возможностей всем удовлетворяющим требованиям консультантам

3.10 Внеконкурсный отбор приемлем только в том случае, если он обеспечивает очевидные преимущества по сравнению с конкурсными торгами: (а) для задач, являющихся естественным продолжением предыдущей работы, проведенной той же фирмой (см. следующий пункт), (b) в экстренных случаях, таких как реагирование на катастрофы, а также для отбора консультационных услуг, необходимых в период, непосредственно следующий за чрезвычайной ситуацией, (с) в случае выполнения очень небольших<sup>37</sup> заданий, или (d) в ситуациях, когда только одна фирма имеет необходимую квалификацию или опыт, представляющие исключительную ценность для данного задания.

---

<sup>36</sup> Предельные долларové суммы “небольших заданий” определяются в каждом конкретном случае с учетом характера и сложности задания, но при любых обстоятельствах они не должны превышать 200 000 долларов США.

<sup>37</sup> Предельные долларové суммы “очень небольших заданий” определяются в каждом конкретном случае с учетом характера и сложности задания, но при любых обстоятельствах они не должны превышать 100 000 долларов США.

3.11 В тех случаях, когда необходимо обеспечить преимущество работ, в первоначальном ППП оговаривается такая перспектива, и, по возможности, факторы отбора Консультанта должны учитывать вероятность продолжения работ. Преимущество технического подхода, приобретенный опыт и непрерывная профессиональная ответственность того же Консультанта могут быть факторами предпочтительности сохранения изначального консультанта проведению новых конкурсных торгов, при условии удовлетворительного выполнения первого задания. В случае заданий, являющихся продолжением предыдущей работы, Заемщик просит изначального выбранного Консультанта подготовить техническое и финансовое предложения на основании составленного Заемщиком ТЗ, после чего эти предложения обсуждаются на переговорах.

3.12 Если контракт на первоначальное задание был присужден не на конкурсной основе или в условиях лимитированного финансирования или если задание, являющееся продолжением предыдущей работы, намного превышает ее по стоимости, как правило, используется приемлемая для Банка процедура конкурсных торгов, причем Консультант, выполнивший первоначальный объем работ, обычно не исключается из рассмотрения, если он выражает свою заинтересованность. Банк будет рассматривать исключения из этого правила только в особых ситуациях и только в том случае, если организация нового конкурса не представляется возможной.

3.13 Заемщик должен опубликовать в бюллетене ООН *Development Business online* и в *dgMarket* название консалтинговой фирмы, которой был присужден контракт, цену, продолжительность и объем контракта. Эта публикация может осуществляться на ежеквартальной основе и в формате суммирующей таблицы, охватывающей предыдущий период.

### **Коммерческая практика**

3.14 В тех случаях, когда происходит перекредитование займа через финансового посредника предприятиям частного сектора или независимым коммерческим структурам государственного сектора, Субзаемщик может применять общепризнанную практику частного сектора или коммерческую практику, определенные Банков в качестве приемлемых. Следует также рассмотреть возможность применения описанных выше процедур конкурсных торгов, особенно для больших заданий.



## Отбор консультантов особых категорий

3.15 *Выбор органов ООН в качестве консультантов.* Органы ООН могут быть наняты в качестве консультантов, если они имеют необходимую квалификацию для предоставления технического содействия и рекомендаций в соответствующей области. Однако в процессе конкурсного отбора они не должны получать никаких льгот, за исключением того, что Заемщики могут согласиться с привилегиями и иммунитетами, предоставленными органам ООН и их сотрудникам в рамках существующих международных конвенций, и согласовать с органами ООН особые механизмы оплаты, предусмотренные уставами этих органов, при условии приемлемости для Банка. В целях нейтрализации привилегий организаций ООН, а также других преимуществ (например, таких, как освобождение от налогов, другие льготы и особые условия оплаты) должен применяться метод ОКС. Организации ООН могут быть наняты на внеконкурсной основе, если при этом удовлетворены критерии, изложенные в пункте 3.10 настоящего Руководства.

3.16 *Использование неправительственных организаций (НПО).* НПО - это добровольные некоммерческие организации, которые могут обладать уникальной квалификацией для оказания содействия в подготовке, управлении и реализации проектов, главным образом, благодаря своей деятельности на местах, знанию местных проблем, нужд местного населения и/или применению подходов, обеспечивающих активное участие заинтересованных сторон. НПО могут войти в краткий список, если они представят свидетельства своей заинтересованности и если их квалификация удовлетворяет Заемщика и Банк. Желательно, чтобы Заемщики не включали консалтинговые фирмы в краткий список для предоставления услуг, для которых НПО имеют лучшую квалификацию. В случае с заданиями, в которых участие широкого круга заинтересованных сторон и хорошие знания местных условий имеют особое значение, в состав краткого списка могут входить только одни НПО. При такой ситуации применяется процедура ОКС, а критерии оценки должны отражать уникальность НПО – такие как добровольный и некоммерческий характер этих организаций, знание местных условий, масштаб деятельности и репутация. Заемщики могут выбирать НПО на внеконкурсной основе, если при этом удовлетворены критерии, изложенные в пункте 3.10. настоящего Руководства.

