

ISDB – ITCILO

УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ РАБОТЫ





СОДЕРЖАНИЕ

I

Введение в
управление закупками
работ

II

Этапы и порядок
закупок работ

III

Типы строительных
контрактов и методы
отбора

IV

Порядок пред-
квалификации и
постквалификации

V

Условия и формы
контрактов

VI

Стандартная Тендерная
Документация (СТД). СТД
для небольших работ

VII

Оценка предложений
и присуждение
контракта

VIII

Управление
контрактами



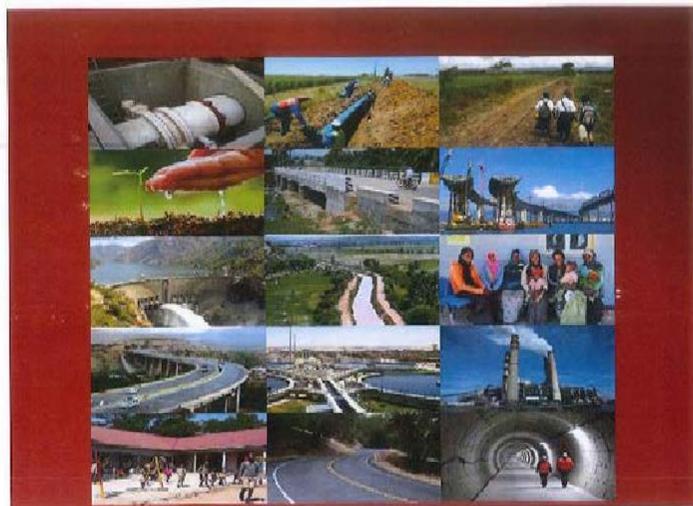
Введение в управление закупками работ





Введение

Руководство по закупкам Исламского банка развития

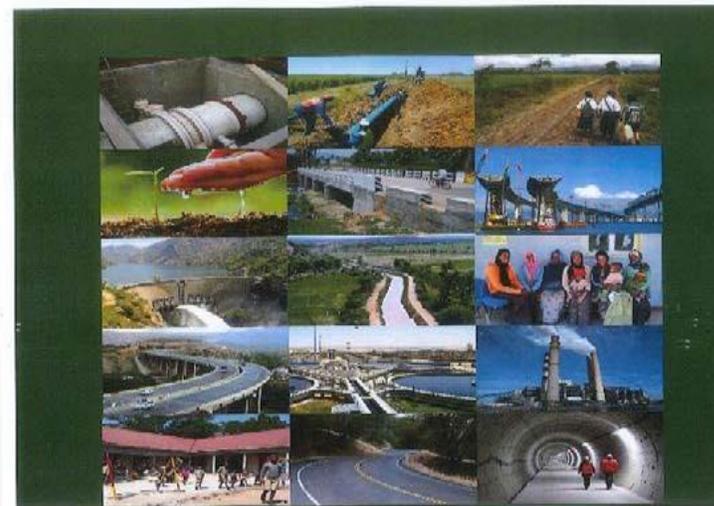


Guidelines for the Procurement of Goods, Works and Related Services under IsDB Project Financing

APRIL 2019



Руководство по закупкам товаров, работ и сопутствующих услуг



Guidelines for the Procurement of Consultant Services under IsDB Project Financing

APRIL 2019



Руководство по закупке консультационных услуг





Руководящие принципы закупок работ

- Руководящие принципы закупок товаров, работ и сопутствующих услуг в рамках проектного финансирования ИБР, апрель 2019 г.
- Настоящие Руководящие принципы определяют политику и процедуры ИБР в отношении закупок товаров, работ и сопутствующих услуг (за исключением консультационных услуг) бенефициарами для проектов, финансируемых ИБР, будь то в форме займа, лизинга, продажи в рассрочку, разделения прибыли или любого другого способа финансирования, используемого ИБР.

К товарам, работам и сопутствующим услугам относятся: транспортировка, страхование, монтаж, ввод в эксплуатацию, обучение, первоначальное техническое обслуживание и неконсультативные услуги.

Примеры неконсультативных услуг: бурение, аэрофотосъемка, спутниковые снимки, картографирование и аналогичные операции.





Определение работ

СТРОИТЕЛЬСТВО, РЕМОНТ, ВОССТАНОВЛЕНИЕ, ДЕМОНТАЖ, РЕСТАВРАЦИОННЫЕ РАБОТЫ, ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ И СОПУТСТВУЮЩИЕ УСЛУГИ, ТАКИЕ КАК ТРАНСПОРТИРОВКА, СТРАХОВАНИЕ, УСТАНОВКА, ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ И ОБУЧЕНИЕ.





Введение

Отбор подрядчиков на выполнение работ регулируется Руководящими принципами закупок товаров, работ и сопутствующих услуг в рамках проектного финансирования ИБР.

К сопутствующим услугам относятся такие услуги, как:

Транспортировка

Страхование

Установка

Ввод в эксплуатацию

Обучение





Гражданское строительство в рамках финансирования проектов ИБР



ПОДГОТОВКА К ЗАКУПКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ





ПОДГОТОВКА К ЗАКУПКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ: Основные шаги

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ (ТЭО).

РЕШЕНИЕ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.

ДАННЫЕ О МЕСТЕ РАСПОЛОЖЕНИЯ УЧАСТКА, ИНЖЕНЕРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ И ПОЧВЕННО-ГРУНТОВЫЕ ИЗЫСКАНИЯ

ПРОЕКТНО-СМЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ.

УТВЕРЖДЕНИЕ ПРОЕКТА, РАЗРЕШЕНИЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО.

ПРОЦЕДУРА ТОРГОВ ДЛЯ ВЫБОРА ПОДРЯДЧИКА.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПОДПИСАНИЕ КОНТРАКТА С ПОДРЯДЧИКОМ.

ПСД НА ОСНОВЕ ВЫБРАННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПОВТОРНОЕ РАССМОТРЕНИЕ/ОДОБРЕНИЯ ПРОЕКТА, ОБНОВЛЕННОГО НА ОСНОВАНИИ ВЫБРАННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ).

ПЕРЕДАЧА ОБЪЕКТА ЗАКАЗЧИКОМ В РАСПОРЯЖЕНИЕ ПОДРЯДЧИКУ.

НАЧАЛО РАБОТ.



Пример: график реализации проекта – строительство объекта





Оценка инвестиций и Технико-экономическое обоснование (ТЭО)





Оценка инвестиций и ТЭО

Задача: ответьте на 2 вопроса

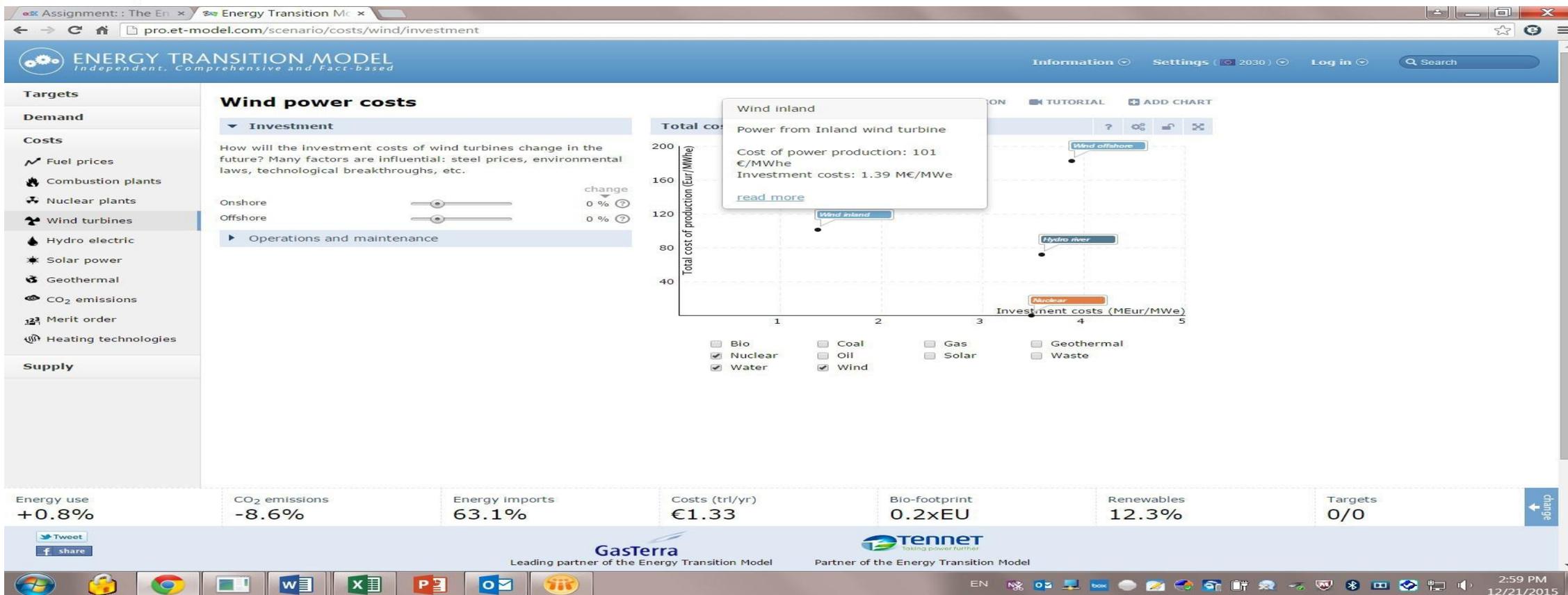
1) ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ПРОЕКТ ОСУЩЕСТВИМЫМ С ТЕХНИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ?

2) ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ПРОЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКИ ОБОСНОВАННЫМ? (Включая: Имеются ли альтернативные и более эффективные способы достижения целей проекта?)

Примечание: результат этого шага – Решение о целесообразности инвестиций

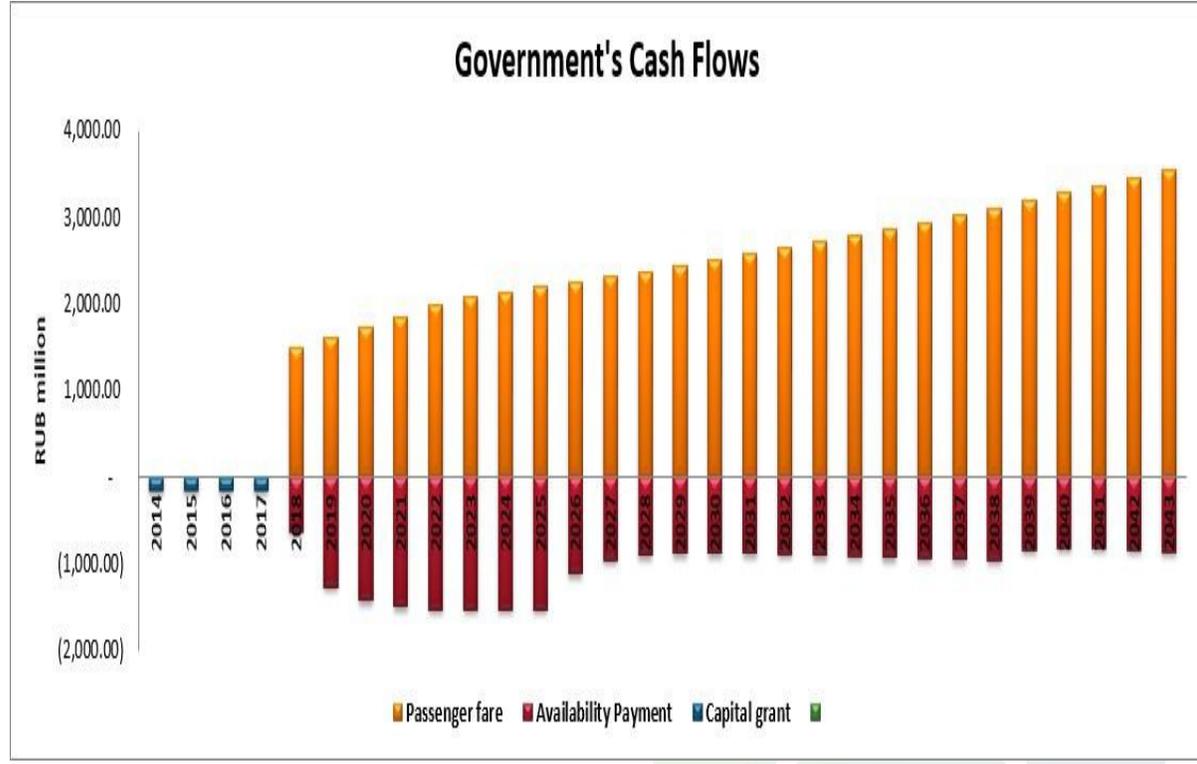
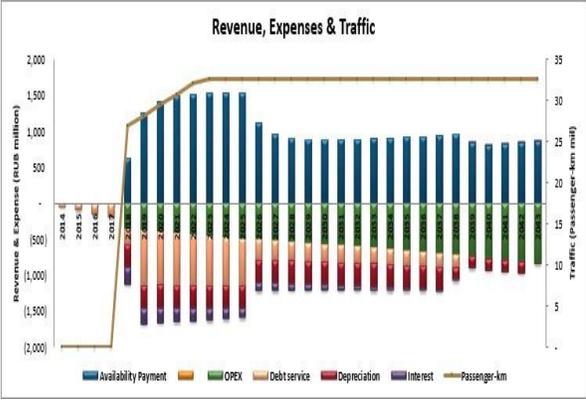
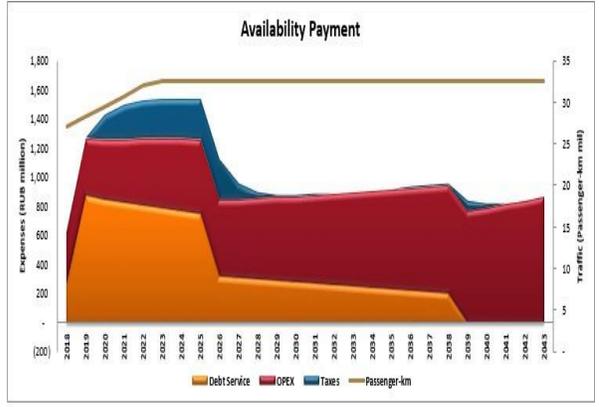
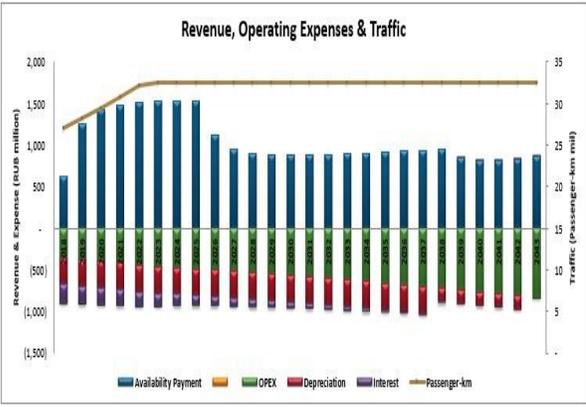


Оценка инвестиций и ТЭО





Оценка инвестиций и ТЭО





Анализ рынка

- ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА
- ИДЕНТИФИКАЦИЯ РЫНКА И СЕГМЕНТАЦИЯ
- ПРЕДШЕСТВУЮЩИЙ ОПЫТ
- ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА, ТИП КОНКУРЕНЦИИ
- СУЩЕСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА, МЕТОД ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ, ТЕСТИРОВАНИЕ





Оценка инвестиций и ТЭО

ЭТАПЫ ВКЛЮЧАЮТ:

1) СБОР ДАННЫХ ОБ ОБЪЕКТЕ.

2) ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ СООРУЖЕНИЙ/ОБЪЕКТОВ (В СЛУЧАЕ РЕКОНСТРУКЦИИ).

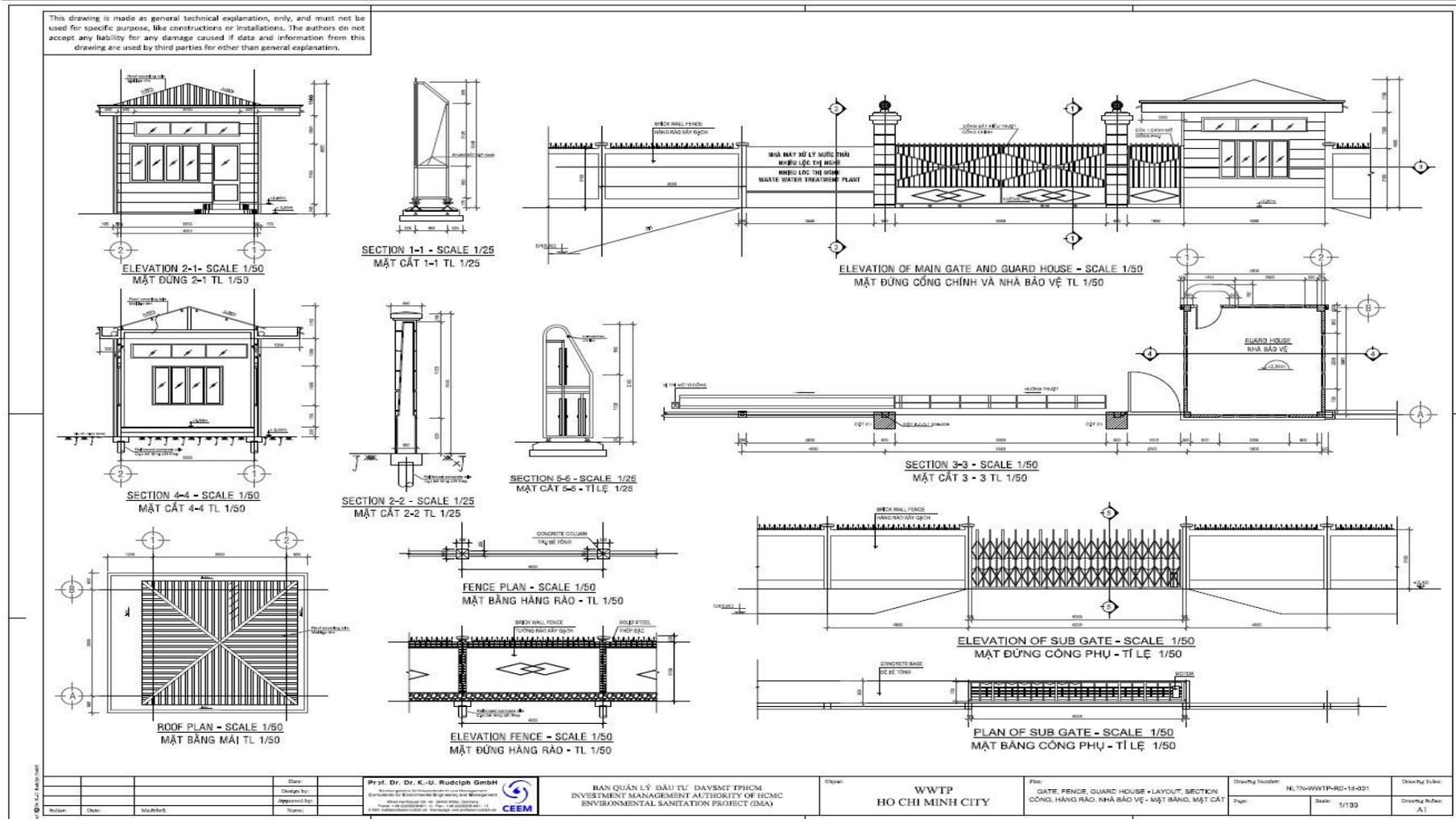
3) СБОР ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ (УСЛОВИЯ/ТРЕБОВАНИЯ ПО ПОДАЧЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, ВОДЫ, ГАЗА И/ИЛИ ТЕПЛА, ПОДКЛЮЧЕНИЮ К КАНАЛИЗАЦИИ И Т.Д.)

4) ИНЖЕНЕРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ И ПОЧВЕННО-ГРУНТОВЫЕ ИЗЫСКАНИЯ (ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ И ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗЫСКАНИЯ).

Примечание: результатом этого этапа может стать пересмотр ТЭО и вынесение решения о целесообразности инвестиций.



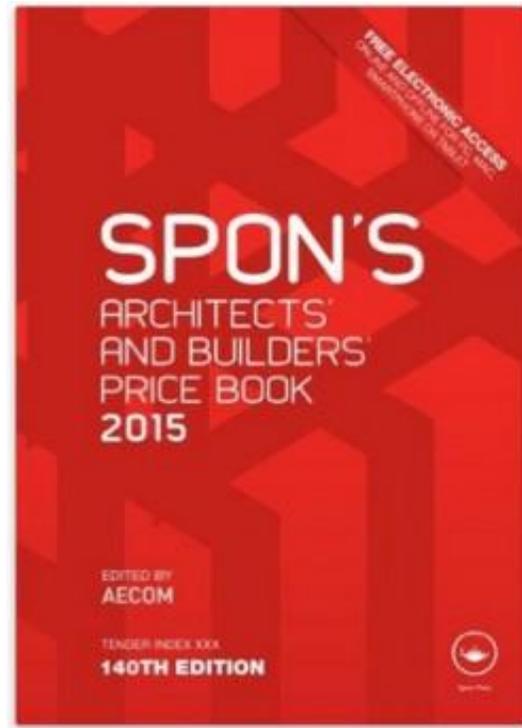
Проектирование





Сметный расчёт стоимости строительства

Сметная документация





Сметный расчёт стоимости строительства

Сметная стоимость на стадии ТЭО +/- от 30% до 50%



Предварительная сметная стоимость при утверждении проекта +/- от 20% до 35%



Пересмотренная сметная стоимость на этапе детальной разработки проекта +/- от 5% до 15%



Сметная стоимость в рамках торгов +/- от 2% до 5%





Оценка воздействия на окружающую среду и социальную сферу

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ
МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЗАЩИТЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ
МЕРЫ ПО МИНИМИЗАЦИИ НЕГАТИВНОГО
СОЦИАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ
РОЛЬ ПОДРЯДЧИКА
(УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ)





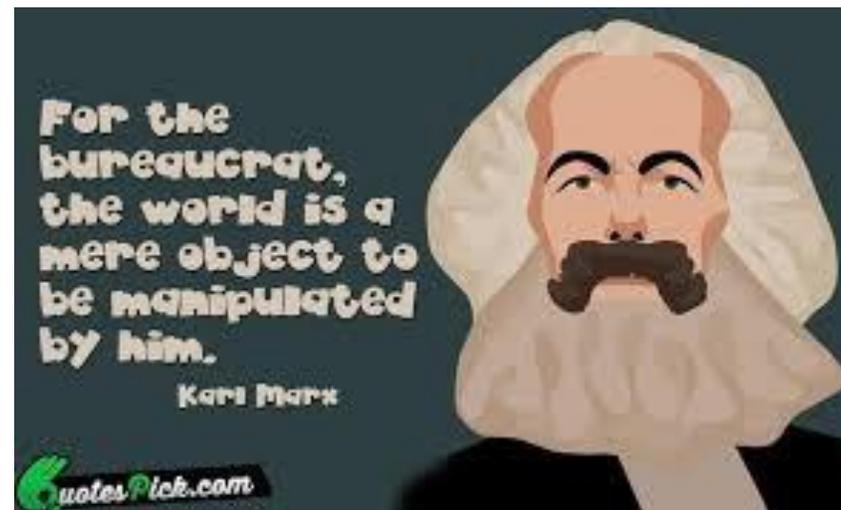
Государственный контроль строительства

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬ ПРИ ПЛАНИРОВКЕ/
ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ/ТРЕБОВАНИЯ К
ПРОЕКТИРОВАНИЮ

ОБЗОР ПРОЕКТА, УТВЕРЖДЕНИЕ, РАЗРЕШЕНИЯ
КОНТРОЛЬ СОБЛЮДЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И НОРМ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ПРИЕМКА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

РИСКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ



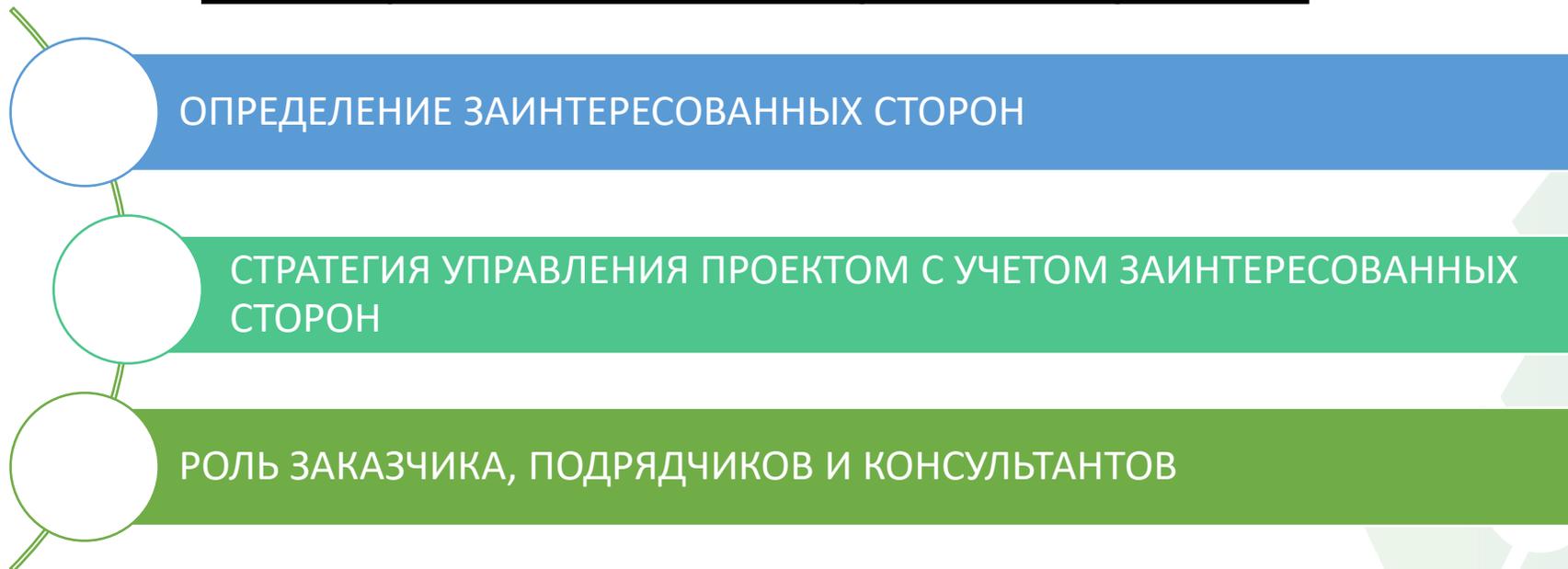
«Для бюрократа мир есть просто объект
его деятельности»

Карл Маркс



Управление проектом

Взаимодействие с различными заинтересованными сторонами проекта.





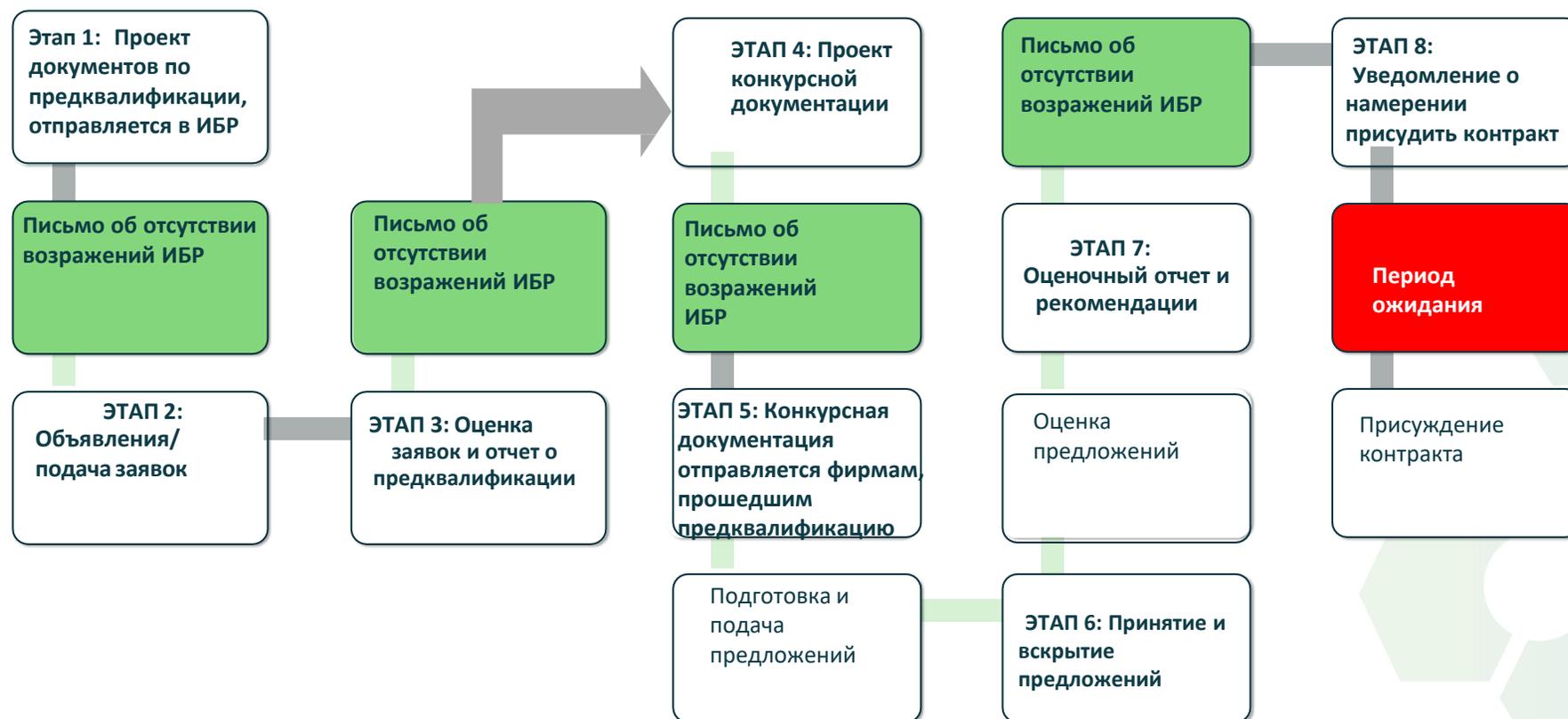
Этапы закупки работ

Торги – Этапы закупок





8 этапов отбора подрядчика (на основе МКТ/СЧ с предквалификацией и предварительным рассмотрением)





Типы строительных контрактов





Строительный контракт - выбор типа контракта -

Должен быть тщательно отобран

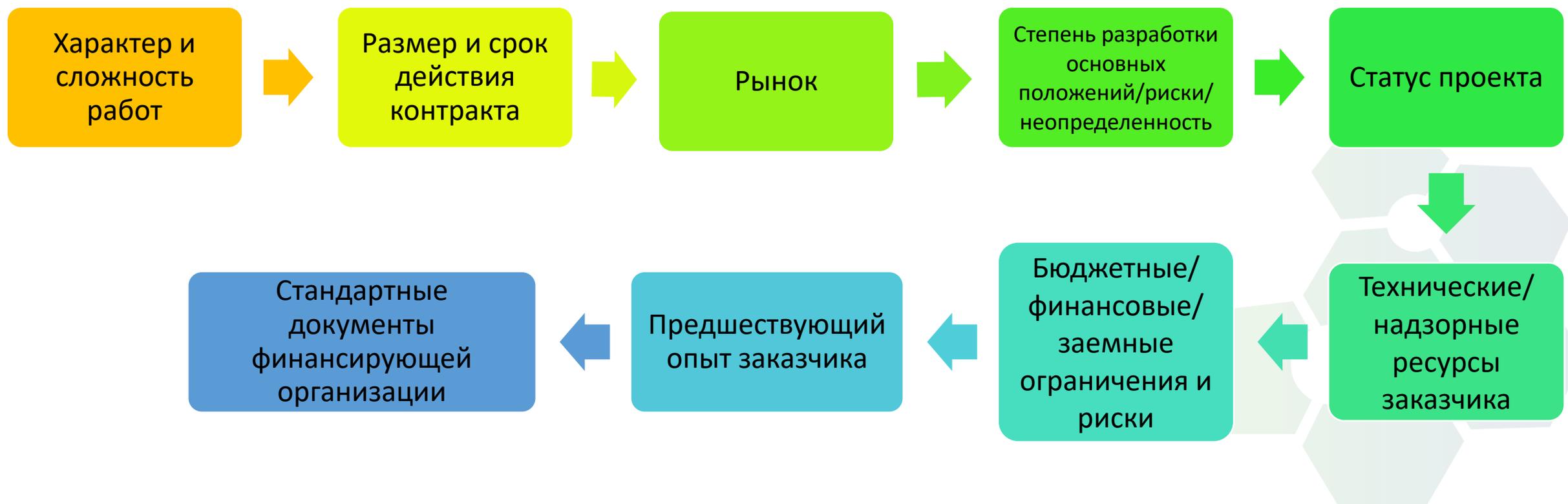
Выбирается при планировании закупок

Выбор будет влиять на:

- Последующие этапы закупок
- Содержание конкурсной документации
- Степень влияния заказчика при реализации



Строительный контракт - факторы, влияющие на выбор типа-





Выбор правильного типа строительного контракта (1)

Критерии выбора:

Разработка проекта/Цели проекта:

Какой риск передачи подрядчику?

