

**ПОСІБНИК  
З ВІДБОРУ ТА НАЙМАННЯ  
КОНСУЛЬТАНТІВ  
ПОЗИЧАЛЬНИКАМИ СВІТОВОГО БАНКУ**

**Травень 2004 р.**

Авторське право зареєстровано 2004 року  
The International Bank for Reconstruction  
and Development/ THE WORLD BANK  
1818 H. St. N.W.  
Washington, D.C. 20433, USA  
Перше видання, квітень 2004 року  
Усі права захищено  
ISBN 0-8213-5828-6

## ЗМІСТ

<b>I. ВСТУП.....</b>	<b>6</b>
1.1. Мета.....	6
1.4. Загальні положення .....	7
1.7. Сфера застосування Посібника .....	8
1.9. Конфлікт інтересів.....	8
1.10. Нечесна конкурентна перевага.....	9
1.11. Право на участь у торгах .....	10
1.12. Попереднє укладання контрактів і ретроактивне фінансування .....	11
1.13. Об'єднання консультантів .....	11
1.14. Нагляд, сприяння і контроль з боку Банку .....	11
1.17. Закупівлі, проведені з порушенням правил .....	12
1.18. Посилання на Банк.....	13
1.19. Підготовка кадрів або передача знань.....	13
1.20. Мова .....	13
1.22. Шахрайство й корупція.....	14
1.24. План закупівель.....	15
<b>II. ВІДБІР ЗА ЯКІСТЮ Й ВАРТІСТЮ (ВЯВ).....</b>	<b>16</b>
2.1. Процес відбору.....	16
2.4. Кошторис витрат (Бюджет) .....	17
2.5. Розміщення реклами про закупівлі.....	17
2.6. Стислий список консультаційних фірм.....	18
2.9. Підготовка і випуск Запрошення до подачі пропозицій (ЗПП) .....	19
2.10. Лист-запрошення (ЛЗ).....	20
2.11. Інструкції для консультантів (ІК) .....	20
2.12. Контракт .....	20
2.13. Одержання пропозицій.....	21
2.14. Оцінка пропозицій: Облік якості й вартості .....	21
2.15. Оцінка якості.....	22
2.20. Оцінка вартості .....	23
2.23. Одночасна оцінка за якістю й вартістю.....	24
2.24. Переговори і присудження контракту.....	25

2.28. Публікація про присудження контракту .....	26
2.29. Доповідь за результатами відбору .....	27
2.30. Відмова від усіх пропозицій і повторний запит .....	27
2.31. Конфіденційність .....	27
<b>ІІІ. ІНШІ МЕТОДИ ВІДБОРУ .....</b>	<b>27</b>
3.1. Загальні положення .....	27
3.2. Відбір за якістю (ВЯ).....	28
3.5. Відбір за умов фіксованого бюджету (ВУФБ) .....	29
3.6. Відбір за найменшою вартістю (ВНВ) .....	29
3.7. Відбір за кваліфікацією консультантів (ВКК).....	30
3.9. Позаконкурсний відбір (ПВ) .....	30
3.14. Комерційна практика.....	31
3.15. Відбір консультантів особливих категорій.....	31
<b>ІV. ТИПИ КОНТРАКТІВ І ВАЖЛИВІ ПОЛОЖЕННЯ.....</b>	<b>34</b>
4.1. Типи контрактів .....	34
4.6. Важливі положення .....	36
<b>V. ВІДБІР ІНДИВІДУАЛЬНИХ КОНСУЛЬТАНТІВ.....</b>	<b>38</b>
<b>ДОДАТОК 1. НАГЛЯД БАНКУ ЗА ВІДБОРОМ КОНСУЛЬТАНТІВ ....</b>	<b>39</b>
1. Розроблення графіка процесу відбору.....	39
2. Попередній розгляд .....	39
5. Наступний розгляд.....	41
<b>ДОДАТОК 2. ІНСТРУКЦІЇ ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТІВ (ІДК).....</b>	<b>42</b>
<b>ДОДАТОК 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ КОНСУЛЬТАНТАМ .....</b>	<b>44</b>
1. Мета.....	44
2. Відповідальність за вибір консультантів .....	44
3. Роль Банку .....	44
5. Інформація про консультаційні послуги.....	45
7. Роль Консультантів .....	46
10. Конфіденційність.....	46
11. Дії Банку .....	47
15. Доповідь за результатами відбору .....	47

## ПРИЙНЯТІ СКОРОЧЕННЯ

	АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ		Українською мовою
<b>CQS</b>	Selection Based on Consultants' Qualification	<b>ВКК</b>	Відбір за кваліфікацією консультантів
<b>FBS</b>	Selection under a Fixed Budget	<b>ВУФБ</b>	Відбір за умов фіксованого бюджету
<b>IBRD</b>	International Bank for Reconstruction and Development (World Bank)	<b>МБРР</b>	Міжнародний банк реконструкції та розвитку (Світовий банк)
<b>IDA</b>	International Development MAP Agency	<b>МАР</b>	Міжнародна асоціація розвитку
<b>ITC</b>	Instructions to Consultants	<b>ІК</b>	Інструкції для консультантів
<b>LCS</b>	Least-Cost Selection	<b>ВНВ</b>	Відбір за найменшою вартістю
<b>LOI</b>	Letter of Invitation	<b>ЛЗ</b>	Лист-запрошення
<b>MOS</b>	Monthly Operational Summary	<b>ЩОЗВ</b>	Щомісячна операційна зведена відомість
<b>NGO</b>	Non-government Organization	<b>НУО</b>	Неурядова організація
<b>PAD</b>	Project Appraisal Document	<b>ДОП</b>	Документ про оцінку проекту
<b>Pas</b>	Procurement Agent	<b>АзЗ</b>	Агент із закупівель
<b>PID</b>	Project Information Document	<b>ІДП</b>	Інформаційний документ про проект
<b>QBS</b>	Quality-Based Selection	<b>ВЯ</b>	Відбір за якістю
<b>QCBS</b>	Quality- and Cost-Based Selection	<b>ВЯВ</b>	Відбір за якістю й вартістю
<b>RFP</b>	Request for Proposal	<b>ЗПП</b>	Запит на подання пропозицій
<b>SSS</b>	Single-Source Selection	<b>ПВ</b>	Позаконкурсний відбір
<b>SWAps</b>	Sector-Wide Approaches	<b>ГП</b>	Галузеві підходи
<b>TOR</b>	Terms of Reference	<b>ТЗ</b>	Технічне завдання
<b>UN</b>	United Nations	<b>ООН</b>	Організація Об'єднаних Націй
<b>UNDB</b>	United Nations Development Business		Журнал ООН „Development Business

## I. ВСТУП

### 1.1. Мета

1.1. Мета цього Посібника полягає в тому, щоб визначити політику й процедури Банку в сфері відбору, укладання контрактів і здійснення контролю за роботою консультантів, які необхідні для проектів, що повністю або частково фінансуються за рахунок позик Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), кредитів і грантів Міжнародної асоціації розвитку (МАР)<sup>1</sup> або грантів Банку, або траст-фондів<sup>2</sup>, розпорядником яких є Банк, а виконавцями – бенефіціари.

1.2. Правові відносини між Позичальником і Банком регулюються Угодою про позику, а Посібник стосується відбору та наймання консультантів для проекту згідно з умовами цієї Угоди. Права та обов'язки Позичальника<sup>3</sup> й Консультанта регулюються не цим Посібником чи Угодою про позику, а конкретним Запитом на подачу пропозицій (ЗПП)<sup>4</sup>, здійсненим Позичальником, і контрактом, укладеним між Позичальником і Консультантом. Жодна сторона, за винятком сторін Угоди про позику, не отримує ніяких прав за цією Угодою й не може претендувати на кошти позики.

1.3. Для цілей цього Посібника термін «консультанти» стосується широкого кола приватних і державних організацій, у тому числі консультаційні фірми, проектно-конструкторські фірми, організатори будівельних робіт, фірми керування, агенти із закупівель, агенти з технічного огляду, аудиторські фірми, органи Організації Об'єднаних Націй (ООН) та інші міжнародні організації, інвестиційні та комерційні банки, університети, науково-дослідницькі інститути, державні відомства, неурядові організації (НУО), а також індивідуальні консультанти.<sup>5</sup> Позичальники Банку використовують ці організації як консультанти для одержання сприяння під час здійснення широкого кола видів діяльності – розроблення рекомендацій у сфері економічної політики; проведення інституційних реформ; управління; проектно-конструкторські послуги; нагляд за виконанням будівельних робіт; фінансові послуги; послуги зі здійснення закупівель; соціологічні

---

<sup>1</sup> Вимоги МБРР та МАР ідентичні. Посилання на Банк, що зустрічаються в цьому Посібнику, стосуються і МБРР, і МАР, а посилання на «позики» стосується позик МБРР, а також кредитів і грантів МАР й авансів, виділених на підготовку проекту (АПП). Посилання на «Угоду про позику» включають Угоду про кредит на цілі розвитку, Угоду про фінансування на цілі розвитку, Угода про грант на цілі розвитку і Угоду про проект. Посилання на «Позичальника» включають Одержувача Гранту МАР.

<sup>2</sup> Настільки, наскільки Угода про траст-фонд або грант не суперечить положенням цього Посібника; в іншому випадку переважну силу має Угода про траст-фонд.

<sup>3</sup> У деяких випадках Позичальник виступає лише як посередник, а виконавцем проекту є інший орган або організація. Посилання на Позичальника в цьому Посібнику стосуються таких органів та організацій, а також Субпозичальників у рамках «угод про кредит».

<sup>4</sup> Див. додаток 2.

<sup>5</sup> Див. пункти 3.15-3.20 для визначення типів консультантів. Питання про індивідуальних консультантів розглядається у розділі V.

та екологічні дослідження; ідентифікація, підготовка й реалізація проектів – з метою розширення можливостей Позичальників у цих сферах.