3.17 *Агенты по закупкам (АЗ).* Когда Заемщик не имеет необходимой организационной структуры, ресурсов или опыта, для него может оказаться полезным и эффективным привлечение в качестве агента какой-либо фирмы, специализирующейся в организации закупок. Когда АЗ используются специально в качестве «агентов», осуществляющих закупки конкретных товаров, и работают, как правило, в собственных офисах, им обычно выплачивается определенный процент от стоимости организованных ими закупок или сочетание такого процента с фиксированной платой. В этих случаях АЗ должны отбираться с применением процедуры ОКС, причем стоимости придается вес до 50 процентов. Однако, когда АЗ оказывают лишь консультационные услуги по организации закупок или выполняют роль «агентов» как таковых для всего проекта в отведенном для этого офисе, то им платят на повременной основе, и в таких случаях такие агенты выбираются так же, как и для других консультационных заданий, с использованием процедур ОКС и повременного контракта, указанных в настоящем Руководстве. Агент должен

следовать процедурам закупок, установленным в утвержденных Банком Соглашении о займе и плане закупок от имени Заемщика, включая применение банковского стандарта ППП, процедуры рассмотрения и оформления.

3.18 *Агенты по техническому осмотру.* По желанию Заемщика, могут быть наняты инспекционные агентства для проведения технического осмотра и сертификации товаров до отправки или по прибытии в страну Заемщика. В ходе такого технического осмотра обычно проверяются качество и количество соответствующих товаров, а также обоснованность цены. Инспекционные агентства выбираются с использованием процедуры ОКС, причем стоимости придается вес до 50 процентов, а контракт предусматривает оплату в виде определенного процента от стоимости проверенных и сертифицированных товаров.

3.19 *Банки.* Инвестиционные и коммерческие банки, финансовые фирмы и организаторы фондов, нанимаемые Заемщиками для реализации активов, выпуска финансовых инструментов и осуществления других корпоративных финансовых операций (особенно в контексте приватизации) выбираются с применением методики ОКС. В ППП указываются критерии отбора, имеющие значение для данного вида деятельности (например, опыт выполнения аналогичных заданий или наличие сети потенциальных покупателей), и стоимость услуг. В дополнение к обычному вознаграждению (так называемому “гонорару”) сумма оплаты включает “плату за успешное проведение операции”; эта плата может быть фиксированной, но, как правило, она представляет собой определенный процент от стоимости продаваемых активов или других финансовых инструментов. В ППП оговаривается, что при оценке стоимости будет учитываться размер платы за успешное проведение операции - либо в сочетании с гонораром, либо отдельно. Если эта плата учитывается отдельно, всем консультантам, включенным в краткий список, устанавливается стандартный гонорар, который указывается в ППП, а баллы финансовой оценки выставляются на основании платы за успешное проведение операции. При совместной оценке (особенно в случае крупных контрактов) стоимости может быть приписан вес, более высокий, чем рекомендуется в пункте 2.23, или отбор может осуществляться только по стоимости среди тех участников, которые набрали минимальный проходной балл по качеству предложений. В ППП следует четко указать, как будут подаваться предложения и как будет проводиться их сопоставление.

3.20 *Аудиторы.* Как правило, аудиторы выполняют аудиторские задания в соответствии четко определенными ТЗ и профессиональными стандартами. Отбор этих фирм происходит по методике ОКС, когда стоимость является важным фактором отбора (40-50 баллов), или методике “отбора по наименьшей стоимости”, описанной в пункте 3.6. Для очень небольших<sup>38</sup> заданий может применяться ОКК.

3.21 *«Подрядчики, оказывающие услуги».* Проекты, осуществляемые, в частности, в социальном секторе, могут предусматривать привлечение большого числа физических лиц, оказывающих услуги на контрактной основе (например, такие социальные работники, как медсестры и фельдшеры). В проектной документации и Соглашении о займе должны быть указаны их должностные инструкции, квалификационный

---

<sup>38</sup> См. сноску 33.

минимум, условия найма, процедуры отбора и степень участия Банка в рассмотрении этих процедур и документов, а контракт должен быть включен в план закупок, утвержденный Банком.

## IV. ТИПЫ КОНТРАКТОВ И ВАЖНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### Типы контрактов

4.1 *Контракт с твердой ценой.*<sup>39</sup> Контракты с твердой ценой используются, главным образом, для заданий, в рамках которых можно четко определить содержание и продолжительность услуг, а также ожидаемый от консультантов конечный результат. Они широко используются для выполнения простого планирования, подготовки технико-экономических обоснований, проведения экологических исследований, детального проектирования типовых или распространенных сооружений, подготовки систем обработки данных и т.д. Оплата увязывается с получением конечных результатов, например, составлением отчетов, чертежей, ведомостей объемов работ, документации для торгов и компьютерных программ. Контракты с твердой ценой просты в управлении, поскольку оплата осуществляется по представлению четко оговоренных результатов.