Практика внутри секторов:

в некоторых секторах отсутствуют уникальные технические решения или может возникнуть потребность в инновациях, что требует открытой конкуренции с учетом технических альтернативных или инновационных решений.

Конкурентная среда:

чем сложнее условия контракта, тем более опытный Подрядчик! Квалификационные критерии (и уровень конкуренции) будут зависеть от сложности контракта.



Выбор правильного типа строительного контракта (2)

Процесс выбора:

Лица, принимающие решения, должны быть проинформированы о потенциальных рисках и преимуществах различных решений по выбору типа контракта.

Предварительные исследования должны быть соразмерны предполагаемому типу контракта – как правило, использование типа контракта на выполнение строительных работ требует наличия адекватного технического проекта до проведения торгов.

Необходимо оправдывать ожидания. Например, касательно времени завершения работ

Выбор типа контракта должен происходить заблаговременно (является частью подготовки стратегии закупок/плана закупок)



Выбор правильного типа строительного контракта (3)

Типы контрактов:

Контракт на строительство где проектирование выполняется заказчиком (оплата на основе единичных расценок/unit price или единовременный платеж/lumpsum)

Договор на проектирование-строительство где проектирование выполняется подрядчиком (единовременный платеж/lumpsum)

Договор на проектирование, поставку и монтаж (единовременный платеж/lumpsum с отдельными таблицами цен на проектирование, поставку и монтаж) – контракт предусматривающий ответственность за все этапы реализации

Контракт с оплатой на основе результатов – в основном это контракты на оказание услуг или договор о ГЧП.



В Разделе 5 Стратегии закупок ИБР

Контракт на проектирование,
строительство, эксплуатация и
обслуживание

Контракт на проектирование,
закупку и управление
строительством, и контракта на
проектирование, строительство
и эксплуатацию



Типы контрактов на строительство в проектах ИБР

Наиболее распространенные виды контрактов предусматривают расчеты на основании:

- Стоимости за единицу (оплата за выполненный объем работ)
- Lump sum (цена, включающая все)

В виде исключения и при условии одобрения ИБР:

Издержки плюс фиксированная прибыль (оплата по затратам)

- Фиксированный размер оплаты
- Процентная ставка
- Изменяемый процент оплаты (поощрение)



Типы контрактов на строительство: агрегаты (пункт 2.20)

Для крупных проектов, требующих использования различных товаров, работ и/или сопутствующих услуг, включая оборудование, как правило, предпочтительнее заключать отдельные контракты на строительство и поставку и установку различных основных агрегатов и оборудования.



Типы контрактов на строительство: лоты/пакеты (пункт 2.21)

Приглашения к участию в торгах могут быть составлены соответствии с альтернативными вариантами заключения контрактов, которые привлекут интерес как малых, так и крупных фирм.

Участникам торгов может быть разрешено подавать предложения на отдельные контракты (лоты) и/или на группу аналогичных контрактов (пакетов).

Все предложения и комбинации предложений должны быть получены к одному и тому же крайнему сроку, вскрыты и оценены одновременно, чтобы определить предложение или комбинацию предложений, обеспечивающих максимальное соотношение цены и качества для Бенефициара.



Типы контрактов на строительство: «под ключ», ГЧП, рамочное соглашение

Когда речь идет о тесно интегрированном производстве или товарах, работах и/или сопутствующих услугах особого характера, ИБР может принять или потребовать **контракт на строительство «под ключ»**, в соответствии с которым проектирование, инженерные работы, поставка и установка оборудования и строительство комплексного промышленного объекта, а также товары, работы и/или сопутствующие услуги выполняются и предоставляются в рамках одного контракта.

В качестве альтернативы Бенефициар может пригласить на подачу предложений с заключением контракта, предусматривающего единую ответственность за поставку товаров, работ и/или сопутствующие услуги, за исключением проектирования и инженерно-конструкторских работ, ответственность за которые остается за Бенефициаром.

Заключение контрактов на проектирование, строительство и управление контрактами, ориентированных на достижение результатов, государственно-частное партнерство (ГЧП), рамочные соглашения и другие типы контрактов также приемлемы, в соответствующих случаях и по согласованию с ИБР.



Подрядчик и Руководитель строительства

В сфере строительства, **управляющий подрядчик** может передать работы на субподряд, сохраняя за собой обязанности по управлению и принимая на себя полную ответственность и риски в отношении цены, качества и производительности.

И наоборот, **руководитель строительных работ** является консультантом или агентом бенефициара, но не берет на себя такие риски. Услуги руководителя строительных работ, если они финансируются ИБР, должны быть закуплены в соответствии с Руководящими принципами по закупке консультационных услуг в рамках проектного финансирования ИБР.



Типы контрактов на строительство

Контракт с единичной расценкой

Применение

Наиболее распространены для строительства инфраструктуры (большие и малые объемы работ с умеренными рисками) краткосрочного или долгосрочного характера.

Строительство ниже уровня земли

Преимущества

Обеспечивает справедливую основу для торгов

Облегчает сравнение и оценку предложений

Адаптируется к изменениям

Периодические платежи позволяют удовлетворять потребности подрядчика

Может использоваться с предметами с фиксированной стоимостью



Типы контрактов на строительство

Контракт с единичной расценкой

Недостатки

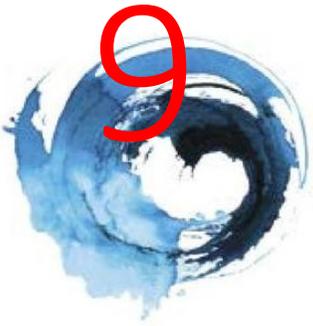
Проблемы с несбалансированными ценами за единицу/предложениями

Риск изменения количества

Необходимость точного измерения выполненной работы (сопутствующий риск мошенничества)

Более высокая стоимость подготовки рабочей документации и ведомости объема работ

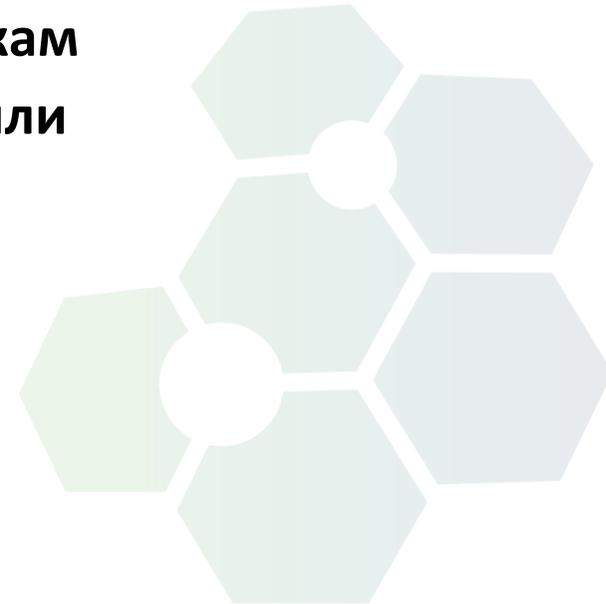
Более высокие расходы на надзор/административные расходы



Типы контрактов на строительство (продолжение)

Контракт с фиксированной ценой

- Небольшой объем четко определенных работ/непродолжительное строительство
- Не подвержены большим колебаниям или рискам
- Строительство любого наземного сооружения или
- Крупных промышленных технологических объектов («под ключ»), как правило, проходят двухэтапный процесс торгов (проектирование осуществляет подрядчик)





Типы контрактов на строительство – Контракт с фиксированной ценой (продолжение)

Преимущества

- Фиксированная цена для составления бюджета
- Легкость в управлении
 - Отсутствие измерений/практическое отсутствие измерений
- Небольшой объем документации
 - Разбивка цен для обработки некоторых изменений количества
- Механизм корректировки цены может быть приведен в соответствие

Недостатки

- Негибкие условия в отношении внесения изменений/высоких рисков



Типы контрактов на строительство

Возмещаемая стоимость плюс процент (издержки плюс фиксированная прибыль)

Применение

- Чрезвычайные ситуации открытого типа (землетрясения, наводнения)
- Высокий риск и неопределенность (война, прокладка туннелей)
- Высокодоходные/инновационные объекты (частный сектор) с нечетко определенными параметрами



Типы контрактов на строительство

Возмещаемая стоимость плюс процент (издержки плюс фиксированная прибыль)

Преимущества

- Ранняя подготовка и быстрый запуск
- Подрядчик принимает на себя незначительный риск или не несет никакого риска

Недостатки

- Не подходит (в исходной форме) для конкурентных торгов (см. плановые расходы)
- С фиксированной ценой, без поощрения за качественную или своевременную работу
- С комиссией в %, нет стимула для ограничения расходов
- Требуется дополнительный персонал заказчика для контроля расходов



Другие типы контрактов на строительство – адаптация основных типов

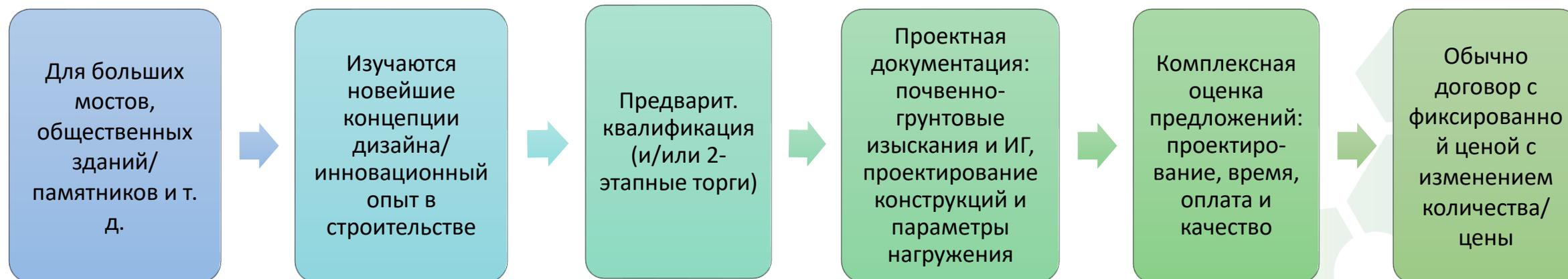
Проектирование, поставка и установка





Другие типы контрактов на строительство (продолжение)

Проектирование/строительство





Другие типы контрактов на строительство (продолжение)

Договор на строительство «под ключ» (по схеме «Проектирование-Закупки-Строительство»)

Для сложных промышленных технологических объектов и т. д. (нефтеперерабатывающие заводы, сталелитейные заводы...)

Подрядчик предоставляет полный рабочий пакет, включая рабочую документацию и требования к продукту.

Предпочтительны 2-этапные торги

Обычно договор с фиксированной ценой с корректировкой цен на длительный срок

FIDIC «Проектирование-Закупки-Строительство»/Строительство «под ключ» (2017)



Другие типы контрактов на строительство (продолжение)

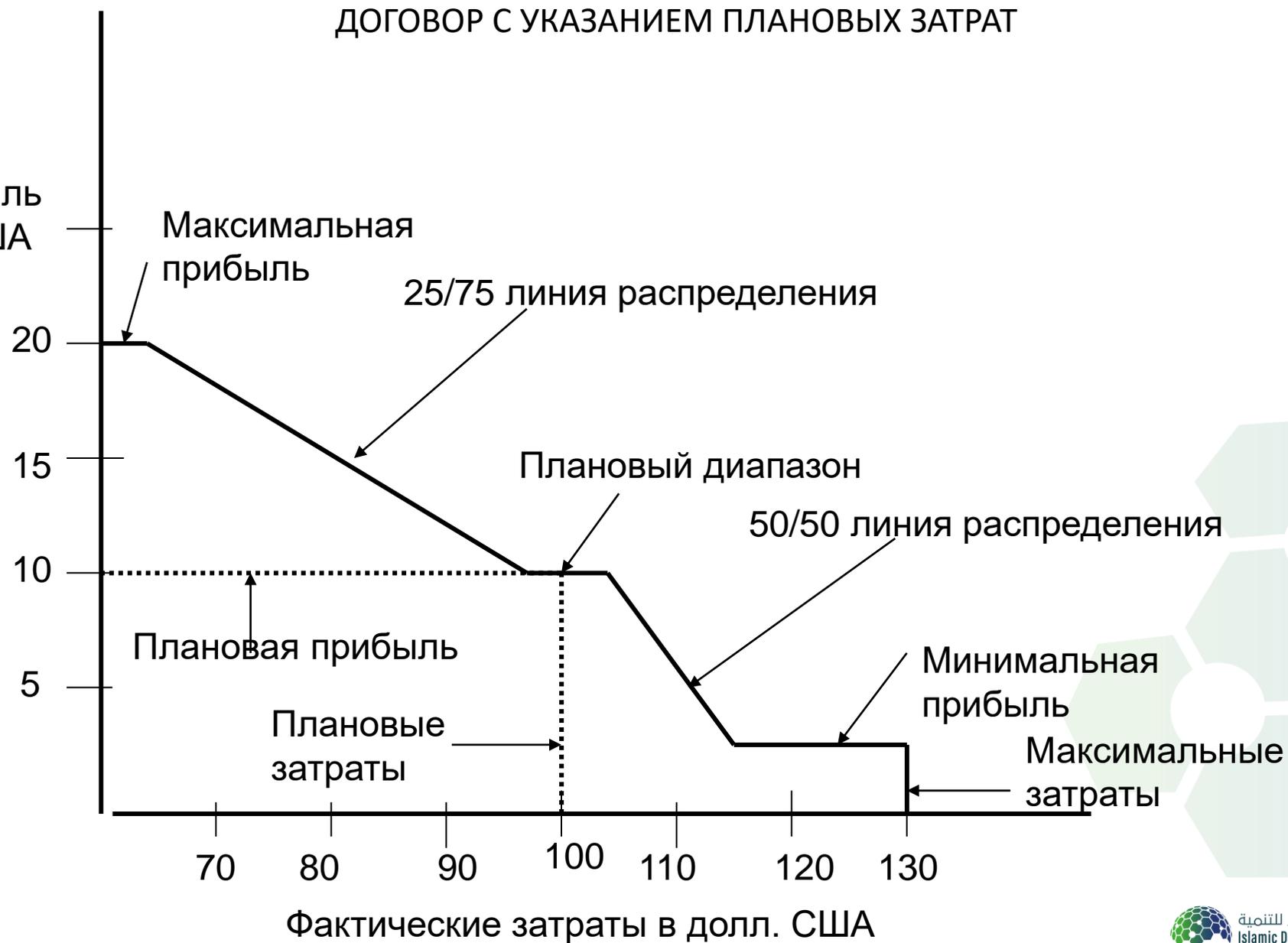
Плановые затраты





ДОГОВОР С УКАЗАНИЕМ ПЛАНОВЫХ ЗАТРАТ

Прибыль
долл. США





Другие типы контрактов на строительство (продолжение)

Контракт по схеме «строительство – эксплуатация – передача»/ концессионное соглашение (ГЧП):

Для проектов, приносящих доход (платные дороги, электричество, вода, больницы, тюрьмы...)

По сути концессионный договор на строительство «под ключ» с финансированием

Применимо, когда владелец имеет ограниченный бюджет или возможность получения займа

Затраты и риски, которые несут инвесторы по договору по схеме

Предлагаемый тариф (доходы для инвесторов) является важным фактором при оценке заявок

Изменения (разработка строительство финансирование эксплуатация техобслуживание, и т.д.)

Концессионное соглашение: 15-30 лет после передачи объекта работодателю



Другие типы контрактов на строительство (продолжение)

Контракт по схеме «строительство – эксплуатация – передача»/ концессионное соглашение (ГЧП):

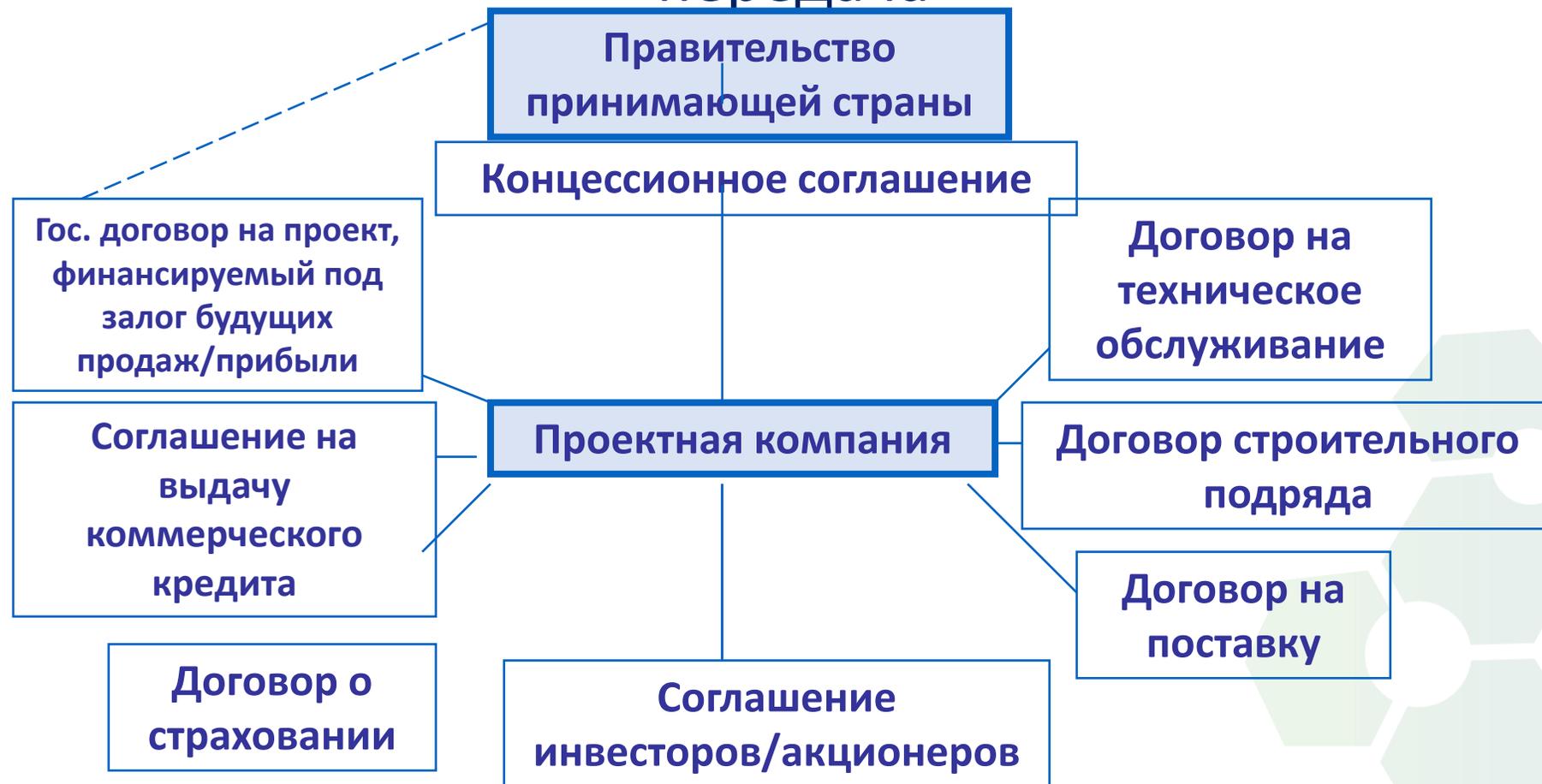
Проект
концессионного
соглашения
(рассмотреть в
первую очередь) :

- использование земли, существующей недвижимости/коммунальных инженерных сетей
- стандарты проектирования и эксплуатационные стандарты
- требования к окружающей среде
- распределение рисков
- регулирование тарифов
- субсидии, если таковые имеются, и финансирование из другого государственного сектора
- требования к эксплуатации и техническому обслуживанию
- условия объектов по трансферу и трансфертная цена
- положения о возможном продлении срока действия концессионного соглашения





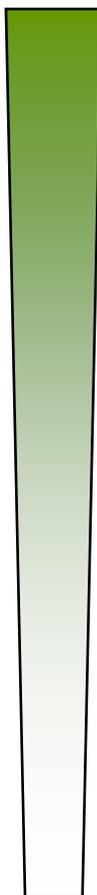
Типичная структура проекта по схеме «строительство – эксплуатация – передача»





Влияние/риск заказчика в отношении метода закупки/контракта

Высокий



Выполнение работ с помощью собственной рабочей силы

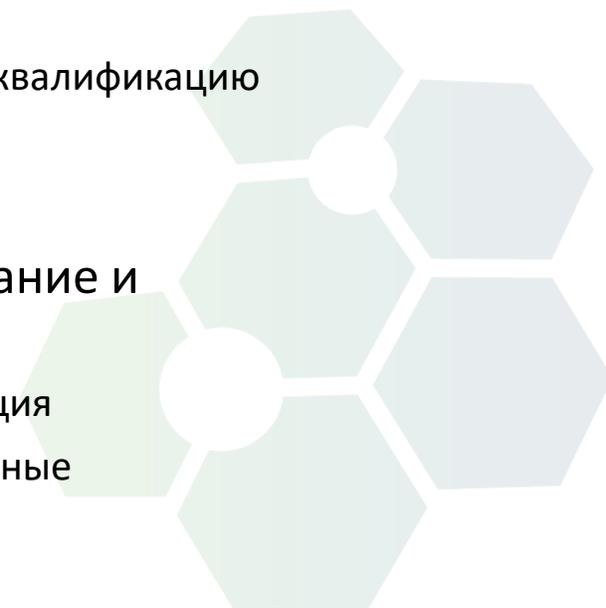
- Проектирование/строительство/надзор/финансирование, выполняемое самой организацией
- Расширенная рабочая документация

Контракт с оплатой по сметной стоимости

- Отбор участников, прошедших предварительную квалификацию
- Конкурсные торги
- Изменения требуют одобрения заказчика

Контракт на поставку и установка/проектирование и строительство

- 2-этапные торги или предварительная квалификация
- Контракт с фиксированной ценой, включает основные компоненты/проектирование/строительство





Влияние/риск заказчика в отношении метода закупки/контракта

Контракт на строительство «под ключ»

- 2-этапные торги
- Контракт с фиксированной ценой включает указанный конечный продукт

Контракт по схеме «строительство – эксплуатация – передача»/концессионное соглашение

- Все входные данные по контракту и финансирование обычно предоставляются группой инвесторов
- Государственным органам не поступают операционные доходы

Low



Типы контрактов

Торги и
присуждение
договора

Типы договоров

Критерии оценки

Основные
параметры КД

Если проектирование (спецификации, проектные чертежи и ведомости) доступно → контракт на основании единичных расценок → оплата на основе фактических поставленных объемов

Если проектирование недоступно, но основные требования и спецификации доступны → контракт с фиксированной ценой (проектирование и строительство) → оплата поэтапно в зависимости от хода выполнения работ

Если проектирование не предусмотрено, но указаны ключевые требования к эффективности → контракт на достижение определенных результатов → оплата по КПЭ + премия или - штраф



Вопросы по типам контрактов

20
МИН.





Упражнение 1 – Тип контракта?

Вид работ	Детальный проект	Тип контракта
Реставрация здания исторического дворца	Клиент	Оплата времени и материалов/ед. расценка
Строительство небольших временных	Клиент/Подрядчик	С фиксированной ценой
Проектирование и строительство здания ЦОД	Подрядчик	С фиксированной ценой
Строительство участка метро	Клиент	Оплата времени и материалов/ед. Расценка
Строительство железнодорожного моста	Клиент	Оплата времени и материалов/ед. Расценка
Ремонтные работы в помещении	Клиент	С фиксированной ценой
Реконструкция водоочистного сооружения	Клиент	Оплата времени и материалов/ед. Расценка
Строительство водоочистного сооружения	Клиент/ Подрядчик	Ед. расценка/фиксированная цена/ «под ключ»



Вопрос 2

Какой тип контракта чаще всего используется для строительства инфраструктуры в государственном секторе и каковы его преимущества?





Вопрос 3

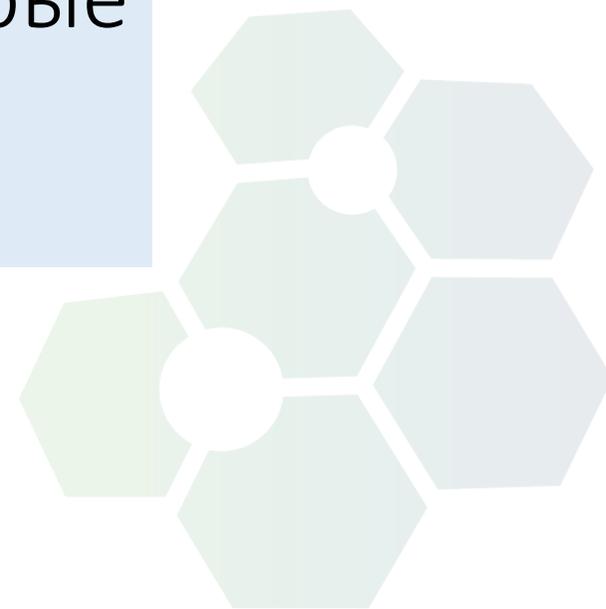
Опишите различные виды вознаграждений по контрактам с возмещением затрат, и прокомментируйте любые связанные с ними недостатки.





Вопрос 4

Имеется ли у вас или вашего министерства/агентства опыт использования какого-либо конкретного типа контрактов, которые могут повлиять на ваш выбор контракта?



Методы закупки товаров, работ и не-консультационных услуг

Утвержденные методы и механизмы выбора	Рыночные подходы								
	Открытый	Ограниченный	Единственный источник	Межд.	Национал.	1-этапн.	2-этапн.	BAFO	Переговоры
Методы выбора									
Приглашение к участию в торгах	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓*
Запрос котировок	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✗
Прямое контрактование	✗	✗	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✓
Механизмы выбора									
ГЧП	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Рыночная практика	В соответствии с приемлемой практикой коммерческих закупок								
Специализированные агентства	В соответствии с пунктом 4.9 Руководства по закупкам G&W								
Импорт	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✗	✓	✗
Товары широкого потреб.	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✗
Участие населения	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✗
Работа собственными силами	✗	✗	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✗





Методы и порядок закупок товаров, работ и сопутствующих услуг ИБР

- **МКТ-СЧ**
(предпочтительный метод)
- **МКТ**
- **ОМТ**
- **НКТ**
- **Шопинг**
- **Прямое контрактование**
- Работа собственными силами
- Участие общественности
- ГЧП

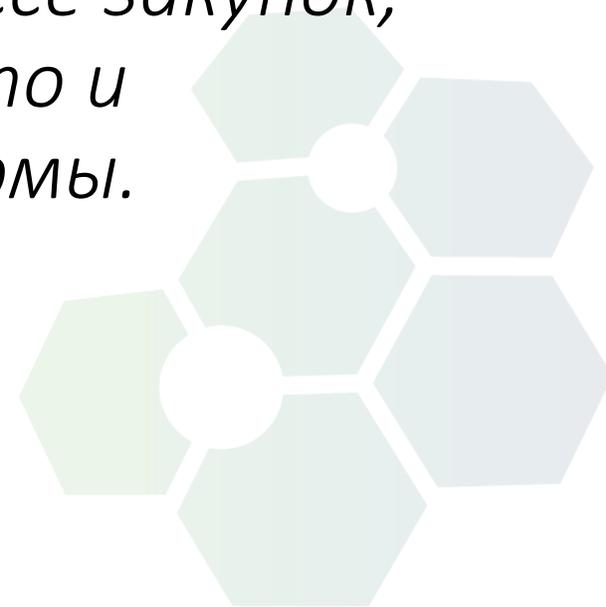




Новые положения по НКТ



*НКТ в соответствии с новыми Руководящими принципами также позволит **иностранным фирмам** участвовать в соответствующем процессе закупок, если они примут те же условия, что и отечественные/национальные фирмы.*





Утвержденные рыночные подходы

ПРИГЛАШЕНИЕ К УЧАСТИЮ В ТОРГАХ:

- Подход, основанный на конкуренции
- Обычно используются спецификации соответствия
- Реакция рынка в виде выпуска объявления о торгах
- Предложения сравниваются с учетом требований по принципу «прошел или не прошел».
- Присуждение контракта соответствующей требованиям предложению с самой низкой ценой

ПРИГЛАШЕНИЕ
к участию в
торгах

Прямое
контрактование

Методы
отбора ИБР

Запрос
котировок

ЗАПРОС КОТИРОВОК:

- Конкурентный подход
- Сравнение цен предложений/котировок
- Используется при покупке легкодоступных недорогих товаров и услуг.

ПРЯМОЕ КОНТРАКТОВАНИЕ:

- Подход, основанный не на конкуренции, проведение переговоров только с одной компанией
- Применяется, когда имеется только одна подходящая компания или когда имеется веская причина обратиться только к одной компании



Новые руководящие принципы: закупки в рамках помощи при стихийных бедствиях и чрезвычайных ситуациях

Текущие руководящие принципы

- *Руководящие принципы позволяют закупать товары, работы или сопутствующие услуги в рамках помощи при стихийных бедствиях и чрезвычайных ситуациях, что позволяет смягчить требования МКТ/СЧ в пользу НКТ, ОМТ или закупок, с сокращенным периодом представления заявок или закупок у единственного источника подрядчиками и поставщиками при определенных обстоятельствах.*

Возможные последствия

- *Это способствует большей гибкости для закупок товаров, работ или сопутствующих услуг в рамках помощи при стихийных бедствиях и чрезвычайных ситуациях. Будет способствовать незамедлительному реагированию на насущные потребности и требования стран-членов в таких конкретных случаях.*



Работы: Шопинг (1)

Шопинг— это метод закупок (сравнение котировок цен).

Это упрощенная процедура, используемая при осуществлении простых строительных работ по небольшой стоимости.

При рассмотрении шопинга, ИБР должен убедиться, что имеется достаточное количество местных подрядчиков (минимум три), которые могут выполнить требования закупок и обеспечить удовлетворительный уровень ценовой конкуренции.



Работы: Шопинг (2)

Использование шопинга в качестве метода должно быть согласовано между ИБР и бенефициаром с составлением соглашения о финансировании.

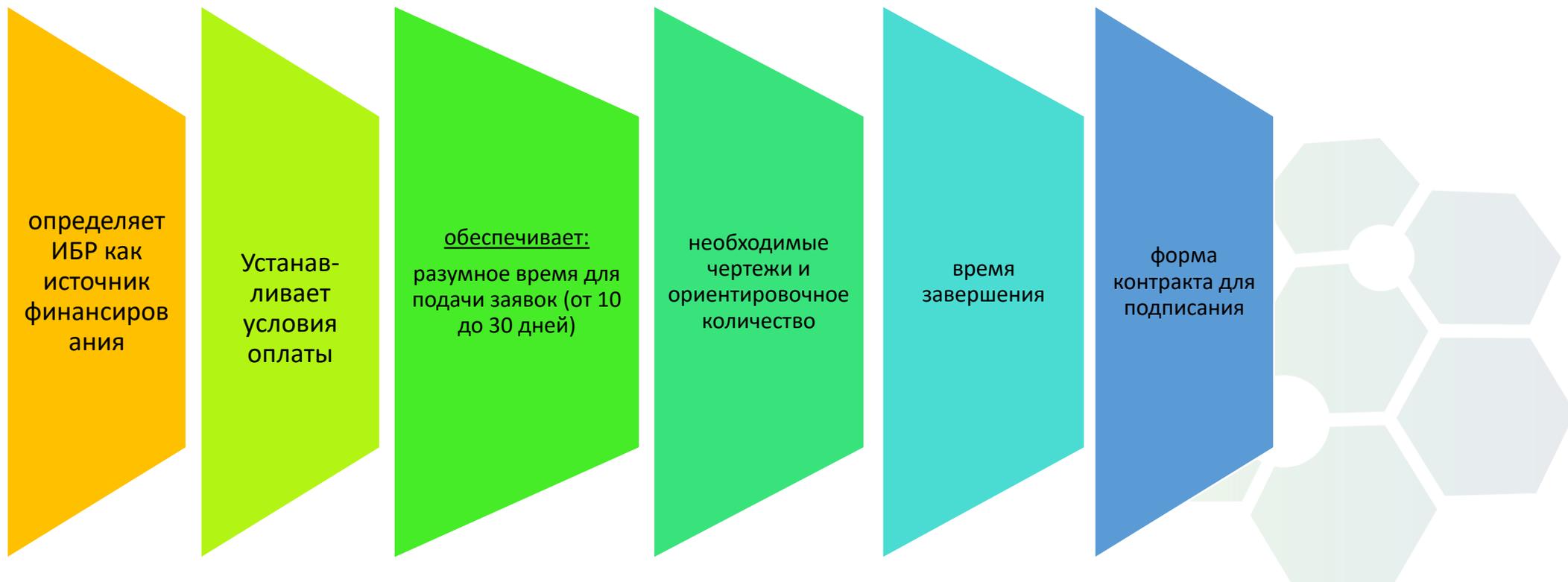
Закупки по цене ниже пороговых значений в денежном выражении, установленного в соглашении о финансировании, могут осуществляться без предварительного согласия ИБР.