#### **1.4. Загальні положення**

1.4. Позичальник несе відповідальність за підготовку та реалізацію проекту, і, відповідно, за відбір Консультанта, а також присудження контракту й подальше управління цим контрактом. Хоча конкретні правила та процедури, які застосовуються під час наймання консультантів, залежать від конкретних обставин, існує п'ять основних положень, які визначають політику Банку в ході відбору:

- a) необхідність отримання якісних послуг,
- b) необхідність забезпечення економічності та ефективності,
- c) необхідність присудження всім кваліфікованим консультантам можливості конкурувати за право надання послуг, фінансованих Банком,
- d) інтерес Банку в стимулюванні розвитку та використанні національних консультантів у країнах, що розвиваються (які є членами Банку);
- e) необхідність забезпечення прозорості процедури відбору.

1.5. На думку Банку, у більшості випадків найкращим засобом виконання цих положень є конкуренція між кваліфікованими фірмами, уключеними до стислого переліку, у якій відбір здійснюється з урахуванням якості пропозиції, і, де це доречно, вартості послуг, що надаються. У розділах II та III цього Посібника зазначені різні методи відбору консультантів, схвалені Банком, а також ті обставини, у яких їх доречно використовувати. Оскільки Відбір за якістю й вартістю (ВЯВ) є найбільш розповсюдженим рекомендованим методом, у Розділі II цього Посібника докладно описані процедури ВЯВ. Однак ВЯВ – не найбільш підходящий метод відбору для всіх випадків, тому в розділі III описані інші методи відбору, а також обставини, за яких вони більш доречні, ніж ВЯВ.

1.6. Конкретні методи, які можна застосовувати для відбору консультантів для певного проекту, визначаються Угодою про позику. Конкретні контракти, які фінансуються цим проектом, а також методи їхнього відбору, що відповідає положенням Угоди про позику, обговорюються в Плані закупівель, як це зазначено в пункті 1.24 цього Посібника.

## 1.7. Сфера застосування Посібника

1.7. Консультаційні послуги, на які поширюються положення цього Посібника, носять інтелектуальний та рекомендаційний характер. Положення цього Посібника не поширюється на інші види послуг, у складі яких переважають фізичні роботи (наприклад, будівництво об'єктів, виробництво товарів, експлуатація й технічне обслуговування споруд або установок чи заводів, обстеження, розвідувальне буріння, аерофотозйомка, одержання супутникового зображення, а також послуги, передбачені договором на підставі вимірюваних фізичних результатів).<sup>6</sup>

1.8. Зазначені в цьому Посібнику процедури поширюються на всі контракти стосовно консультаційних послуг, що повністю або частково фінансуються за рахунок позик або грантів Банку, або траст-фондів<sup>7</sup>, виконавцем яких є бенефіціар. Під час закупівлі консультаційних послуг, які не фінансуються із зазначених вище джерел, Позичальник може застосовувати інші процедури. У таких випадках Банк повинен переконатися в тому, що а) у результаті застосування таких процедур будуть відібрані консультанти, які мають необхідну професійну кваліфікацію, б) відібраний Консультант виконає завдання відповідно до погодженого графіка, і с) склад послуг відповідає потребам проекту.

## 1.9. Конфлікт інтересів

1.9. Політика Банку вимагає, щоб консультанти надавали професійні, об'єктивні та безсторонні консультації, щоб інтереси замовника завжди були для консультантів на першому місці незалежно від перспектив отримання роботи в майбутньому, і щоб під час надання консультацій консультанти ніколи не припускали конфліктів з іншими завданнями й своїми власними корпоративними інтересами. Консультанти не можуть бути найняті для виконання будь-якого завдання, якщо це буде суперечити їхнім попереднім або поточним зобов'язанням перед іншими замовниками, або якщо це поставить їх у таке положення, коли вони не зможуть виконувати завдання з максимальною користю для Позичальника. Без обмеження універсального характеру для зазначеного вище, консультанти не можуть бути найняті в зазначених нижче випадках:

а) Конфлікт між консультаційною діяльністю й закупівлею товарів, виконанням робіт або наданням послуг (за винятком консультаційних послуг, зазначених у цьому Посібнику<sup>8</sup>): Фірма, залучена Позичальником для

<sup>6</sup> Стосовно останнього виду послуг підставою для проведення конкурсних торгів і укладання контрактів є вимірювані фізичні результати; їх закупівлі здійснюються відповідно до Посібника «Закупівлі за позиками МБРР і кредитами МАР», яке іменується тут як Посібник із закупівель.

<sup>7</sup> Настільки, наскільки Угода про траст-фонд не суперечить положенням цього Посібника; у іншому випадку переважну силу має Угода про траст-фонд.

<sup>8</sup> Див. пункт 1.7. цього Посібника.



постачання товарів, виконання робіт і надання послуг (за винятком консультаційних послуг, зазначених у цьому Посібнику) у рамках будь-якого проекту, і кожна з її дочірніх компаній утрачають право на надання консультаційних послуг по тому самому проекту. І навпаки, фірма, залучена для надання консультаційних послуг з метою підготовки або реалізації будь-якого проекту, і кожна з її дочірніх компаній утрачають у подальшому право на постачання товарів, виконання робіт або надання послуг (за винятком консультаційних послуг, зазначених у цьому Посібнику), що випливають з консультаційних послуг, які надаються фірмою, для такої підготовки або реалізації, чия посередньо пов'язаних з ними.

б) Конфлікт консультаційних завдань: Ані консультанти (в тому числі їхній персонал і суб-консультанти), ані їхні дочірні компанії не можуть бути найняті для виконання будь-якого завдання, якщо воно за своїм характером може суперечити будь-якому іншому завданню цих консультантів. Наприклад, консультанти, найняті для підготовки технічного плану у рамках інфраструктурного проекту не можуть бути залучені до підготовки незалежної екологічної оцінки того самого проекту, а консультанти, що сприяють замовнику в приватизації державних активів, не можуть ні купити ці активи, ні консультувати покупців цих активів. Аналогічно цьому консультанти, найняті для підготовки технічного завдання, не можуть бути найняті для виконання цього завдання.

с) Відносини з працівниками Позичальника: Консультанти (в тому числі їхній персонал та суб-консультанти), у яких є ділові або родинні стосунки з одним із штатних працівників Позичальника (або працівника агенції з реалізації проекту, чи бенефіціара позики), який прямо або опосередковано залучений у будь-яку частину і) підготовки технічного завдання для контракту, ii) відбору консультанта для виконання такого контракту, або iii) нагляду за виконанням такого контракту не можуть одержати такий контракт, якщо конфлікт, що випливає з таких відносин, не було вирішено способом, прийнятним для Банку в ході відбору й виконання контракту.

## **1.10 Нечесна конкурентна перевага**

1.10. Сумлінність та прозорість у ході відбору вимагають, щоб консультаційні фірми або їхні дочірні компанії, які претендують на конкурентній основі на виконання конкретного завдання, не мали конкурентних переваг за рахунок надання консультаційних послуг, пов'язаних з виконанням цього завдання.

Із цією метою, поряд із запитом на подачу конкурсних пропозицій, Позичальник надає всім включеним до стислого списку консультантам усю інформацію, яка дозволила б консультанту в цьому плані мати конкурентну перевагу над консультантами-суперниками.

### 1.11. Право на участь у торгах

1.11. Для заохочення конкуренції Банк дозволяє фірмам та індивідуальним консультантам з усіх країн пропонувати консультаційні послуги для реалізації проектів, що фінансуються Банком.

Будь-які умови участі в конкурсі мають ті обмеження, які є важливими для забезпечення фірмі можливості виконання цього контракту<sup>9</sup>. Однак,

а) Консультанти можуть бути недопущені до торгів, якщо і) законодавство або офіційний нормативний акт забороняє країні Позичальника підтримувати з країною Консультанта комерційні відносини, за умов, що Банк запевниться в тому, що таке недопущення до торгів не виключає дійсну конкуренцію в закупівлях необхідних консультаційних послуг, або ii) виконуючи рішення Ради безпеки Організації Об'єднаних Націй, прийняте згідно з главою VII Статуту ООН, країна Позичальника забороняє здійснення будь-яких платежів фізичним та юридичним особам у будь-якій країні. У випадках, коли країна Позичальника забороняє здійснення будь-яких платежів конкретній фірмі чи стосовно конкретних товарів шляхом виконання такого рішення, така фірма до торгів не допускається.

б) Державні підприємства або установи в країні Позичальника можуть брати участь у торгах лише, якщо вони можуть довести, що вони і) мають юридичну й фінансову незалежність, ii) здійснюють свою діяльність у рамках комерційного права і iii) є незалежними від Позичальника або Субпозичальника.

с) Як виняток до підпункту «b», коли послуги державних університетів або науково-дослідницьких центрів у країні Позичальника є унікальними і винятковими за своїм характером, і їхня участь необхідна для реалізації проекту, Банк може погодитися найняти ці установи в кожному конкретному випадку. На цій же підставі університетські професори та вчені науково-дослідницьких інститутів можуть одержати індивідуальний контракт за рахунок фінансування Банку.

д) Урядові чиновники й державні службовці можуть бути найняті як індивідуальні консультанти або у складі консультаційних фірм лише, якщо вони і) знаходяться у неоплачуваній відпустці; ii) не наймаються організацією, у якій вони працювали безпосередньо перед відпусткою; і iii) їхнє наймання на роботу не стане причиною будь-якого конфлікту інтересів (див. пункт 1.9).

е) Фірма, яка оголошена Банком як така, що не має права брати участь у торгах згідно з підпунктом «d» пункту 1.22 цього Посібника, не має права на одержання контракту, що фінансується Банком, протягом того строку, який установлений Банком.

<sup>9</sup> Банк дозволяє фірмам та індивідуальним консультантам з Тайваню і Китаю пропонувати консультаційні послуги для реалізації проектів, що фінансуються Банком.

### **1.12. Попереднє укладання контрактів і ретроактивне фінансування**

1.12. За певних обставин, наприклад, з метою прискорення реалізації проекту, Позичальник, за схваленням Банку, може почати відбір консультантів до підписання відповідної Угоди про позику. Це називається «попереднім укладанням контрактів». У таких випадках процес відбору, у тому числі розміщення оголошення, здійснюється відповідно до цього Посібника, і при цьому процес, застосований Позичальником, підлягає перевірці з боку Банку. Позичальник укладає такі попередні контракти на свій ризик, і будь-яка резолюція «немає заперечень», видана Банком стосовно процедур, документації або пропоноване присудження контракту, не зобов'язує Банк надавати позику для розглянутого проекту. У випадку підписання контракту відшкодування Банком будь-яких платежів, здійснених Позичальником у рамках цього контракту до підписання позики, іменується «ретроактивним фінансуванням» і припускається лише у рамках, які встановлені Угодою про позику.