4.2 *Контракты с повременной оплатой.*<sup>40</sup> Контракты этого типа приемлемы в тех случаях, когда трудно определить объем и продолжительность услуг - либо потому, что оказание этих услуг связано с деятельностью других лиц, период осуществления которой может колебаться, либо потому, что трудно оценить работу, которую консультанты должны выполнить для достижения целей задания. Контракты этого типа широко используются при выполнении сложных исследований, осуществлении надзора за строительными работами, оказании консультационных услуг и выполнении большинства заданий, связанных с подготовкой кадров. Оплата производится на основе согласованных часовых, суточных, недельных или месячных ставок сотрудников (которые, как правило, поименно названы в контракте), а также на основе возмещаемых категорий расходов, исходя из фактических затрат и/или согласованных единичных расценок. Ставки сотрудников включают заработную плату, отчисления в бюджет, накладные расходы, вознаграждение (или прибыль), а также, в случае необходимости, специальные выплаты. В контрактах этого типа должен быть предусмотрен общий потолок выплат консультантам. Такая предельная сумма должна включать непредвиденные расходы на выполнение непредвиденной работы и непредвиденную продолжительность услуг, и, в случае необходимости, ресурсы на корректировку цен. Контракты с повременной оплатой требуют строгого контроля и жесткого управления со стороны заказчика, чтобы обеспечить удовлетворительный ход работ и обоснованность выплат, затребованных консультантами.

4.3 *Контракт, предусматривающий гонорар и/или плату за успешное проведение операции.* Контракты, предусматривающие гонорар и плату за успешное проведение операции широко используются в тех случаях, когда консультанты (банки или финансовые компании) готовят фирмы к продаже или слиянию, особенно при проведении приватизации. Вознаграждение Консультанта включает гонорар и плату за

---

<sup>39</sup> Типовая форма *Контракта на консультационные услуги (Контракт с твердой ценой)*.

<sup>40</sup> Типовая форма *Контракта на консультационные услуги (сложные задания с повременной оплатой)*. Эти документы размещены на сайте Банка по адресу: <http://www.worldbank.org/procure>.

успешное проведение операции, причем последняя, как правило, представляет собой определенный процент от продажной цены активов.

4.4 *Контракт с процентной оплатой.* Такие контракты обычно используются при выполнении архитектурных заданий. Кроме того, их можно использовать применительно к агентам по закупкам и агентам по техническому осмотру. В контрактах с процентной оплатой вознаграждение, выплачиваемое Консультанту, напрямую связано с расчетной или фактической стоимостью строительства в рамках проекта, или стоимостью закупаемых или проверяемых товаров. Переговоры по этим контрактам ведутся, исходя из рыночных норм, существующих для данного вида услуг, и/или расчетной стоимости услуг, выраженной в человеко-месяцах, или в результате проведения конкурсных торгов. Следует учесть, что в случае выполнения архитектурных или проектно-конструкторских заданий процентные контракты, безусловно, не способствуют экономичности технического проекта и потому не поощряются. В этой связи использование таких контрактов при выполнении архитектурных заданий рекомендуется только в том случае, если в их основу положена твердая конечная цена и если они предусматривают оказание услуг, которые поддаются четкому определению (например, не при осуществлении надзора за работами).

4.5 *Контракт с неограниченным периодом поставок (ценовое соглашение).* Такие контракты используются в тех случаях, когда Заемщикам необходимы специализированные услуги “по требованию”, предусматривающие предоставление консультаций по конкретному виду работ, объем и сроки которых невозможно определить заранее. Как правило, они используются для резервирования “консультантов” на случай реализации сложных проектов (например, совет по строительству плотины), квалифицированных арбитров для формирования советов по урегулированию споров, для проведения институциональных реформ, предоставления консультаций по закупкам, обнаружения и устранения технических неполадок и т.д. - обычно на один год и более. Заемщик и фирма согласовывают ставки экспертов, а оплата производится, исходя из фактически потраченного времени.

## **Важные положения**

4.6 *Валюта.* В ППП следует четко указать, что фирмы могут выражать стоимость своих услуг в любой свободно конвертируемой валюте. Если консультанты хотят выразить стоимость в виде суммы платежей в различных валютах, они имеют на это право при условии, что в одном предложении указывается не более трех иностранных валют. Заемщик может потребовать от консультантов указать ту часть стоимости, которую составляют затраты в валюте страны Заемщика. Оплата по контракту производится в валюте или валютах, в которых выражена стоимость предложения.

4.7 *Корректировка цен.* Если предполагаемый срок действия контракта превышает 18 месяцев, то в контракт включается положение о корректировке цен в целях корректировки размера вознаграждения с поправкой на инфляцию за рубежом или в данной стране. Положение о корректировке цен может быть включено в контракты с более кратким сроком действия, если предполагается, что темпы инфляции в данной стране или за рубежом будут высокими и непредсказуемыми.

4.8 *Положения об оплате.* Условия оплаты, включая суммы, подлежащие выплате, график платежей и процедуры оплаты должны быть согласованы в ходе переговоров. Платежи могут производиться регулярно через определенные промежутки времени (как в случае контрактов с повременной оплатой) или по представлении оговоренных результатов работы (как в случае контрактов с твердой ценой). Авансовые выплаты (например, для покрытия расходов на мобилизацию), размер которых превышает 10 процентов от суммы контракта, как правило, подкрепляются гарантией.

4.9 Платежи осуществляются оперативно в соответствии с условиями контракта. В этой связи:

- (a) консультанты могут получать платежи напрямую от Банка, по просьбе Заемщика, или, в исключительных случаях, через аккредитив;
- (b) задержке подлежат только спорные суммы, а остальная часть счета оплачивается в соответствии с контрактом; и
- (c) контракт должен предусматривать выплату штрафа в случае задержки платежа по вине заказчика сверх срока, оговоренного в контракте; размер штрафа указывается в контракте.