Шопинг приемлем (не менее 3 фирм из не менее 2 стран), но письменные котировки цен на работы обычно получают не менее чем от 3 отечественных фирм).



Шопинг: запрос котировок

Запрос котировок:





Шопинг: запрос котировок

Для оказания помощи участникам торгов в подготовке котировок, в запросе указываются необходимые спецификации, ведомости объемов работ и чертежи, форма для подачи котировок.

Котировочные заявки подаются в письменном виде, в том числе по электронной почте или по факсу.

При оценке котировочной заявки заказчик будет учитывать любые арифметические ошибки:

слова имеют преимущественную силу над цифрами;

График мероприятий с указанием цен (или ведомость объемов работ) имеет преимущественную силу над формой предложения;

Цена за единицу имеет преимущественную силу над общей ценой

Если участник торгов отказывается принять исправление, котировочная заявка отклоняется.



Шопинг: оценка и присуждение контракта

Заказчик присуждает контракт участнику торгов, чья заявка была определена как в значительной степени соответствующей запросу котировок (т. е. она не содержит каких-либо существенных отклонений или оговорок к условиям и спецификациям) и который предложил заявку с наименьшей оценочной стоимостью.

Упрощенная форма контракта

Нет необходимости в гарантии исполнения контракта



Вопрос 5 (Работа в группе)

Какие типы контрактов и метод закупок вы бы рассмотрели для строительных проектов со следующими характеристиками (может быть более одного приемлемого решения):

Проект двухполосной автомобильной дороги в политически стабильной среде, протяженностью около 100 км по холмистой местности, для которого заказчик подготовил детально разработанные проекты и геологические изыскания?





Вопрос 6 (Работа в группе)

Какие типы контрактов и метод закупок вы бы рассмотрели для строительных проектов со следующими характеристиками (может быть более одного приемлемого решения):

Изготовление и монтаж 20 небольших железобетонных силосов на бетонных основаниях на разных участках в течение 12 месяцев? Доступны детально разработанные проекты силосов. Работы по подготовке участков относительно незначительны и включают в себя разработку выемки в грунте из обычных материалов до уровня прочного фундамента (средняя глубина 60 см), а затем заливку бетонного основания. Производился случайный отбор образцов почвы из шурфов для испытаний, вырытых случайным образом примерно на половине площади участков.





Вопрос 7 (Работа в группе)

Какие типы контрактов и метод закупок вы бы рассмотрели для строительных проектов со следующими характеристиками (может быть более одного приемлемого решения):

Проектирование и строительство завода по производству удобрений определенного сорта и в определенном количестве?





Вопрос 8 (Работа в группе)

Какие типы контрактов и метод закупок вы бы рассмотрели для строительных проектов со следующими характеристиками (может быть более одного приемлемого решения):

Большой мост длиной 2 км через судоходную реку, соединяющий основные магистрали с каждой стороны. Были проведены инженерно-геологические изыскания на участке, и имеются образцы из скважин. Исследования транспортного потока указывают на потенциально высокий пользовательский спрос, даже при взимании платы за проезд с пользователя.





Типовая конкурсная документация ИБР для строительных работ





Типовая конкурсная документация (ТКД) на работы, выпущенная ИБР

Типовая документация по предквалификации на закупку работ

ТКД по оборудованию, проектированию, поставке и установке (1-этапные торги)

ТКД по оборудованию, проектированию, поставке и установке (2-этапные торги)

ТКД по большому объему работ

ТКД по небольшому объему работ

Типовая документация по закупкам работ на открытом рынке

Руководство пользователя по документации по пред. квалификации для закупки работ

Руководство пользователя по ТКД по закупке большого объема работ



Краткий обзор

НОВЫЙ ПАКЕТ ТИПОВОЙ ЗАКУПОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

Шаблоны

- Шаблоны стратегии и плана закупок
- Шаблон общего извещения о закупках
- Шаблон объявления о закупках

Типовая документация

- Документация по закупке товаров
- Предквалификационные документы

ТКД для

- Закупки оборудования
- Закупки товаров

Оценка

- Стандартный отчет об оценке товаров и работ



Основная ТКД

1. ТКД по закупке работ по проектированию, поставке и монтажу

- Должна использоваться бенефициарами для заключения контрактов на проектирование объектов, поставку и монтаж.
- В рамках международных конкурсных торгов среди стран-членов (МКТ/СЧ) или
- Открытых международных конкурсных торгов (МКТ)
- Либо после процесса предквалификации, либо без предквалификации

Использование в контрактах, связанных с проектированием, поставкой, монтажом и вводом в эксплуатацию специально спроектированных установок и оборудования, таких как:

Турбины, генераторы, котлы, распределительные устройства, насосные станции, телекоммуникационные средства, технологические и очистные сооружения, электрические станции, системы водоснабжения, канализационные системы, аналогичные проекты



Основная ТКД

1. ТКД по закупке работ по проектированию, поставке и монтажу

Будет использоваться

Стоимость части объектов и оборудования представляет собой основную часть оценочной стоимости контракта, или характер и сложность установок и оборудования требуют сложных процедур испытаний, ввода в эксплуатацию и приемки.

Может использоваться

Одноэтапные торги – технические и финансовые предложения подаются вместе

Двухэтапные торги – технические предложения, представленные на 1-м этапе, и измененные технические предложения + финансовые предложения на 2-м этапе

Основные характеристики:

Бенефициар подготавливает технические характеристики, а не подробные технические спецификации.

Участники торгов предлагают концептуальный проект на этапе торгов, а возможный Подрядчик готовит подробный технический проект.

Договорная цена указана на основе фиксированной цены.



Основная ТКД

2. ТКД по закупке основных работ

Используется для закупки работ на основе единичных расценок посредством МКТ/СЧ или открытых МКТ

Данная конкурсная документация не подходит для контрактов с фиксированной ценой без существенных изменений в способе оплаты и корректировке цен, а также для ведомости объемов работ, графиков мероприятий и т. д.

Данная ТКД по закупке работ на является обязательной и требуется для использования в контрактах на большой объем работ (которые оцениваются более чем в 10 миллионов долларов США, включая непредвиденные расходы), если ИБР не соглашается на использование других ТКД в каждом конкретном случае.

Бенефициар готовит подробный технический проект, чертежи и технические спецификации.



Основная ТКД

3. ТКД по закупке небольшого объема работ

Упрощенные условия контракта

Данная ТКД необходима для использования в договорах на небольшой объем работ (которые оцениваются менее чем в 10 миллионов долларов США в рамках международных конкурсных торгов среди стран-членов (МКТ/СЧ) или открытых международных конкурсных торгов с постквалификацией.

Может быть адаптирована к национальным конкурсным торгам

Может использоваться в контрактах, заключённых на основании единичных расценок и объёмов работ или контрактах с фиксированной ценой.



Квалификационные процедуры





8 этапов отбора подрядчика (на основе МКТ/СЧ с предквалификацией и предварительным рассмотрением)





Этап 1: Проект предквалификационной документации

Что значит предварительная квалификация?

- Предварительная квалификация — это оценка способности компании выполнять требования конкретного контракта до того, как им будет предложено подать предложение.

Когда следует использовать предварительную квалификацию?

- Крупные и/или сложные контракты
- Контракты на строительство «под ключ»
- Контракт на управление и привлечение подрядчиков



Этап 1: Проект предквалификационной документации

Преимущества предквалификации

Оценка заявок по цене и достоинства самой заявки проводится отдельно от оценки квалификации участников торгов.

Предварительная оценка организацией-исполнителем способности участников торгов выполнить условия договора

Лучшая возможность для создания совместных предприятий для удовлетворения требований к способностям

Выявляет конфликт интересов между консультантами, поставщиками и подрядчиками

Стимулирует заинтересованность ведущих подрядчиков в конкуренции с другими компаниями с аналогичными возможностями.

Сниженная вероятность споров

Учет вопросов устойчивого развития, воздействия на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения и гендерных аспектов



Этап 1: Проект предквалификационной документации

Критерии предварительной квалификации:

- Приемлемость
- Случаи неисполнения договорных обязательств
- Финансовое положение и показатели
- Опыт
- Отношение и способность в отношении устойчивого развития, воздействия на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения и гендерных аспектов



Порядок квалификации

Предварительная квалификация:





Порядок квалификации (продолжение)

Классификация:





Ситуация

Вы готовите конкурсную документацию на закупку работ по реконструкции исторического здания в рамках МКТ, и вам известно, что какой бы участник торгов – отечественный или иностранный – ни получил контракт, он будет обязан получить необходимые разрешения/лицензии от уполномоченных органов этой страны для выполнения работ по заключенному контракту.

С учетом справедливости по отношению ко всем участникам торгов, отечественным и зарубежным,

Какие вопросы вам необходимо рассмотреть и, возможно, собрать дополнительную информацию, прежде чем выпустить КД?

Какую дополнительную информацию вам необходимо включить в КД и в какие ее части?



Этап 1: Проект предквалификационной документации

Подготовка предквалификационной документации

Информация, которая должна быть предоставлена компаниям в предквалификационной документации

- Описание работ или оборудования
- Объем работ по договору
- Источник финансирования
- График реализации
- Критерии приемлемости
- Требования по предварительной квалификации

Информация, запрашиваемая у ЗАЯВИТЕЛЕЙ

- Необходимый минимум документов
- Исключение требований в наличии сертификатов
- Использование стандартной анкеты
- Общий/конкретный опыт (Воздействие на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения и гендерные аспекты)
- Финансовые возможности
- **Кадровые ресурсы**
- **Техническая оснащенность**
- Участие в судебных разбирательствах в прошлом



Этап 1: Проект предквалификационной документации

Процедура предварительной квалификации

Подача заявок

- публичное вскрытие конвертов
- поздняя подача (два варианта: а. Заказчик оставляет за собой право принять заявку; б. Отклонение поздно поданных заявок)

Оценка

- Минимальные финансовые/физические целевые показатели
- Конкретные ресурсы/оборудование

Количество фирм, прошедших предквалификацию

- Все фирмы, соответствующие критериям
- Максимальное количество не указано



Этап 1: Проект предквалификационной документации

Подача в ИБР документа по предквалификации для согласования

Бенефициар должен до того, как будут разосланы приглашения к предварительной квалификации, предоставить ИБР:

- ✓ проекты конкурсной документации, которые будут использоваться,
- ✓ включая текст приглашения к предварительной квалификации,
- ✓ предквалификационную документацию,
- ✓ методологию оценки и
- ✓ описание порядка подачи объявлений, которому необходимо следовать.

Бенефициар должен внести такие изменения в указанные процедуры и конкурсную документацию, которые ИБР обоснованно потребует.





Критерии прохождения/непрохождения квалификации

1. Общий опыт/финансовые показатели

Количество лет опыта



Среднегодовой оборот:
«минимум 2 (1,5) средней
сметной стоимости/год в
последние - (три-пять) - лет»

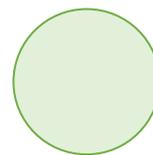


Критерии прохождения/непрохождения квалификации (продолжение)

2. Специализированный опыт

Объем работ:

- аналогичный тип/сложность и физический размер контрактов
- похожие условия (например, климат)



«минимальное количество - (от одного до трех) - договоров (обычно каждый из 80%) в течение последних - (от пяти до десяти) - лет



Критерии прохождения/непрохождения квалификации (продолжение)

3. Производственная мощность/скорость

Объем работ:
«минимум $\frac{3}{4}$
расчетной требуемой
производительности
по выбранным
ключевым пунктам
ведомости объемов
работ»





Критерии прохождения/непрохождения квалификации (продолжение)

4. Квалификация персонала





Критерии прохождения/непрохождения квалификации (продолжение)

5. Финансовые ресурсы

Обязательства/активы

- Текущие судебные разбирательства
- Обязательства по текущим договорам/незавершенные работы

Требование о движении денежных средств «минимальная сумма, доступная за период в месяцах до получения платежа подрядчиком:
например: 240 миллионов долларов США /48 месяцев = 5 миллионов долларов США * 4 месяца: 20 миллионов долларов США.

Авансовый платеж (если применимо) здесь не учитывается!



Критерии прохождения/непрохождения квалификации (продолжение)

6. Техническая оснащённость

- Перечислено минимальное количество основного оборудования

7. Текущие договорные обязательства/незавершенные работы

9. Материалы (Сертификаты...)

8. Правовой статус

- Право собственности/регистрация
- Совместное предприятие/договор субподряда/разрешение производителя
- Судебные разбирательства



Критерии прохождения/непрохождения квалификации (продолжение)

10. Кодекс поведения

Соблюдение экологических, социальных (включая сексуальную эксплуатацию и домогательство и насилие по признаку пола), требований по охране труда и технике безопасности и оценка воздействия на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения

11. Оценка воздействия на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения (если требуется)

- ✓ Справка об опыте работы
- ✓ Способность соблюдать требования по охране ОС, социально-экономической среды и здоровья населения со стороны заказчика
- ✓ Гарантия исполнения с учетом оценки воздействия на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения
- ✓ Стратегии управления и планы реализации

Предварительная квалификация в ходе МКТ (продолжение)

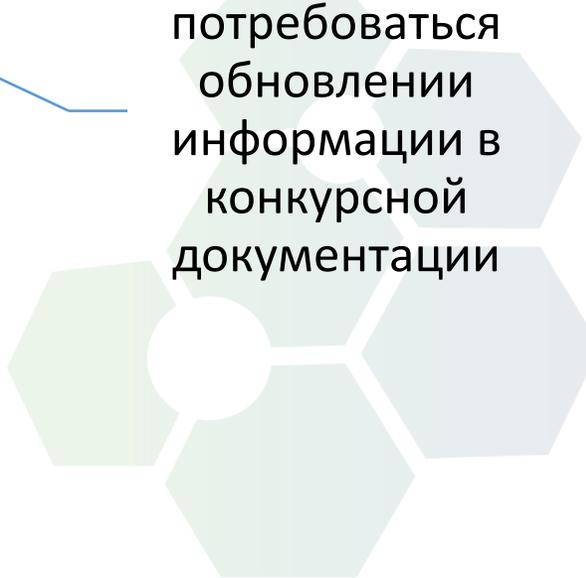


Оценка

Могут быть
указаны
минимальные
финансовые/
физические
ресурсы

Обновление

Может
потребоваться
обновлению
информации в
конкурсной
документации





8 этапов отбора подрядчика (на основе МКТ/СЧ с предквалификацией и предварительным рассмотрением)





Этап 2: Объявление о проведении предквалификации и подача заявок

Требования к объявлению

- Объявления о проведении предварительной квалификации должны помещаться в те же средства массовой информации, что и объявления о закупках.
- Затем бенефициар информирует всех заявителей о результатах предварительной квалификации, а также публикует результаты на тех же носителях, которые используются для объявлений о закупках.

Время, в течение которого можно подать заявку

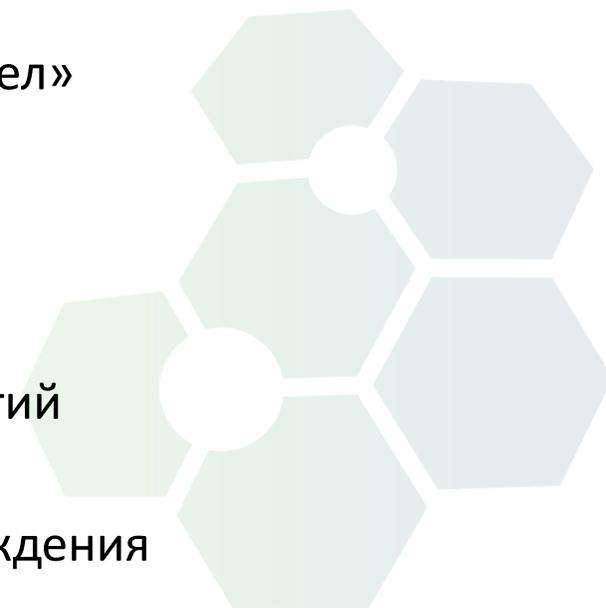
- На подготовку и подачу заявок на предварительную квалификацию потенциальными заявителями должно быть отведено не менее четырех (4) недель.



Этап 3: Оценка заявок и отчет по предквалификации

Оценка участников торгов, подавших заявку на предквалификацию

- Бенефициар, ответственный за проведение предквалификации
- Процесс отбора
- Система, которая выдает решение о том, «прошел/не прошел» предквалификацию
- Ограничения на количество допущенных участников торгов отсутствуют
- Использование процесса «части и пакет»
- Особые требования к квалификации совместных предприятий
- Определенные критерии квалификации участников торгов
- Проверка квалификации, подтвержденной во время присуждения

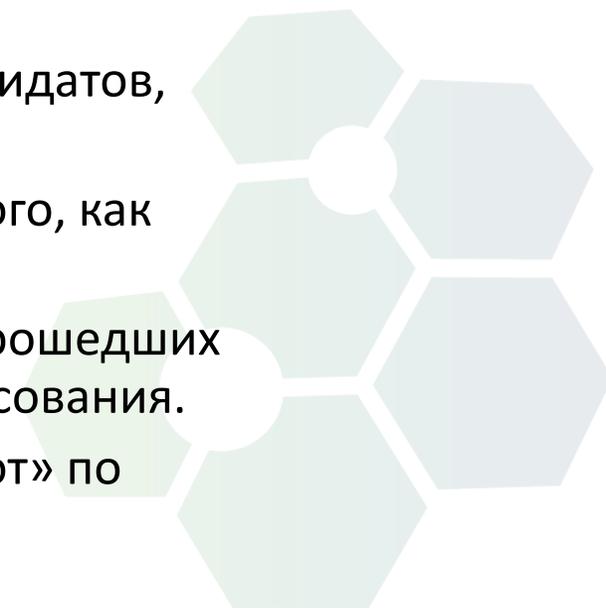




Этап 3: Оценка заявок и отчет по предквалификации

Подготовка отчета по предквалификации

- Бенефициар должен предоставить ИБР для комментариев отчет об оценке полученных им заявок.
- Данный отчет должен включать список рекомендованных кандидатов, прошедших предквалификацию.
- Бенефициар должен предоставить эту информацию в ИБР до того, как заявители будут уведомлены о решении бенефициара
- Отчет о процессе, включая окончательный список компаний, прошедших предквалификацию, должен быть представлен в ИБР для согласования.
- Бенефициар должен получить отметку «Возражения отсутствуют» по результатам предквалификации участников торгов.





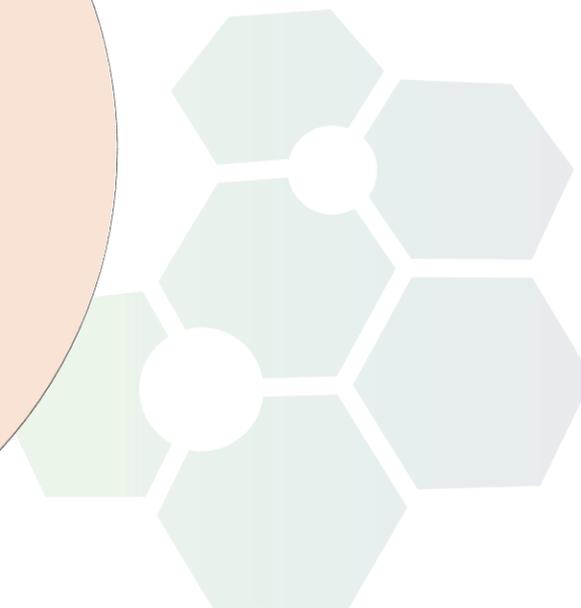
Этап 3: Оценка заявок и отчет по предквалификации

Все компании, прошедшие квалификацию и допущенные к участию в торгах

- При проведении предквалификации все компании, признанные прошедшими отбор, приглашаются к подаче предложений.

Информирование заявителей, прошедших предквалификацию и публикация результатов

- Затем Бенефициар информирует всех заявителей о результатах предквалификации, а также публикует результаты в тех же источниках, где было объявлено о закупках.





Порядок оценки квалификации (продолжение)

Пост-квалификация:

Последний этап в
процессе оценки
предложений

Присуждение контракта
участнику торгов, прошедшему
квалификацию с
соответствующей требованиям
заявкой с наименьшей
предложенной ценой

Применимо ко **всем**
контрактам на товары
и работы



Пост-квалификация (продолжение)

**Для соответствующего
требованиям участника
торгов с наименьшей
предложенной ценой**

Критерии: работы

- Прошлый опыт (размер/сложность)
- Кадровые ресурсы
- Оборудование
- Финансовые возможности
- Участие в судебных разбирательствах/арбитраже

**Если была проведена
предквалификация,
подтвердите, что участник
торгов продолжает
соответствовать
квалификационным критериям**



Анализ примеров Пред-квалификация и пост- квалификация

1
час





Условия контракта





Основные условия контракта (ОУК)

5 глав





Общие условия контракта (ОУК – продолжение)





Общие условия контракта (ОУК – продолжение)





Специальные условия контракта (дополняющие/изменяющие ОУК)





Специальные условия контракта (продолжение)





Специальные условия контракта (Раздел IX)

- 1. **А. Общие:**
 - Определения и термины – Ключевой персонал – Кодекс поведения (воздействие на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения и гендерные аспекты) – Стратегии управления в рамках воздействия на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения и гендерных аспектов и планы реализации
- В. Контроль времени**
- С. Контроль качества**
- Д. Контроль затрат**
- Е. Выполнение условий контракта**



Условия контракта ТКД по небольшому объему работ

Подходит для контракта
на основе единичных
расценок/с
фиксированной ценой

- Менее 10 миллионов
долл. США

Простой формат

- Проще чем условия
МФИК (FIDIC)





Условия контракта (продолжение)

Разрешение споров

- Судья (в резерве)
- Арбитраж как крайняя мера

Компенсации

- Основание для доплаты подрядчику и/или продления срока завершения

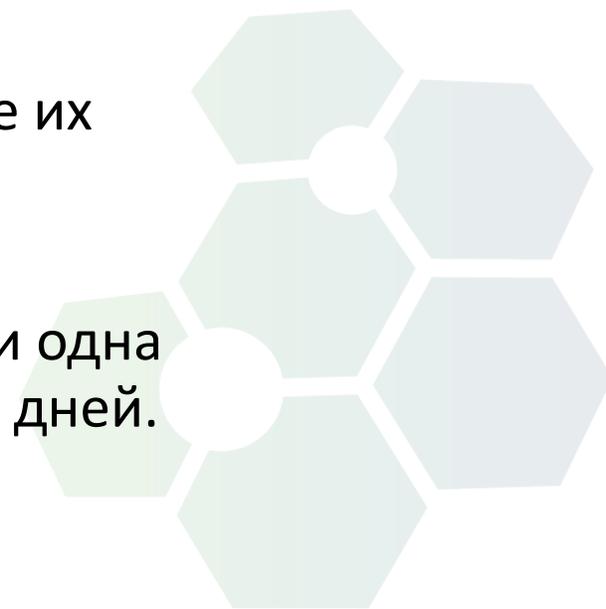




Условия контракта (продолжение)

Арбитр

- Лицо, назначенное совместно заказчиком и подрядчиком для разрешения споров в первой инстанции
- Проверяет решения руководителя проекта в случае их оспаривания подрядчиком
- Назначается при подписании договора
- Решение арбитра является окончательным, если ни одна из сторон не передаст его в арбитраж в течение 28 дней.





Условия контракта (продолжение)

Компенсационные события

- События, которые могут повлиять на договорную цену и предполагаемую дату завершения (если применимо, должно быть обеспечено заблаговременное предупреждение и сотрудничество подрядчика с инженером или руководителем проекта)
- Не отражено в первоначальной договорной цене, т.е. непредвиденные грунтовые условия или ограничения со стороны коммунальных служб
- Право подрядчика на дополнительные выплаты





Условия контракта (продолжение)

Решение о внесении изменений принимается руководителем проекта и инженером



В случае споров привлекается арбитр



Если стороны согласны, сумма выплачивается



Если нет, можно обратиться в арбитражный суд





Условия контракта (продолжение)

Расторжение за «существенное» нарушение условий контракта

- Со стороны заказчика - в основном задержка платежей
- Со стороны подрядчика - серьезные задержки и другие подобные нарушения
- Окончательный расчет был произведен быстро





Основные термины

Срок завершения:

Дата завершения работ, утвержденная руководителем проекта (предполагаемая дата завершения, указанная заказчиком в контракте)

Дата начала:

последняя дата начала работ (не обязательно дата начала владения участком)



Основные термины (продолжение)

Подённая работа:

различные объемы работ, выполняемые подрядчиком, подлежащие своевременной оплате (сверх первоначальной договорной цены) за оборудование, рабочую силу, материалы и оборудование

Дефект:

любая часть работ, не выполненных в соответствии с контрактом (период устранения недоделок и акт об устранении недоделок)



Основные термины (продолжение)

Изменение: указание инженера/руководителя проекта по внесению изменений в работы

Объект: является неотъемлемой частью работ (механическая, электрическая, химическая или биологическая функция)

Страхование: совместно на заказчика и подрядчика.

Покрытие с даты начала до конца периода устранения недоделок в валюте договора

Риски подрядчика: с даты начала до выдачи акта об устранении недоделок



Основные термины (продолжение)

Риски заказчика:

А. с даты начала до выдачи акта об устранении недоделок.

Риски по причине:

- Занятие/использование участка заказчиком;
- Халатность персонала заказчика или подрядчиков;
- Ошибки проекта заказчика или форс-мажор.

В. с даты завершения до выдачи акта об устранении недоделок

Все риски кроме:

- Скрытые дефекты
- Деятельность подрядчика после даты завершения



Формы контракта

Письмо о
принятии
предложений

Форма
договорного
соглашения

Форма гарантии
исполнения

Обеспечение
возврата
авансового
платежа

Банковская
гарантия (по
требованию/
безусловная





Контракт на строительство

Гарантии, обеспечение, залог

Обеспечение предложения

Не должно
быть
высоким

Обычный
диапазон 1-
3% расчетной
стоимости

1% выше 100
м долл. США;
3% ниже \$ 5
м долл. США

Использован
ие
округленных
сумм

Фиксированн
ая сумма
предпочтител
ьнее %



Контракт на строительство

Гарантии, обеспечение, залог

Удержание

Обычно 5% или 10% от каждого платежного сертификата

Половина оплачивается по завершению работ (Акт выполненных работ/Акт приемки)

Другая половина заменяется банковской гарантией при приемке и оплачивается по сертификату по гарантийному периоду

Предоплата

Покрывается банковской гарантией на равную сумму



Основные условия оплаты за выполнение строительных работ

1. Авансовые платежи	
• подготовка	10- 20%
• материал и оборудование*	
На объекте (перед началом работ)	75% счет-фактур
2. Ежемесячные/периодические	100% (откор. цена)
• Меньше счетов-фактур	
• Преждевременное погашение	
• Удержание	
3. Удержание %	5-10%
4. Взыскание авансовых платежей пропорционально платежам по договору	
5. Возврат суммы удержания	
- По завершении работ (приемка)	50%
- По завершении периода технического обслуживания	50%



Специальные условия контракта (Раздел IX- дополнение/изменение к ОУК)

Конкретное
определение
заказчика/
инженера/
подрядчика

Конкретная сумма
гарантии
исполнения

Особые
процедуры
надзора

Особые
требования по
страхованию





Специальные условия контракта (продолжение)

- 1. Специальные условия оплаты
- 2. Механизм корректировки цен
- 3. Прочие исключения/дополнения к общим условиям
- 4. Многие конкретные условия могут быть стандартизированы для отрасли/страны.





Стандартные документы на закупку работ и ключевые изменения





Типовая конкурсная документация (ТКД)

- ✓ Бенефициары обязаны использовать ТКД Банка, если они доступны, в соответствии с Руководящими принципами закупок – пункт 2.27.
- ✓ Использование ТКД гарантирует лучшее качество документов бенефициара
- ✓ ТКД служат в качестве учебных инструментов для сотрудников Банка, а также бенефициаров, распространяющих передовой опыт



Если соответствующая ТКД не была выпущена, бенефициар должен использовать другую конкурсную документацию, признанную в других странах, условия договора, а также формы договора, приемлемые для ИБР



Конкурсная документация и ее содержание не должны противоречить положениям Руководящих принципов закупок ИБР



Типовая конкурсная документация (ТКД)

Использование ТКД облегчает

- 1) Подготовку закупочной документации бенефициаром,
 - 2) Проверку Банком
 - 3) Подготовку заявок кандидатами
- Способствует конкуренции за договора, финансируемые Банком
 - Способствует эффективному управлению



Цель

- Инструктирование участников торгов о порядке подачи заявок
- Описание товаров или работ, которые должны быть произведены
- Информирование участников торгов о критериях оценки
- Определение условий договора



Типовая конкурсная документация (ТКД)

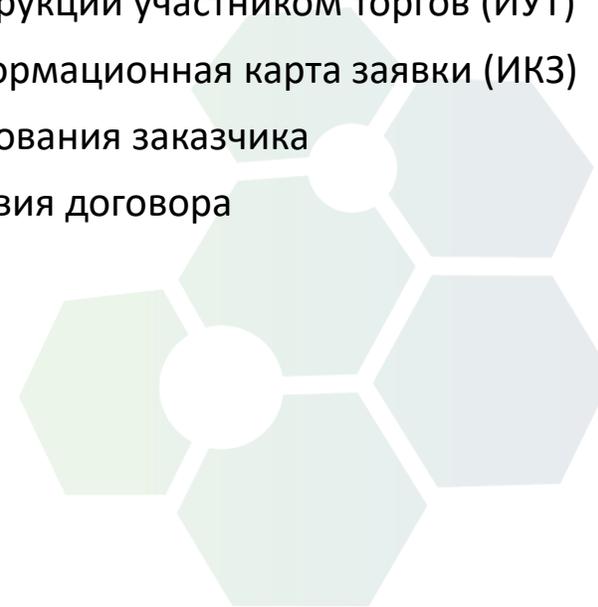
- Обязательно для международных конкурентных закупок, если Проект утвержден после 31 марта 2019 года;
- Может использоваться для национальных конкурентных закупок с некоторыми изменениями

Процесс пересмотра

- Типовая документация по закупкам, разработанная на основе существующей ТКД и измененная в соответствии с новыми руководящими принципами. Поддержаны существующие классификации категорий:
- Товары
- Работы
- Консультационные услуги

Поддерживаемая структура ТКД:

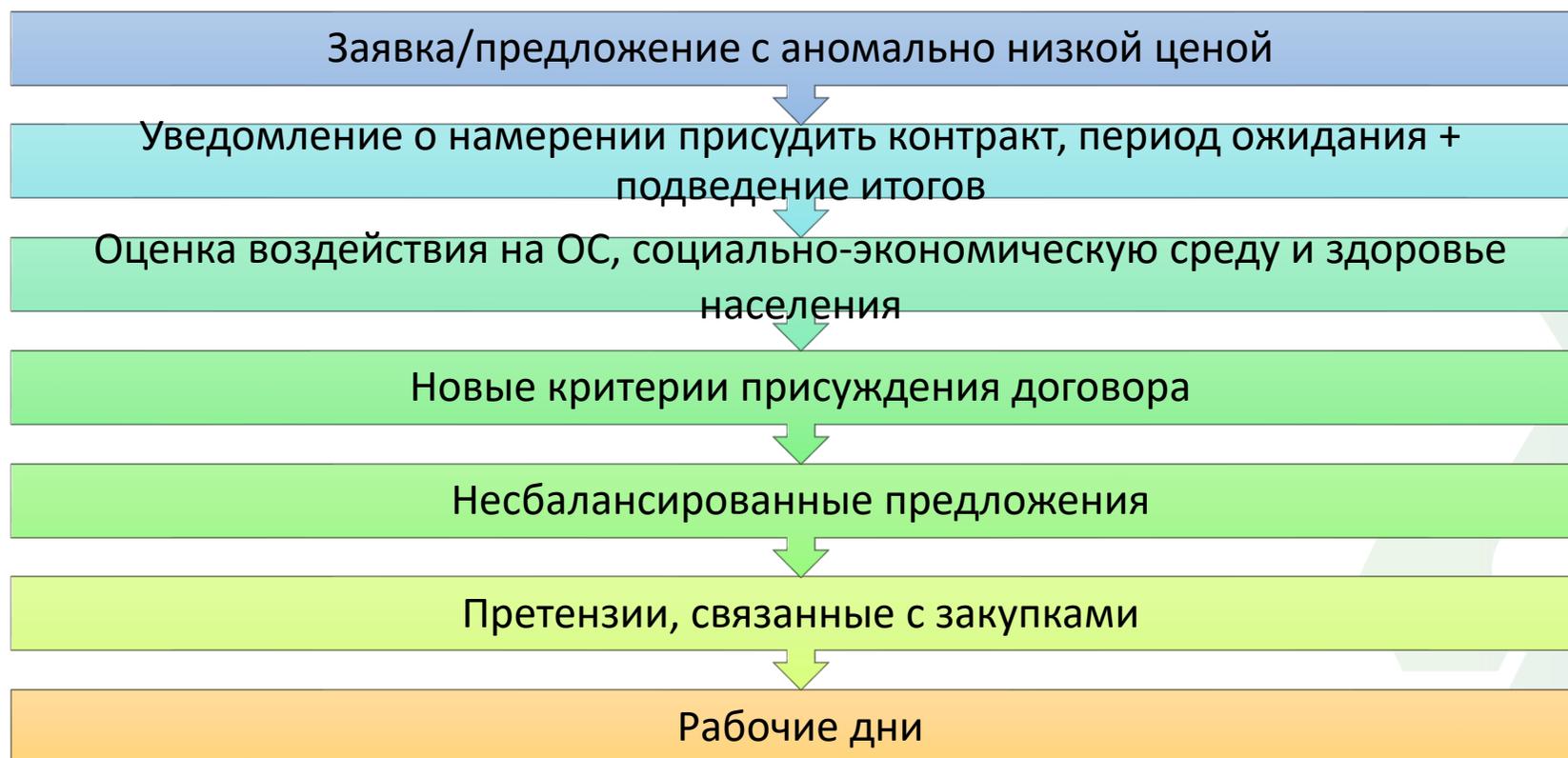
- Инструкции участникам торгов (ИУТ)
- Информационная карта заявки (ИКЗ)
- Требования заказчика
- Условия договора





Основные изменения в ТКД

Следующие основные изменения являются общими для многих новых ТКД





Основные изменения в ТКД

Новые критерии присуждения контрактов

Контракт присуждается участнику торгов, предложившему наилучшее соотношение цены и качества. Это участник торгов, отвечающий квалификационным требованиям и чье предложение было определена как:

В значительной степени соответствующая конкурсной документации

С наименьшей оценочной стоимостью

При оценке может учитываться график работ.