### **1.13. Об'єднання консультантів**

1.13. Консультанти можуть об'єднуватись один з одним у вигляді спільного підприємства або у вигляді субпідряду на консультаційні послуги для того, щоб розширити область своїх знань, поліпшити якість конкурсних пропозицій на предмет відповідності технічним специфікаціям, надати більше число експертів, запропонувати поліпшені підходи і методології та в деяких випадках більш низькі ціни. Такі об'єднання можуть мати довгостроковий характер (і не залежати від конкретного завдання) або створюватися спеціально для виконання будь-якого конкретного завдання. Якщо Позичальник наймає об'єднання консультантів у вигляді спільного підприємства, то об'єднання повинно призначити одну з фірм як представника цього об'єднання; контракт підписують усі члени спільного підприємства, які несуть солідарну відповідальність за виконання всього завдання в цілому. Після формування стислого списку та випуску Запиту на подачу пропозицій (ЗПП) будь-яке об'єднання фірм із стислого списку або у вигляді спільного підприємства, або у вигляді субпідряду на консультаційні послуги допускається лише за згодою Позичальника. Позичальники не вимагають від консультантів об'єднання з будь-якою конкретною фірмою або групою фірм, але вони можуть заохочувати об'єднання з кваліфікованими національними фірмами.

### **1.14. Нагляд, сприяння і контроль з боку Банку**

1.14. Банк здійснює нагляд за прийняттям Позичальником рішень про наймання консультантів для того, щоб переконатись, що процес відбору

проведений згідно з положеннями цього Посібника. (Процедури здійснення нагляду зазначено в додатку 1).

1.15. В особливих випадках й у відповідь на письмовий запит Позичальника Банк може надати Позичальнику стислі<sup>10</sup> та довгі<sup>11</sup> списки фірм, які, як він припускає, здатні виконати завдання. Факт надання списку не є обов'язковою умовою для включення цих консультантів до стислого списку.

Позичальник може викреслити або додати будь-якого учасника на свій розсуд; однак перед випуском ЗПП Позичальник повинен надати до Банку на затвердження остаточний варіант стислого списку.

1.16. Позичальник несе відповідальність за здійснення контролю за роботою консультантів і повинен забезпечити виконання завдання відповідно до контракту консультанта. Не беручи на себе зобов'язань Позичальника або консультантів, Банк здійснює необхідний контроль за роботою для того, щоб переконатись, що виконувана робота відповідає належним стандартам і що в її основу покладені прийнятні дані. За потреби, Банк може брати участь в обговореннях, які проводять Позичальник та консультанти і, за необхідності, допомагати Позичальнику у вирішенні проблем, пов'язаних із завданням. Якщо значна частина робіт з підготовки проекту виконується в штаб-квартирі консультаційної фірми, працівники Банку за згодою Позичальника можуть відвідувати штаб-квартиру для вивчення роботи консультантів.

### **1.17. Закупівлі, проведені з порушенням правил**

1.17. Банк не фінансує витрати на консультаційні послуги, якщо відбір Консультантів або укладання контракту на надання послуг не були проведені відповідно до погоджених положень Угоди про позику й Плану Закупівель<sup>12</sup>, затвердженого Банком. У цих випадках Банк оголошує про те, що закупівлі були проведені з порушенням правил, а політика Банку вимагає анулювання тієї частини позики, яка була виділена для сплати послуг на закупівлі з порушенням правил. Крім того, Банк може застосовувати й інші санкції, передбачені Угодою про позику. Навіть якщо контракт наданий після одержання від Банку резолюції „немає заперечень”, Банк усе одно може оголосити про те, що закупівлі були проведені з порушенням правил, якщо він дійде висновку про те, що резолюція «немає заперечень» була видана на підставі неповної, неточної чи хибної інформації, наданої Позичальником, або що строки та умови контракту були змінені без погодження з Банком.

---

<sup>10</sup> Стислий список: див. пункт 2.6, 2.7 та 2.8.

<sup>11</sup> Довгий список: це попередній список потенційних фірм-учасниць, з яких буде складено стислий список.

<sup>12</sup> Див. пункт 1.24

### 1.18. Посилання на Банк

1.18. Посилаючися на Банк у ЗПП і контрактну документацію, Позичальник повинен дотримуватися такого формулювання<sup>13</sup>

«*[Найменування Позичальника]* одержав *[або подав заявку на одержання]* позику від Міжнародного банку реконструкції та розвитку (Банку) на суму, еквівалентну \_\_\_\_\_ доларам США за рахунок вартості *[назва проекту]* і має намір використати частину коштів цієї позики на здійснення прийнятних платежів за цим Контрактом. Банк буде здійснювати платежі лише на запит *[найменування Позичальника або призначеної ним особи]* після їхнього затвердження Банком і лише згідно з усіма умовами Угоди про позику. Угода про позику забороняє зняття коштів з Рахунка позики для здійснення платежів фізичною або юридичною особами, або для сплати імпорту товарів, якщо, за відомостями Банку, такі платежі або імпорт заборонені рішенням Ради Безпеки ООН, прийнятим відповідно до глави VII Статуту ООН. Жодна зі сторін, за винятком *[Найменування Позичальника]*, не одержує ніяких прав за Угодою про позику і не може претендувати на кошти *[Позики]*».

### 1.19. Підготовка кадрів або передача знань

1.19. Якщо завдання передбачає важливий компонент, пов'язаний з підготовкою кадрів або передачею знань персоналу Позичальника або національним консультантам, у Технічному завданні (ТЗ) повинні бути зазначені цілі, характер, обсяг і завдання програми підготовки кадрів, у тому числі детальна інформація про викладачів й тих, хто повинен проходити навчання, навички, що підлягають передачі, строки, а також про механізми контролю й оцінки. Вартість програми підготовки кадрів уключається до контракту Консультанта й кошторису завдання.

### 1.20. Мова

1.20. ЗПП і пропозиції повинні бути складені, за вибором Позичальника, однією з таких трьох мов: англійською, французькою або іспанською. Контракт, підписаний з консультантом, який став переможцем конкурсу, повинен бути складений мовою, вибраною для ЗПП, і ця мова має переважну силу в рамках контракту між Позичальником і консультантом-переможцем.

1.21. На доповнення до складання ЗПП англійською, французькою чи іспанською мовами, як це зазначено в пункті 1.20 цього Посібника, він також може, за вибором Позичальника, складатися національною мовою країни Позичальника (або мовою, яка широко використовується у торгових

<sup>13</sup> У відповідних випадках замінити на кредит МАР або грант, або траст-фонд

операціях у країні Позичальника)<sup>14</sup>. Якщо ЗПП і конкурсні документи складені двома мовами, консультантам дозволяється представити свої пропозиції будь-якою із цих двох мов. У такому випадку підписаний з консультантом-переможцем контракт укладається тією мовою, якою подана пропозиція, і в цьому випадку ця мова має переважну силу в рамках контракту між Позичальником і консультантом-переможцем. Якщо контракт підписаний мовою, яка не входить до числа трьох мов, зазначених у пункті 1.20 цього Посібника, а контракт підлягає попередньому розгляду, Позичальник надає Банкові переклад контракту міжнародною мовою, яка була використана під час складання ЗПП. Від консультантів не вимагається й не дозволяється підписувати контракт двома мовами.

## 1.22. Шахрайство й корупція

1.22. Політика Банку вимагає, щоб Позичальник (зокрема бенефіціарії позик Банку) і консультанти, які працюють за контрактами, фінансованими Банком, дотримувалися суворих норм етики в ході конкурсного відбору й під час виконання цих контрактів. Згідно з такою політикою, Банк:

а) для цілей цієї статті дає такі визначення зазначеним нижче термінам:

i) «корупція» означає пропозицію, уручення, одержання або вимагання (безпосередньо або побічно) будь-якої цінної речі для цілей здійснення впливу на дії державного службовця<sup>15</sup> в ході конкурсного відбору або виконання контракту;

ii) «шахрайство» означає хибне подання або опущення фактів з метою впливу на процес конкурсного відбору або виконання контракту;

iii) «практика таємної змови» означає схему або домовленість між двома чи більше консультантами з чи без відома Позичальника, улаштовану з метою встановлення цін на штучних, неконкурентних рівнях;

iv) «практика примусу» означає нанесення шкоди або загрозу нанесення шкоди, безпосередньо або опосередковано, індивідам або їхній власності з метою впливу на їхню участь у процесі закупівлі або впливу на виконання контракту.

б) відхилить пропозицію про присудження контракту, якщо, на його думку, рекомендований консультант був причетний, прямо або через агента, до корупції, шахрайства, практики таємної змови або примусу в ході проведення конкурсу на надання цього контракту;

---

<sup>14</sup> Вибрана мова має бути прийнятною для Банку.

<sup>15</sup> Включає працівників Світового банку або інших організацій, що приймають або розглядають рішення про закупівлю.

с) анулює ту частину позики, яка виділена на фінансування контракту, якщо в будь-який момент установить, що представники Позичальника або одержувача позики були причетний до корупції, шахрайства, змови або примусу в ході конкурсного відбору або в ході виконання контракту, і при цьому Позичальник не вжив своєчасних відповідних заходів, прийнятних для Банку, для усунення проблеми;

d) пред'явить санкції Консультанту, зокрема оголошення про те, що Консультант – або на необмежений час, або на зазначений строк – позбавляється права на одержання контракту, що фінансується Банком, якщо в будь-який момент часу Банк дійде висновку про те, що цей Консультант, прямо або через агента, був причетний до корупції, шахрайства, змови або примусу в ході конкурсу на присудження цього контракту або під час виконання цього контракту, і

e) буде мати право на висунення вимог про те, щоб до контрактів, які фінансуються за рахунок позик Банку, було включене положення, яке вимагає від консультантів згоди на перевірку Банком їхніх рахунків і облікової документації, а також інших документів, пов'язаних з поданням пропозицій і виконанням таких контрактів, а також на проведення аудиту цих документів аудиторською фірмою, призначеною Банком.