4.10 *Гарантия конкурсного предложения и гарантия выполнения контракта.* В случае закупки консультационных услуг предоставление гарантии конкурсного предложения и гарантии выполнения контракта не рекомендуется. Их взыскание зачастую основано на субъективных решениях, ими легко злоупотреблять и, не принося никаких очевидных выгод, приводят к повышению издержек консалтинговой индустрии, которые, в конечном итоге, ложатся на Заемщика.

4.11 *Вклад Заемщика.* Заемщик может выделить для выполнения различных функций в рамках задания своих профессиональных сотрудников. Контракт между Заемщиком и Консультантом должен подробно описывать условия привлечения таких сотрудников (которые именуются персоналом Заемщика), а также те условия, которые должен предоставить Заемщик (например, жилье, офисное помещение, секретарские услуги, коммунальные услуги, материалы и транспорт). В контракте должны быть указаны меры, которые Консультант имеет право предпринять в случае невозможности предоставления ни одной из этих позиций или вынужденного прекращения их предоставления в процессе выполнения задания, а также компенсация, причитающаяся Консультанту в этом случае.

4.12 *Конфликт интересов.* Консультант не имеет права на получение какого-либо вознаграждения в связи с заданием, за исключением того, что оговорено в контракте. Консультант и его дочерние компании не должны быть связаны с консультационной и другой деятельностью, которая противоречит интересам заказчика в рамках контракта. Контракт должен включать положения, ограничивающие предоставление Консультантом других услуг, вытекающих или напрямую связанных с консультационными услугами фирмы согласно требованиям пунктов 1.9 и 1.10 настоящего Руководства.

4.13 *Профессиональная ответственность.* Предполагается, что Консультант будет выполнять задание с должным прилежанием и в соответствии с существующими нормами профессиональной практики. Поскольку ответственность Консультанта перед Заемщиком регулируется применимым правом, нет необходимости оговаривать этот вопрос в контракте, за исключением тех случаев, когда стороны хотят ограничить такую ответственность. В этих обстоятельствах они должны проследить за тем, чтобы: (а) такое ограничение ответственности не распространялось на те случаи, когда Консультант допустил грубую небрежность или совершил намеренный проступок; (b) ответственность Консультанта перед Заемщиком ни в коем случае не должна ограничиваться суммами менее коэффициента общей стоимости контракта, которая должна быть обозначена в ППП и в особых условиях контракта (объем таких ограничений будет зависеть от каждого конкретного случая)<sup>41</sup>; и (с) любое подобное ограничение распространялось только на ответственность Консультанта перед заказчиком, а не на ответственность Консультанта перед третьими сторонами.

4.14 *Замена персонала.* Если в период выполнения задания необходима замена (например, по причине нездоровья или непригодности какого-либо сотрудника), Консультант должен предложить на рассмотрение Заемщика другого сотрудника, имеющего, по крайней мере, такую же квалификацию.

4.15 *Применимое право и урегулирование споров.* В контракте должны быть положения, касающиеся применимого права и суда, который будет заниматься урегулированием споров. Контракты с консалтинговыми фирмами всегда должны включать пункт о разрешении споров. Международный торговый арбитраж может иметь чисто практические преимущества перед другими способами урегулирования споров. В этой связи Заемщикам рекомендуется предусматривать именно этот вид арбитража. Банк не может быть указан в качестве арбитра; также не следует обращаться в банк с просьбой о назначении арбитра.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Заемщику рекомендуется оформить страхование от возможных рисков в размере, превышающем эти суммы.

<sup>42</sup> При этом, однако, подразумевается, что сотрудники Международного центра по инвестиционным спорам (МЦИС), выступая в качестве представителей МЦИС, имеют полное право называться арбитрами.

## V. ОТБОР ИНДИВИДУАЛЬНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ

5.1 Индивидуальные консультанты привлекаются к выполнению заданий, когда: (a) нет необходимости в найме группы специалистов; (b) нет необходимости в получении дополнительной профессиональной поддержки извне (из головного офиса фирмы); (c) важнейшим требованием является опыт и квалификация отдельного лица. В тех случаях, когда количество индивидуальных консультантов затрудняет управление или обеспечение коллективной ответственности, рекомендуется привлечение консалтинговой фирмы.

5.2 Отбор индивидуальных консультантов осуществляется с учетом их квалификационной приемлемости для выполнения конкретного задания. Публикации объявлений о закупках не требуется,<sup>43</sup> и Консультантам нет необходимости подавать предложения. Консультантов отбирают путем сопоставления квалификации как минимум трех кандидатов из тех, кто выразил заинтересованность в выполнении задания, или среди тех, к кому напрямую обратился Заемщик. Индивидуальные консультанты, отбираемые для сравнения квалификаций, должны отвечать минимальным квалификационным требованиям; те консультанты, которые отбираются для найма Заемщиком, должны быть наиболее квалифицированными и иметь все возможности для выполнения задания. Их возможности оцениваются по полученному образованию, имеющемуся опыту и, в случае необходимости, знанию местных условий (например, местного языка, культуры, административной системы и государственной структуры).

5.3 Время от времени в качестве индивидуальных консультантов можно привлекать постоянных или временных сотрудников консалтинговых фирм. В таких случаях положения о конфликте интересов, изложенные в настоящем Руководстве, относятся к головной компании.