Если время является критическим фактором, может быть предоставлено вознаграждение за более раннее завершение

Отсрочка может быть монетизирована и добавлена к стоимости.

Стоимость жизненного цикла может учитываться в контрактах на «Товары (оборудование)» и «Проектирование, поставка и монтаж (установка)».



Основные изменения в ТКД

Предложения с аномально низкой ценой

Если цена в сочетании с другими элементами представляется необоснованно низкой в той мере, в какой она вызывает существенные опасения относительно способности участника торгов выполнить условия контракта по этой цене.

Пять этапов управления такого рода предложениями

1. Определить: Бенефициар определяет предложение с аномально низкой ценой

2. Прояснить: Бенефициар запрашивает разъяснения у участника торгов

3. Обосновать: Участник торгов готовит обоснование цены

4. Проверить: Бенефициар анализирует обоснование, чтобы проверить, обеспечивает ли оно разумное объяснение и подтверждение цены

5. Решить: Бенефициар решает, принять или отклонить предложение



Основные изменения в ТКД

Несбалансированные предложения

В случае если цены на наименования работ, которые должны быть выполнены в начале проекта, были увеличены, а цены на наименования работ, которые должны быть выполнены в конце проекта, были снижены без изменения общей стоимости. Намерение состоит в том, чтобы увеличить движение денежных средств подрядчика в начале реализации проекта.

Бенефициар может потребовать от участника торгов предоставления письменных разъяснений.

Разъяснения могут включать подробный анализ цен, чтобы продемонстрировать согласованность цен.

После оценки подробного анализа цен, представленного участником торгов, заказчик может:

Принять предложение;
или

Требовать, чтобы общая сумма гарантии исполнения была увеличена за счет участника торгов до уровня, не превышающего 20% от договорной цены; или

Отклонить предложение



Основные изменения в ТКД

Уведомление о намерении присудить контракт

После того, как Бенефициар решит, кому присудить контракт, он должен проинформировать других участников торгов.

Отправить уведомление о намерении присудить контракт каждому участнику торгов, подавшему предложение (как отвечающим требованиям, так и тем, кому ранее сообщили, что они не прошли квалификацию)

После отправки намерения присудить контракт начинается период ожидания

Уведомление о намерении присудить контракт должно включать

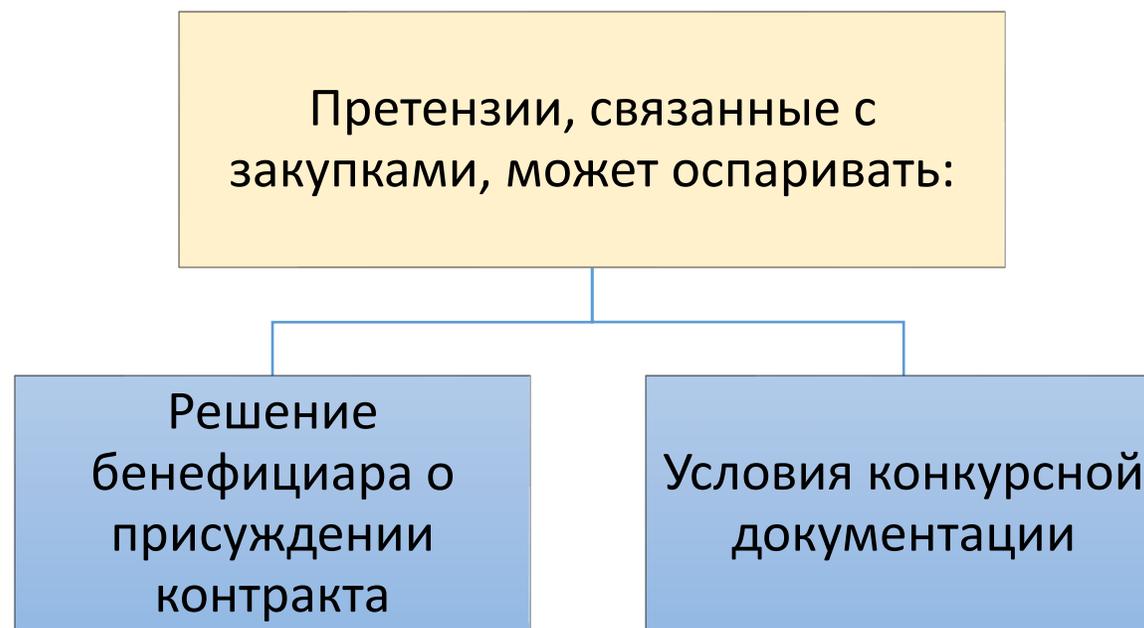
- Данные победителя торгов + договорная цена
- Имена всех других участников торгов и их цены
- Заявление, почему заявка получателя не выиграла на торгах
- Инструкции о том, как запросить отчет о проведении итогов
- Дата окончания периода ожидания



Общие основные изменения в ТКД

Претензии, связанные с закупками

Порядок подачи претензий, связанных с закупками, подробно описана в Приложении С «Руководящие принципы закупок». В ПУТ и ИКЗ добавлены новые положения.





Общие основные изменения в ТКД

Оценка воздействия на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения

В ТКД добавлены новые необязательные требования по воздействию на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения и гендерные аспекты

Подрядчик обязан предоставить

- Кодекс поведения, который применяется к его персоналу для обеспечения соблюдения обязательств по защите ОС, социально-экономической среды и здоровья населения и гендерных аспектов.
- Стратегия управления и планы реализации для управления: движением; водными ресурсами; и т.д.

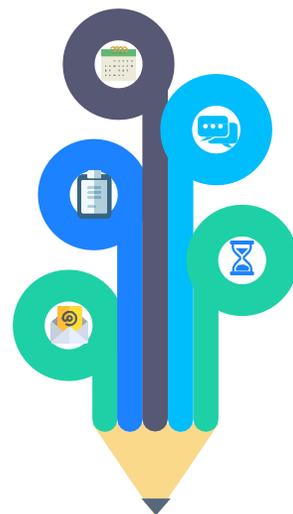




Общие основные изменения (9/9)

Рабочие дни

В ТКД «день» — это календарный день, если он не указан как «Рабочий день». Рабочий день — это любой день, являющийся официальным рабочим днем бенефициара, за исключением официальных государственных праздников бенефициара. Понятие рабочего дня становится яснее для рынка



- Условия договора по-прежнему основаны на календарных днях
Примеры применения понятия «рабочие дни»:
- Расчет периода ожидания
- Период, в течение которого участники торгов/заявители могут запросить отчет по подведению итогов;
- Срок подачи претензий, связанных с закупками



Особое внимание к типовой конкурсной документации для строительных контрактов (небольшой объем работ)



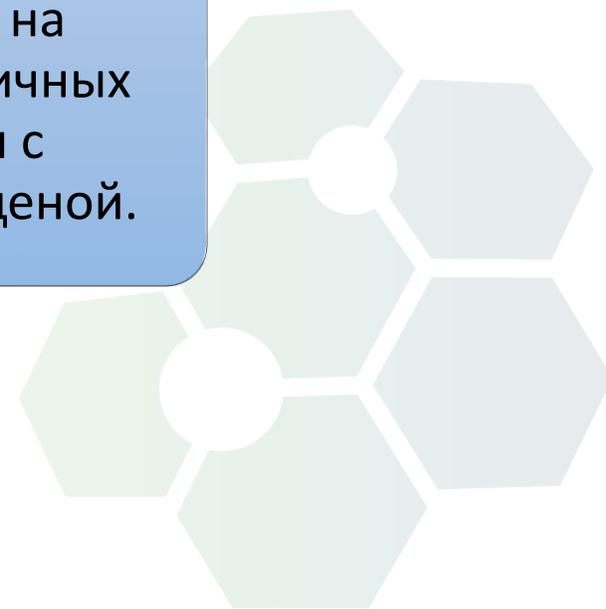


ТКД для закупки небольшого объема работ

Используется для закупки «небольшого объема» работ на сумму менее 10 миллионов долларов США – МКТ/СЧ или МКТ.



Может использоваться для контракта на основании единичных расценок или с фиксированной ценой.





Основная ТКД

ТКД для закупки небольшого объема работ (январь 2019)

ЧАСТЬ 1 – Порядок проведения торгов



Раздел I. Инструкции для участников торгов
 Раздел II. Информационная карта заявки
 Раздел III. Критерии оценки и квалификации
 Раздел IV. Формы проведения торгов
 Раздел V. Допущенные страны
 Раздел VI. Политика ИБР – коррупция и мошенничество

ЧАСТЬ 2 – Требования к работам



Раздел VII. Требования заказчиков

ЧАСТЬ 3 – Условия и формы контрактов



Раздел VIII. Общие условия (ОУ)
 Раздел IX. Особые условия (ОСУ)
 Раздел X. Формы контракта

Раздел I, V, VI, VIII, X не могут быть изменены

Разделы II, III, IV, VII, IX должны быть составлены в соответствии с заданием

Настоящая ТКД на закупку небольшого объема работ должна использоваться, когда процесс предварительного квалификационного отбора не проводился до проведения торгов и, следовательно, применяется постквалификационный отбор.



ТКД для закупки небольшого объема работ

Часть 1 – Порядок проведения торгов

Раздел I. Инструкции для участников торгов

- Информация, которая поможет участникам торгов подготовить свои предложения. Также предоставляется информация о подаче, вскрытии конвертов, оценке и о присуждении контракта. Раздел I содержит положения, которые следует использовать без изменений.

Раздел II. Информационная карта

- Специальные положения для каждой закупки, дополняющие Раздел I «Инструкции для участников»

Раздел III. Критерии оценки и квалификации

- Критерии для определения предложения с лучшим соотношением цены/качества, т.е. предложение, которое определено как:
 - (а) отвечающая требованиям конкурсной документации по существу, и
 - (б) с самой низкой оцененной стоимостью.

Раздел IV. Формы проведения торгов

- Формы, которые должны быть заполнены участником торгов и представлены как часть его предложения

Раздел V. Правомочные страны

Раздел VI. Политика ИБР – коррупция и мошенничество

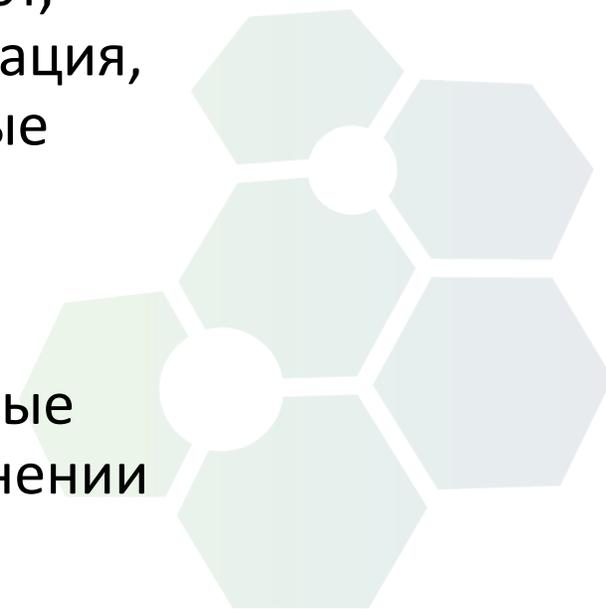


ТКД для закупки небольшого объема работ

ЧАСТЬ 2 – ТРЕБОВАНИЯ ЗАКАЗЧИКА

Раздел VII. Требования заказчиков

- В этом разделе содержится ведомость объема работ, спецификация, чертежи и дополнительная информация, описывающая объект и услуги по установке, которые необходимо закупить. Требования к работе также должны включать экологические, социальные требования по воздействию ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения, которые должны быть выполнены подрядчиком при выполнении работ.





Ведомость объемов работ (BOP)





Задачи ВОР

Основные

предоставить
информацию об
объеме работ,
которые
необходимо
выполнить, чтобы
участники торгов
могли
эффективно
подготовиться

предоставить
ведомость объемов
работ с указанием цен
для использования при
периодической оценке
выполненных работ
при заключении
договора.



Ведомость объема работ в двух частях

В два отдельных этапа

ПРОВЕДЕНИЕ ТОРГОВ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ
КОНТРАКТОВ

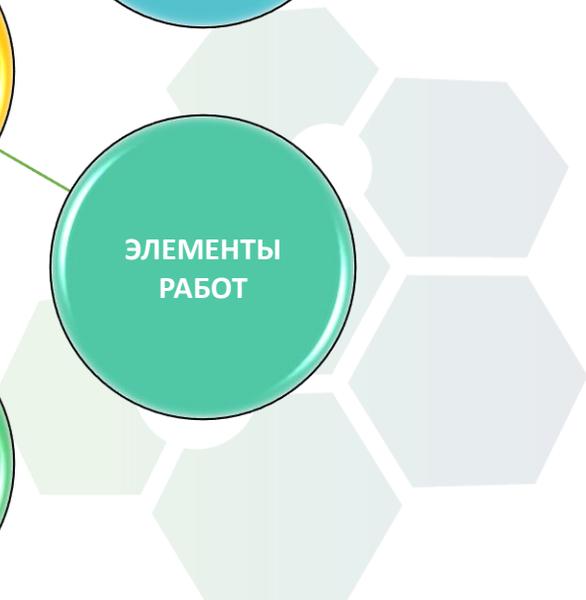




Элементы ведомости объемов работ

Разделено на элементы

Ведомости объемов работ должны быть простыми насколько это возможно



Таблицы: части ведомости объемов работ



Преамбула, общие положения и виды работ

Содержание

Преамбула:

- Указывает на всеобъемлемость цен за единицу

Общие пункты:

- Общие пункты включают в себя такие работы, как подготовка участка, обустройство площадки подрядчика, обустройство площадки консультанта, размещение, транспортные средства и т. д., если они относятся к сфере ответственности подрядчика.

Виды работ

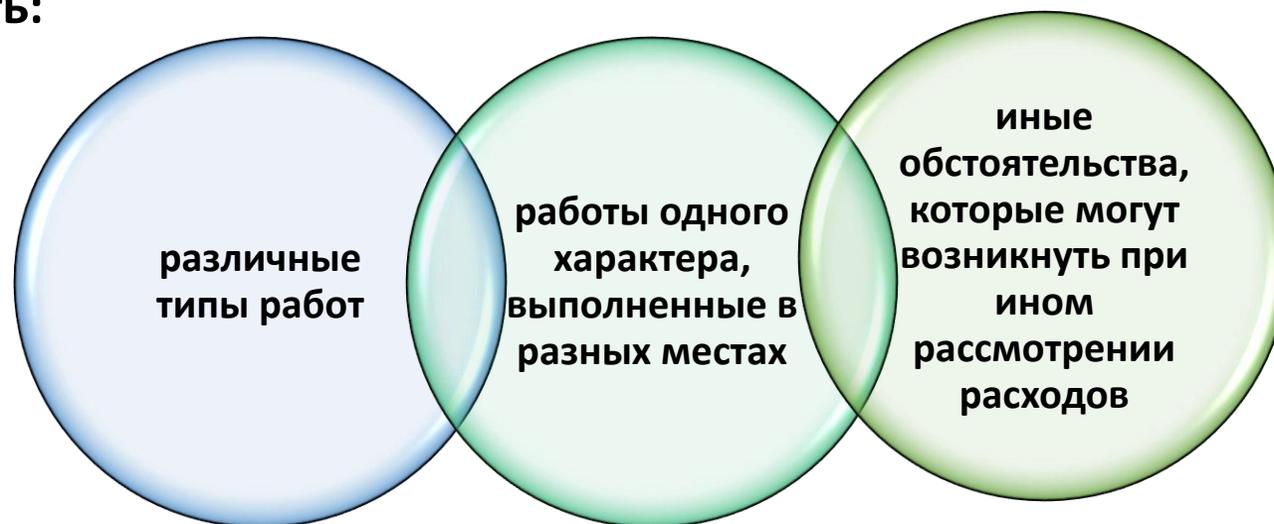


Преамбула, общие положения и виды работ

Группирование работ

Виды работ:

- Сгруппированы в разделы в ведомости объемов работ, чтобы различать эти части работ по характеру, местоположению, доступу, времени или любым другим особым характеристикам с достаточной детализацией, чтобы различать:



Варианты с закупочными организациями в зависимости от характера работ



Аспекты ведомости объемов работ

Описание с примерами

Общие технические условия

Виды работ

Метод измерения

Общая спецификация обычно для договоров на большой объем работ



Описание видов работ

Пример

Бетонные конструкции

Код работ: 28-150

Армированный цементобетон (АЦБ) используется в самой бедной смеси 1:2:4 с 25-миллиметровым крупнозернистым заполнителем и песком модулем крупности от $> 1,8$ до $\leq 2,5$, для достижения минимальной 28-дневной прочности цилиндра 18,0 Н/мм², включая разрушение, просеивание, сортировку и промывку заполнителей чистой водой, перемешивание, укладку в формы, уплотнение по уровням, отверждение, включая поставку всех материалов; без учета стоимости работы по армированию, опалубке и т. д. выполнены в соответствии с указаниями ответственного инженера.

с отборной джамой
или кирпичной
крошкой 1-го класса

С мелким щебнем

С каменной галькой

Товар с приложенной краткой технической спецификацией

Наиболее распространенная практика



Метод измерения

Бетонирование

Бетонные конструкции

Код работ: 28-150

Оплата бетонных работ производится по факту их выполнения в соответствии с линиями и классами, указанными на чертежах.

Ставка за кубометр бетона должна включать полную компенсацию за все рабочие ресурсы, материалы, инструменты, раствор, специальные условия для укладки в жаркую погоду и все другие предметы, необходимые для выполнения работ в соответствии с договорной документацией, но исключая стоимость армирования, которое будет под отдельным пунктом. Оплаченная ставка за единицу должна быть ставкой по соответствующим пунктам в ведомости объемов работ.

Метод измерения по пунктам, как правило, в крупных договорах



Количество и единицы работ

Основные соображения

Количества

- Расчетная сетка по чертежам, не рекомендуется вносить изменения касательно увеличения объема, усадки или отходов. Количества округляются в большую или меньшую сторону, где это уместно, и избегается мнимая точность.

Единицы измерения

- Упомянутые единицы измерения и сокращения

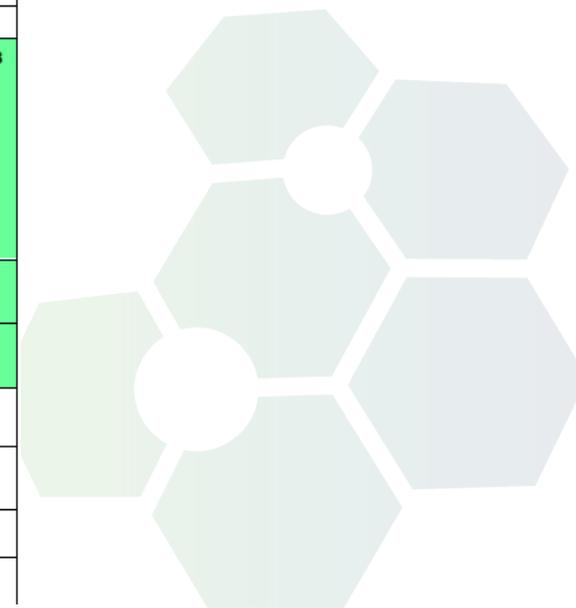
Используемые стандартные единицы



Стандартная ведомость объемов работ

Сегмент ВОР

Номер наимен.	Код товара (если есть)	Описание предмета	Единица измерения	Количество	Цена за единицу		Сумма
					Цифрами	Прописью	
1	2	3	4	5	6	7=6	8=5x6
Заполняется закупочной организацией					Заполняется участником торгов		
100 Общих наименований							
200 Предварительных наименований							
201	04-548-08	Земляные работы в разрезе....	М ³	35	Доллар США 55.15	пятьдесят пять долларов США и пятнадцать центов	1 930,25 долларов США одна тысяча девятьсот тридцать долларов США и двадцать пять центов
202							
И так далее							
Итого 200 для предварительных наименований							
Итого 300 для основных наименований							
Общий итог							
Общий итог							



Сегмент графика поденной работы

Номер наимен.	Код товара (если есть)	Описание предмета	Единица измерения	Количество	Цена за единицу		Сумма
					Цифрами	Прописью	Цифрами Прописью
1	2	3	4	5	6	7=6	8=5x6
Заполняется закупающей организацией					Заполняется участником торгов		
DM 200 материалов							
DM 201	00-200-42	Каменная галька	М ³	1059			
DM 202	00-200-46	Цемент	кг	10,000			
DM 203	00-200-48	оцинкованная железная труба	м	580			
Выше только примеры							
Итого 200 для 200 материалов							
общая сумма работ в дневную смену (от А до С) <u> </u> [Раздел 6; ОУД, подпункт 81]							





График поденной работы

Поденная работа

Наименование работ:

ИУТ №. _____ № пакета _____ № лота _____

Классификация поденной работы	Количество
Всего работы в дневную смену: Работа	
Всего работы в дневную смену: Материалы	
Всего работы в дневную смену: Оборудование подрядчика	
Всего работы в дневную смену	
	Цифрами Прописью

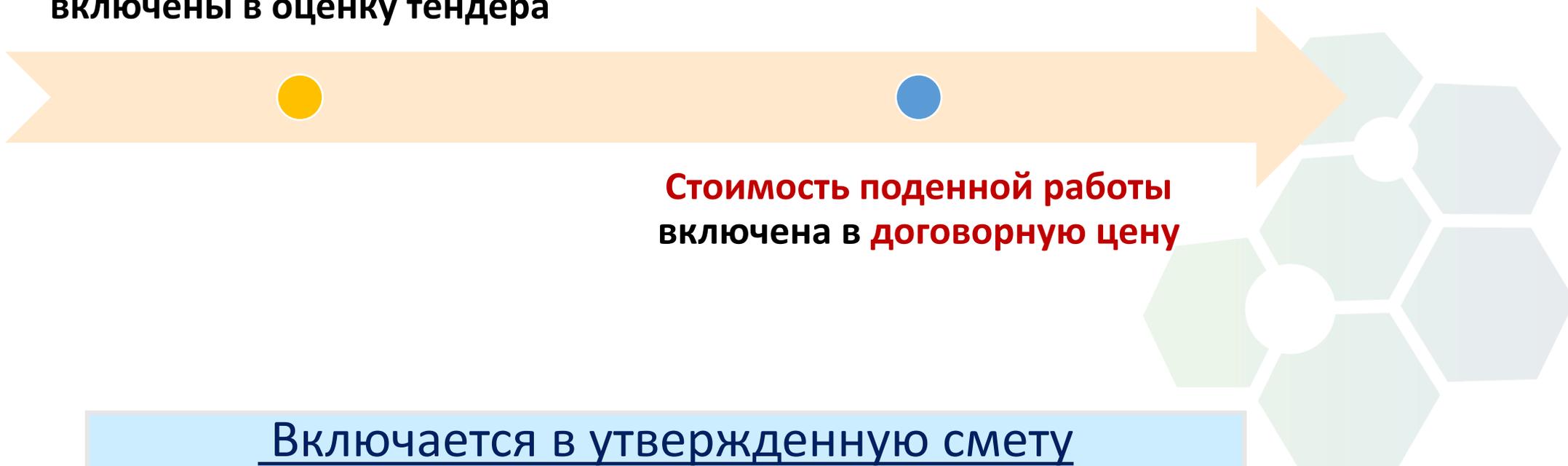




График поденной работы

Поденная работа облегчает исполнение договора

**Расценки поденной оплаты
основаны на конкуренции и
включены в оценку тендера**





Использование графика поденной работы

Требуется обоснование



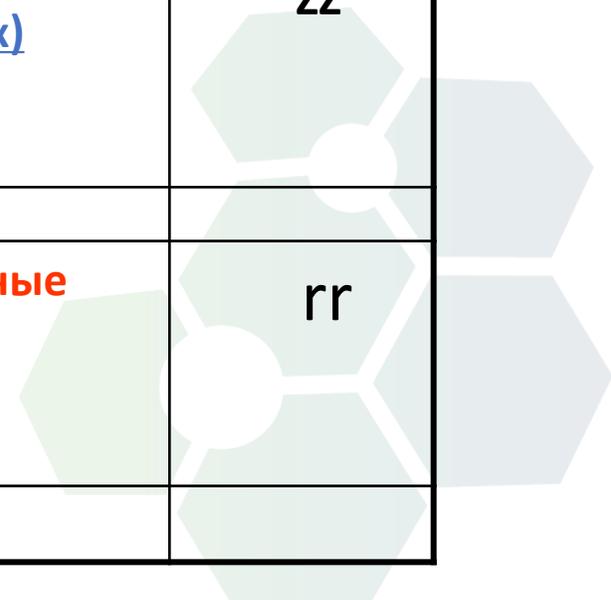
Сертификация на ежедневной основе



Предварительные суммы в ведомости объемов работ

Наименование работ:

№ наим	Описание указанных предварительных сумм	Количество
		во
xx	<u>Предварительные суммы на поставку и монтаж оборудования насосной станции [указать название назначенного(ых) субподрядчика(ов)]</u>	zz
pp	Предварительные суммы на физические непредвиденные расходы или покрытие других расходов	rr
ИТОГО ДЛЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫХ СУММ		



Основные характеристики предварительных сумм

Что значит ?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ распределение в ВОР для назначенных субподрядчиков и перерасхода количества
Почему предварительные суммы?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ облегчает утверждение бюджета, избегая необходимости запрашивать периодические дополнительные утверждения по мере возникновения будущих потребностей ➤ для назначения назначенного субподрядчика(ов) в соответствии с надлежащими процедурами ➤ для покрытия расходов за счет других материальных непредвиденных обстоятельств
Каков лимит предварительных сумм?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ физические непредвиденные расходы не превышают одного процента от договорной цены
Кто утверждает их включение в ВОР?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ включение в ВОР требует предварительного одобрения органа, санкционирующего официальную оценку
Учитываются ли они в оценке?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ нет
Включены ли они в договорную цену?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ да





Краткая информация по ВОР

Наименование работ:

ИУТ № _____ Пакет №. _____ Лот № _____

Наим. договора _____ Договор № _____

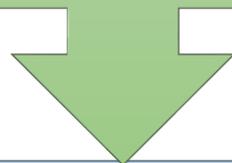
Краткая информация		Ссылка на страницу	Сумма
1	100 Общие наименования		
2	200 Предварительные наименования		
3	300 Основные наименования		
4	400 Другие наименования		
5	500 Прочие наименования		
6	Поденная работа		
Промежуточная сумма (1-6):			
7	Предварительные суммы [GCC подпункт 80]		
(i)	Предварительные суммы для назначенного(ых) субподрядчика(ов)		
(ii)	Предварительные суммы для покрытия прочих расходов		
Промежуточная сумма (7) :			
ИТОГО ДОГОВОРНАЯ ЦЕНА РАБОТ (1-7)			

ВОР



Запомните

Участник торгов использует одни и те же листы ведомости объемов работ, чтобы избежать каких-либо искажений и непреднамеренных ошибок при подготовке предложения.



В нижней части ведомости объемов работ участник торгов подтверждает, что:

«настоящая ведомость объемов работ содержит [указать номер] исправления, должным образом инициированные и подписанные уполномоченным лицом участника торгов»



ТКД для закупки небольшого объема работ

ЧАСТЬ 3 – УСЛОВИЯ КОНТРАКТА И КОНТРАКТНЫЕ ФОРМЫ

Раздел VIII. Общие условия контракта (ОУК)

- Данный раздел содержит общие положения, которые должны применяться ко всем контрактам. Текст пунктов настоящего раздела изменению не подлежит.

Раздел IX. Специальные условия контракта (СУК)

- Данный раздел состоит из данных о контракте и особых положений, которые содержат условия, характерные для каждого контракта. Содержание этого раздела изменяет или дополняет общие условия и должно быть подготовлено заказчиком.

Раздел X. Контрактные формы

- Данный раздел содержит письмо о принятии предложения, контрактное соглашение и другие соответствующие формы. Формы гарантии исполнения и обеспечения возврата авансового платежа, при необходимости, заполняются победителем торгов только после присуждения контракта.