1.23. За згодою Банку на таку зміну, Позичальник може внести до форм ЗПП на великі контракти, що фінансуються Банком, положення, яке зобов'язує Консультанта включити до Пропозиції його зобов'язання з дотримання в ході конкурсу та виконання контракту законодавства країни, спрямованого проти шахрайства й корупції (зокрема хабарництва), зазначеного у ЗПП<sup>16</sup>. Банк допускає внесення такого зобов'язання на прохання країни Позичальника, якщо умови такого зобов'язання будуть задовільними для Банку.

## 1.24. План закупівель

1.24. У рамках підготовки проекту Позичальник готує й перед початком переговорів про позику подає до Банку на затвердження План закупівель<sup>17</sup>, прийнятний для Банку, що містить: а) конкретні консультаційні контракти, необхідні для виконання проекту протягом початкового періоду не менше 18 місяців; б) пропоновані методи відбору послуг консультантів;

<sup>16</sup> Наприклад, таке зобов'язання може бути сформульоване наступним чином: «Ми зобов'язуємося в ході конкурсу на зазначений вище контракт (і, у випадку присудження нам контракту, у ході його виконання) суворо дотримуватися законодавства, що має силу в країні Позичальника, спрямованого проти шахрайства і корупції, зазначеного в ЗПП на цей контракт».

<sup>17</sup> Якщо Проект включає закупівлю товарів, проведення робіт і надання неконсультаційних послуг, план закупівель повинен також включати методи закупівлі товарів, проведення робіт і надання неконсультаційних послуг згідно з Посібником: Закупівлі за позиками МБРР та кредитам МАР.

і с) пов'язані із цим процедури розгляду Банком<sup>18</sup>. Позичальник оновлює План закупівель щорічно або за необхідності впродовж усього періоду виконання проекту. Позичальник виконує План закупівель у тому вигляді, у якому він був затверджений Банком.

## **II. ВІДБІР ЗА ЯКІСТЮ Й ВАРТІСТЮ (ВЯВ)**

### **2.1. Процес відбору**

2.1. У рамках ВЯВ серед фірм, включених до стислого списку, організовується конкурс, у ході якого під час визначення переможця враховується якість пропозиції і вартість послуг. До застосування вартості як фактора відбору потрібно підходити раціонально. Відносна вага якості й вартості визначається індивідуально в кожному конкретному випадку залежно від характеру завдання.

2.2. Процес відбору складається з таких етапів:

- a) підготовка Технічного завдання (ТЗ);
- b) підготовка кошторису витрат і бюджету;
- c) розміщення реклами;
- d) складання стислого списку консультантів;
- e) підготовка й випуск Запиту на подачу пропозицій (ЗПП), який повинен включати: Лист-запрошення (ЛЗ); Інструкції консультантам (ІК); Технічне завдання (ТЗ) і запропонований проект тексту контракту;
- f) одержання пропозицій;
- g) оцінка технічних пропозицій: облік якості;
- h) публічне розкриття фінансових пропозицій;
- i) оцінка фінансових пропозицій;
- j) остаточна оцінка якості й вартості; і
- k) проведення переговорів і присудження контракту вибраній фірмі.

---

<sup>18</sup> Див. додаток 1.



### **2.3. Технічне завдання (ТЗ)**

2.3. Позичальник несе відповідальність за підготовку ТЗ на виконання завдання. ТЗ складається особою (особами) або фірмою, яка спеціалізується в сфері цього завдання. Обсяг послуг, зазначених у ТЗ, повинен відповідати існуючому бюджету. У ТЗ повинно бути чітко визначено цілі, задачі та обсяг завдання і надано довідкову інформацію (у тому числі перелік відповідних досліджень, проведених на цей момент, і базові дані), щоб полегшити консультантам підготовку пропозицій. Якщо ціль полягає в передачі знань або проведенні підготовки кадрів, це повинно бути зазначено особливо разом з детальною інформацією про кількість працівників, які повинні пройти навчання тощо, щоб консультанти змогли оцінити необхідний обсяг ресурсів. У ТЗ повинні бути перелічені послуги та дослідження, необхідні для виконання завдання, а також передбачувані заключні документи (наприклад, доповіді, дані, карти, звіти про дослідження). Однак для того, щоб консультанти, які беруть участь у конкурсі, могли запропонувати свою методику й набір персоналу, ТЗ не повинен бути надто деталізованим і негнучким. Фірми потрібно заохочувати для того, щоб у своїх пропозиціях вони давали зауваження по ТЗ. У ТЗ повинно бути чітко визначено відповідні зобов'язання Позичальника й консультантів.

### **2.4. Кошторис витрат (Бюджет)**

2.4. Підготовка добре обміркованого кошторису витрат має велике значення з точки зору планування реалістичного бюджету. В основу кошторису витрат повинна бути покладена складена Позичальником оцінка ресурсів, необхідних для виконання завдання: робочі години, матеріально-технічне забезпечення та вихідні ресурси (наприклад, транспортні засоби, лабораторне обладнання). Витрати розділяються на дві великі категорії: а) плата за послуги або винагорода (у залежності від виду контракту), і б) витрати, що відшкодовуються, які в подальшому підрозділяються на іноземні та місцеві. Вартість робочого часу розраховується для іноземного та національного персоналу, виходячи з реалістичних цифр.

### **2.5. Розміщення реклами про закупівлі**

2.5. Для всіх проектів Позичальнику потрібно підготувати і надати до Банку проект Загального повідомлення про закупівлі. Банк організує його публікацію в електронному журналі ООН «Development Business online (UNDB online)» і на електронному порталі «Development Gateway Market (dgMarket)»<sup>19</sup>. Для того, щоб одержати від фірм докази їхньої зацікавленості,

---

<sup>19</sup> UNDB видається ООН. Інформацію про передплату можна одержати за адресою: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Веб-сайт: [www.developm.ent.com](http://www.developm.ent.com); електронна пошта: [dbsubscribe@un.org](mailto:dbsubscribe@un.org)); Development Gateway Market – це електронний портал Фонду

Позичальник повинен уключити перелік передбачених завдань до Загального повідомлення про закупівлі<sup>20</sup>, розмістити оголошення із запитом про виявлення зацікавленості до кожного контракту для консультаційних фірм у національному бюлетені або національній газеті, або на сайті в Інтернеті, до якого існує безкоштовний доступ. Крім цього, оголошення про закупівлю контрактів, вартість яких може перевищити 200 000 доларів США, повинно бути розміщене в журналі ООН «UNDB online» і в «dgMarket». Позичальники можуть також розмістити оголошення із запитом про виявлення зацікавленості в міжнародній газеті або технічному журналі. Запитана інформація повинна бути мінімальною для винесення судження про прийнятність фірми й у той же час не настільки складною, щоб у консультантів зникло бажання висловлювати інтерес. Для одержання відповідей необхідно відвести достатньо часу - не менше 14 днів з моменту розміщення реклами в журналі «UNDB online», перед тим, як розпочати складання стислого переліку консультаційних фірм.

## **2.6. Стислий список консультаційних фірм**

2.6. Позичальник несе відповідальність за підготовку стислому списку консультаційних фірм. Позичальник повинен, насамперед, розглядати фірми, які надіслали підтвердження своєї зацікавленості й мають відповідну кваліфікацію. Стислий список повинен містити шість фірм, які представляють різні географічні регіони, причому в ньому повинно бути не більше двох фірм з будь-якої окремо взятої країни, за винятком випадків, коли в країнах, що розвиваються, неможливо знайти кваліфіковану фірму. В особливих випадках Банк може погодитись із стислим списком, до складу якого входить менше число фірм, наприклад, коли лише кілька кваліфікованих фірм виказали інтерес у конкретному завданні або коли розмір контракту робить недоцільним проведення більш широкого конкурсу. З метою підготовки стислому списку національна належність фірми визначається за країною, у якій вона зареєстрована як компанія або корпорація, а у випадку спільного підприємства за національною належністю фірми, призначеної представляти спільне підприємство. Банк може погодитись з Позичальником розширити або скоротити стислий список; однак після того, як Банк надасть резолюцію “немає заперечень” стосовно стислому списку, Позичальник не повинен вносити до нього додаткові або викреслювати затверджені фірми без погодження з Банком. Остаточний варіант стислому списку консультаційних фірм надсилається фірмам, які надіслали доводи своєї заінтересованості, а також будь-якій фірмі, що подала відповідне прохання.

---

«Development Gateway Foundation», адреса якого: 815, Connecticut Avenue, NW Suite 620, Washington, DC 20006, USA (Сайт в Інтернеті: [www.dgmarket.com](http://www.dgmarket.com)).

<sup>20</sup> Загальне повідомлення про закупівлі готується Позичальником і надсилається до Банку, який організовує його публікацію в журналі ООН «United Nations Development Business (UNDB online)» і в «Development Gateway Market (dgMarket)».

2.7. Стислий список може складатися лише з національних консультативних фірм (фірм, зареєстрованих як компанії або акціонерні товариства в цій країні), якщо обсяг завдання не перевищує граничного(их) значення (значень), установленого(их) у затвердженому Банком Плані закупівель,<sup>21</sup> якщо є достатня кількість кваліфікованих фірм для включення їх до стислому списку, що пропонують конкурентні ціни, коли конкуренція за участю іноземних консультантів на перший погляд не виправдана, або якщо іноземні консультанти не виявили інтересу. Ці самі суми будуть застосовані у позикових операціях Банку з підтримки Галузевих підходів (SWAps)<sup>22</sup> (в яких урядові та (або) донорські фонди складаються у загальний фонд) як поріг, нижче якого стислі списки будуть складатися виключно з національних фірм, відібраних у рамках процедур, погоджених з Банком. Однак, якщо іноземні фірми виявляють інтерес, їхні заявки будуть розглянуті.

2.8. До стислому списку варто включити консультантів однієї категорії, аналогічних можливостей і завдань у бізнесі.

Виходячи із зазначеного вище, стислий список, як правило, повинен складатися з рівних за досвідом фірм або з неприбуткових організацій (НВО, університети, органи ООН та ін.), які працюють у тій самій професійній сфері. У випадку використання змішаного принципу, відбір здійснюється шляхом Відбору за якістю (ВЗЯ) або Відбору за кваліфікацією консультантів (ВЗКК) (для невеликих завдань)<sup>23</sup>. Стислий список не повинен включати індивідуальних консультантів.