5.4 В отдельных случаях индивидуальные консультанты могут отбираться на внеконкурсной основе при наличии на то должных оснований, таких как (a) задание является продолжением предыдущей работы, выполненной Консультантом, на которую он был нанят на конкурсной основе; (b) ожидаемая продолжительность заданий составляет менее шести месяцев; (c) чрезвычайные ситуации, вызванные природными бедствиями; и (d) индивидуальный консультант является единственным консультантом, обладающим квалификацией для выполнения данного задания.

---

<sup>43</sup> Однако в ряде случаев Заемщики могут по своему усмотрению использовать преимущества публикации объявлений.



## **ПРИЛОЖЕНИЕ 1: НАДЗОР БАНКА ЗА ПРИНЯТИЕМ РЕШЕНИЙ ОБ ОТБОРЕ КОНСУЛЬТАНТОВ**

### **Разработка графика процесса отбора**

1. Банк должен осуществлять надзор за процессом отбора в целях найма консультантов, предлагаемых Заемщиком в плане закупок для обеспечения выполнения условий Соглашения о займе и положений настоящего Руководства. План закупок должен охватывать начальный период продолжительностью как минимум 18 месяцев. Заемщик должен обновлять План закупок на ежегодной основе или по мере необходимости с охватом следующих 18 месяцев выполнения проекта. Любые предложения о пересмотре Плана закупок должны подаваться в Банк для предварительного согласования.

### **Предварительное рассмотрение**

2. В отношении всех контрактов, которые подлежат предварительному рассмотрению Банком:

- (a) Заемщик, перед рассылкой приглашений к подаче предложений, должен представить в Банк на рассмотрение и вынесение резолюции «нет возражений» предлагаемую смету и ППП (включая краткий список). Заемщик должен вносить в краткий список и в документацию те изменения, которые обоснованно запросит Банк. Любые последующие изменения требуют получения резолюции Банка «нет возражений» прежде, чем ППП направляется консультантам, включенным в краткий список<sup>44</sup>.
- (b) После проведения технической оценки Заемщик должен представить в Банк достаточный для рассмотрения срок отчет о технической оценке (который, по запросу Банка, может быть подготовлен приемлемыми для Банка экспертами) и копии предложений, если они запрошены Банком. Если, по мнению Банка, результаты технической оценки не соответствуют положениям ППП, Банк должен незамедлительно сообщить об этом Заемщику, указывая основания для такого решения. В противном случае Банк должен выдать резолюцию «нет возражений» на отчет о технической оценке. Если в оценочном отчете рекомендуется отказ от всех предложений, Заемщик также должен запросить у Банка резолюцию «нет возражений».

---

<sup>44</sup> В случае контрактов, присуждаемых на основании параграфа 3.12, где проведение нового конкурсного отбора не представляется возможным, Заемщик не должен приступать к переговорам без первоначального представления на рассмотрение в Банк необходимого обоснования и получения резолюции "нет возражений" от Банка, в других случаях должен соблюдать требования всех основных положений данного параграфа 2.

- (c) Заемщик далее может приступить к вскрытию финансовых предложений лишь после получения резолюции Банка “нет возражений” по технической оценке. Когда фактором отбора консультантов является цена, Заемщик может приступить к финансовой оценке в соответствии с положениями ППП. Заемщик должен передать в Банк для сведения итоговый оценочный отчет вместе с рекомендуемой кандидатурой фирмы-победителя. Заемщик должен известить фирму, которая в ходе итоговой оценки получила самый высокий общий балл, о своем намерении присудить этой фирме контракт и пригласить ее к переговорам.
- (d) Если Заемщик получает жалобы от консультантов, в Банк должны быть направлены копия жалобы и копия ответа Заемщика.
- (e) Если в результате анализа жалобы Заемщик изменит свою рекомендацию по присуждению контракта, причины такого решения и доклад о пересмотренной оценке должны быть представлены в Банк для получения резолюции «нет возражений». Заемщик должен обеспечить повторную публикацию о присуждении контракта в формате, указанном в пункте 2.28 настоящего Руководства.
- (f) После завершения переговоров, Заемщик должен представить в Банк копию парафированного контракта, заключенного в процессе переговоров, предоставляя достаточное время на его проверку. Если в контракте, заключенном в процессе переговоров, был заменен ведущий персонал или были внесены какие-либо изменения в ТЗ, Заемщик должен выделить изменения и представить объяснение, почему эти изменения приемлемы и необходимы.
- (g) Если, по мнению Банка, итоговый оценочный отчет, рекомендации по присуждению контракта и/или контракт, по которому проведены переговоры, не соответствуют положениям ППП, он незамедлительно должен сообщить об этом Заемщику, указывая основания для такого решения. В противном случае Банк должен дать окончательную резолюцию “нет возражений” на присуждение контракта. Заемщик должен подтвердить присуждение контракта только после получения от Банка резолюции “нет возражений”.
- (h) После подписания контракта и до подачи первой заявки на расходование средств по этому контракту Заемщик должен предоставить в Банк копию окончательного варианта контракта.
- (i) Информация о содержании и объеме контракта вместе с названием и адресом фирмы подлежат публичному оглашению Банком после получения Заемщиком подписанной копии контракта.