Информационная карта конкурса

Заполняется применительно
к Разделу I конкурсной
документации



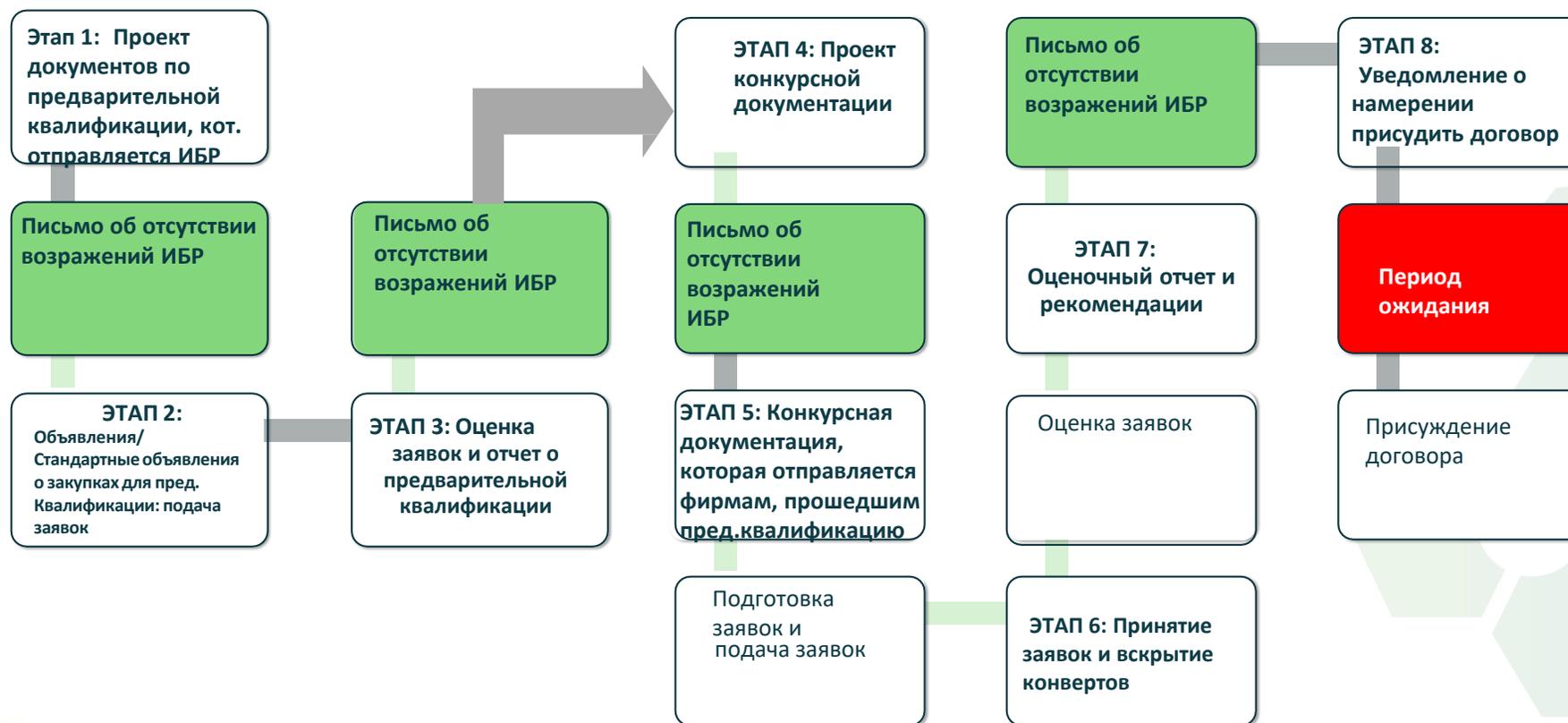


Критерии оценки и квалификации



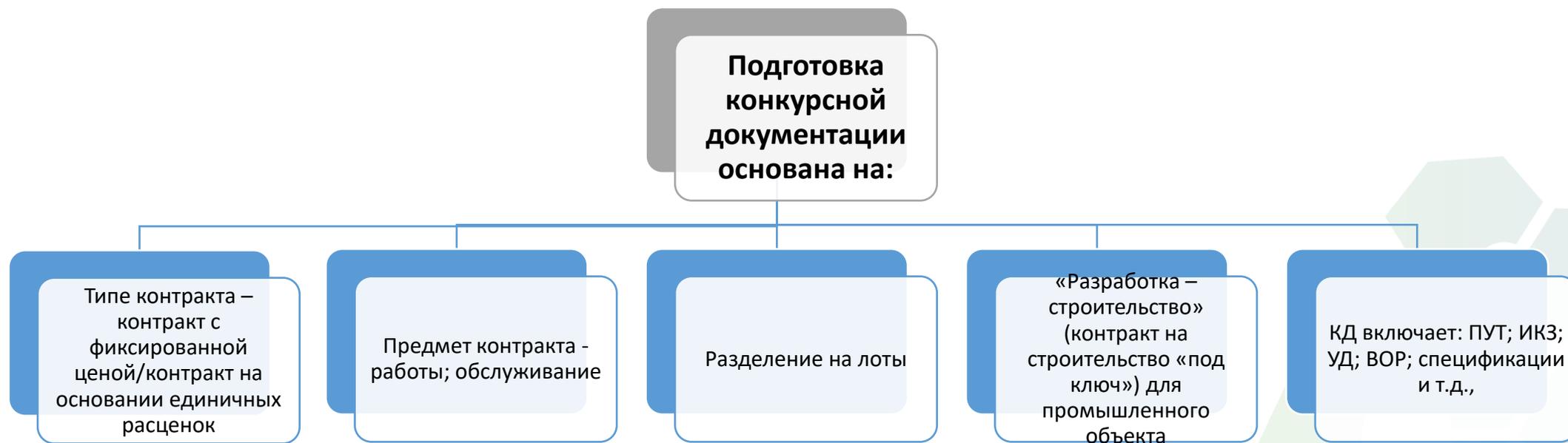


8 этапов отбора подрядчика (на основе МКТ/СЧ с предквалификацией и предварительным рассмотрением)





Этап 4: Проект конкурсной документации





Этап 4: Проект конкурсной документации

Задачи конкурсной документации

- Предоставление одинаковой информации всем участникам торгов
- Инструктаж участников торгов о порядке подачи предложений
- Описание работ с техническими требованиями, которые необходимо закупить
- Информирование участников торгов о критериях оценки
- Определение условий контракта
- Поощрение участия за счет обоснованных вознаграждений, таких как продажа конкурсной документации, обеспечение заявки, гарантия исполнения и т. д.



Этап 4: Проект конкурсной документации

Некорректно составленная конкурсная документация имеет негативное влияние

- Разъяснения/жалобы от участников торгов
- Неопределенное применение инструкций и критериев
- Выбор неквалифицированного участника торгов
- Задержки в реализации проекта
- Незаконные закупки
- Отсутствие доверия к учреждениям



Этап 4: Проект конкурсной документации

Существенные аспекты ясности и последовательности ТКД

- Обеспечение согласованности между различными разделами ТКД
- Количественные факторы для оценки
- Избегание избыточной информации
- Убедитесь, что спецификации понятны участникам торгов
- Проведение предтендерной конференции, чтобы внести ясность, при необходимости
- Поправки/модификации, которые должны быть отправлены каждому получателю конкурсных документов



Этап 4: Проект конкурсной документации

Существенные аспекты условий оплаты по ТКД

- Оплата за подготовку (Кроме мелких контрактов)
- Предоплата за материалы/оборудование
- Поэтапная (ежемесячная) оплата
- Небольшая сумма удержания
- Гарантии на гарантийный период



Этап 4: Проект конкурсной документации

Условия контрактов

- Объем работ, которые необходимо выполнить
- Права и обязанности бенефициара и подрядчика
- Функции и полномочия руководителя проекта/строительства
- Распределение рисков и ответственности между бенефициаром и подрядчиком
- Порядок выполнения работ
- Порядок выплат, возмещения убытков, штрафов и гарантий исполнения
- Процедуры расторжения контрактов и разрешения споров
- Применимое право



Этап 4: Проект конкурсной документации

Особенности обеспечения исполнения контракта

- Защита бенефициара от невыполнения условий контракта
- Гарантия исполнения контракта будет выдана уполномоченными учреждениями
- Часть гарантии исполнения, покрывающая гарантию, гарантийные обязательства или период обеспечения.
- Требуемая гарантия исполнения работ (10% от договорной цены)

Особенности заранее оцененных убытков по контракту

- Стоимость вычитается из договорной цены за задержки и/или невыполненные услуги
- Применимая ставка возмещения ущерба
- После достижения **заранее оцененными убытками** 10 % от договорной цены Бенефициар имеет право расторгнуть контракт.



Этап 4: Проект конкурсной документации

Особенности урегулирования споров

- **Принцип:** Избегайте споров в ходе прямых переговоров между бенефициаром и подрядчиком, однако, если решение отсутствует, подтвердите посредством письменного сообщения о нарушении условий контракта.

Положения в ТКД

- Совет по рассмотрению споров
- Арбитр
- Независимый инженер (в соответствии с условиями МФИК (FIDIC))



Этап 4: Проект конкурсной документации

Особенности разрешения споров по контракту

- **Арбитраж/Судебные разбирательства:** Арбитраж обеспечивает доступ к быстрому и эффективному механизму по сравнению с судебным разбирательством.
- **Арбитражные учреждения:**
 - Для небольших контрактов арбитражное учреждение обычно находится в стране заказчика.
 - Для более крупных контрактов а также контрактов, которые могут быть заключены с международными подрядчиками, рекомендуется обращаться в международные учреждения -- Международная торговая палата, Париж (сеть в 57 странах)
- **Арбитражный регламент:** Комиссия ООН по праву международной торговли: Назначающий орган, место арбитража



Вопросы





Вопрос 10

а) Заказчик может внести изменения в конкурсную документацию:

- В любое время
- В любое время до истечения срока подачи предложений.

б) Заказчик может продлить срок подачи предложений:

- В любое время
- В любое время до истечения срока подачи предложений.



Вопрос 11

Участник торгов должен представить свое предложение:

- На языке, указанном в конкурсной документации
- На языке на его выбор
- На арабском
- На английском





Вопрос 12

Каковы основные цели пункта положений о валюте?





Вопрос 13

Закончите следующее предложение: В конкурсной документации должно быть указано, что участник торгов может выразить свои требования о потребности в иностранной валюте:



Вопрос 14 (а)

Каков нормальный процент (рекомендуемый Банком) суммы обеспечения предложения по строительному контракту.

- 1-3% от цены, указанном в предложении
- 1-3% от оценочной стоимости



Вопрос 14 (b)

Какую сумму (округленную) обеспечения предложения вы бы указали в строительном контракте, оцениваемого в:

- 118 миллионов долларов США
- 3,5 миллионов долларов США
- 46 миллионов долларов США



2. Работа в группах по вопросам подготовки конкурсной документации (небольшой объем работ)

1
час



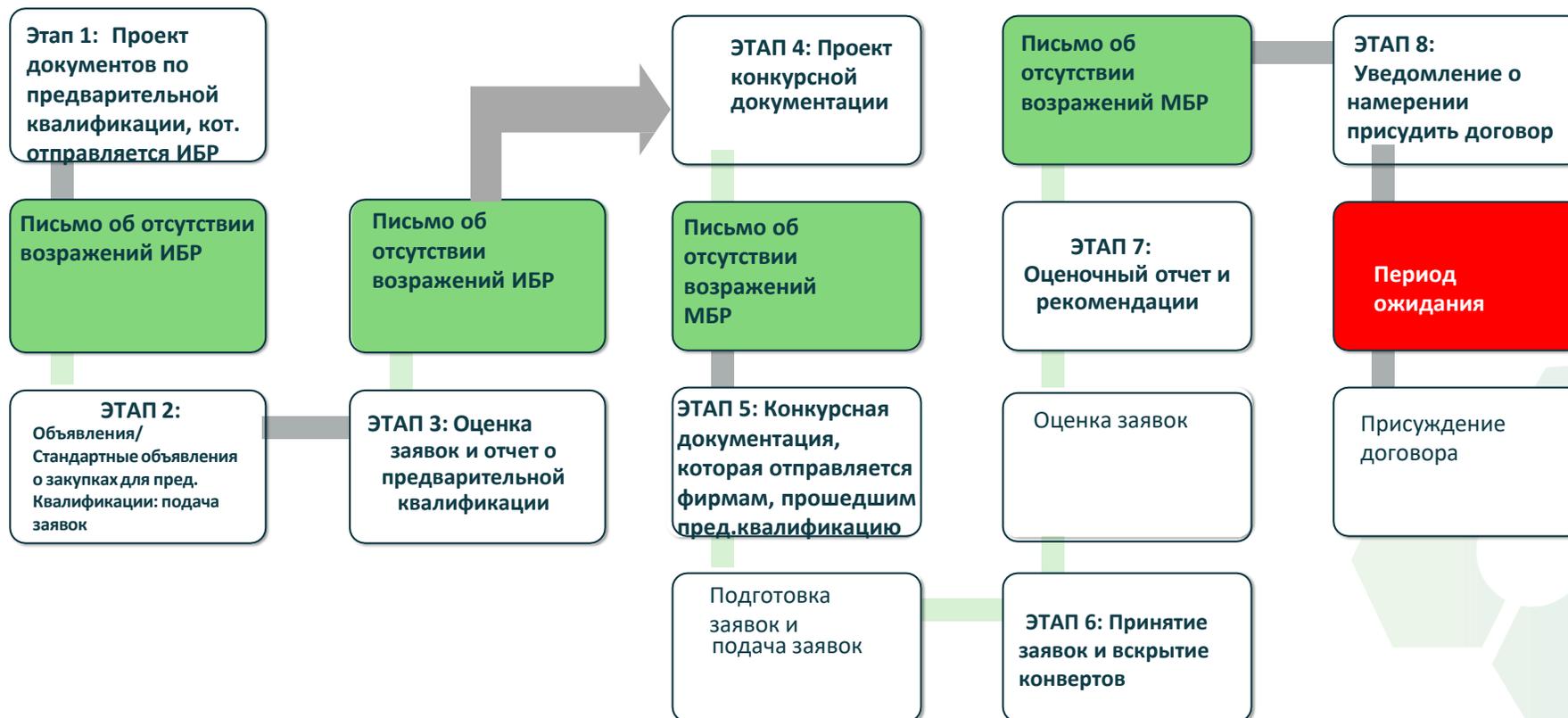


Дальнейшие шаги





8 этапов отбора подрядчика (на основе МКТ/СЧ с предквалификацией и предварительным рассмотрением)





Этап 5: Конкурсная документация отправляется компаниям, прошедшим предквалификацию; подготовка и подача предложений

КД становится доступной после завершения предквалификации

Все компании, признанные отвечающими требованиям, допускаются к участию в торгах. Конкурсная документация должна быть доступна участникам торгов, прошедшим предквалификацию.

Как правило, в ходе МКТ для подготовки и подачи предложений для большого объема сложных работ требуется не менее шести (6) недель и двенадцати (12) недель; в ходе НКТ минимальное время составляет 4 недели или 30 дней.





Этап 5: Конкурсная документация отправляется компаниям, прошедшим предквалификацию; подготовка и подача предложений

Конференции, предшествующие проведению торгов, и выезды на объект для большого объема сложных работ

Подготовка и подача предложений в соответствии с требованиями типовой конкурсной документации

Если не согласовано иное, ИБР требует, чтобы предложения подавались в соответствии с процедурами, описанными в типовой конкурсной документации ИБР.





Этап 6: Принятие и вскрытие конвертов

Порядок принятия предложений и публичного вскрытия конвертов:

Предложения, полученные по истечении этого времени, возвращаются невскрытыми.

Не вскрытые и не оглашенные предложения к оценке не принимаются.

Имя участника торгов и общая сумма, указанная в каждом предложении и любых альтернативах, если они были запрошены или утверждены, должны быть зачитаны вслух и записаны.



Этап 6: Принятие и вскрытие конвертов

Порядок принятия предложений и публичного вскрытия конвертов:

Дата, время и место приема предложений и вскрытия конвертов объявляются в приглашении к участию в торгах.

Время вскрытия конвертов с предложениями должно совпадать с крайним сроком приема, или, если предложения получены в месте, отличном от места вскрытия конвертов, сразу же после этого, оставляя достаточно времени, чтобы доставить предложения в объявленное место для их вскрытия.

Конверты с предложениями вскрываются публично, при этом допускается присутствие участников торгов или их представителей.



Этап 6: Принятие заявок и вскрытие конвертов

Способ подачи предложений

- Передача в руки
- По электронной почте
- В электронном виде

Протокол вскрытия конвертов для отправки в ИБР

- Копия этого протокола должна быть незамедлительно отправлена после вскрытия конвертов всем участникам торгов, подавшим предложения, а также в ИБР.



Оценка предложений по строительному контракту





Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации





Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Оценка предложений, предварительная проверка

ПРОВЕРКА

- Подписание формы предложения (участник торгов, совместное предприятие)
- Срок действия предложения
- Документы (подтверждение подписи, декларация совместного предприятия)

СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ

- Предложения от участников, прошедших предквалификацию
- Государственное предприятие
- Конфликт интересов
- Соответствует требованиям политики санкционной политики





Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Оценка предложений, техническое соответствие

- Соответствие спецификациям
- Этапы объемов работ
- Объем работ по субподряду в сравнении с требованиями
- Отклонения от важнейших требований
- Незначительные упущения для корректировок



Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Оценка предложений, неприемлемые отклонения

- Поздняя подача предложений
- Неподписанное предложение
- Ненадлежащее оформление обеспечения предложения
- Участник торгов отличается от прошедшей предквалификацию компании
- Различные ценовые условия
- Неприемлемые альтернативные варианты, сроки и этапы
- Ненадлежащее заключение субподрядного договора
- Квалификация правил арбитража
- Неприемлемое применимое законодательство



Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Оценка предложений, приемлемые отклонения

- Различные условия оплаты
- Альтернативные заявки/методы (если допустимо)
- Незначительные упуцения
- Ограничение ответственности
- Заранее оцененные убытки





Оценка предложений

Разъяснения по предложениям (при необходимости). Не допускается изменение содержания предложений или цен

Определение соответствия требованиям

- **«Значительное» соответствие требованиям**
- **Отсутствие существенных отклонений**

Требования по минимальному количеству предложений отсутствуют





Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Оценка предложений

Исправление ошибок

Исправление ошибок является обязательным требованием для участника торгов

Письменное согласие на внесение исправлений участником торгов

Рассмотрение непредвиденных обстоятельств, предварительных сумм, изменений в заявках (представленных до вскрытия конвертов) и скидок





Оценка предложений

Исправление чисто арифметических ошибок

- Цифры/слова
- Цена за единицу/общая стоимость
- Неправильная постановка запятой в десятичных дробях
- Оперативное уведомление участника торгов об исправлении



Исправление ошибок

ПУНКТ	ОПИСАНИЕ	ЕДИН. ИЗМ.	КОЛ-ВО	ЦЕНА ЗА ЕДИНИЦУ	КОЛИЧЕСТВО
2.06	<u>ПРИМЕР А</u> Производство земляных работ, транспортировка, уплотнение грунта...	куб.м	100 000	4,00	40 000
2.06	<u>ПРИМЕР В</u> Производство земляных работ, транспортировка, уплотнение грунта...	куб.м	100 000	400	400 000

ПРИМЕЧАНИЕ:

Смета инженера включала цену за единицу 3,80 за м3 по позиции 2.06. Цены за единицу других участников торгов колебались от 3,50 до 4,20 за м3.



Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Оценка предложений, сравнение стоимости

Задача

- Определить предложения с самой низкой ценой на указанную дату

Цена, указанная в предложении

- Устанавливается при открытии торгов в разных валютах

Единая валюта

- Валюта бенефициара или любая другая, указанная в КД

Курс валют

- Курс продажи для аналогичных операций
- Официальный источник, указанный в тендерной документации (Центральный банк) или газете, распространяемой за рубежом (Financial Times)



Оценка предложений

Оценка и сравнение предложений

- Сравните предложения в одной валюте после исключения предварительных сумм, непредвиденных обстоятельств
- Добавьте стоимость измеримых отклонений в денежном выражении* с последствиями

* *Только где применимо*





Оценка предложений (продолжение)

**Предпочтение
национальным участникам
торгов (если применимо)**

**10 % по
скорректированной цене,
указанной в предложении**



Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Сравнение стоимости

Цены

- Цена предложения на объекте, включая все налоги, пошлины и сборы

Корректировки

- Исключить предварительные суммы и непредвиденные расходы
- Добавьте денежную стоимость измеримых отклонений с временными последствиями, если применимо.
- Добавьте упущенные выгоды за более длительное время завершения, если это применимо
- Поправка на «приемлемые» количественные отклонения



Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Разъяснение предложений

- Бенефициару может потребоваться запросить у участников торгов разъяснения, например, в случае, если некоторые страницы вспомогательной информации не парафированы, если это требуется в документации для торгов, или если участник торгов не отправил требуемое количество копий или форму.
- Запросы на разъяснение и ответы участника торгов должны быть представлены в письменной форме, а любые отмеченные несоответствия должны быть зарегистрированы в оценочном отчете.
- Однако бенефициар не должен разрешать участникам торгов изменять содержание или цену в предложении после вскрытия конвертов.



Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Продление срока действия предложения

Продление срока действия предложения, если оно оправдано исключительными обстоятельствами, должно быть запрошено в письменной форме у всех участников торгов до истечения срока действия, указанного в конкурсной документации.

Продление должно быть на минимальный период, необходимый для завершения оценки, получения необходимых разрешений и присуждения контракта.

В случае контрактов с фиксированной ценой, запросы на второе и последующие продления допустимы только в том случае, если:

1. решение задерживается на 45 дней
2. запрос на продление предусматривает соответствующий механизм корректировки цен для отражения изменений стоимости исходных материалов.





Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Продление срока действия предложения

Всякий раз, когда запрашивается продление срока действия предложения, участникам торгов не может быть предложено или разрешено изменять заявленную (базовую) цену или другие условия их предложения.

Участники торгов имеют право отказаться от предоставления такого продления без утраты обеспечения их предложения, но те, кто желает продлить срок действия своего предложения, должны предоставить соответствующее продление обеспечения предложения.



Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

Постквалификация

Задача: Определить возможности и ресурсы участника торгов с самой низкой предложенной ценой для исполнения контракта

Применение: Только для участников торгов с самой низкой предложенной ценой

Факторы, подлежащие оценке: Прошлый опыт (размер/сложность); финансовые возможности, кадровые ресурсы, оснащенность, участие в судебных разбирательствах

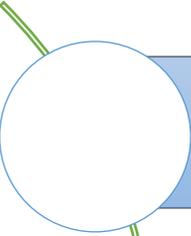
В случае предквалификации, подтверждение текущего статуса должно быть практически таким же, как и при предварительной квалификации.

Бенефициар получает от ИБР письмо об отсутствии возражений на оценочный отчет

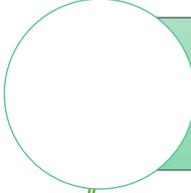


Этап 7: Оценочный отчет и рекомендации

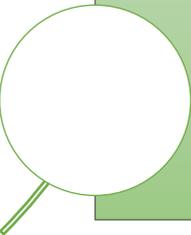
Отклонение предложений и повторная подача предложений



Отклонение всех предложений оправдано, когда отсутствует эффективная конкуренция или когда предложения не отвечают существенным требованиям.



Однако отсутствие конкуренции не может определяться исключительно на основании количества участников торгов.



Если все предложения будут отклонены после согласования ИБР, бенефициар должен рассмотреть причины отклонения, и рассмотреть возможность внесения изменений в условия конкурсной документации, спецификации, объем работ или их комбинацию, прежде чем заново рассылать приглашения к участию в торгах.



Критерии оценки предложений

- Техническое соответствие/несоответствие
- Цена, указанная в предложении
- Альтернативные сроки завершения и/или технические альтернативы, оцененные в соответствии с ИУТ/ИКЗ
- Корректировки нематериальных отклонений, если таковые имеются
- Следует избегать использования системы баллов.



Пост-квалификация

Только для предложения лучшего соотношения цены и качества (самая низкая оценочная стоимость) соответствующего требованиям участника торгов





Пост-квалификация (продолжение)

Критерии, которые должны быть указаны в конкурсной документации

Если участник торгов не соответствует критериям, предложение будет отклонено и

Конкурсная комиссия выполнит аналогичную оценку в отношении следующего участника, предложившего самую низкую цену, и т. д.



Оценочный отчет – содержание

Идентификация контракта

Процесс участия в торгах

- Предквалификация / поправки в объявлении

Подача предложений/Вскрытие конвертов

- Идентификация участника торгов, цены/валюты

Оценочный отчет – содержание (продолжение)

Проверка и оценка

- Соответствие требованиям/ причины отклонения предложений
- Изменения
- Конвертирование валюты/ курсы валют
- Отклонения/обработка/расчеты
- Пост-квалификация

Присуждение предполагаемого контракта



Предложение с аномальной низкой ценой (АНЦ): определение

После завершения оценки предложений и определения предложения с лучшим соотношением цены и качества, бенефициар должен проверить, не является ли цена заявки необоснованно низкой, если такая проверка предусмотрена в ТД

Идентификация АНЦ должна проводиться по оценке цен, указанных только в предложениях, отвечающих требованиям.

Существует два подхода, в зависимости от количества полученных заявок:

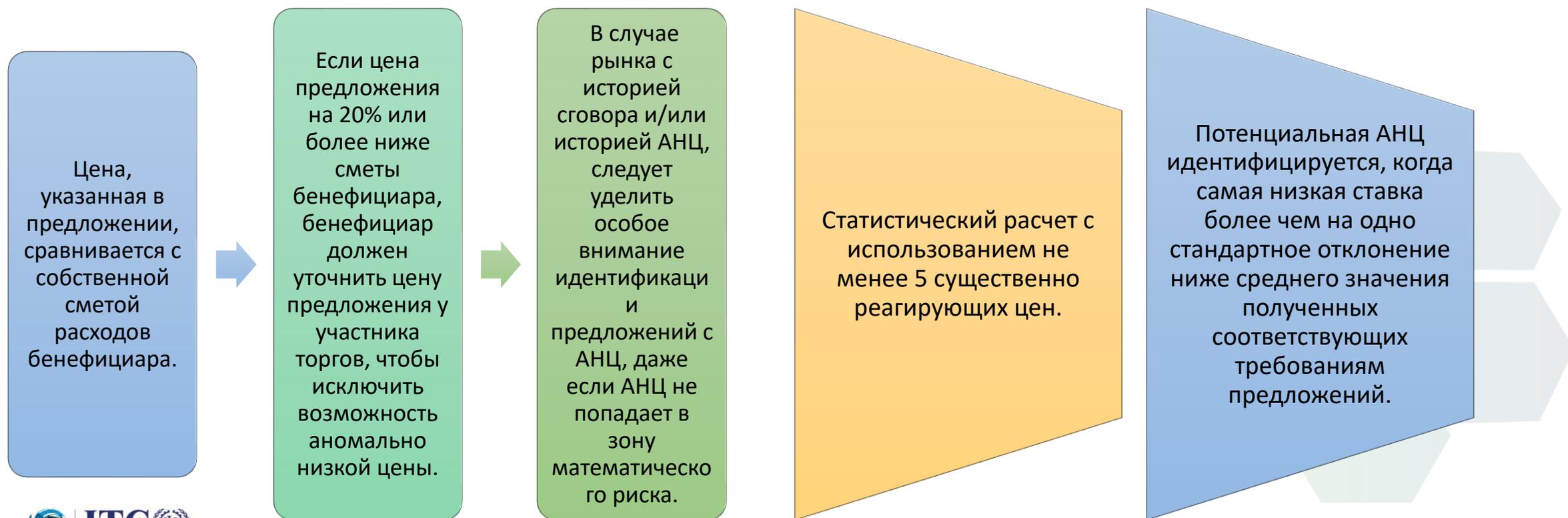
- абсолютный подход (< 5 предложений, отвечающих требованиям)
- относительный подход (≥ 5 предложений, отвечающих требованиям)



Подходы к определению предложения с аномально низкой ценой

Абсолютный (< 5 предложений)

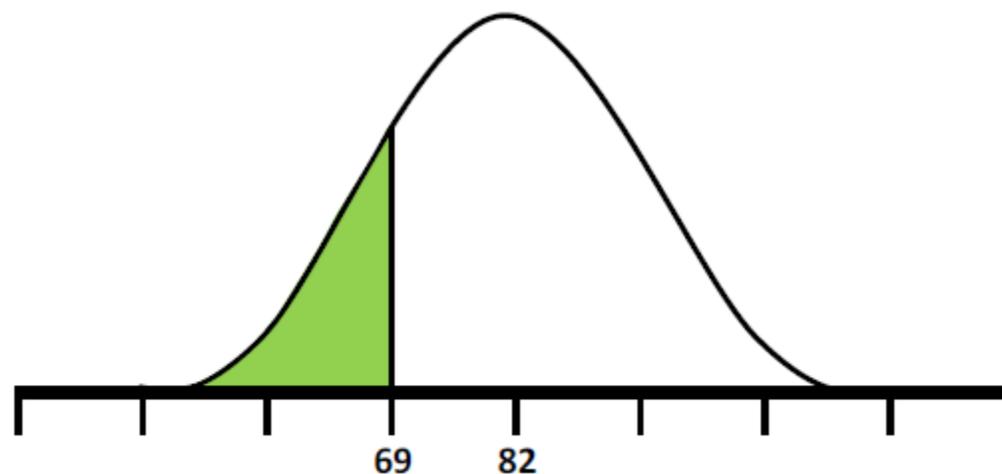
Относительный (≥ 5 предложений)





Пример определения предложения с АНЦ (относительный подход)

	млн долл. США
Первая заявка	61
Вторая заявка	109
Третья заявка	85
Четвертая заявка	95
Пятая заявка	76
Средние значения	82
Стандартное отклонение	16
Пороговые значения АНЦ	69





Оценка предложений: контракт на небольшие работы

РАСЧЕТЫ СТАНДАРТНЫХ ОТКЛОНЕНИЙ:

ФОРМУЛА ДЛЯ РАСЧЕТА (https://en.wikipedia.org/wiki/Standard_deviation)

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2}{N - 1}}$$

где:

S – СТАНДАРТНОЕ ОТКЛОНЕНИЕ

x_1, x_2, \dots, x_N – ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

\bar{x} – СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЙ

N – КОЛИЧЕСТВО ПРЕДЛОЖЕНИЙ

**** Примечание: при малом количестве Предложений разделить на «N» (вместо «N-1»)**





Оценка предложений

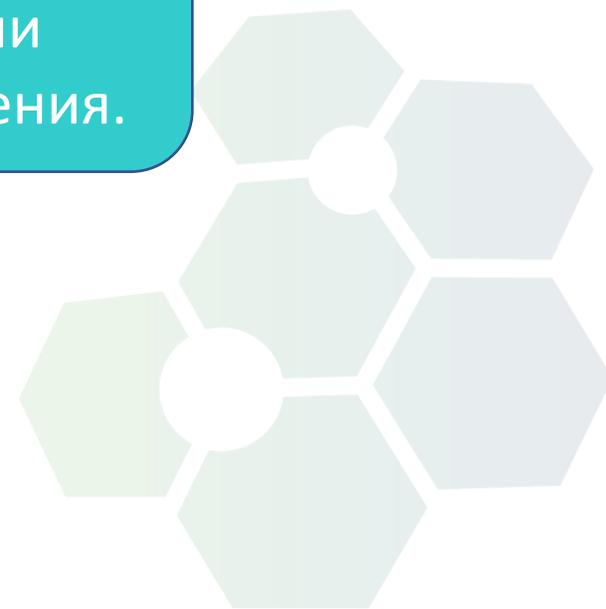
Члены конкурсной комиссии должны:

- Подтвердить в оценочном отчете, что отчет соответствует требованиям
- Подписать декларацию о беспристрастности после вскрытия конвертов с предложениями



Переговоры

👉 Если самая низкая предложенная цена значительно превышает рыночные цены, конкурсная комиссия может рекомендовать присуждение контракта на основании сниженных требований или отклонить все предложения.