## **2.9. Підготовка і випуск Запрошення до подачі пропозицій (ЗПП)**

2.9. До ЗПП входять а) Лист-запрошення, б) Інформація для консультантів, в) ТЗ і г) пропонуваній контракт.

Позичальники використовують прийнятний стандарт ЗПП, опублікований Банком з мінімальними прийнятними для Банку змінами, необхідними для врахування конкретних умов проекту. Будь-які подібні зміни повинні вводитися лише за допомогою інформаційного листа ЗПП. Позичальники повинні перелічити всі документи, що входять до складу ЗПП.

<sup>21</sup> Граничні доларові значення повинні визначатись у кожному конкретному випадку з урахуванням характеру проекту, можливостей національних консультативних фірм і складності завдань. Граничне(ні) значення у будь-якому випадку не повинні перевищувати суму, встановлену в Доповіді з Оцінки Закупівлі (ДОЗ) для країни позичальника. Граничні доларові суми для кожної країни, що запозичає, будуть розміщені на веб-сайті МБРР.

<sup>22</sup> Програма Галузевих підходів уявляє собою підхід агенцій розвитку для підтримки програм, здійснюваних країною, чия градація виходить за межі одного проекту. Зазвичай утягується вся галузь або її значна частина.

<sup>23</sup> Доларові пороги, які визначають розмір «невеликого» завдання, повинні бути визначені для кожного конкретного випадку з урахуванням характеру і складності завдання, але не повинні перевищувати суму в 200,000 доларів США.

Позичальник може скористатись електронною системою для розповсюдження ЗПП за умови, що Банк задоволений адекватністю такої системи. Якщо ЗПП поширюється через електронні засоби, вибрана електронна система повинен бути надійно захищена для уникнення внесення змін до тексту ЗПП і не повинен обмежувати доступ до ЗПП консультаційним фірмам, уключеним до стислого списку.

### **2.10. Лист-запрошення (ЛЗ)**

2.10. У ЛЗ зазначаються намір Позичальника укласти контракт на надання консультаційних послуг, джерело фінансування, детальні відомості про замовника, а також дата, час й адреса для подачі пропозицій.

### **2.11. Інструкції для консультантів (ІК)**

2.11. В ІК міститься вся необхідна інформація, яка допоможе консультантам підготувати пропозиції у відповідь і зробіть процедуру відбору якомога більш прозорою завдяки наданню відомостей про процес відбору, критерії і фактори оцінки, зазначенню приписуваної їм ваги й мінімального прохідного балу за якістю. ІК зазначають оцінку рівня основного внеску працівників (в одиницях часу на працівника), який вимагається від консультантів, або про сумарний бюджет, але не одне й інше разом. Консультанти, однак, повинні мати можливість підготувати власні розрахунки часових витрат на працівників (людино-місяців), необхідних для виконання завдання і запропонувати відповідну вартість у своїх пропозиціях. У ІК зазначається строк дії пропозиції, якого повинно бути достатньо для оцінки пропозицій, прийняття рішення про присудження контракту, розгляду Банком і проведення остаточних переговорів стосовно контракту. Детальний перелік відомостей, які повинні бути включені до ІК, зазначено в додатку 2.

### **2.12. Контракт**

2.12. У розділі IV цього Посібника стисло наводяться найбільш розповсюджені типи контрактів. Позичальники використовують опубліковану Банком Типову форму контракту з мінімальними змінами, прийнятними для Банку, які необхідні для врахування специфіки країни й проекту. Усі подібні зміни вносяться лише в Інформаційні таблиці контракту або Спеціальні умови контракту; формулювання Загальних умов контракту, уключених до банківської Типової форми, зміни не підлягають. Зазначені вище форми контрактів охоплюють більшу частину спектру консультаційних послуг. У випадках, коли ці форми неприйнятні (наприклад, для проведення технічного огляду перед відправкою, послуг з проведення закупівель, навчання студентів в університетах, проведення рекламної діяльності в ході приватизації або «твінінга»), Позичальники використовують інші форми контрактів, прийнятні для Банку.

### **2.13. Одержання пропозицій**

2.13. Позичальник повинен надати консультантам достатньо часу для підготовки пропозицій. Установлений для цього строк залежить від конкретного завдання, але, як правило, повинен бути не менше чотирьох тижнів або не більше трьох місяців (наприклад, для завдань, які передбачають розробку складної методики або підготовку багатодисциплінарного генерального плану). Протягом цього строку фірми можуть запитувати роз'яснення відомостей, які зазначено в ЗПП. Позичальник повинен надавати такі роз'яснення у письмовому вигляді й надіслати копії цих роз'яснень усім фірмам, уключеним до стислого списку (які збираються подавати пропозиції). За необхідності Позичальник повинен продовжити строк подачі пропозицій. Технічні та фінансові пропозиції подаються одночасно. Після закінчення строку подачі пропозицій поправки до технічної або фінансової пропозицій не приймаються. У цілях забезпечення чесного відбору технічні й фінансові пропозиції повинні подаватися в окремих запечатаних конвертах. Після закінчення строку подачі пропозицій конверти з технічними пропозиціями негайно розпечатуються комісією, до складу якої входять працівники відповідних структур (технічних, фінансових, правових – залежно від обставин). Фінансові пропозиції залишаються запечатаними і передаються авторитетній державній аудиторській фірмі або незалежному органу, де вони зберігаються до моменту їхнього публічного розкриття. Усі пропозиції, одержані після строку подачі пропозицій, повертаються нерозпечатаними. Позичальники можуть скористатись електронними системами, що дозволяють консультантам подавати пропозиції через Інтернет, за умови, що Банк задоволений адекватністю цієї системи, до якої серед інших входять параметри, що забезпечують надійну безпеку, конфіденційність і автентичність поданих пропозицій, використання системи електронного підпису або його еквіваленту для підтвердження зобов'язань, даних консультантами у своїх пропозиціях, а також виключне право розкриття пропозицій лише за одночасної електронної авторизації консультантів і Позичальника. У цьому випадку консультанти повинні, як і раніше, мати можливість подачі пропозицій на паперовому носії.

### **2.14. Оцінка пропозицій: Облік якості й вартості**

2.14. Оцінка пропозицій здійснюється у два етапи: спочатку оцінюється якість, а потім – вартість. Спеціалісти, які оцінюють технічні пропозиції, не повинні мати доступ до фінансових пропозицій доти, доки не буде завершена технічна оцінка, у тому числі розгляд рішень Банком і одержання резолюції «немає заперечень».

Після цього публічно розкриваються фінансові пропозиції. Оцінка повинна проходити повністю відповідно до положень ЗПП.

## 2.15. Оцінка якості

2.15. Позичальник проводить оцінку кожної технічної пропозиції (силами оціночної комісії, до складу якої входять три чи більше спеціалісти в цій сфері) з урахуванням кількох критеріїв: а) досвіду Консультанта, який повинен значення для виконання завдання; б) якості пропонованої методики; с) кваліфікації основного пропонованого персоналу; д) передачі знань, якщо така вимога зазначена у ТЗ, д) ступеню участі у виконанні завдання громадян країни Позичальника, включених до складу основного персоналу. Кожний із цих критеріїв оцінюється за шкалою від 1 до 100. Потім пункти шкали зважуються й переводяться у бали.

Зазначені нижче ваги є індикативними. Фактичні відсоткові значення, які потрібно використати, повинні відповідати конкретному завданню і знаходитись у зазначеному нижче діапазоні, за винятком випадків, затверджених Банком. Пропоновані ваги зазначаються в ЗПП.

Конкретний досвід

консультанта:	від 0	до	10	балів
Методологія	від 20	до	50	балів
Основний персонал:	від 30	до	60	балів
Передача знань <sup>24</sup> :	від 0	до	10	балів
Участь громадян країни Позичальника <sup>25</sup> :	від 0	до	10	балів
Усього:	100 балів			

2.16. Як правило, Позичальник підрозділяє ці критерії на субкритерії. Наприклад, критерій «методика» може підрозділятися на такі субкритерії, як «інновації» й «ступінь деталізації». Однак число субкритеріїв повинне обмежуватися лише найбільш важливими з них. Банк не рекомендує користуватися надто деталізованими переліками субкритеріїв, які можуть перетворити процес оцінки з професійного аналізу пропозицій у суто механічну процедуру. Вага, приписувана досвіду, може бути досить незначною, оскільки цей критерій уже враховувався під час складення стислого списку консультаційних фірм. У випадку більш складних завдань (наприклад, підготовка багато-дисциплінарних техніко-економічних обґрунтувань або проведення багато-дисциплінарних досліджень у сфері управління) методиці потрібно приписувати більшу вагу.

2.17. Рекомендується оцінювати лише основний персонал. Оскільки, в остаточному підсумку, саме основний персонал визначає якість роботи,

<sup>24</sup> Передача знань може бути головною метою деяких завдань; у таких випадках цей критерій зазначається в ТЗ, і лише за попередньою згодою Банку йому може бути надана більша вага для відображення його значимості.

<sup>25</sup> Визначається за включенням громадян країни Позичальника до складу основного персоналу, що пропонується іноземними і національними фірмами.

цьому критерію потрібно приписувати більшу вагу, якщо запропоноване завдання має складний характер. Позичальник вивчає кваліфікацію й досвід запропонованого основного персоналу за біографічними довідками, які повинні бути точними, повними й підписані повноважним представником консультаційної фірми і самим кандидатом.

Рейтинг цих фізичних осіб визначається за трьома зазначеними нижче субкритеріями, які впливають на виконання ними відповідних функцій:

а) загальна кваліфікація: загальна освіта і професійна підготовка, стаж роботи, посади в минулому, стаж роботи як працівника цієї консультаційної фірми, досвід роботи в країнах, що розвиваються та ін.;

б) відповідність завданню: освіта, професійна підготовка, досвід роботи в цьому секторі, області, за цією тематикою та ін., який стосується виконання конкретного завдання; і

с) досвід роботи в цьому регіоні: знання місцевої мови, місцевої культури, адміністративної системи, структури уряду цієї країни та ін.

2.18. Позичальники проводять оцінку кожної пропозиції на основі їхньої відповідності ТЗ. Пропозиція вважається неприйнятною і відхиляється на цьому етапі, якщо вона не відповідає важливим аспектам ТЗ або не може набрати мінімальний прохідний технічний бал, зазначений у ЗПП.