3. *Изменения в подписанном контракте.* В случае с контрактами, подлежащими предварительному рассмотрению, до принятия решения о значительном продлении оговоренного срока выполнения контракта, выдачи согласия на любое существенное изменение объема услуг, замену ведущих сотрудников, отмену условий контракта или внесение каких-либо поправок в контракт, которые в совокупности приведут к

повышению первоначальной суммы контракта более чем на 15 процентов, Заемщик должен получить резолюцию Банка «нет возражений» о предполагаемом продлении сроков, изменении, замене, отмене или внесении поправок. Если, по мнению Банка, такое предложение не соответствует положениям Соглашения о займе и/или плана закупок, он должен незамедлительно сообщить об этом Заемщику, указывая основания для такого решения. Копии всех поправок к контракту должны быть направлены в Банк.

4. *Перевод.* Если контракт подлежит предварительному рассмотрению и составлен на национальном языке (или на языке, повсеместно используемом в стране Заемщика для коммерческих операций), чтобы облегчить процесс рассмотрения Банку должен быть передан заверенный перевод на международные языки, указанные в ППП (английский, французский или испанский), оценочного отчета и парафированного контракта. Кроме того, Банку должны быть предоставлены также заверенные переводы любых последующих изменений таких контрактов.

### **Последующее рассмотрение**

5. Заемщик должен хранить всю документацию в отношении каждого контракта, не подпадающего под действие пункта 2, в течение срока выполнения проекта и до двух лет после даты завершения действия Соглашения о займе. Данная документация, помимо прочего, должна включать подписанный оригинал контракта, анализ соответствующих предложений и рекомендации о присуждении для изучения Банком или его консультантами; исключение составляют контракты, присужденные на внеконкурсной основе – в случае с ними документация должна включать обоснование, описание квалификации и опыта консультантов, а также подписанную копию контрактов. Заемщик также должен предоставить такие документы Банку по требованию. Если, по мнению Банка, присуждение контракта не соответствовало согласованным процедурам, указанным в Соглашении о займе и далее конкретизированным в одобренном Банком плане закупок, или сам контракт не соответствует таким процедурам, Банк незамедлительно должен проинформировать Заемщика о применении пункта 1.17 настоящего Руководства, указывая основания для такого решения.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТОВ (ИК)**

1. Заемщик должен использовать изданные Банком типовые ППП, в состав которых входит ИК, относящаяся к большинству заданий. Если в исключительных обстоятельствах Заемщику необходимо внести поправки в типовую ИК, он должен вносить их в таблицы технических данных, не меняя основной текст. ИК содержит необходимые сведения о задании, а именно:

- (a) очень краткое описание задания;
- (b) типовые формы технического и финансового предложений;
- (c) Ф.И.О. и координаты сотрудников, к которым следует обращаться за разъяснениями и с которыми, в случае необходимости, должны встречаться представители консультантов;
- (d) подробное описание применяемой процедуры отбора, включая: (i) описание двухступенчатого процесса, если это необходимо; (ii) перечисление критериев технической оценки и веса, приписываемого каждому из этих критериев; (iii) подробное описание финансовой оценки; (iv) относительный вес качества и цены в случае ОКС; (v) минимальный проходной балл по качеству; (vi) подробные сведения о публичном вскрытии финансовых предложений;
- (e) расчет объема вклада основных сотрудников (в человеко-месяцах), который требуется от консультантов, или общего размера бюджета, но не обоих одновременно;
- (f) указание о минимальном опыте работы, образовании и так далее, ожидаемых от ведущих сотрудников;
- (g) подробная информация и статус любого внешнего финансирования;
- (h) информация о переговорах; финансовая и прочая информация, которая потребуется от выбранной фирмы в ходе переговоров по контракту;
- (i) крайний срок подачи предложений;
- (j) валюта (валюты), в которой выражается, сопоставляется и оплачивается стоимость услуг;
- (k) ссылка на любые законы страны Заемщика, которые могут иметь особое значение для предполагаемого контракта с консультантами;
- (l) заявление о том, что фирма и любая из ее дочерних компаний теряет право на последующую поставку товаров, производство работ или оказание услуг по

проекту, если, по мнению Банка, такая деятельность представляет собой конфликт интересов по отношению к услугам, оказываемых в рамках задания;

- (m) способ подачи предложений, включая требование представления технического и финансового предложений в отдельных запечатанных конвертах так, чтобы гарантировать отсутствие влияния цены на техническую оценку;
- (n) просьба к приглашенной фирме (i) подтвердить получение ППП, (ii) сообщить Заемщику о том, намерена ли она подавать свое предложение;
- (o) краткий перечень консультантов, которым направлено приглашение к подаче предложений, и информация о том, могут ли консультанты, включенные в краткий перечень, объединяться друг с другом;
- (p) срок действия предложений консультантов, в течение которого консультанты обязуются сохранять без изменений предлагаемый состав ведущих сотрудников и придерживаться предложенных ставок и общей цены; в случае продления срока действия предложений - право консультантов не оставлять в силе свое предложение;
- (q) ориентировочная дата, когда выбранный Консультант, как предполагается, приступит к выполнению задания;
- (r) информация о том, (i) будет ли контракт и персонал консультанта освобожден от налогов; если нет, то (ii) каким может быть размер налогов и где можно своевременно получить такую информацию, а также требование о том, чтобы Консультант включил в свое финансовое предложение отдельную, четко обозначенную сумму для покрытия налогов;
- (s) если этого нет в ТЗ или проекте контракта, подробные сведения об услугах, помещениях, оборудовании и сотрудниках, которые должны быть предоставлены Заемщиком;
- (t) описание этапов задания, если это необходимо; вероятность продолжения задания;
- (u) порядок подачи запросов о разъяснении информации, представленной в ППП; а также
- (v) любые условия заключения договора субподряда на часть задания.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 3: РЕКОМЕНДАЦИИ КОНСУЛЬТАНТАМ**

### **Цель**

1. В настоящем Приложении описаны рекомендации консультантам, желающим предоставлять консультационные и профессиональные услуги, финансируемые из средств Банка или трастовых фондов.