Процедура утверждения

**Конкурсная комиссия
подготавливает
оценочный отчет**

**Если решение о присуждении
контракта задерживается на 56
дней, необходимо получить
одобрение соответствующего
органа до выдачи
уведомления о намерении
присудить**

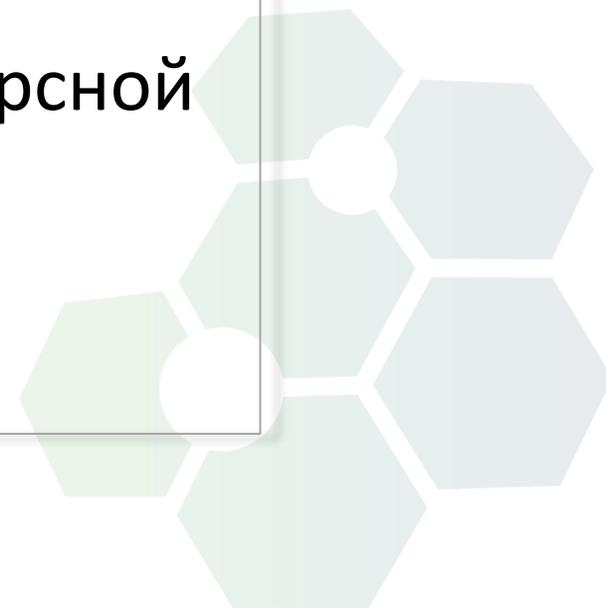
**Получить
подтверждение об
отсутствии возражений
со стороны ИБР**



Присуждение контракта

Не следует требовать от выбранного участника торгов:

- Снижения стоимости предложения
 - Выполнения работ, не указанных в конкурсной документации,
- или
- Внесения изменений в предложение





Присуждение контракта (продолжение)

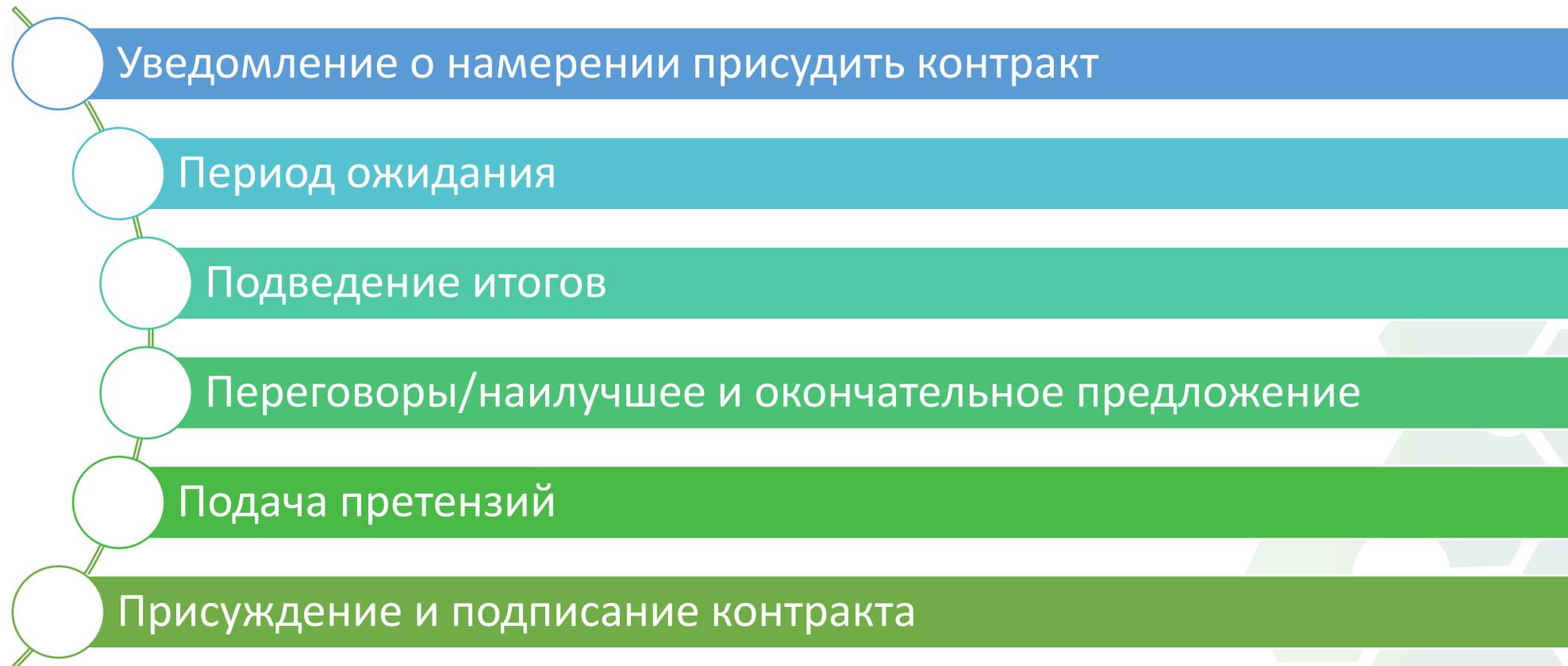
Заказчик должен:

- Заключить контракт в течение срока действия предложений
- С участником торгов, чье предложение было определено, как предлагающая максимальное соотношение цены и качества, и
- Соответствующая квалификационным стандартам





Этап 8: Уведомление о намерении и Присуждение контракта





Этап 8: Уведомление о намерении и Присуждение контракта

Уведомление о намерении присудить контракт

Бенефициар уведомляет каждого участника торгов о своем намерении заключить контракт с победителем торгов. С момента передачи уведомления о намерении присудить контракт начинается период ожидания. Уведомление о намерении присудить контракт должно содержать:

а

наименование победителя торгов, его адрес и цена контракта;

б

наименования всех участников торгов, подавших предложения, а также предложенные и оценочные цены;

с

каждому из проигравших участников краткое изложение причин, по которым его предложение было отклонено.



Этап 8: Уведомление о намерении и Присуждение контракта

d

дата передачи уведомления о намерении присудить контракт;

e

дата окончания периода ожидания; и

f

инструкции о том, как запросить дебрифинг и/или подать жалобу, связанную с закупками, в связи с решением о заключении контракта.



Этап 8: Уведомление о намерении и Присуждение контракта

Период ожидания

Бенефициар должен включить в применимую конкурсную документацию период ожидания (который должен составлять не менее десяти (10) рабочих дней) между датой передачи уведомления о намерении присудить контракт и подписанием контракта (данный срок может быть продлен в связи с дебрифингом).



Этап 8: Уведомление о намерении и Присуждение контракта

Дебрифинг (расспрос)

Проигравший участник торгов, который не удовлетворен результатами, может запросить дебрифинг у бенефициара.

Бенефициар обязан предоставить соответствующую информацию путем дебрифинга.

Период ожидания автоматически продлевается до 5 рабочих дней после предоставления такого дебрифинга.

Участник торгов несет свои расходы по участию в совещании по дебрифингу.

Дебрифинг не должен включать детальное сравнение с предложением другого участника торгов и конфиденциальную информацию или коммерческую тайну других участников торгов.

Краткое изложение каждого дебрифинга должно быть включено в официальные отчеты о закупках и отправлено в ИБР для контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению.



Этап 8: Уведомление о намерении и Присуждение контракта

Переговоры

При закупках МКТ, подлежащих предварительному рассмотрению, ИБР может согласиться на использование бенефициаром переговоров после оценки предложений и до присуждения контракта.

Любые переговоры должны проводиться в соответствии с требованиями приглашения к участию в торгах.

Переговоры должны проводиться в присутствии третьей стороны контролирующей честность процедур, при согласовании ИБР.



Этап 8: Уведомление о намерении и Присуждение контракта

Переговоры

Переговоры могут касаться условий, цены и/или социальных, экологических и инновационных аспектов, если они не меняют минимальные требования предложения.

Бенефициар должен сначала провести переговоры с участником торгов, который был оценен как предлагающий наилучшее соотношение цены и качества.

Если результат неудовлетворителен или соглашение не достигнуто, бенефициар может затем провести переговоры с участником торгов, предлагающим следующее наилучшее соотношение цены и качества, и так далее по списку, пока не будет достигнут удовлетворительный результат.



Этап 8: Уведомление о намерении и Присуждение контракта

Наилучшее и окончательное предложение (BAFO)

В ходе МКТ, подлежащим предварительному рассмотрению, ИБР может согласиться на использование бенефициаром наилучшего и окончательного предложения.

Наилучшее и окончательное предложение — это вариант, в соответствии с которым бенефициар приглашает участников торгов, подавших предложения, в значительной степени отвечающие требованиям, представить свои наилучшие и окончательные предложения.

Если будет использоваться наилучшее и окончательное предложение, бенефициар должен информировать участников торгов в приглашении к участию в торгах: что участники торгов не обязаны подавать наилучшее и окончательное предложение; и что после наилучшего и окончательного предложения переговоров не будет.

Если необходимо применить наилучшее и окончательное предложение, бенефициар должен воспользоваться услугами третьей стороны гарантирующей честность процедур, утвержденного ИБР.



Этап 8: Уведомление о намерении и Присуждение контракта

Присуждение и подписание договоров

Присуждение контракта подлежит утверждению ИБР после периода ожидания и должно быть произведено в течение срока действия предложений.

Бенефициар должен предоставить ИБР копию подписанного контракта вместе с первым запросом на выплату и гарантией исполнения.

Уведомление о присуждении контракта

После присуждения контракта бенефициар должен опубликовать уведомление о присуждении контракта в Интернете - UNDB или на веб-сайте Dg Market в дополнение к веб-сайту ИБР.



Этап 8: Уведомление о намерении и Присуждение контракта

Присуждение и подписание контракта

В случае НКТ уведомление о присуждении контракта должно быть опубликовано с использованием тех же средств массовой информации, которые используются для первоначально объявления о торгах.

Уведомление о присуждении контракта должно содержать: название и номер присуждаемого контракта; название участника торгов, кому присуждается контракт; предмет контракта; стоимость и срок действия контракта.

Контракт с предварительным рассмотрением, присужденный без получения письма об отсутствии возражений ИБР, не имеет права на финансирование ИБР.



Вопросы





3. Анализ примеров по оценке

15
МИН





АНАЛИЗ ПРИМЕРОВ: РАСЧЕТ СТАНДАРТНЫХ ОТКЛОНЕНИЙ

ЗАДАНИЯ:

1. РАСЧЕТ СТАНДАРТНОГО ОТКЛОНЕНИЯ ДЛЯ СЛЕДУЮЩИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ: (используйте формулу со слайда 219)

№	Участник торгов	Стоимость предложения, млн долл. США
1	Участник торгов А	17
2	Участник торгов В	15
3	Участник торгов С	23
4	Участник торгов D	7
5	Участник торгов E	9
6	Участник торгов F	13



2. ОПРЕДЕЛИТЬ КАКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАХОДЯТСЯ В ЗОНЕ РИСКА
3. ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ/ОБЪЯСНИТЬ СВОИ РАСЧЕТЫ





Различия между большими и малыми объемами работ и (1-этапные и 2-этапные торги)





1. Используемые методы закупок

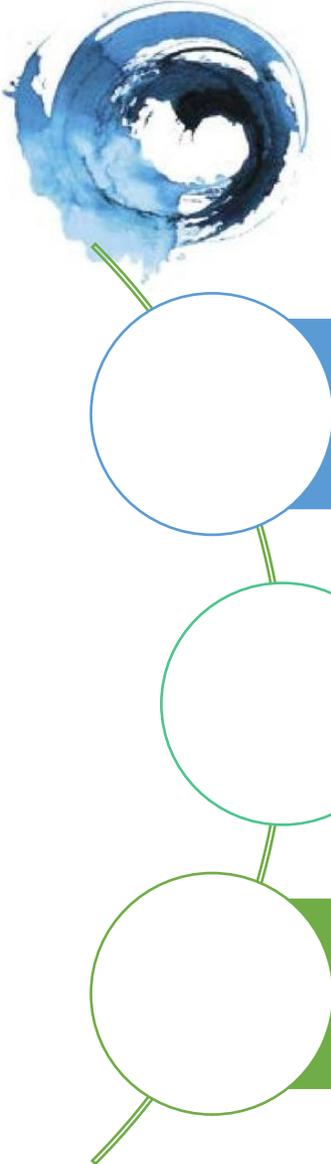
Типовая конкурсная документация (ТКД) ИБР для закупки контрактов на:

- Проектирование, поставка и монтаж (1-этапные торги)
- Проектирование, поставка и монтаж (2-этапные торги)
- Большой объем работ (> 10 миллионов долларов США)
- Малый объем работ (< 10 миллионов долларов США)

Может использоваться в ходе МКТ/СЧ или МКТ

ТКД для малого объема работ может быть адаптирована для НКТ

2. Предквалификация и постквалификация



Небольшой объем работ – без предквалификации. Пост-квалификация только для победившего участника торгов.

Большой объем работ – как правило, требуется предквалификация (п. 2.14). В Соглашении о финансировании ИБР указывается, для каких контрактов требуется предквалификация. Используется стандартный документ предквалификации.

Агрегаты (1 этап/2 этап) -- либо после процесса предквалификации, либо без предквалификации.



3. Механизм ценообразования – работы

ТКД для малого объема работ может использоваться как для контрактов с единичные расценками (ведомости объемов работ), так и для контрактов с фиксированной ценой (концепция «графиков цен работ»)

ТКД для большого объема работ разработан ИБР для использования в закупках работ с единичные расценками. Такая конкурсная документация не подходит для контрактов с фиксированной ценой без существенных изменений в способе оплаты и корректировке цен, а также в спецификации, графике работ и т.д.



3. Механизм ценообразования – Агрегат (1)

ТКД для закупки агрегата, если иное не указано в ИКЗ, позволяет участникам торгов указывать цену на основе «единой ответственности», так что общая цена предложения покрывает все обязательства подрядчика, упомянутые в КД, в отношении проектирования, производства, включая закупки или субподряда (если таковой имеется), поставки, строительства, установки и завершения установки.

Это включает в себя все требования в рамках обязанностей подрядчика по испытаниям, пуско-наладочным работам и вводу в эксплуатацию установки, получению всех разрешений, утверждений и лицензий; услуги по эксплуатации, техническому обслуживанию и обучению и такие другие элементы, указанные в КД.



3. Механизм ценообразования Агрегат (2)

В качестве альтернативы, если это указано в ИКЗ для торгов,
участники торгов могут предложить:

Весь объект и услуги по
монтажу на основании
«единой ответственности»;

или

несколько компонентов
или услуг, указанных в ИКЗ,
на основе «единой
ответственности»;

и/или

несколько компонентов
или услуг, указанных в ИКЗ,
будут предоставлены под
ответственность Заказчика.



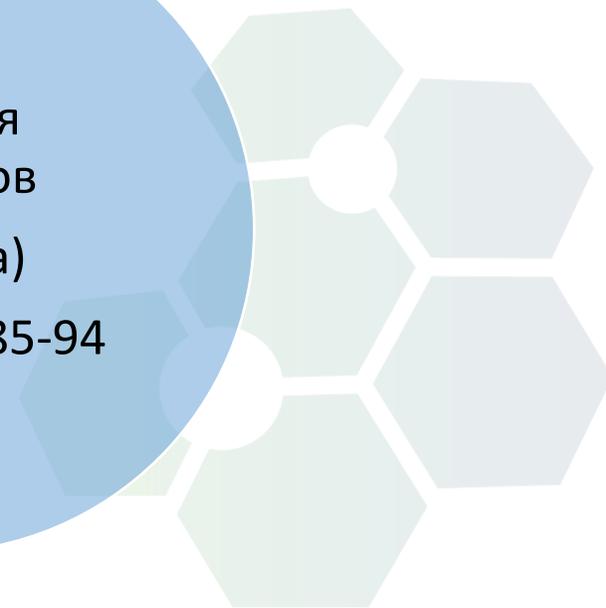
Описание агрегата

Укажите элементы механизма ценообразования
для объекта на основе

ТКД для
агрегатов
(1 этап)
страницы 74-85

И

ТКД для
агрегатов
(2 этапа)
страницы 85-94





Форма контракта

ТКД для малых работ имеет упрощенную форму контракта.

FIDIC 2017 ТКД для большого объема работ имеет общие условия контракта, которые аналогичны Гармонизированному изданию условий контракта на строительство МБР, подготовленному и защищенному авторскими правами FIDIC, 2017.

ТКД для агрегатов, гармонизированная международными банками развития

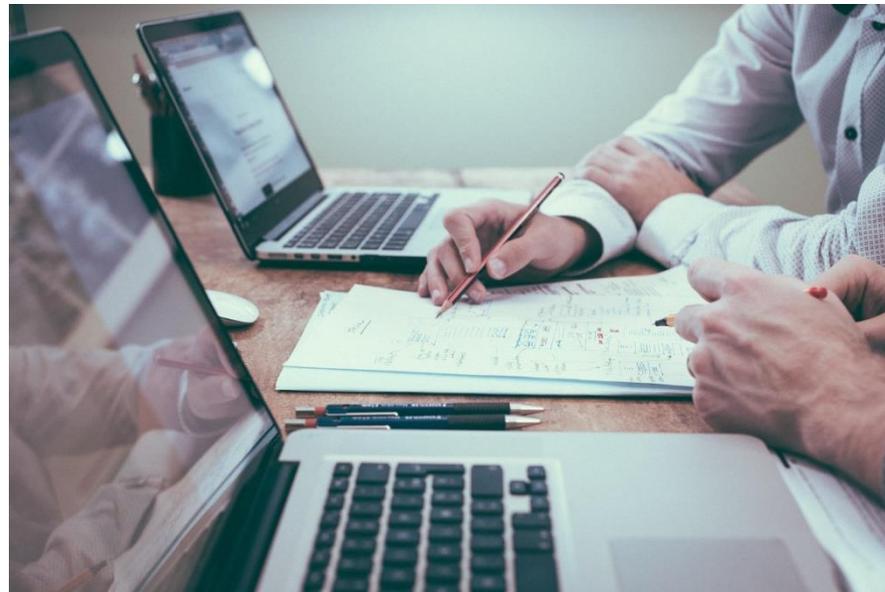


Управление контрактами с учетом оценки воздействия ОС на социальную сферу и здоровье населения





Роль консультантов в закупке работ





Консультанты: Роль консультантов в строительных проектах





Роль консультантов в строительных проектах

ИНФОРМАЦИЯ: СБОР И/ИЛИ ПОДАЧА

АНАЛИЗ: ОБЪЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИИ И ПОДГОТОВКА ОТЧЕТОВ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ЗАЯВКЕ ЗАКАЗЧИКА

ПОДГОТОВКА ДОКУМЕНТОВ ПО ТРЕБОВАНИЮ ЗАКАЗЧИКА

ВЫПОЛНЕНИЕ ФУНКЦИЙ, НАЗНАЧЕННЫХ ЗАКАЗЧИКОМ



Роль консультантов в строительных проектах



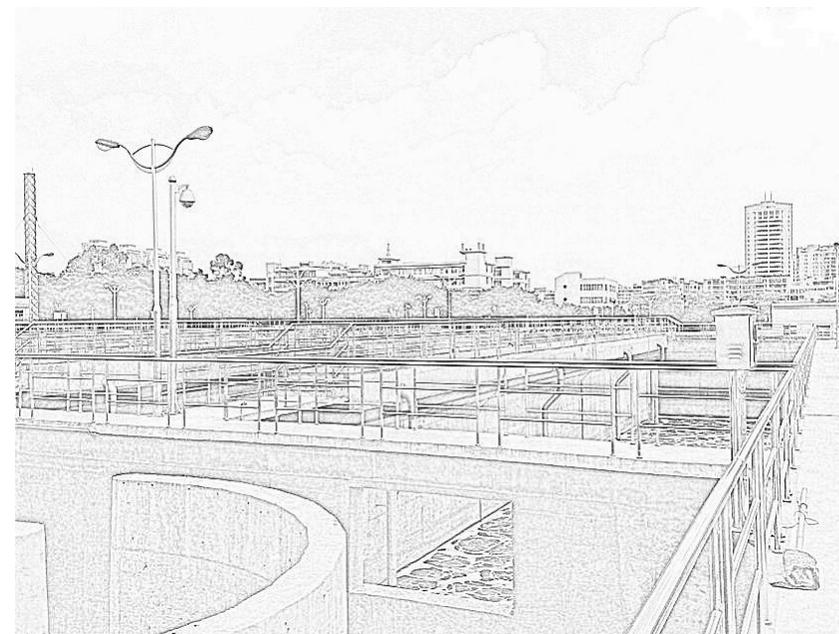
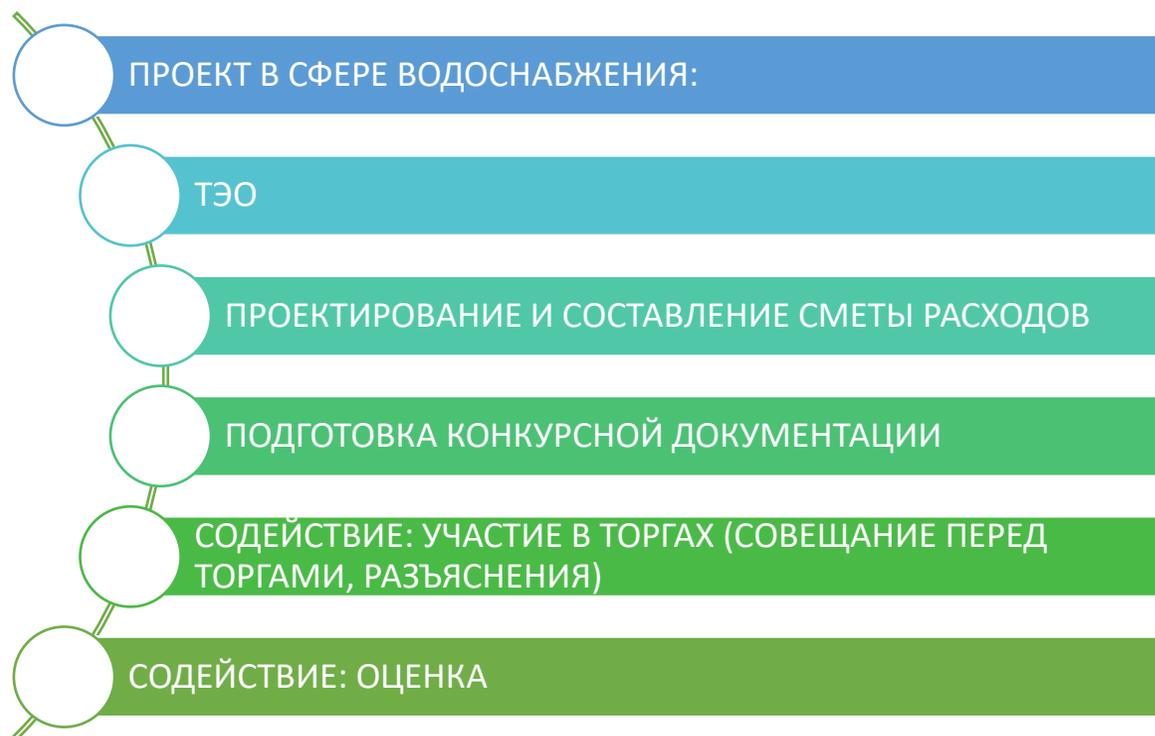


Роль консультантов в строительных проектах





Пример: Роль консультантов в строительных проектах





Образец: Ведомость объемов работ

Раздел IV. ВЕДОМОСТЬ ОБЪЕМОВ РАБОТ					Структурные решения
СТРУКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ (Краткая информация №2)					
№	НАИМЕНОВАНИЕ	Единица измерения	Количество	Цена за единицу (несуществ. валюта)	Стоимость (несуществ. валюта)
2.1	Подготовительные работы (Том 3.1 Раздел VI конкурсной документации)				
2.1.1	Выемка грунта с подвижным грунтом бульдозерами мощностью 96 кВт (130 л.с.) до 10 м, группа грунта 2	м3	2350	1 172	2 754 365
2.1.2	Выемка грунта с погрузкой грунта на самосвалы экскаваторами с объемом ковша 1 (1-1,2) м3, группа грунта 2	м3	16220	1 259	20 419 196
2.1.3	Выемка грунта ручным способом в траншеях шириной более 2 м и котлованах площадью до 5 м2 с закрепкой выемки, глубина траншей и котлованов до 3 м, группа грунтов 2	м3	518	1 288	667 096
2.1.4	Перевозка грузов 1 класса самосвалами грузоподъемностью 10 т вне карьера на расстояние до 21 км.	т	28763.95	680	19 562 075
2.1.5	Засыпка траншей и котлованов с подвижным грунтом бульдозерами мощностью 96 кВт (130 л.с.) до 5 м, группа грунта 2	м3	3630	1 158	4 202 088
2.1.6	Уплотнение грунта пневматической трамбовкой, группа грунта 1-2	м3	290	193	56 021
2.1.7	Уплотнение грунта пневматической трамбовкой, группа грунта 1-2	м3	133	193	25 692
2.1.8	Установка отливов на парапетах р=950 мм	Об/мин	570.80	677	386 543
Промежуточная сумма 1		-----	-----	-----	48 073 075



Пример: Критерии выбора консалтинговой компании - Управление контрактом FIDIC (строительство канализационных сетей), включая обучение персонала заказчика.

- (i) **Конкретный опыт консалтинговой компании в отношении задания: 10 баллов**
- (ii) **Адекватность и качество предлагаемой методологии и плана работы в соответствии с Техническим заданием: 30 баллов**
- (iii) **Квалификация и компетентность ключевых экспертов для выполнения задания:**

Должность К-1: Руководитель проекта - 10 баллов

Должность К-2: Инженер по техническому надзору - 10 баллов

Должность К-3: Специалист по водоснабжению и водоотведению - 5 баллов

Должность К-4: Специалист по прокладке трубопроводов больших диаметров - 5 баллов

Должность К-5: Специалист по электроснабжению - 5 баллов

Должность К-6: Специалист по строительным работам - 5 баллов

Должность К-7: Специалист по закупкам - 5 баллов

Должность К-8: Финансовый специалист - 5 баллов

Всего баллов по критерию (iii): 50 баллов





Количество баллов, присваиваемых каждой из вышеперечисленных позиций, определяется с учетом следующих трех подкритериев и соответствующих процентов:

Общая квалификация (общее образование, подготовка и опыт): 20%

Соответствие заданию (соответствующее образование, подготовка, опыт работы в отрасли/аналогичные задания): 70%

Соответствующий опыт работы в регионе (свободное владение местным языком (языками) на рабочем уровне/знание местной культуры или административной системы, государственной организации и т. д.): 10%
всего: **100%**



Образец: Критерии выбора консалтинговой фирмы - Управление контрактами FIDIC (строительство канализационных сетей), включая обучение персонала заказчика.

- (iv) Программа передачи знаний (обучения) (актуальность подхода и методологии): **5 баллов**
- (v) Участие местных экспертов среди предложенных ключевых экспертов: **5 баллов**

{Рассчитывается как отношение времени, затраченного национальными ключевыми экспертами (в человеко-месяцах), к общему количеству времени, затраченного ключевыми экспертами (в человеко-месяцах) в Техническом предложении Консультанта..}

Сумма баллов по критериям (i) - (v): **100 баллов**





Контроль за исполнением контрактов

Роль конкретно определена в контракте FIDIC

Управление контрактами

- обеспечение выполнения подрядчиком всех своих обязательств и
- оказание помощи заказчику в выполнении обязательств заказчика

Контроль качества

- Контроль проведения испытаний
- Инициирование дополнительных испытаний по мере необходимости
- Предпринимать/предлагать действия по мере необходимости

Контроль времени

- Утвердить программу подрядчика и обновления
- Предпринимать/предлагать действия по мере необходимости





Контроль за исполнением контрактов (2)

Контроль расходов

- Оценка проделанной работы
- Утверждение платежных сертификатов

Утверждение указанных документов, предоставляемых подрядчиком

Рассмотрение претензий подрядчика и консультирование заказчика

Оказание содействия заказчику в разрешении спора

Обеспечение профессиональной экспертизы по мере необходимости (по материалам, испытаниям, геотехническим вопросам, юридическим вопросам и т. д.).

Приемка, гарантийный период, Сертификат на надлежащее исполнение работ

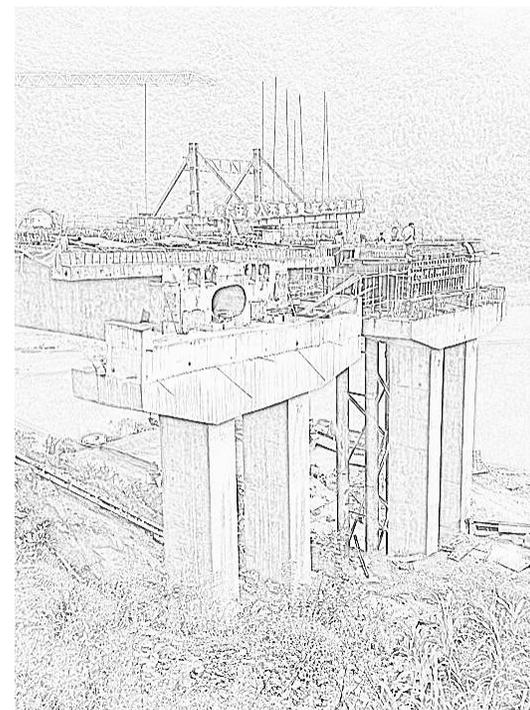


Подрядчики: Роль подрядчиков в строительных проектах



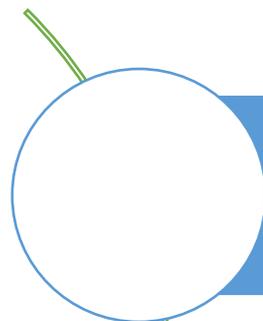


Роль подрядчиков в гражданском строительстве

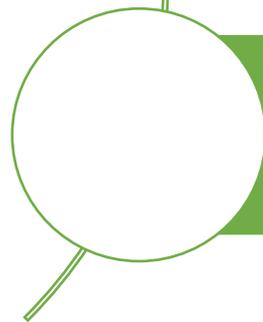




Роль подрядчиков в гражданском строительстве



ЗАКАЗЧИК ОПРЕДЕЛЯЕТ ОБЪЕМ РАБОТ И ОБЯЗАННОСТИ, ВОЗЛОЖЕННЫЕ НА ПОДРЯДЧИКА.



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕШЕНИЕ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ ОБЯЗАННОСТЕЙ И ОБЪЕМА РАБОТ.





Роль подрядчиков гражданском строительстве

НЕДОСТАТКИ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА, СВЯЗАННЫЕ С
ОТСУТСТВИЕМ ПРЯМОГО КОНТРОЛЯ:



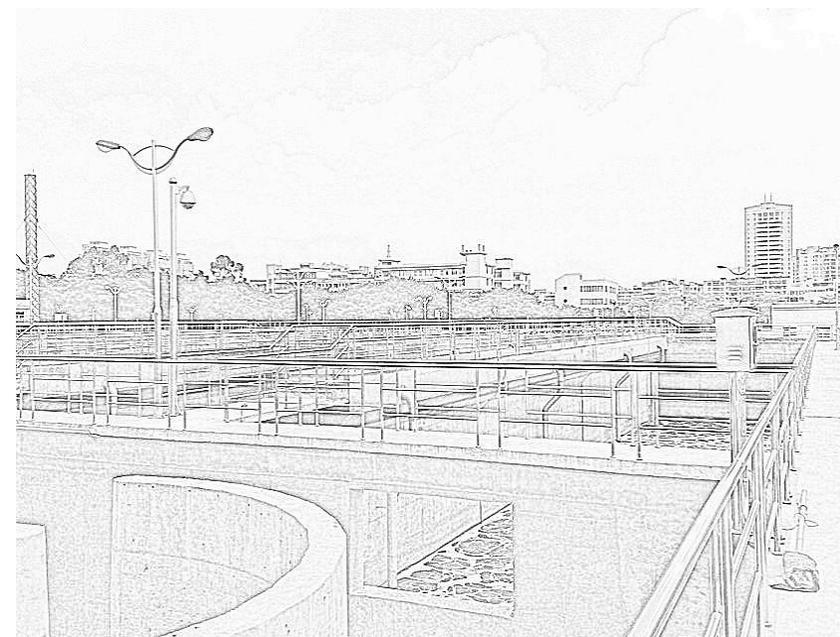
РИСК ЗАДЕРЖЕК



КАЧЕСТВО РАБОТ

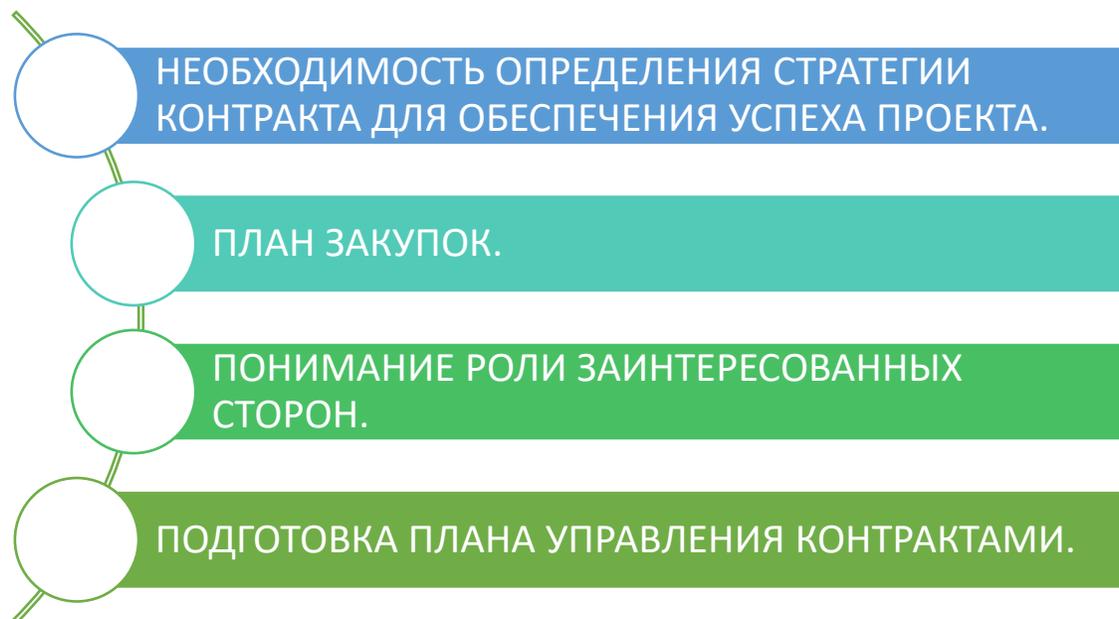


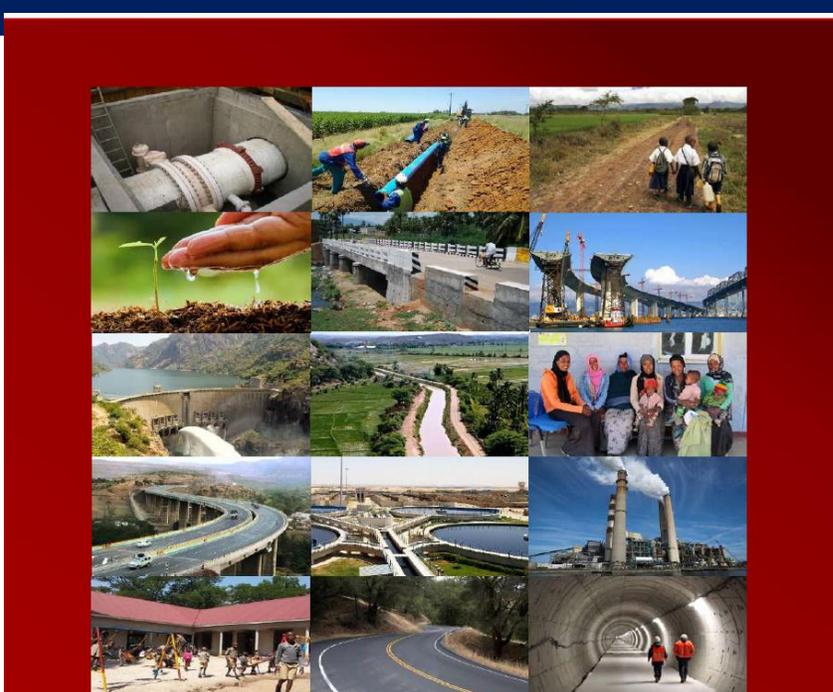
РЕПУТАЦИОННЫЕ РИСКИ





Выбор подрядчика. Идентификация стратегии контракта





Повышение показателей устойчивого развития,
оценка воздействия на ОС, социально-
экономическую среду и здоровье населения и учет
гендерной проблематики в ходе закупок



Почему мы это делаем?