2.19. Після закінчення процесу технічної оцінки Позичальник складає технічний оціночний звіт стосовно «якості» пропозицій і якщо контракт підлягає попередньому розгляду, надає його до Банку для розгляду і одержання висновку «немає заперечень». Звіт містить обґрунтування результатів оцінки й опис порівняльних переваг і недоліків пропозицій. Уся документація, яка стосується процесу оцінки (наприклад, аркуші з індивідуальними позначками), зберігається до моменту завершення проекту і його аудиторської перевірки.

## **2.20. Оцінка вартості**

2.20. Після завершення оцінки якості і видачі Банком висновку «немає заперечень» Позичальник повинен повідомити консультантам, які подали пропозиції, про кількість балів, які набрав кожний з консультантів, і проінформувати консультантів, пропозиції яких не відповідали необхідному для кваліфікації мінімуму чи були визнані такими, що не відповідають вимогам ЗПП і ТЗ, про те, що їхні фінансові пропозиції будуть повернені нерозпечатаними після підписання контракту. Позичальник повинен одночасно надіслати повідомлення тим консультантам, які набрали мінімальний прохідний бал, про дату, час і місце розкриття фінансових пропозицій. Дата розкриття повинна бути встановлена таким чином, щоб

у консультантів було достатньо часу для організації своєї присутності під час розкриття фінансових пропозицій. Фінансові пропозиції розпечатуються публічно в присутності представників консультантів, які захочуть бути присутніми під час розкриття пропозицій (особисто або в режимі он-лайн). Назва консультаційної фірми, кількість балів і запропонована фірмою ціна повинна бути зачитана вголос (і розміщені на сайті в Інтернеті, якщо застосовується подача пропозицій по Інтернету) і задокументована після розкриття фінансових пропозицій, а копія цього документу повинна негайно бути надіслана до Банку. Позичальник повинен скласти протокол публічного розкриття пропозицій і копію цього документа негайно відправити до Банку й усім консультантам, які надали пропозиції.

2.21. Після цього Позичальник вивчає фінансові пропозиції. Якщо в них є будь-які арифметичні помилки, останні підлягають виправленню. У цілях зіставлення пропозицій їхня вартість конвертується в єдину валюту, вибрану Позичальником (місцеву валюту або вільно конвертовану іноземну валюту), відповідно до того, що зазначено в ЗПП. Позичальник здійснює цю конвертацію, користуючися курсами продажу (обміну) цих валют, установленими для аналогічних операцій офіційним джерелом (наприклад, Центральним банком) або одним з комерційних банків, або зазначеними в газеті, що має міжнародне розповсюдження. Джерело застосовуваного курсу обміну й дата цього курсу зазначаються в ЗПП за умови, що така дата не повинна наставати раніше, ніж за чотири тижні до закінчення строку подачі пропозицій, і пізніше, ніж первісна дата закінчення строку дії пропозиції.

2.22. З метою оцінки з «вартості» виключаються місцеві обумовлені непрямі податки<sup>26</sup> за контрактом і прибутковий податок, стягуваний у країні Позичальника з вартості послуг, які надаються в країні Позичальника працівниками-нерезидентами консультаційної фірми. Вартість повинна містити оплату роботи Консультанта й інші витрати, наприклад на поїздки, конвертацію, друк звіту, секретарські послуги. Пропозиція з найменшою вартістю може одержати фінансовий бал, рівний 100, а решта пропозицій одержує фінансові бали, зворотно пропорційні їхнім цінам.

Як альтернатива під час розміщення позначок за вартість можна скористатися методом прямої пропорції або іншими методами. Застосовувана методика зазначається в ЗПП.

### **2.23. Одночасна оцінка за якістю й вартістю**

2.23. Для одержання загального бала, необхідно зважити бали, одержані за якість й вартість і скласти їх. Вага «вартості» обирається

---

<sup>26</sup> Усі непрямі податки, що нараховуються на рахунки-фактури за контрактом, на національному, регіональному та місцевому рівнях.



з урахуванням складності завдання і відносного значення якості. За винятком видів послуг, які зазначено в розділі III, вага вартості, як правило, визначається у 20 балів із загального бала 100. Пропоновані ваги якості й вартості повинні бути зазначені в ЗПП. Фірма, яка набрала найбільший загальний бал, запрошується до проведення переговорів.

#### **2.24. Переговори і присудження контракту**

2.24. У ході переговорів обговорюються ТЗ, методика, персонал, матеріально-технічні ресурси, що надаються Позичальником, і спеціальні умови контракту. Таке обговорення не повинно призводити до суттєвої зміни первинного варіанта ТЗ або умов контракту, щоб це не вплинуло на якість кінцевого продукту, його вартість і розуміння первісної оцінки. Не припускається велике скорочення вихідних матеріально-технічних ресурсів роботи виключно для цілей відповідності бюджету. Остаточний варіант ТЗ і погоджена методика входять до «Опису послуг», який є частиною контракту.

2.25. Вибрана фірма не має права замінити основний персонал за винятком випадків, коли обидві сторони погоджуються з тим, що надмірна затримка процесу відбору робить таку заміну неминучою, або що такі зміни мають вирішальне значення для досягнення цілей завдання<sup>27</sup>. В іншому випадку, коли з'ясується, що основні працівники були включені до пропозиції без одержання підтвердження їхньої готовності брати участь у цій роботі, фірма може бути дискваліфікована, а сам процес, продовжений із залученням фірми, що має другий за розміром рейтинг. Основний персонал, запропонований у якості заміни, повинен мати кваліфікацію, аналогічну чи більш високу, ніж попередній запропонований основний персонал.

2.26. Фінансові переговори включають роз'яснення стосовно податкових зобов'язань Консультанта в країні Позичальника (якщо такі існують) і того, як ці податкові зобов'язання є чи будуть відображені в контракті. Оскільки виплати за контрактами на фіксовану суму базуються на передачі результатів роботи (або продукції), запропонована ціна включає всі витрати (витрати часу персоналу, накладні витрати, поїздки, готель та ін.).

Унаслідок цього, якщо метод відбору за контрактом на фіксовану суму включав ціну як компонент, ця ціна не є предметом переговорів. У випадку погодинних контрактів виплата здійснюється на підставі внеску Консультанта (витраченого персоналом часу й витрат, що відшкодовуються), а запропонована ціна повинна включати розцінки на роботу персоналу

---

<sup>27</sup> Цей ризик можна звести до мінімуму завдяки визначенню реалістичних строків дії пропозицій в ЗПП і проведенню ефективної оцінки.

й оцінку обсягу витрат, що відшкодовуються. Якщо метод відбору включав ціну як компонент, то розцінки на роботу персоналу не повинні бути предметом переговорів, крім умов, які є виключними, як, наприклад, коли запропоновані консультантом розцінки на роботу персоналу значно перевищують розцінки за роботу консультантів у рамках аналогічних контрактів. Унаслідок цього заборона на переговори не перешкоджає праву замовника просити роз'яснення, і якщо запитувана винагорода є надто високою, просити змінити її після відповідних консультацій з Банком. Витрати, що відшкодовуються, повинні сплачуватися виходячи з фактично понесених витрат за їхньою вартістю після пред'явлення квитанцій, і тому вони не є предметом обговорення. Однак, якщо замовник бажає визначити граничну ціну за одиницю певних витрат, що відшкодовуються (наприклад, відрядження й вартість проживання в готелі), то він зазначає максимальний рівень таких витрат у ЗПП розмір добових безпосередньо в ЗПП.

2.27. Якщо в ході переговорів сторони не можуть домовитися про прийнятний контракт, Позичальник припиняє такі переговори і запрошує до переговорів фірму, яка має наступний за показником рейтинг. До прийняття такого кроку Позичальник повинен проконсультуватися з Банком. Консультант повинен бути проінформований про причини припинення переговорів.

Після того, як будуть розпочаті переговори з фірмою, яка має наступний за розміром рейтинг, Позичальник не може поновлювати переговори з першою фірмою. Після успішного завершення переговорів і видачі Банком висновку «немає заперечень»<sup>28</sup> на контракт, за яким проведені переговори і на кожній сторінці якого проставлені ініціали сторін, Позичальник негайно повідомляє решті фірм, що увійшли до стислого списку, про те, що вони програли конкурс.

## **2.28. Публікація про присудження контракту**

2.28. Після присудження контракту Позичальник опубліковує в журналі ООН «UNDB online» та в «dgMarket» такі відомості: а) назви консультаційних фірм, які подали пропозиції; б) бал, одержаний кожною з консультаційних фірм; с) оцінена вартість пропозицій кожного з консультантів; д) остаточний рейтинг балів консультантів; е) назва консультаційної фірми, яка стала переможцем конкурсу; ціна, тривалість і сумарний обсяг контракту. Така сама інформація надсилається всім консультаційним фірмам, які подали пропозиції.

---

<sup>28</sup> Для контрактів, що підлягають попередньому розгляду Банком.

## **2.9. Доповідь за результатами відбору**

2.29. У публікації про присудження контракту, передбаченій у пункті 2.28, Позичальник зазначає, що консультанти, які бажають з'ясувати причини того, що їхні пропозиції не виграли конкурс, можуть подати запит на роз'яснення Позичальнику. Позичальник повинен негайно надати роз'яснення того, чому ця пропозиція не була відібрана, на вибір консультанта або у письмовій формі, або під час зустрічі з поданням обґрунтування прийнятого рішення. Консультант, що запитує роз'яснення, несе всі витрати на приїзд для роз'яснення результатів відбору.

## **2.30. Відмова від усіх пропозицій і повторний запит**

2.30. Позичальник має право відмовитися від усіх пропозицій лише, якщо всі пропозиції не відповідають пред'явленим вимогам і не прийнятні, оскільки вони або мають серйозні недоліки в тому, що стосується відповідності ТЗ, або якщо вони передбачають витрати, що значно перевищують первісний кошторис. В останньому випадку необхідно після проведення консультацій з Банком вивчити можливості збільшення бюджету або скорочення обсягу послуг, що очікуються від фірми. Перед тим, як відхилити всі пропозиції і подавати запит на подачу нових пропозицій, Позичальник надсилає повідомлення Банкові, зазначивши причини відмови від усіх пропозицій, і отримує від Банку резолюцію «немає заперечень» до того, як буде оформлена така відмова і розпочатий новий процес відбору. Новий процес відбору може передбачати внесення змін до ЗПП (зокрема стислий список фірм) і бюджет. Такі зміни вимагають погодження з Банком.