### **Ответственность за выбор консультантов**

2. Ответственность за выполнение проекта и, следовательно, за оплату предусмотренных проектом консультационных услуг целиком лежит на Заемщике. От Банка, в свою очередь, требуется, во исполнение статей Соглашения, обеспечить, чтобы средства займа Банка выплачивались лишь по мере расходования средств. Выплата средств займа или гранта осуществляется только по запросу Заемщика<sup>45</sup>. Вместе с заявками Заемщика на снятие средств должна подаваться документация, подтверждающая, что средства используются в соответствии с Соглашением о займе и/или планом закупок (или Соглашением о трастовом фонде). Выплаты могут производиться (а) для возмещения затрат Заемщика по уже произведенным платежам за счет своих собственных средств, (b) непосредственно третьей стороне (консультанту) или (c) коммерческому банку за компенсацию расходов по обеспечению специального обязательства Всемирного Банка по аккредитиву (процедура, которая в случае консультантов является исключительной). Как подчеркивается в пункте 1.4 настоящего Руководства, Заемщик несет ответственность за отбор и наем консультантов. Он делает запрос на подачу предложений, получает и оценивает предложения и присуждает контракт. Контракт заключается между Заемщиком и Консультантом. Банк не является стороной контракта.

### **Роль Банка**

3. Как указано в настоящем Руководстве (Приложение 1), Банк осуществляет контроль за подготовкой ППП, оценкой предложений, рекомендациями по присуждению контракта и контрактом, обеспечивая их соответствие согласованным процедурам, как того требует Соглашение о займе и как далее конкретизировано в плане закупок. Для всех контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению Банком, Банк рассматривает документацию до ее выпуска, как описано в Приложении 1. Кроме того, если на каком-либо этапе отбора (даже после присуждения контракта) Банк приходит к выводу о том, что по какому-либо существенному вопросу не были соблюдены согласованные процедуры, он может объявить о том, что закупки были проведены с нарушением правил, как указано в пункте 1.17. Однако, если Заемщик присудил контракт после получения резолюции Банка “нет возражений”, Банк должен объявить о том, что закупки были проведены с нарушением правил, только в том случае, если резолюция “нет возражений” была выдана на основании неполной,

---

<sup>45</sup> Полное описание процедур расходования средств Всемирного банка представлено в «Руководстве о расходовании средств» (которое размещено на сайте Банка по адресу [http:// www.worldbank.org/projects](http://www.worldbank.org/projects)).

неточной или ложной информации, предоставленной Заемщиком. Более того, если, по мнению Банка, представители Заемщика или Консультанта были замешаны в коррупции или мошенничестве, Банк может применить соответствующие санкции, описанные в пункте 1.22 настоящего Руководства.

4. Банком опубликованы типовые формы ППП и контракты для разных видов консультационных услуг. Как указано в пунктах 2.9 и 2.12 настоящего Руководства, Заемщик обязан использовать эти документы с минимальными изменениями, приемлемыми для Банка, которые необходимы для того, чтобы учесть специфику проекта. Заемщик уточняет и выпускает эту документацию в составе ППП.

## **Информация о консультационных услугах**

5. Информация о консультационных услугах, в том числе краткое описание характера услуг, указание сроков и ориентировочной стоимости, количества человеко-месяцев и т.д., будет, прежде всего, включена в Информационный документ о проекте (ИДП), где описывается подготавливаемый проект. Одновременно аналогичная информация будет включена в описание каждого проекта в Ежемесячной оперативной сводке (ЕОС). Эта информация постоянно обновляется. Каждый проект требует публикации общего извещения о закупках в бюллетене ООН “Development Business” (UNDB-online)<sup>46</sup> и dgMarket, в котором будет дано более подробное описание необходимых услуг, ведомства-заказчика и запланированной стоимости. В случае крупных контрактов,<sup>47</sup> за этим последует специальное извещение в UNDB-online и dgMarket с просьбой “выразить заинтересованность”. Документ по оценке проекта (ДОП) содержит еще более подробную информацию.

6. Информационный документ о проекте (ИДП) и ежемесячную операционную сводную ведомость (ЕОСВ) можно получить по Интернету и в Инфошопе<sup>48</sup> в Банке. Документ по оценке проекта можно получить после утверждения займа. Бюллетень «UNDB» и dgMarket распространяются по интерактивной подписке.