ИБР желает:

- Достижения улучшенных показателей в области устойчивого развития, охраны окружающей среды, социально-экономической среды и здоровья населения, учет гендерной проблематики в ходе закупок
- Обеспечения эффективного управления контрактами и реализации проектов
- Создание платформы для диалога и взаимодействия Банка, бенефициаров и отрасли для повышения осведомленности, понимания и расширения возможностей.
- Способствовать изменению отрасли



Как мы это делаем?

ИБР способствует изменениям путем:

- поощрения и обеспечения передовой практики по охране окружающей среды, социально-экономической среды и здоровья населения посредством документов и процедуры закупок
- поддержки бенефициаров в установлении соответствующих политик, стандартов, мер и требований по охране окружающей среды, социально-экономической среды и здоровья населения
- требование к участникам торгов/заявителям учитывать риски и воздействия охраны окружающей среды, социально-экономической среды и здоровья населения, связанные с проектом
- оценка участников торгов/предложений для определения того, обладают ли они достаточным потенциалом и возможностями в области охраны окружающей среды, социально-экономической среды и здоровья населения для выполнения требований стандартов
- усиленное управление реализацией проекта и быстрое устранение недостатков при реализации практики по охране окружающей среды, социально-экономической среды и здоровья населения





Как достичь?

Подготовка предложений (ПУТ 11.1):



Участник должен представить вместе с предложением следующие дополнительные документы:

1) Декларация прошлых показателей оценки воздействия на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения и учет гендерной проблематики (Раздел III Критерии оценки и квалификации)

Подтверждение опыта ключевого персонала в области воздействия на ОС, социально-экономическую среду и здоровье населения и учет гендерной проблематики (Раздел III Критерии оценки и квалификации)

3) Кодекс поведения Раздел IV Формы торгов

Участник торгов должен представить свой Кодекс поведения, который будет применяться к персоналу подрядчика (как определено в подпункте 1.1.2.7 ОУ), чтобы обеспечить соблюдение его обязательств по охране ОС, социально-экономической среды и здоровья по контракту.

Заполните и включите риски, которые должны охватываться Кодексом в соответствии с Разделом VII-Требования к работам, например, риски, связанные с притоком рабочей силы, распространением инфекционных заболеваний, сексуальными домогательствами, гендерным насилием, сексуальной эксплуатацией и насилием, незаконным поведением и преступностью, а также поддержанием безопасной среды и т. д.]



Как достичь этого?

Подготовка предложений (Инструкции для участников торгов 11.1):

- Участник торгов должен подробно описать, как этот кодекс поведения будет применяться. Это будет включать: как это будет введено в условия найма, какое обучение будет предоставлено, как оно будет контролироваться и как подрядчик предлагает бороться с любыми нарушениями.
- Подрядчик обязан соблюдать утвержденный Кодекс поведения.





Как достичь этого?

ПОДГОТОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ (Инструкции для участников торгов 11.1) и РАЗДЕЛ IV ФОРМЫ ДЛЯ ПРЕДЛОЖЕНИЙ: СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ И ПЛАНЫ РЕАЛИЗАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ (охрана ОС, социально-экономической среды и здоровья)

Участник торгов должен представить стратегии управления и планы реализации для управления следующими ключевыми экологическими, социальными рисками, рисками для здоровья и безопасности:

- [например. План управления дорожным движением для обеспечения безопасности местных сообществ от дорожного движения];
- [например. План охраны водных ресурсов для предотвращения загрязнения питьевой воды];
- [например. Стратегия маркировки и защиты границ для подготовки участка и строительства для предотвращения неблагоприятных воздействий за пределами площадки];
- [например. Стратегия получения согласий/разрешений до начала соответствующих работ, таких как открытие карьера или резервная выемка];
- [например. План действий по предупреждению и реагированию на гендерное насилие и сексуальную эксплуатацию и насилие.



Как достичь этого?

Подготовка предложений (ПУТ 11.1):

ПОДРЯДЧИК ДОЛЖЕН ПРЕДСТАВИТЬ НА УТВЕРЖДЕНИЕ И В ПОСЛЕДУЮЩЕМ ВЫПОЛНИТЬ ПЛАН ПОДРЯДЧИКА ПО ОЦЕНКЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОС, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СРЕДУ И ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ, В СООТВЕТСТВИИ С КОНКРЕТНЫМИ УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА, ПОДПУНКТ 4.1, КОТОРЫЙ ВКЛЮЧАЕТ СОГЛАСОВАННЫЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ И ПЛАНЫ РЕАЛИЗАЦИИ, ОПИСАННЫЕ ЗДЕСЬ.

Например. Ключевые риски, которые должен рассмотреть участник торгов, должны быть определены специалистом(ами) по экологическим/социальным вопросам, например, из оценки воздействия на окружающую и социальную среду (ОВОСиСС), Плана управления окружающей и социальной средой (ПУОСС), Плана действий по переселению (ПДП), и/или условий выдачи разрешения (условия регулирующего органа, прилагаемые к любым разрешениям или утверждениям для проекта) – максимум до четырех документов. Риски могут возникнуть на этапах подготовки участка или строительства и могут включать воздействие дорожного движения на население, загрязнение питьевой воды, устройства на частной земле и воздействие на редкие виды и т. д. Стратегии управления и/или планы реализации для решения этих проблем могут включать: при необходимости: стратегию по подготовке участка, стратегию получения согласований/разрешений, план управления дорожным движением, план защиты водных ресурсов, план защиты биоразнообразия и стратегию обозначения и соблюдения границ рабочих площадок и т. д.



Раздел VII. Требования заказчика. Данный раздел содержит спецификацию, чертежи и дополнительную информацию, описывающую объект и услуги по установке, которые необходимо закупить. Требования к работе также должны включать экологические, социальные требования, требования по охране здоровья и безопасности, которые должны соблюдаться подрядчиком при выполнении работ.

ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКА ТОРГОВ 48.1 и 48.2 и Раздел IV Формы торгов: Обеспечение эффективности по охране ОС, социально-экономической среды и здоровья. Победитель торгов должен представить в дополнение к гарантии исполнения и, если это требуется в ТКД, гарантию исполнения в отношении охраны окружающей среды, социальной защиты, здоровья и безопасности

ОУД 25.2 Отчетность по охране ОС, социально-экономической среды и здоровья «В дополнение к отчету о ходе работы подрядчик также должен предоставить отчет по охране ОС, социально-экономической среды и здоровья изложенным в Приложении. В дополнение к отчетам в Приложении подрядчик также должен немедленно уведомить руководителя проекта об инцидентах в следующих категориях. Полная информация о таких инцидентах должна быть предоставлена руководителю проекта в сроки, согласованные с руководителем проекта.

- подтвержденное или вероятное нарушение любого закона или международного соглашения;
- любой смертельный исход или серьезная (потеря времени) травма;
- значительные неблагоприятные последствия или ущерб частной собственности (например, дорожно-транспортное происшествие, повреждение от летящего камня, работа за пределами границы)
- значительное загрязнение водоносного горизонта питьевой воды или повреждение или уничтожение редких или находящихся под угрозой исчезновения местообитаний (включая охраняемые территории) или видов; или

любые заявления о гендерном насилии (ГН), сексуальной эксплуатации или надругательствах, сексуальных домогательствах или сексуальных домогательствах, изнасилованиях, сексуальных домогательствах, жестоком обращении с детьми или их растениями или других нарушениях, затрагивающих детей.





Основные улучшения

1. Декларация о прошлой работе по оценке воздействия на здоровье, окружающую среду и социальную сферу
2. Заявление о принятии стандартов/требований/спецификаций по охране ОС
3. Кодекс поведения
4. Стратегии управления и планы реализации
5. Гарантия исполнения
6. Предварительные суммы
7. Ключевой персонал
8. Отчетность
9. Изменения в контракте
10. Промежуточная оплата



Основные усовершенствования

1

Требуется декларация

Любые договора на строительные работы, которые были приостановлены или расторгнуты по причинам оценки воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения

Любая гарантия исполнения, требуемая по причинам оценки воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения

2

Стандарты по воздействию на окружающую среду, социально- экономическую среду и здоровье населения

Предоставлено руководство, чтобы помочь бенефициару разработать соответствующую политику по окружающей среде, социально-экономическую среду и здоровье населения

Политика/заявление бенефициара в отношении воздействия на здоровье, окружающую среду и социальную сферу теперь включена в конкурсную документацию

3

Требования, спецификации и ТЗ

Бенефициар должен описать обязательства по оценке воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения в Спецификациях/Требованиях/ТЗ

Персонал по оценке воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения и персонал по закупкам будут сотрудничать при подготовке и рассмотрении спецификаций/требований/ТЗ



Основные усовершенствования

4 Кодекс поведения

Участники торгов / заявители должны иметь, подавать как часть заявки и соблюдать кодекс поведения по оценке воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения для сотрудников и субподрядчиков.

Кодекс поведения устраняет риски, связанные с притоком рабочей силы

5 Стратегии и планы

Участники торгов/заявители должны представить в рамках заявки Стратегии управления и планы реализации для управления рисками и воздействием на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения

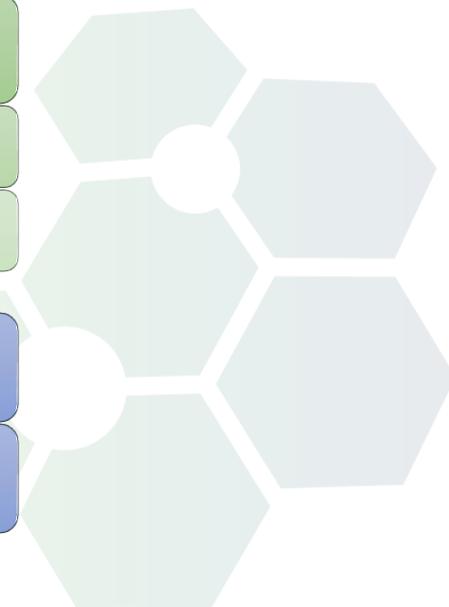
Начало работ по согласованию с инженером по стратегии управления и планы реализации по оценке воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения

Стратегии управления и планы реализации регулярно пересматриваются и обновляются

6 Гарантии исполнения

Подрядчик должен представить гарантию исполнения по оценке воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения в размере от 1 до 3% от договорной цены (для высокого риска)

Гарантия исполнения и гарантия исполнения по оценке воздействия вместе $\leq 10\%$ от договорной цены





Основные усовершенствования

7

**Предварительные
суммы**

Дополнительная предварительная сумма для результатов оценки воздействия окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения, которые могут быть включены в приглашения к участию в торгах/запросе предложений

Может использоваться как дополнительный стимул для повышения эффективности

8

**Ключевой
персонал**

Участники торгов должны продемонстрировать наличие специалистов по оценке воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения соответствующей квалификации, занимающихся проектом.

Специалисты по оценке воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения, указанные (как ключевой персонал) в заявках/предложениях, и их квалификация и опыт оценены

Утвержденные специалисты по оценке воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения, указанные в договоре

9

Отчётность

Договора теперь включают требования к отчетности по воздействию на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения, включая (i) немедленное уведомление о серьезных инцидентах и (ii) регулярные отчеты о ходе работ.

Промежуточные платежи могут быть удержаны за непредставление отчетности



Основные усовершенствования

10

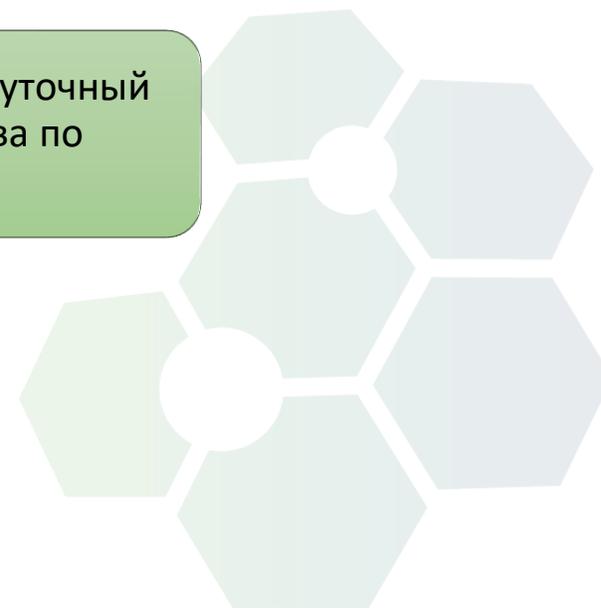
Изменения условий контракта

Для каждого варианта подрядчик должен предоставить достаточную информацию по оценке воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения (риски и предлагаемые меры по их снижению), чтобы менеджеры по контрактам могли оценить риски и воздействие.

11

Промежу точные платежи

Теперь заказчик может удерживать промежуточный платеж в случае неисполнения обязательства по охране окружающей среды и охраны труда.





Консультационные услуги по надзору за строительными работами

В заявках/предложениях консультанта теперь должны учитываться риски и воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения, связанные с проектом.

В настоящее время оцениваются возможности консультанта в области воздействия на здоровье, окружающую среду и социальную сферу, связанные с проектом.





Более эффективное управление контрактами

Управление контрактами является особенно эффективным, когда заказчик, подрядчик и главный инженер работают вместе.

Подрядчик должен быть мотивирован для выполнения условий

Санкции по контракту по оценке воздействия на окружающую среду, социально-экономическую среду и здоровье населения должны последовательно применяться в случае неудовлетворительного исполнения условий

Ключ к надлежащему управлению контрактами:

- своевременный обмен информацией

- постоянный мониторинг результатов и производительности

- надлежащие данные, которые регулярно сопоставляются

- своевременный просмотр данных

- быстрые и надлежащие меры по исправлению положения, предпринимаемые при снижении эффективности



Управление контрактами





Управление контрактами: гражданское строительство





Управление контрактами: гражданское строительство

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ:

1. КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

2. КОНТРОЛЬ ВРЕМЕНИ

3. КОНТРОЛЬ СТОИМОСТИ

СВЯЗАННЫЕ ЗАДАЧИ:

1. МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ (ЭКОЛОГИЧЕСКИХ, СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ, РИСКОВ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ И БЕЗОПАСНОСТИ)

2. КОНТРОЛЬ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА СТРАНЫ ЗАКАЗЧИКА, СПРАВЕДЛИВЫМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА ПОДРЯДЧИКА, ПОЛОЖЕНИЙ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ И СОБЛЮДЕНИЯ ЭТИЧЕСКИХ НОРМ





УПРАВЛЕНИЕ КОНТРАКТАМИ: гражданское строительство

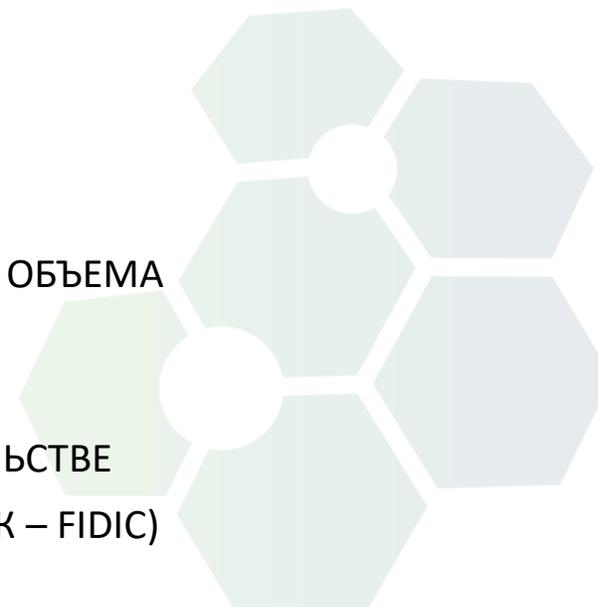
ОСНОВНЫЕ СТОРОНЫ КОНТРАКТА:



- ЗАКАЗЧИК
- УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ЗАКАЗЧИКА
- **ИНЖЕНЕР** (МФИК – FIDIC) или **РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЦЕССА** (НЕБОЛЬШОЙ ОБЪЕМ РАБОТ)
- УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ИНЖЕНЕРА/РУКОВОДИТЕЛЯ ПРОЕКТА
- **ПОДРЯДЧИК**, СУБПОДРЯДЧИКИ
- **ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПОДРЯДЧИКА** (МФИК – FIDIC)

ПРИМЕЧАНИЕ: ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПОДРЯДЧИКА НЕ ПРЕДУСМОТРЕН В СЛУЧАЕ НЕБОЛЬШОГО ОБЪЕМА РАБОТ

- ПРОЕКТИРОВЩИК (АВТОРСКИЙ НАДЗОР)
- **СПЕЦИАЛИСТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО НАДЗОРА** И **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ** В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
- **АРБИТР** (НЕБОЛЬШОЙ ОБЪЕМ РАБОТ) или **СОВЕТ ПО УРЕГУЛИРОВАНИЮ СПОРОВ** (МФИК – FIDIC)





Управление контрактами: гражданское строительство



РИСКИ, КОТОРЫЕ НУЖНО УЧИТЫВАТЬ [1/4]:

УСЛОВИЯ НА ОБЪЕКТЕ ЧЕТКО НЕ ОПРЕДЕЛЕНА, почвенно-грунтовые изыскания и инженерно-геологические изыскания проведены не в полном объеме

ПЛОХОЕ КАЧЕСТВО ПРОЕКТНО-СМЕТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

ЗАДЕРЖКИ ПРОЦЕССА ЗАКУПОК (СРОК ДЕЙСТВИЯ РАНЕЕ ВЫДАННЫХ РАЗРЕШЕНИЙ И УТВЕРЖДЕНИЙ УЖЕ ИСТЕК, В ТОМ ЧИСЛЕ УТВЕРЖДЕНИЯ ПРОЕКТА)

НЕОБХОДИМОСТЬ ОБНОВЛЕНИЯ ПРОЕКТНО-СМЕТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ НА ОСНОВЕ ВЫБРАННЫХ ЗАЯВОК, ПРОЦЕСС УТВЕРЖДЕНИЯ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПОВТОРЕН

ОПУЩЕНИЯ ДАННЫХ В КОНТРАКТАХ, ПОДПИСАННЫХ СТОРОНАМИ

КВАЛИФИКАЦИЯ ПОДРЯДЧИКА И ОСНОВНЫХ СУБПОДРЯДЧИКОВ





Управление контрактами: гражданское строительство

РИСКИ, КОТОРЫЕ НУЖНО УЧИТЫВАТЬ [2/4]:

➤ ВОЗМОЖНЫЕ ЗАДЕРЖКИ, СВЯЗАННЫЕ С:

ПОДПИСАНИЕМ КОНТРАКТА

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ГАРАНТИИ ИСПОЛНЕНИЯ ИЛИ/И БЕЗОПАСНОСТИ ИЛИ/И ГАРАНТИИ ВОЗВРАТА АВАНСОВОГО ПЛАТЕЖА ИЛИ/И СТРАХОВЫХ СЕРТИФИКАТОВ

ОТВОД ЗЕМЕЛЬ, ОБРЕМЕНЕНИЯ

НАЛИЧИЕ РАЗРЕШЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО И ДРУГИХ РАЗРЕШЕНИЙ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОРОГ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТВАЛОК (ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО МУСОРА), ПОДКЛЮЧЕНИЕ К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ И Т.Д.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРОГРАММЫ РАБОТ И УТВЕРЖДЕНИЕ ПРОГРАММЫ ЗАКАЗЧИКОМ

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ЧЕРТЕЖЕЙ (ВРЕМЕННЫЕ СООРУЖЕНИЯ И Т.П.) И ДРУГИХ ДОКУМЕНТОВ, УТВЕРЖДЕНИЕ ЧЕРТЕЖЕЙ/ДРУГИХ ДОКУМЕНТОВ РАБОТОДАТЕЛЕМ



Управление контрактами: гражданское строительство

РИСКИ, КОТОРЫЕ НУЖНО УЧИТЫВАТЬ [3/4]:

ВРЕМЯ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ЗАДЕРЖКА УТВЕРЖДЕНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СЕРТИФИКАТОВ (ПРИЕМКИ), ЗАДЕРЖКИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ СЧЕТОВ-ФАКТУР ПОДРЯДЧИКОМ, ЗАДЕРЖКА ПЛАТЕЖЕЙ

ОТКЛОНЕНИЯ ОТ УТВЕРЖДЕННОЙ ПРОГРАММЫ РАБОТ

ГРАФИК ПЛАТЕЖЕЙ (АВАНСОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ) НЕСООТВЕТСТВУЕТ ГРАФИКУ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ (ПРОГРАММЕ)

НЕПРАВИЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АВАНСОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ: Т.Е. ДЛЯ ЦЕЛЕЙ, НЕ СВЯЗАННЫХ С КОНТРАКТОМ (ИЛИ НЕ ПРЕДУСМОТРЕННЫХ ДОГОВОРОМ)

ИЗМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПОДРЯДЧИКА В ХОДЕ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА

НЕИСПОЛНЕНИЕ ИЛИ ОТКАЗ ОТ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА



Управление контрактами: гражданское строительство

РИСКИ, КОТОРЫЕ НУЖНО УЧИТЫВАТЬ [4/4]:

ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА РАБОТ ИЛИ ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ

ЗАДЕРЖКА РАССМОТРЕНИЯ И УТВЕРЖДЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

ЗАДЕРЖКА ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В КОНТРАКТ И/ИЛИ ПРОЕКТНУЮ (СМЕТНУЮ) ДОКУМЕНТАЦИЮ

НЕВОЗМОЖНОСТЬ ДОСТИЧЬ КОМПРОМИССА В ОТНОШЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ И ДРУГИХ ДОГОВОРНЫХ СПОРОВ

ЗАДЕРЖКА НАЗНАЧЕНИЯ АРБИТРА ИЛИ НИЗКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ/НЕВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ АРБИТРА

НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ВЫПОЛНЕНИЮ ОБЯЗАННОСТЕЙ ЛЮБОЙ СТОРОНОЙ

ОТСУТСТВИЕ НАДЛЕЖАЩИХ РАБОЧИХ ОТНОШЕНИЙ





Управление контрактами: гражданское строительство

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНТРАКТАМИ ВКЛЮЧАЕТ:

ОТСЛЕЖИВАНИЕ И МОНИТОРИНГ ЗАТРАТ, ВРЕМЕНИ, КАЧЕСТВА И РЕЗУЛЬТАТОВ

СОТРУДНИЧЕСТВО

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РАБОЧИЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ СТОРОНАМИ

ЧЕТКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛЕЙ И ОБЯЗАННОСТЕЙ МЕЖДУ СТОРОНАМИ (ВКЛЮЧАЯ КЛЮЧЕВЫЕ КОНТАКТЫ)

ПЛАТЕЖИ, ВЫПОЛНЕННЫЕ В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ И БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ (НА Т.Е. ОПТИМИЗАЦИЯ СТОИМОСТИ)

БЫТЬ ПРОАКТИВНЫМ НА ПРОТЯЖЕНИИ ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА, ЧТОБЫ ПРЕДВИДЕТЬ ПРОБЛЕМЫ И ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ДО ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ И ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСОВ ПО МЕРЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ: БЫСТРО, ЭФФЕКТИВНО, СПРАВЕДЛИВО И ПРОЗРАЧНО





Управление контрактами: гражданское строительство

РЕКОМЕНДАЦИИ:

**РАЗРАБОТКА ПЛАНА ПО УПРАВЛЕНИЮ
КОНТРАКТАМИ,
В КОТОРЫЙ ВХОДИТ:**

РОЛИ И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

КЛЮЧЕВЫЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ КАЖДОЙ СТОРОНЫ: ИМЕНА, ДОЛЖНОСТИ, КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

КЛЮЧЕВОЙ ПЕРСОНАЛ, УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЯ: ТРЕБОВАНИЯ К СВОЕВРЕМЕННОЙ ВЫДАЧЕ ПОЛНОМОЧИЙ И ДЕЛЕГИРОВАНИЮ ОБЯЗАННОСТЕЙ

ВЫЯВЛЕННЫЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ И МЕРЫ ПО СМЯГЧЕНИЮ

КОММУНИКАЦИИ И ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ





Управление контрактами: строительство гражданских объектов



ПЛАН ПО УПРАВЛЕНИЮ КОНТРАКТАМИ (продолжение):

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТА

ПОРЯДОК КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА И ОБЪЕМ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ

ПОРЯДОК ПРИЕМКИ РАБОТ И УТВЕРЖДЕНИЯ ОПЛАТЫ

ПОРЯДОК ОПЛАТЫ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ (ДЛЯ РАННЕГО ВЫЯВЛЕНИЯ И СМЯГЧЕНИЯ ПРОБЛЕМ)

ПОРЯДОК ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В КОНТРАКТЫ

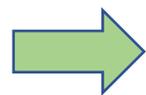
ТРЕБОВАНИЯ К ВЕДЕНИЮ УЧЕТА

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ (КРІ) И ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА ИЗМЕРЕНИЯ (ЕСЛИ ПРИМЕНИМО)

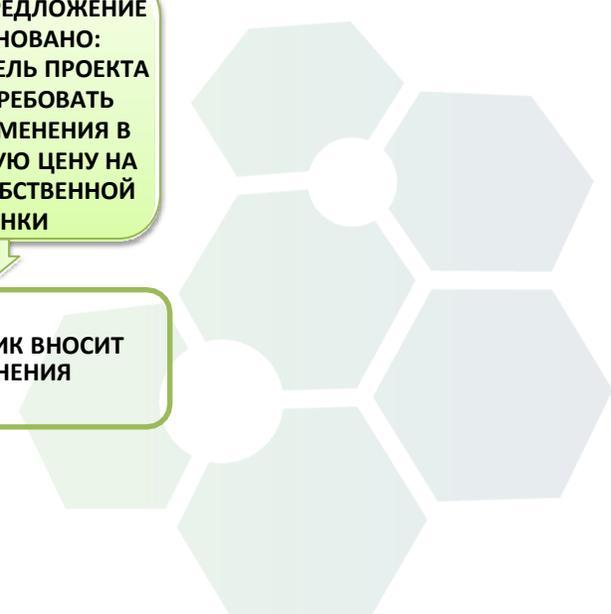


Управление контрактами: строительство гражданских объектов

ИЗМЕНЕНИЯ (В СЛУЧАЕ НЕБОЛЬШОГО ОБЪЕМА РАБОТ)



* В случае крайней необходимости Руководитель проекта может поручить внести изменения без предварительной подготовки и оценки ценового предложения подрядчика. В таком случае «Изменение» рассматривается как «Компенсационное событие».





Управление контрактами: гражданское строительство

ИЗМЕНЕНИЯ

ОСНОВНЫЕ ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЙ:

ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОЕКТНЫЕ РЕШЕНИЯ И/ИЛИ ОТДЕЛЬНЫЕ РАЗДЕЛЫ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ В СВЯЗИ С:

- СТОИМОСТНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ
- НЕПРЕДВИДЕННЫМИ УСЛОВИЯМИ НА ПЛОЩАДКЕ (ВКЛЮЧАЯ УПУЩЕНИЯ ПРИ СБОРЕ ДАННЫХ О ПЛОЩАДКЕ И/ИЛИ ПРОВЕДЕНИИ ИНЖЕНЕРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИХ/ГРУНТОВО-ПОЧВЕННЫХ ИЗЫСКАНИЙ)
- ОШИБКАМИ В ПРОЕКТНО-СМЕТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, ПРОПУСКИ В СМЕТАХ ОБЪЕМОВ РАБОТ
- ИЗМЕНЕНИЯМИ ПО ИНИЦИАТИВЕ ЗАКАЗЧИКА

ПРОДЛЕНИЕ СРОКА (НАПРИМЕР, ИЗ-ЗА НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ ПОГОДНЫХ УСЛОВИЙ)

ЗАКАЗЧИК ЗАДЕРЖИВАЕТ ВЫПОЛНЕНИЕ ИЛИ НЕ ВЫПОЛНЯЕТ ОБЯЗАННОСТИ ЗАКАЗЧИКА

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРИМЕНИМЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВАХ И ПРАВИЛАХ, В ТОМ ЧИСЛЕ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА



Управление контрактами: гражданское строительство

ИЗМЕНЕНИЯ

НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ:



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ, ВЫПОЛНЯЕМЫЕ ПО ПРИЧИНЕ УПУЩЕНИЙ ИЛИ ХАЛАТНОСТИ СО СТОРОНЫ ПОДРЯДЧИКА

ИЗМЕНЕНИЯ ИЗ-ЗА НЕПРАВИЛЬНОГО ИЛИ ПОЗДНЕГО ВЫПОЛНЕНИЯ ДРУГИХ РАБОТ ПОДРЯДЧИКОМ

УСТРАНЕНИЕ ДЕФЕКТОВ, ВЫЗВАННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМИ, КОТОРЫХ МОГ ПРЕДВИДЕТЬ И ИЗБЕЖАТЬ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПОДРЯДЧИК (КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН ПРИНЯТЬ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ МЕРЫ)

ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ, КОТОРЫЕ ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНО ВКЛЮЧЕНЫ В СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПУНКТЫ ВЕДОМОСТИ ОБЪЕМОВ РАБОТ

ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ, ВКЛЮЧЕННЫХ В ВЕДОМОСТЬ ОБЪЕМОВ РАБОТ, НО ЦЕНЫ ПО КОТОРЫМ НЕ ОПРЕДЕЛЕНА ПОДРЯДЧИКОМ





Управление контрактами: строительство гражданских объектов

КОРРЕКТИРОВКА ЦЕН





Управление контрактами: строительство гражданских объектов

КОРРЕКТИРОВКА ЦЕН

НЕ ПРИМЕНИМО:

- МАЛЫЙ ОБЪЕМ РАБОТ С МАЛОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬЮ

ОБЫЧНО ПРИМЕНИМО:

- КРУПНЫЕ ДОГОВОРА С ДЛИТЕЛЬНЫМ СРОКОМ РЕАЛИЗАЦИИ
- ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ

ОБЯЗАТЕЛЬНО:

- ДОГОВОРА СО СРОКОМ ИСПОЛНЕНИЯ БОЛЕЕ 18 МЕСЯЦЕВ



Управление контрактами : строительство гражданских объектов

КОРРЕКТИРОВКА ЦЕН

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ:

НАСТОЯТЕЛЬНО РЕКОМЕНДУЕТСЯ: МЕТОД, ОСНОВАННЫЙ НА ФОРМУЛЕ

- ФОРМУЛА УКАЗЫВАЕТСЯ В КОНКУРСНОЙ/ЗАКУПОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ (УСЛОВИЯ ДОГОВОРА)
- ОТДЕЛЬНАЯ ФОРМУЛА ДЛЯ КАЖДОЙ ВАЛЮТЫ
- В СЛУЧАЕ РАЗЛИЧИЯ ВАЛЮТЫ ИНДЕКС КОРРЕКТИРОВКИ ЦЕН И ВАЛЮТЫ ПЛАТЕЖА - ПРИМЕНЯЕТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ, ОТРАЖАЮЩИЙ КУРС ОБМЕНА МЕЖДУ ЭТИМИ ДВУМЯ ВАЛЮТАМИ

НЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ: МЕТОД, ОСНОВАННЫЙ НА ДОКУМЕНТАЛЬНОМ ПОДТВЕРЖДЕНИИ РЕАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

- ТРУДНО КОНТРОЛИРОВАТЬ
- ВЫСОКИЙ РИСК МАНИПУЛЯЦИЙ





Корректировка цен

Задачи

- Уменьшить риск для участников торгов
- Защитить заказчика от спекулятивных торгов
- Предоставить подрядчику разумную компенсацию за колебания цен

Фиксированная цена

- Для небольшого объема работ, длящихся обычно менее 18 месяцев
- Обычно для товаров и оборудования



Корректировка цен (продолжение)

Цена, подлежащая корректировке

- Для крупного контракта на установку и оборудование
- Для большинства строительных работ
- Для контрактов, как правило, на срок более 18 месяцев или меньше при высоком уровне инфляции





Корректировка цен (продолжение)

Различие между:

Контракт на
основании
единичны
расценок и
объёмов работ
в сравнении с
контрактом с
фиксированной
ценой

и

Контракт с
фиксированной
ценой в сравнении
с контрактом с
регулируемой
ценой





Управление контрактами : строительство гражданских объектов

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

МЕТОД, ОСНОВАННЫЙ НА ФОРМУЛЕ:

ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ РАЗБИВАЕТСЯ НА КОМПОНЕНТЫ: РАБОЧАЯ СИЛА (P), МАТЕРИАЛЫ (M), ОБОРУДОВАНИЕ (O) И Т.Д.