## **2.31. Конфіденційність**

2.31. Інформація, що стосується оцінки пропозицій, а також рекомендації з присудження контрактів не підлягають розголошенню консультантам, які подали пропозиції, або іншим особам, які офіційно не пов'язані із цим процесом, до публікації про присудження контракту переможцю торгів, крім випадків, передбачених у пунктах 2.20 та 2.27.

# **ІІІ. ІНШІ МЕТОДИ ВІДБОРУ**

## **3.1. Загальні положення**

3.1. У цьому розділі зазначені інші методи відбору, ніж відбір за якістю й вартістю(ВЯВ), а також умови, у яких прийнятне їх застосування. Усі

відповідні<sup>29</sup> положення розділу II (ВЯВ) повинні бути застосовувані в усіх випадках організації конкурсного відбору.

### **3.2. Відбір за якістю (ВЯ)**

#### **3.2. ВЯ прийнятний для завдань таких видів:**

а) складні або вузько спеціалізовані завдання, для яких важко розробити точний ТЗ і точно визначити витрати матеріально-технічних ресурсів, що вимагаються від консультантів, і стосовно яких замовник очікує від консультантів демонстрації новаторських підходів у пропозиціях (наприклад, дослідження економіки країни, галузеві дослідження, багатогалузеві техніко-економічні обґрунтування, проектування, устаткування з переробки небезпечних відходів, розроблення генерального плану розвитку міста, реформи фінансового сектора);

б) завдання, які можуть мати важливі наслідки з точки зору подальшої роботи й ціль яких полягає в тому, щоб отримати найкращих експертів (наприклад, техніко-економічні обґрунтування й технічне проектування великих об'єктів інфраструктури, як, наприклад, великі греблі; проведення досліджень економічної політики національного значення; дослідження керування великими державними відомствами);

с) завдання, які можуть бути виконані різними способами, що робить неможливим зіставлення пропозицій (наприклад, рекомендації з питань управління, а також галузеві дослідження й дослідження у сфері економічної політики, під час проведення яких цінність послуг залежить від якості аналізу).

3.3. У рамках Відбору за якістю в ЗПП може бути зроблений запит на подачу лише технічних пропозицій (без фінансових пропозицій) або запит на одночасну подачу технічних і фінансових пропозицій, але у різних конвертах (система двох конвертів). У ЗПП зазначається або орієнтовний бюджет, або розрахункове число людино-місяців для основного персоналу із застереженням, що ця інформація наводиться лише як орієнтир, і що консультанти мають повне право пропонувати свої розрахунки.

3.4. Якщо були запитані лише технічні пропозиції, то після проведення оцінки технічних пропозицій за тією самою методикою, що й у випадку ВЯВ, Позичальник просить Консультанта, технічна пропозиція якого має найвищий рейтинг, надати детальну фінансову пропозицію. Потім

---

<sup>29</sup> Усі положення розділу II застосовуються із змінами й обмеженнями, що відповідають методу відбору консультантів у цьому конкретному випадку. Розміщення оголошення із запитом про виявлення зацікавленості не вимагається, коли застосовується метод поза-конкурсного відбору.

Позичальник і Консультант проводять переговори з фінансової пропозиції<sup>30</sup> й контракту. Усі інші характеристики процесу відбору ідентичні характеристикам ВЯВ, у тому числі публікація про присудження контракту, як це описано в пункті 2.28. Якщо консультантів із самого початку запросили до подачі фінансових пропозицій разом з технічними, то, як і у випадку ВЯВ, необхідно передбачити відповідні заходи, які забезпечують розкриття цінової пропозиції лише відібраної фірми, а цінові пропозиції решти фірм повинні бути повернені нерозпечатаними після успішного завершення переговорів.

### **3.5. Відбір за умов фіксованого бюджету (ВУФБ)**

3.5. Цей метод прийнятний лише для простих завдань, які піддаються точному визначенню й мають фіксований бюджет. У ЗПП наводиться бюджет завдання, а консультантам пропонується надати в різних конвертах свої найліпші технічні й фінансові пропозиції у межах бюджету. ТЗ повинен бути добре продуманим і гарантувати достатність бюджету для виконання консультантами передбачуваних задач. Спочатку, аналогічно методиці ВЯВ, проводиться оцінка всіх технічних пропозицій. Потім публічно розпечатуються пропозиції із цінами, і ціни зачитуються вголос. Пропозиції, які виходять за межі зазначеного бюджету, відхиляються. Обирається й запрошується до проведення переговорів за контрактом той Консультант, який надав технічну пропозицію з найвищим рейтингом. Публікація повідомлення про присудження контракту здійснюється так, як це зазначено в пункті 2.28.

### **3.6. Відбір за найменшою вартістю (ВНВ)**

3.6. Цей метод прийнятний лише під час відбору консультантів для виконання завдань, які мають типовий та стандартний характер (аудиторські перевірки, технічне проектування нескладних об'єктів й ін.), коли існують стала практика й норми. У рамках цього методу встановлюється «Мінімальний» прохідний бал за «якість». До подачі пропозицій, які подаються у двох конвертах, запрошуються фірми, уключені до стислого списку. Спочатку розпечатуються й оцінюються технічні пропозиції. Пропозиції, що не набрали мінімального прохідного бала, відхиляються, після чого публічно розпечатуються фінансові пропозиції, що залишились. Обирається фірма, яка запропонувала найменшу ціну, а публікація повідомлення про присудження контракту здійснюється таким же чином, як це зазначено в пункті 2.28. Під час визначення мінімального прохідного балу в межах цієї методики потрібно пам'ятати про те, що всі пропозиції, які набрали більше цього мінімуму, конкурують один з одним лише за «вартістю». Мінімальний прохідний бал зазначається в ЗПП.

---

<sup>30</sup> Фінансові переговори по ВК містять переговори на предмет винагороди всіх консультантів та інших витрат.

### 3.7. Відбір за кваліфікацією консультантів (ВКК)

3.7. Цей метод застосовується до невеликих<sup>31</sup> завдань, коли немає підстав для підготовки та оцінки конкурентних пропозицій. У таких випадках Позичальник готує ТЗ, запрошує консультаційні фірми надіслати підтвердження своєї зацікавленості та інформацію про свій досвід і кваліфікацію, які мають значення для виконання завдання, складає стислий список й обирає фірму, яка має найбільш прийнятну кваліфікацію й рекомендації. Вибраній фірмі пропонується надати загальну технічно-фінансову пропозицію й потім почати переговори за контрактом.

3.8. Позичальник опубліковує в журналі ООН «UNDB online» та «dgMarket» назву консультаційної фірми, якій був наданий контракт, ціну, тривалість і обсяг контракту. Ця публікація може здійснюватися на щоквартальній основі та у формі підсумкової таблиці, що охоплює попередній період.

### 3.9. Позаконкурсний відбір (ПВ)

3.9. На відміну від конкурсу, позаконкурсний відбір консультантів не дає виграшу за якістю й вартістю, не має «прозорості» й може сприяти застосуванню неприйнятних методів. Із цієї причини позаконкурсний відбір застосовується лише у виключних випадках. Підстави для позаконкурсного відбору аналізуються з урахуванням загальних інтересів замовника й проекту, а також відповідальності Банку за забезпечення економічності й ефективності й надання максимальних можливостей консультантам з усіх країн.

3.10. Позаконкурсний відбір прийнятний лише, якщо він забезпечує очевидні переваги у порівнянні з конкурсними торгами: а) у випадку виконання задач, що є природнім продовженням попередньої роботи, проведеної тією фірмою (див. наступний пункт), б) у надзвичайних випадках, як, наприклад, у відповідь на катастрофи, і для відбору консультаційних послуг, які вимагаються в період, що йде безпосередньо за надзвичайною ситуацією, с) у випадку виконання дуже великих<sup>32</sup> завдань, або d) у ситуації, коли лише одна фірма має необхідну кваліфікацію або досвід, що становить виключну цінність для конкретного завдання.

3.11. У випадках, коли необхідно забезпечити наступність робіт, у первісному ЗПП обговорюється така перспектива, і, за можливості, фактори

<sup>31</sup> Граничні доларові суми «невеликих завдань» визначаються у кожному конкретному випадку з урахуванням характеру і складності завдання, але за будь-яких обставин вони не повинні перевищувати 200,000 доларів США.

<sup>32</sup> Граничні доларові суми «дуже невеликих завдань» визначаються у кожному конкретному випадку з урахуванням характеру і складності завдання, але за будь-яких обставин вони не повинні перевищувати 100 000 доларів США.

відбору Консультанта повинні враховувати ймовірність продовження робіт. Наступність технічного підходу, здобутий досвід і професійна відповідальність такого Консультанта за подальшу роботу – усе це фактори, завдяки яким укладення контракту з первісним Консультантом може виявитися ліпшим, ніж організація нових конкурсних торгів за умов задовільного виконання першого завдання. У випадку завдань, що є продовженням попередньої роботи, Позичальник просить спершу вибраного Консультанта підготувати технічні й фінансові пропозиції на підставі складеного Позичальником ТЗ, після чого ці пропозиції обговорюються на переговорах.

3.12. Якщо контракт на початкове завдання не був наданий на конкурсній основі чи був наданий на умовах обмеженого фінансування, або якщо завдання, що є продовженням попередньої роботи, набагато перевищує її за вартістю, як правило, застосовується прийнятна для Банку процедура конкурсних торгів, причому Консультант, який виконав початковий обсяг робіт, не виключається з розгляду, якщо він висловив інтерес у завданні. Банк буде розглядати винятки із цього правила лише в особливих ситуаціях і лише в тому випадку, коли організація нового конкурсу не виявляється можливою.

3.13. Позичальник повинен опублікувати в журналі ООН «Development Business online» і в «dgMarket» назву консультаційної фірми, якій був присуджений контракт, ціну, тривалість і обсяг контракту. Ця публікація може здійснюватися на щоквартальній основі й у формі підсумкової таблиці, яка охоплює попередній період.