## **Роль Консультантов**

7. По получении ППП консультанты, если они в состоянии выполнить требования ТЗ, а также коммерческие и контрактные условия, должны принять надлежащие меры для подготовки предложения, удовлетворяющего предъявленные требования (например, посетить страну реализации задания, попытаться создать объединение, собрать документацию, сформировать подготовительную группу). Если консультант обнаружит в документации ППП - особенно в процедуре отбора и критериях оценки - какие-либо неясности, пропуски, внутренние противоречия или любые положения, кажущиеся нечеткими, дискриминационными или ограничительными, он должен

---

<sup>46</sup> Бюллетень UNDB является публикацией Организации Объединенных Наций. Информация о подписке доступна по адресу: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Website: [www.devbusiness.com](http://www.devbusiness.com); e-mail: [dbsubscribe@un.org](mailto:dbsubscribe@un.org)) dgMarket ([www.dgmarket.com](http://www.dgmarket.com)) – сервис фонда «Development Gateway», 1889 F Street NW, Washington, DC 20006.

<sup>47</sup> Контракты, предполагаемая стоимость которых превышает US\$200 000.

<sup>48</sup> Адрес Infoshop также является адресом Всемирного Банка: World Bank, 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, USA. База данных проектов находится на сайте в Интернете: <http://www4.worldbank.org/sprojects/>.

обратиться за разъяснениями к Заемщику в письменном виде в течение времени, указанного для этой цели в ППП.

8. В этой связи следует подчеркнуть, что каждый процесс отбора регулируется конкретным ППП, выпущенным Заемщиком, как указано в пункте 1.2 настоящего Руководства. В том случае, когда, по мнению консультантов, какое-либо положение ППП не соответствует Руководству, им следует поднять этот вопрос перед Заемщиком.

9. Консультанты должны следить за тем, чтобы поданное ими предложение, включая всю сопроводительную документацию, запрошенную в ППП, полностью удовлетворяло предъявленным требованиям. Очень важно обеспечить точность *биографических данных* ведущих сотрудников, которые подаются вместе с предложениями. *Биографические данные* должны быть подписаны консультантом и самим сотрудником, а также на них должна быть проставлена дата составления. Несоблюдение важных требований влечет за собой отклонение предложения. После получения и вскрытия технических предложений от консультантов нельзя требовать и им нельзя не разрешать вносить изменения в содержание предложения, состав ведущих сотрудников и т.д. Аналогичным образом, после получения финансовых предложений от консультантов нельзя требовать и им нельзя разрешать вносить изменения в заявленную цену и т.д., за исключением времени переговоров, проводимых в соответствии с положениями ППП. Если продление срока действия предложений явилось причиной невозможности использования ведущих сотрудников, возможна замена ведущих сотрудников на сотрудников, имеющих равную или более высокую квалификацию.

## **Конфиденциальность**

10. Как указано в пункте 2.31, процесс оценки предложений должен носить конфиденциальный характер вплоть до публикации объявления о присуждении контракта, за исключением обнародования технических моментов, как указано в пунктах 2.20 и 2.27. Конфиденциальность позволяет Заемщику и наблюдателям из Банка предотвратить фактическое или кажущееся неправомерное вмешательство. Если в процессе оценки консультанты намерены предложить вниманию Заемщика, Банка или для них обоих дополнительную информацию, им следует сделать это в письменном виде.

## **Действия Банка**

11. Если консультанты намерены поднять проблемы или вопросы относительно процесса отбора, они могут направить в Банк копии своих их переговоров с Заемщиком, или напрямую обратиться в Банк с письмом, если Заемщик не дает оперативного ответа, или если сообщение является жалобой на Заемщика. Все подобные сообщения следует адресовать руководителю проектной группы с копией директору по стране (государству-заемщику), и Региональному советнику по закупкам. Имена руководителей проектной группы имеются в ДОП.

12. При необходимости информация, полученная Банком от консультантов, включенных в краткий список, до наступления крайнего срока подачи предложений,



передается Заемщику с замечаниями Банка и рекомендациями для принятия мер или подготовки ответа.

13. С сообщениями, полученными Банком от консультантов, включенных в краткий список, после вскрытия технических предложений, следует поступать следующим образом. В случае, если контракты не подлежат предварительному рассмотрению Банком, все сообщения направляются Заемщику для надлежащего изучения и принятия соответствующих мер. Ответ Заемщика должен быть проконтролирован сотрудниками Банка в ходе следующего этапа надзора за проектом. В случае контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, Банк изучает информацию после проведения консультаций с Заемщиком и, если ему необходимы дополнительные сведения, запрашивает их у Заемщика. Если дополнительная информация или разъяснение требуются от Консультанта, Банк просит Заемщика получить такую информацию или разъяснения и прокомментировать их или, в зависимости от обстоятельств, включить их в оценочный отчет. Процесс надзора со стороны Банка считается незавершенным до тех пор, пока информация не изучена и не рассмотрена полностью.

14. За исключением подтверждения получения информации, Банк, в процессе отбора и рассмотрения решений, не ведет никаких обсуждений и не вступает в переписку с консультантами вплоть до направления уведомления о присуждении контракта.

### **Разъяснения по результатам отбора**

15. Если после присуждения контракта кто-либо из консультантов желает уточнить, по каким причинам не было выбрано его предложение, он должен обратиться с запросом к Заемщику, как указано в пункте 2.29. Если консультант не удовлетворен полученным объяснением и желает встретиться с представителями Банка, он может обратиться к Региональному советнику по закупкам, ответственному за страну Заемщика, который организует встречу на соответствующем уровне и с соответствующими сотрудниками. В ходе такой встречи обсуждению подлежит только предложение данного консультанта, но не предложения его конкурентов.