КОЭФФИЦИЕНТЫ A, B, C, D - ОТРАЖАЮТ ДОЛИ ЭТИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ В ДОГОВОРНОЙ ЦЕНЕ (A - НЕРЕГУЛИРУЕМАЯ ДОЛЯ - 10..15%; A + B + C + D = 1)

ПРИМЕР ФОРМУЛЫ

$$P1 = P0 \{A + B * L1/L0 + C * M1/M0 + D * E1/E0\}$$

где $L1/L0$, $M1/M0$, $E1/E0$ - значения индексов на текущую/базовую даты



Управление контрактами: строительство гражданских объектов

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

	A	B	C	D	E	F	G	H
1				DEFINITIONS				
2		REF	SYMBOL	$P_1 = P_0 [0.05 + 0.475 * M_2 / M_0 + 0.475 * L_2 / L_0]$		VALUES		
3		A	P_0	Contract Price	20,000.00	Average of BEAMA Labour Cost		
4		B		Tender or Cost Basis Date	20/Jan/2005	Indices for the Period at 1/3 of the		
5		C		Date of Order	14/Feb/2005	(Contract Period) to the date when		
6		D		Date when ready for dispatch or taking over	12/Aug/2008	ready for dispatch or taking over		
7		E		Contract Period in days between C and D	1,275.00			
8		F		Date at 1/3 of Contract Period [1/3*1275 = 425 days] from C	15-Apr-06	Average of BEAMA Index figures of		
9		G		Date at 2/3 of Contract Period [2/3*1275 = 810 days] from C	09-Jul-06	Materials commencing with index last		
10		H		Date at 4/5 of Contract Period [4/5*1275 = 1020 days] from C	01-Dec-07	published before date at 2/3 of		
11	METHOD - 1	I	L_0	Labour cost index (Electrical ES60=100) at Tender or Cost Basis Date (B)	640.20	the index last published at 4/5 of		
12		J	L_2	Average of Beama Labour Cost Indices (Electrical ES60=100) for the Period of F to D	702.06	(Contract Period) and ending with		
13		K	M_0	Materials Index for Basic Electrical Equipment (2000=100) last published before Tender or Cost Basis Date	113.30	the index last published at 4/5 of		
14		L	M_2	Average of the Materials Indices for Basic Electrical Equipment (2000=100) commencing with index last published before date at G and ending with the index last published at H [Please refer to Electrical Index sheet]	135.87	(Contract Period)		
15								
22			SYMBOL	DEFINITIONS		VALUES		
23			P_1	Contract Price	20,000.00			
24			M_1	Average Material Cost Index (Electrical) [Please refer to Electrical Index sheet]	135.87			
25			M_0	Initial Material Index (Electrical)	113.30			





Управление контрактами: строительство гражданских объектов

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

(НЕБОЛЬШОЙ ОБЪЕМ РАБОТ)

**МЕТОД, ОСНОВАННЫЙ НА ФОРМУЛЕ, ДЛЯ
ПРИГЛАШЕНИЯ ДЛЯ УЧАСТИЯ В ТОРГАХ (НЕБОЛЬШОЙ
ОБЪЕМ РАБОТ):**

$$P_c = A_c + B_c * I_{mc}/I_{oc}$$

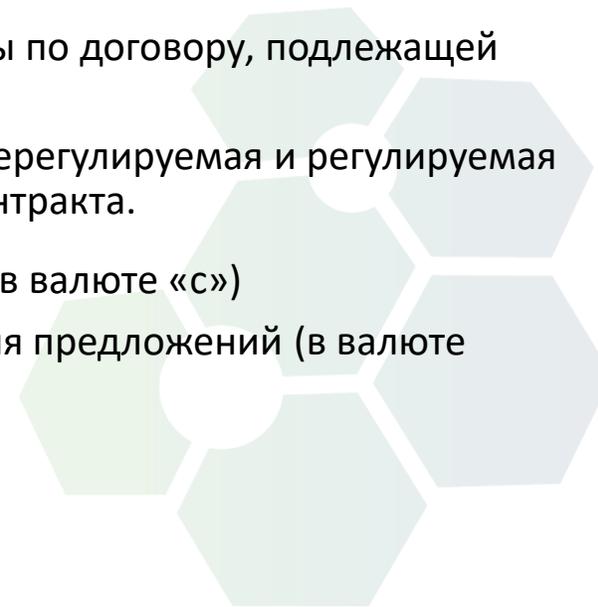
где:

P_c - ИНДЕКС корректировки части цены по договору, подлежащей уплате в валюте «с»

$A_c + B_c$ - коэффициенты (соответственно нерегулируемая и регулируемая части), как указано в Особых условиях контракта.

I_{mc} - индекс за месяц выставления счета (в валюте «с»)

I_{oc} - индекс на дату за 28 дней до вскрытия предложений (в валюте «с»)





Формула регулировки цен спорные вопросы

Сколько индексов?

- работы: от 6 до 12
- здания: 20 +
- посредники / корректировка курса

Сколько формул?

- Однократное выполнение работ / небольшой объем работ / входные данные, индексированные в валюте платежа
- Многократное выполнение работ / все типы работ / распределение работы по этапам / валюта



Формула регулирования цен Спорные вопросы (продолжение)

Пороговые значения / максимальные значения / периоды

- Основные ограничения
- Предотвращение спекуляций участников торгов
- Разумные сроки

Риск искажения обменного курса



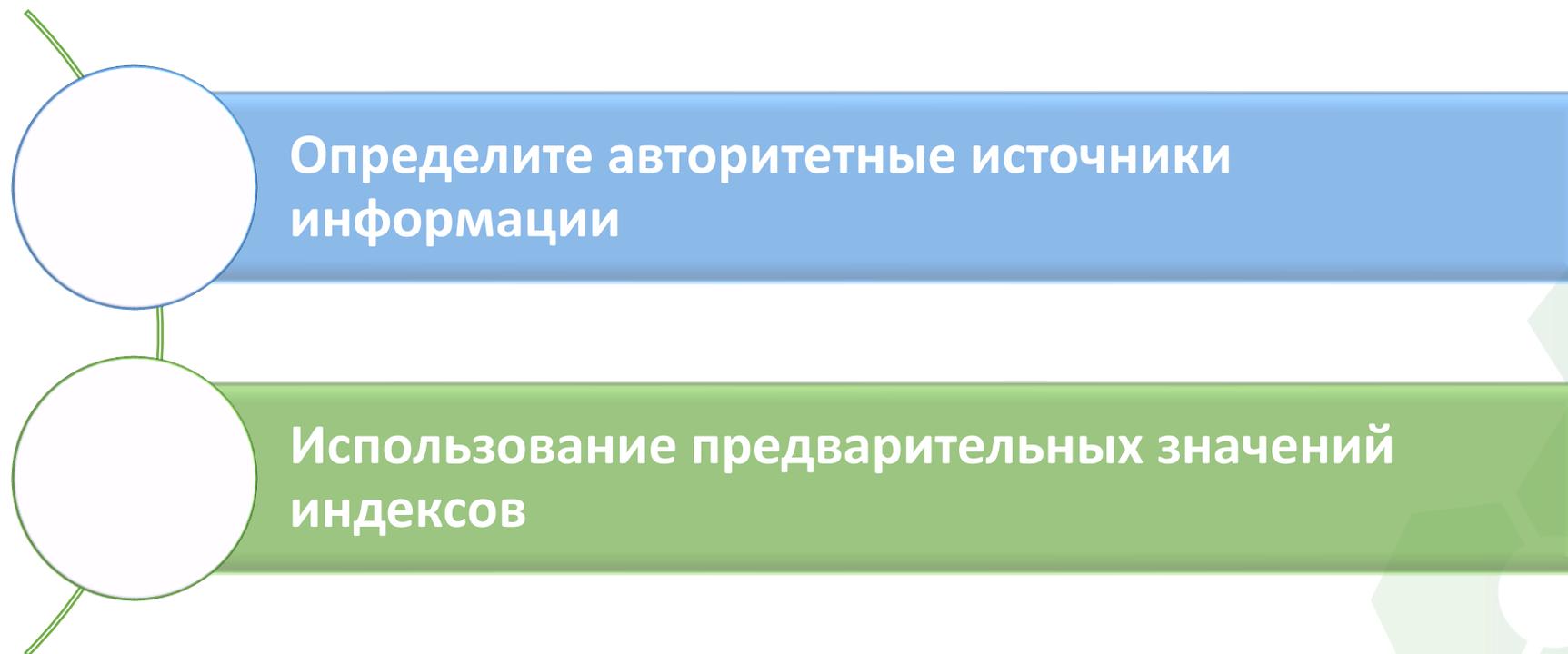
Формула регулировки цен - Выбор индексов-

**Выберите
основные
входные данные
для индексации**

- РАЗБИВКА СТОИМОСТИ ТИПОВЫХ РАБОТ / СТРОИТЕЛЬСТВА
- Работники: квалифицированные / неквалифицированные
- Материалы: цемент / сталь / кирпичи, т. д.
- Оборудование: снижение стоимости / тех. обслуживание / запасные части, т. д.
- Местные / иностранные источники / валютные курсы
- Объединение похожих пунктов



Формула регулировки цен - Выбор индексов - (продолжение)





АНАЛИЗ КОНКРЕТНЫХ ПРИМЕРОВ: КОРРЕКТИРОВКА ЦЕН



ЗАДАНИЕ:

РАСЧЕТ РАЗМЕРА ОПЛАТЫ
ПО ФОРМУЛЕ ИЗ КОНТРАКТА
НА ВЫПОЛНЕНИЕ
НЕБОЛЬШОГО ОБЪЕМА
РАБОТ ($P_c = A_c + B_c * I_{mc}/I_{oc}$)

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ:

- ✓ КОНТРАКТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ДОРОГИ МЕЖДУ КОЙДАНОВО И БАКИНОВО (БЕЛАРУСИЯ)
- ✓ ПОДРЯДЧИК ИЗ ТУРЦИИ ПРЕДЛОЖИЛ ИНДЕКС КОРРЕКТИРОВКИ ЦЕН НА СТРОИТЕЛЬСТВО ГРАЖДАНСКИХ ОБЪЕКТОВ, КОТОРЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНО ПУБЛИКУЕТСЯ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ БЕЛАРУСИ.
- ✓ БАЗОВОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИНДЕКСА (1.09.2017): 2 370,00*
- ✓ ТЕКУЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ИНДЕКСА (1.05.2018): 4 250,00*
- ✓ ЦЕНА В ЗАЯВКЕ: 2 000 000 евро
- ✓ СУММА, ПОДТВЕРЖДЕННАЯ ДЛЯ ПЛАТЕЖА В МАЕ 2018 ГОДА: 20%

*примерные значения, могут не совпадать с реальными показателями



Управление контрактами: гражданское строительство РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ





Управление контрактами: гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

СТАНДАРТНЫЕ ПРЕТЕНЗИИ:



ПОДРЯДЧИК:

- ОБЪЕМ РАБОТ И ЦЕНЫ
- ВРЕМЯ ДЛЯ ЗАВЕРШЕНИЯ
- ОПЛАТА

ЗАКАЗЧИК:

- ОТКЛОНЕНИЯ ОТ ПРОГРАММЫ
- КАЧЕСТВО РАБОТ
- НЕВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ





Управление контрактами: гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ:

ЛУЧШИЙ СПОСОБ УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ: ПОИСК КОМПРОМИСА

ПРИЕМЛЕМА ДЛЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

ПРЕТЕНЗИИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ОБОСНОВАННЫМИ

РЕШЕНИЯ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СПРАВЕДЛИВЫМИ

**РЕШЕНИЯ ПРИНИМАЮТСЯ НА ОСНОВЕ ДОГОВОРНЫХ УСЛОВИЙ,
УСЛОВИЙ**

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ДОГОВОРА

БЕСПРИСТРАСТНОЕ И НЕЗАВИСИМОЕ РАССМОТРЕНИЕ ПРЕТЕНЗИЙ



Управление контрактами : гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

МЕХАНИЗМ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ:

ТРАДИЦИОННОЕ:

- АРБИТРАЖНЫЕ СУДЫ
- СУДЫ ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ



АЛЬТЕРНАТИВНОЕ:

- СУДЬЯ
- СОВЕТ ПО УРЕГУЛИРОВАНИЮ СПОРОВ (Международная федерация инженеров-консультантов)





Управление контрактами: гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ:

- РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ БЕЗ СУДА
- СОДЕЙСТВОВАНИЕ РАЗРЕШЕНИЮ СПОРОВ
- СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ НА РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ
- ЗАЕМЩИКАМ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ (ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ В БОЛЬШИНСТВЕ СТАНДАРТНЫХ ДОГОВОРОВ):
- НЕБОЛЬШОЙ ОБЪЕМ РАБОТ: СУДЬЯ.
- БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ РАБОТ (FIDIC): СОВЕТ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ СПОРОВ - 1 ИЛИ 3 ЧЛЕНА

**РАЗРЕШЕНИЕ ПРЕТЕНЗИИ
МОЖЕТ СОСТОЯТЬСЯ В ДВУХ
ЧАСТЯХ:**

- ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ РАСЧЕТ ДЛЯ ПРОДОЛЖЕНИЯ РАБОТЫ
- ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИЗМЕНЕНИЯМИ КОНТРАКТА

ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ВНЕСЕНИЕМ
ИЗМЕНЕНИЙ В КОНТРАКТ



Управление контрактами: гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ



IMPORTANT

**ИБР НЕ МОЖЕТ
ВЫСТУПАТЬ В
КАЧЕСТВЕ АРБИТРА
ИЛИ НАЗНАЧАЕМОГО
ОРГАНА**

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ / СУДЬЯ [1/4]:

➤ ОПРЕДЕЛЕНИЯ:





Управление контрактами: гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ / СУДЬЯ [2/4]:

➤ НАЗНАЧЕНИЕ АРБИТРА (НЕБОЛЬШОЙ ОБЪЕМ РАБОТ)

ЗАКАЗЧИК ВЫДВИГАЕТ КАНДИДАТА И УКАЗЫВАЕТ ЕГО В КОНКУРСНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ (НЕОБХОДИМО ПРЕДОСТАВИТЬ ИМЯ, РЕЗЮМЕ, СТАВКУ ОПЛАТЫ ТРУДА)

ПОДРЯДЧИК ПОДТВЕРЖДАЕТ ПРИНЯТИЕ КАНДИДАТА ИЛИ ПРЕДЛАГАЕТ АЛЬТЕРНАТИВНОГО УЧАСТНИКА В ЗАЯВКЕ НА ТОРГИ (НЕОБХОДИМО ПРЕДОСТАВИТЬ ИМЯ, РЕЗЮМЕ, СТАВКУ ОПЛАТЫ ТРУДА)

ЗАКАЗЧИК ПОДТВЕРЖДАЕТ АЛЬТЕРНАТИВНОГО КАНДИДАТА (В ПИСЬМЕ О ПРИНЯТИИ ЗАЯВКИ) ИЛИ ПРОСИТ «НАЗНАЧАЮЩИЙ ОРГАН» НАЗНАЧИТЬ СУДЬЮ

«НАЗНАЧАЮЩИЙ ОРГАН» НАЗНАЧАЕТ АРБИТРА В ТЕЧЕНИЕ 14 ДНЕЙ





Управление контрактами: гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ / СУДЬЯ [3/4]:

➤ ЗАМЕНА АРБИТРА (НЕБОЛЬШОЙ ОБЪЕМ РАБОТ):

СТОРОНЫ СОВМЕСТНО НАЗНАЧАЮТ НОВОГО АРБИТРА В СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ОНИ СОГЛАСНЫ С ТЕМ, ЧТО АРБИТР НЕ ДЕЙСТВУЕТ ДОЛЖНЫМ ОБРАЗОМ (ИЛИ УХОДИТ В ОТСТАВКУ, ИЛИ УМИРАЕТ)

В СЛУЧАЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РАЗНОГЛАСИЯ МЕЖДУ ЗАКЗАЧИКОМ И ПОДРЯДЧИКОМ - АРБИТР НАЗНАЧАЕТСЯ НАЗНАЧАЮЩИМ ОРГАНОМ В ТЕЧЕНИЕ **30 ДНЕЙ** ПО ТРЕБОВАНИЮ ЛЮБОЙ СТОРОНЫ

НАЗНАЧАЮЩИЙ ОРГАН НАЗНАЧАЕТ АРБИТР В ТЕЧЕНИЕ 14 ДНЕЙ





Управление контрактами: гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ / АРБИТР [4/4]:

➤ РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ АРБИТРОМ (НЕБОЛЬШОЙ ОБЪЕМ РАБОТ):

ПОДРЯДЧИК ПЕРЕДАЕТ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ АРБИТРУ В СЛЕДУЮЩИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ:

РЕШЕНИЕ, ПРИНЯТОЕ РУКОВОДИТЕЛЕМ ПРОЕКТА, НЕ ВХОДИТ В ЕГО КОМПЕТЕНЦИЮ.

РЕШЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРОЕКТА БЫЛО НЕСПРАВЕДЛИВЫМ ИЛИ НЕПРАВИЛЬНО ПРИНЯТЫМ

РЕШЕНИЕ АРБИТРА: В ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ, В ТЕЧЕНИЕ 28 ДНЕЙ ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ УВЕДОМЛЕНИЯ О СПОРЕ

ЛЮБАЯ СТОРОНА МОЖЕТ ПЕРЕДАВАТЬ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЕ АРБИТРУ В ТЕЧЕНИЕ 28 ДНЕЙ.

ЕСЛИ НИ ОДНА СТОРОНА НЕ ПЕРЕДАЕТ СПОР В АРБИТРАЖНЫЙ СУД В ТЕЧЕНИЕ 28 ДНЕЙ, РЕШЕНИЕ АРБИТРА ЯВЛЯЕТСЯ ОКОНЧАТЕЛЬНЫМ И ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ!

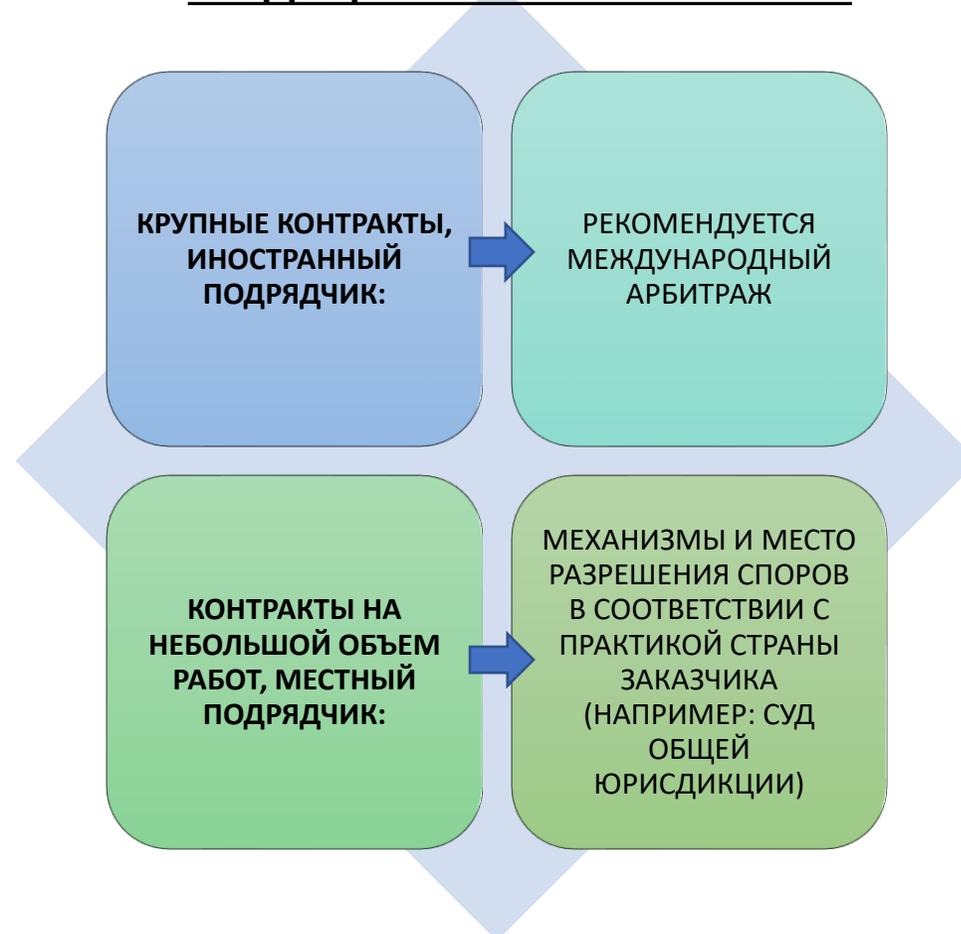




Управление контрактами: гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

ТРАДИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ:





Управление контрактами: гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРБИТРАЖ [1/2]:

➤ ПРОЦЕДУРЫ АРБИТРАЖА

- Комиссия Организации Объединённых Наций по праву международной торговли/Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ
- Правила арбитража Международной торговой палаты (МТП)
- Правила арбитража Международного Коммерческого Арбитражного Суда в Стокгольме
- Регламент Лондонского международного арбитражного суда





Управление контрактами: гражданское строительство

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРБИТРАЖ [2/2]:



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ АРБИТРАЖА:

НЕЙТРАЛЬНЫЙ (ГОРОД В СТРАНЕ, НЕ ЯВЛЯЮЩЕЙСЯ НИ СТРАНОЙ РАБОТОДАТЕЛЯ, НИ СТРАНОЙ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОДРЯДЧИКОВ)

ПРИМЕРЫ:

1) ПРОЦЕДУРЫ: ПРАВИЛА ПРИМИРЕНИЯ И АРБИТРАЖА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ (МТП); МЕСТО: ЦЮРИХ, ШВЕЙЦАРИЯ

2) ПРОЦЕДУРЫ: РЕГЛАМЕНТ АРБИТРАЖНОГО ИНСТИТУТА ТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ В г. СТОКГОЛЬМ; МЕСТО: СТОКГОЛЬМ, ШВЕЦИЯ



Важнейшие аспекты управления контрактами

Гарантия
исполнения
контракта

Обеспечение
возврата
авансового
платежа

Страховые
обязательства
/документация

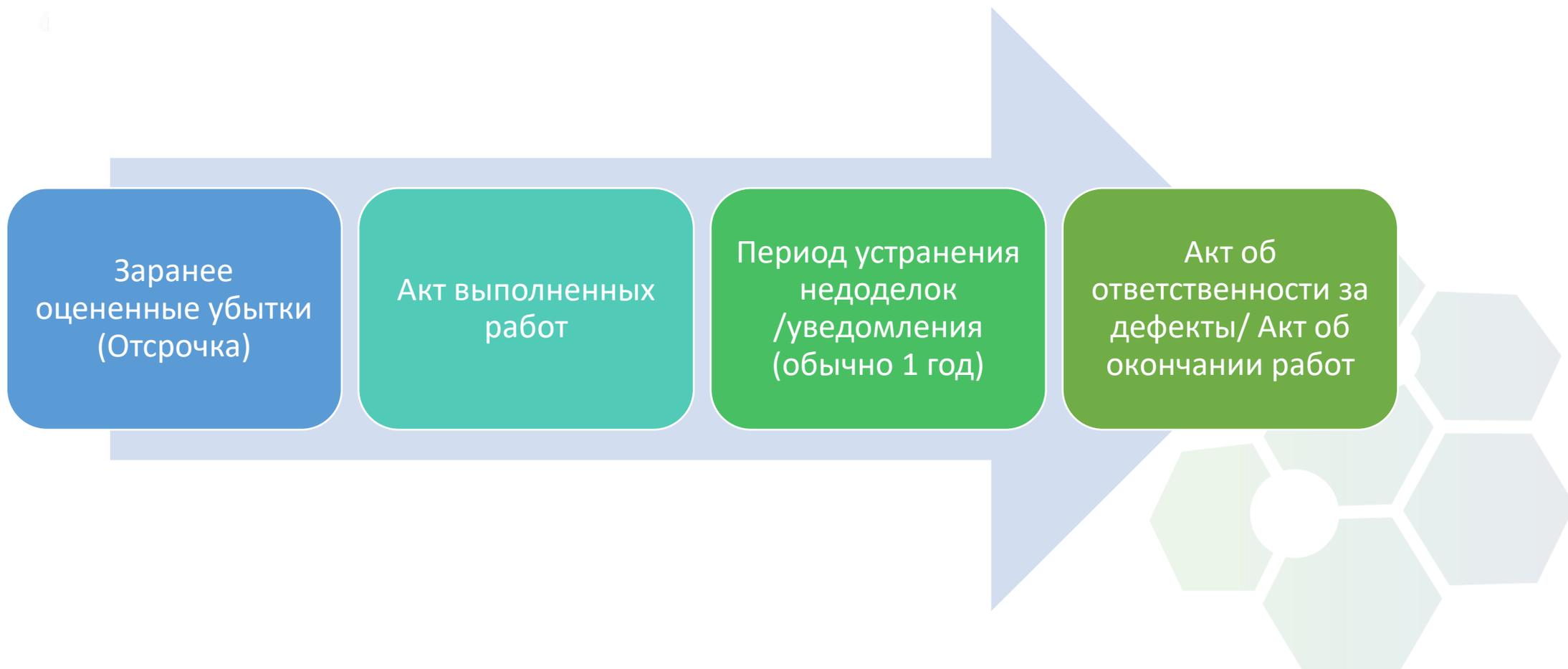
Контроль за
ведением
работ

Комплексная
проверка
инженера/
заказчика

(Прогресс)
Документ,
удостоверяю
щий оплату

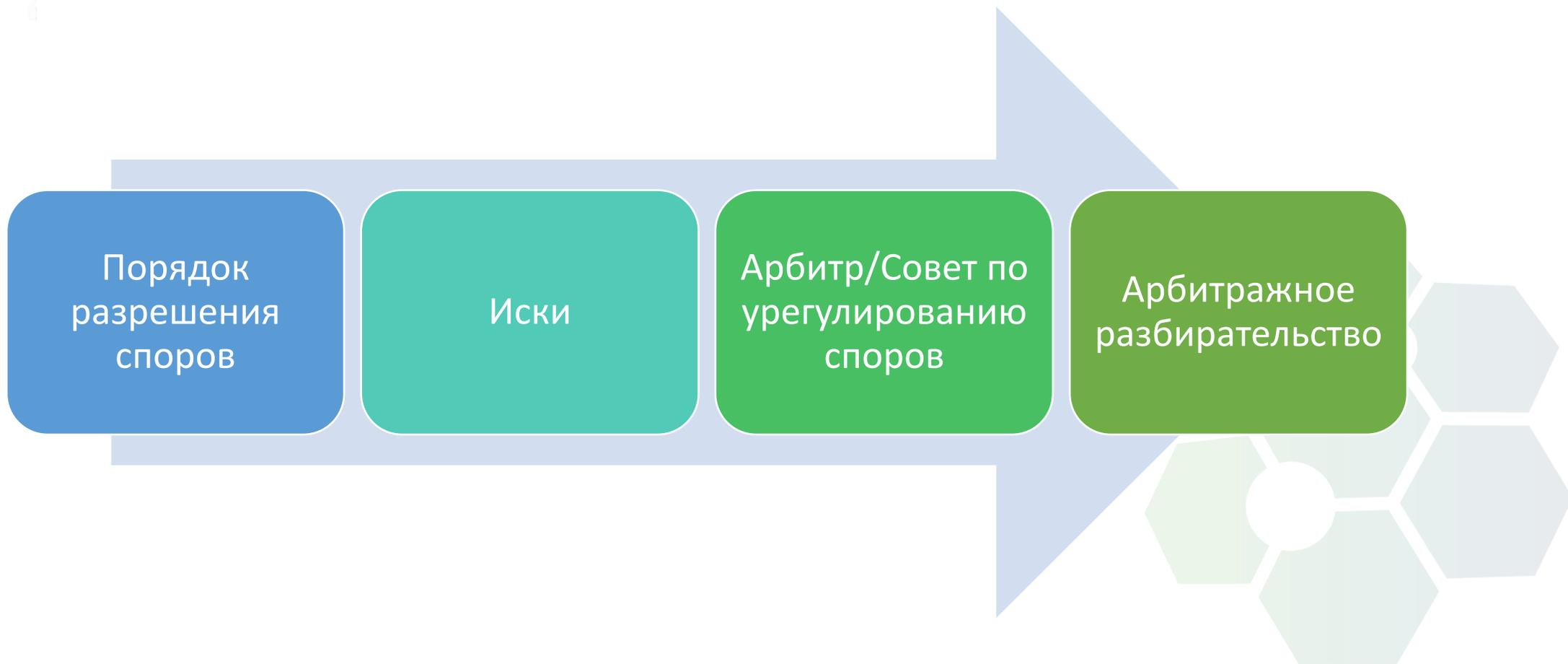


Важнейшие аспекты управления контрактами (продолжение)





Важнейшие аспекты управления контрактами (продолжение)





Контракты с единичной расценкой

Использование ведомости объемов работ (количества, оцененные Заказчиком, и цены за единицу, предлагаемые Подрядчиком/участником торгов)

Платежи в соответствии с выполненным количеством *
Цена за единицу

Распоряжение о дополнительных работах

Изменения в количестве: используйте условия договора для процентных ограничений при увеличении/уменьшении количества

Новые цены определяются инженером



Контракты с фиксированной ценой

Для обычных
контрактов на
строительство
зданий

Количество
оценивается
подрядчиком/
участником торгов
под его
собственную
ответственность

Окончательный
платеж, заранее
определенный в
соответствии с
паушальной
ценой

Платежи по
графику
выполнения
работ

Обычно цена
не повышается
(за
исключением
положения о
корректировке
цен в
контракте)

Инженер
осуществляет
надзор за
качеством и
соблюдением
условий
договора



Строительные контракты

Положение
по
корректиров
ке цен

Окончательный
платеж

Просроченные
платежи/
проценты к
уплате

Поправки к
контракту
(подлежит
рассмотрению
Банком, если >
15% от
стоимости)

Исполни
тельные
чертежи

Руководства по
эксплуатации и
техническому
обслуживанию



Гарантии, удержания и залог (продолжение)

Удержание

Авансовый платеж

- Обеспечивается банковской гарантией (не страховая гарантия!) на равную сумму





Основные трудности

Трудности, связанные с оплатой

- Максимальные суммы, выплачиваемые в качестве авансовых платежей в размере (70%!) 15-20%
- Недостаточное обеспечение авансовых платежей (должна быть банковская гарантия)
- Задержки в оплате балансовых платежей (до одного года и более!)
- Подрядчику не выплачиваются проценты за просрочку платежей





Основные трудности (продолжение)

Последствия:

- Подрядчики добавляют стоимость к цене, указанной в предложении (до 35%!)
- Опытные подрядчики/поставщики не принимают участие в государственных закупках!

Неудовлетворительное исполнение работ со стороны Подрядчика





Основные трудности (продолжение)

Чаще всего следствие:

- Недостаточная квалификация подрядчиков
- Некорректные способы квалификации подрядчиков
- Отсутствие контроля и корректирующих действий со стороны заказчика/инженера
- Заранее оцененные убытки (Отсрочка)

Некорректное составление контракта и неправильно оформленная документация



Благодарим за внимание!