### **3.14. Комерційна практика**

3.14. У випадках, коли має місце пере-кредитування позики через фінансового посередника підприємствам приватного сектору або незалежним комерційним структурам державного сектору, Субпозичальник може застосовувати загальноприйнятну практику приватного сектору або комерційну практику, прийнятну для Банку. Потрібно також розглянути можливість застосування зазначених вище процедур конкурсних торгів, особливо для великих завдань.

### **3.15. Відбір консультантів особливих категорій**

3.15. Вибір органів ООН як консультантів. Органи ООН можуть бути найняті як консультанти, якщо вони мають необхідну кваліфікацію для надання технічного сприяння і рекомендацій у відповідній сфері. Однак в ході конкурсного відбору вони не повинні одержувати ніяких пільг, за винятком, коли Позичальники можуть погодитися з привілеями та імунітетами, наданими органам ООН та їхнім працівникам у рамках

існуючих міжнародних конвенцій, і узгоджувати з органами ООН особливі механізми оплати, передбачені статутами цих органів, за умов їхньої прийнятності для Банку. З метою нейтралізації привілеїв організацій ООН, а також інших переваг (наприклад, таких, як звільнення від податків, інші пільги й особливі умови оплати) застосовується метод ВЯВ. Організації ООН можуть бути найняті на позаконкурсній основі, якщо при цьому задоволені критерії, викладені в пункті 3.10 цього Посібника.

3.16. Використання неурядових організацій (НУО). НУО – це добровільні неприбуткові організації, які можуть мати унікальну кваліфікацію для сприяння у підготовці, управлінні та реалізації проектів, головним чином, завдяки своїй діяльності на місцях, знанню місцевих проблем, потреб місцевого населення та (або) застосуванню підходів, що забезпечують активну участь зацікавлених сторін. НУО можуть увійти до стислого списку, якщо вони нададуть підтвердження своєї зацікавленості і якщо їхня кваліфікація задовольняє Позичальника й Банк. Позичальникам варто не включати консультаційні фірми до стислого списку для надання послуг, для яких НУО мають ліпшу кваліфікацію. У випадку завдань, коли участь широкого кола зацікавлених сторін і хороше знання місцевих умов мають особливе значення, до складу стислого списку можуть входити лише НУО. За такої ситуації застосовується процедура ВЯВ, а критерії оцінки повинні відображати унікальність НУО (наприклад, добровільний і неприбутковий характер цих організацій, знання місцевих умов, масштаб діяльності й репутація). Позичальники можуть обирати НУО на поза-конкурсній основі, якщо при цьому задоволені критерії, викладені в пункті 3.10 цього Посібника.

3.17. Агенти із закупівель (АЗ). Коли Позичальник не має необхідної організаційної структури, ресурсів або досвіду, для нього може виявитися корисним та ефективним залучення як агента будь-якої фірми, що спеціалізується на організації закупівель. Коли АЗ використовуються спеціально як «агенти», що здійснюють закупівлі конкретних товарів, і як правило, працюють над цим у своїх офісах, їм, зазвичай, сплачується відповідний відсоток від вартості організованих ними закупівель або поєднання такого відсотку з фіксованою платою. У цих випадках АЗ відбираються із застосуванням процедури ВЯВ, причому вартості приділяється вага до 50 відсотків. Однак, коли АЗ надають лише консультаційні послуги з організації закупівель або виконують роль «агентів» для всього проекту у відведеному для цього офісі, то їм платять на погодинній основі, і у таких випадках такі агенти обираються так само, як і для інших консультаційних завдань, з використанням процедур ВЯВ і погодинного контракту, зазначених у цьому Посібнику. Агент повинен дотримуватися процедур закупівель, установлених в Угоді про позику й в Плані закупівель, затвердженому Банком, від імені Позичальника, у тому



числі застосування банківського стандарту ЗПП, процедури розгляду й документації.

3.18. Агенти з технічного огляду. За бажанням Позичальника, можуть бути найняті інспекційні агенції для проведення технічного огляду та сертифікації товарів до відправки або після прибуття до країни Позичальника. У ході технічного огляду такими агенціями зазвичай перевіряються якість й кількість відповідних товарів й обґрунтованість ціни. Інспекційні агенції обираються з використанням процедури ВЯВ, причому вартості приділяється вага до 50 відсотків, а контракт передбачає оплату у вигляді певного відсотку від вартості перевірених та сертифікованих товарів.

3.19. Банки. Інвестиційні та комерційні банки, фінансові фірми й організатори фондів, що наймаються Позичальниками для реалізації активів, випуску фінансових інструментів й здійснення інших корпоративних фінансових операцій (особливо у контексті приватизації) обираються із застосуванням методики ВЯВ. У ЗПП зазначаються критерії відбору, важливі для цього виду діяльності (наприклад, досвід виконання аналогічних завдань або наявність мережі потенційних покупців), і вартість послуг. Додатково до звичайної винагороди (так званого «гонорару») сума оплати включає «плату за успішне проведення операції»; ця плата може бути фіксованою, але, як правило, вона складає певний відсоток від вартості активів, що продаються, або інших фінансових інструментів. У ЗПП зазначається, що під час оцінки вартості буде враховуватися розмір плати за успішне проведення операції – або у поєднанні з гонораром, або окремо. Якщо ця плата враховується окремо, для всіх консультантів, уключених до стислого списку, установлюється стандартний гонорар, який зазначається в ЗПП, а бали фінансової оцінки виставляються на підставі плати за успішне проведення операції. Під час спільної оцінки (особливо у випадку великих контрактів) вартості може бути приписана вага, більш висока, ніж рекомендована в пункті 2.23, або відбір може здійснюватися лише за вартістю серед учасників, які набрали мінімальний прохідний бал за якістю пропозицій. У ЗПП потрібно чітко зазначити, як будуть подаватися пропозиції та як буде проводитися їхнє порівняння.

3.20. Аудиторські фірми. Як правило, аудиторські фірми виконують аудиторські завдання відповідно до загальноприйнятих ТЗ та професійних стандартів. Відбір цих фірм здійснюється за методикою ВЯВ, коли вартість є важливим фактором відбору (40-50 балів), або методикою «Відбору за найменшою вартістю», зазначеною в пункті 3.6. Для дуже невеликих<sup>33</sup> завдань може застосовуватися ВКК.

---

<sup>33</sup> Див. зноску 33.

3.21. «Підрядники, які надають послуги». Проекти, здійснювані, зокрема, у соціальних секторах, можуть передбачати залучення великої кількості фізичних осіб, що надають послуги за контрактною основою (наприклад, такі соціальні робітники, як санітарки і середній медичний персонал). У проектній документації та Угоді про позику повинні бути зазначені їхні посадові інструкції, кваліфікаційний мінімум, умови позики, процедури відбору й ступінь участі Банку в розгляді цих процедур і документів, а контракт повинен бути включений до Плану закупівель, затвердженого Банком.

## **IV. ТИПИ КОНТРАКТІВ І ВАЖЛИВІ ПОЛОЖЕННЯ**

### **4.1 Типи контрактів**

4.1. Контракт із твердою ціною<sup>34</sup>. Контракти з твердою ціною використовуються, головним чином, для завдань, у яких чітко визначено зміст і тривалість послуг, а також очікуваний від консультантів кінцевий результат. Вони широко використовуються для виконання простого планування, підготовки техніко-економічних обґрунтувань, проведення екологічних досліджень, детального проектування типових або розповсюджених споруд, підготовки систем обробки даних та ін.

Оплата погоджується з одержанням кінцевих результатів, наприклад, складанням звітів, креслень, інформації про обсяг робіт, документації для торгів і програм математичного забезпечення. Контракти з твердою ціною легкі в керуванні, оскільки оплата здійснюється після надання чітко обговорених результатів.

4.2. Контракти з погодинною оплатою<sup>35</sup>. Контракти цього виду прийнятні у випадках, коли потрібно визначити обсяг і тривалість послуг – або тому, що надання цих послуг пов'язано з діяльністю інших осіб, і період здійснення цієї діяльності може коливатись; або тому, що важко оцінити роботу, яку консультанти повинні виконати для досягнення цілей завдання. Контракти цього виду широко використовуються під час виконання складних досліджень, здійснення нагляду за будівельними роботами, надання консультаційних послуг і виконання більшості завдань, пов'язаних із підготовкою кадрів. Оплата здійснюється на підставі погоджених годинних, добових, тижневих або місячних ставок працівників (які, як правило, поіменно названі в контракті), а також на підставі категорій витрат, що відшкодовуються, виходячи з фактичних витрат та (або) погоджених одиничних розцінок. Ставки працівників включають заробітну

---

<sup>34</sup> Типова форма Контракту на консультаційні послуги (Винагорода за твердою ціною).

<sup>35</sup> Типова форма Контракту на консультаційні послуги (Складні завдання з погодинною оплатою).

Ці документи розміщені на сайті Банку за адресою: <http://www.worldbank.org/procure>.

платню, відрахування у бюджет, накладні витрати, винагороду (або прибуток), а також, за необхідності, спеціальні виплати. Контракти цього виду включають граничну суму загальних виплат консультантам.

Така гранична сума включає непередбачувані витрати на виконання непередбачуваної роботи й непередбачувану тривалість послуг, і, за необхідності, ресурси на коректування цін. Контракти з погодинною оплатою вимагають суворого контролю й уважного управління з боку замовника забезпечити задовільний хід робіт і обґрунтованість виплат, запитаних консультантами.

4.3. Контракт, який передбачає попередній гонорар та (або) умовну плату за успішне проведення операції. Контракти, які передбачають гонорар і плату за успішне проведення операції, широко використовуються у випадках, коли консультанти (банки чи фінансові компанії) готують фірми до продажу або злиття, особливо під час проведення приватизації. Винагорода Консультанта включає гонорар і плату за успішне проведення операції, причому остання, як правило, визначається, як відсоток від продажної ціни активів.

4.4. Контракт з відсотковою оплатою. Такі контракти зазвичай використовуються під час виконання архітектурних завдань. Крім того, їх можна використовувати стосовно агентів із закупівель та агентів з технічного огляду. У контрактах з відсотковою оплатою винагорода, яка сплачується Консультанту, безпосередньо пов'язана з розрахунковою або фактичною вартістю будівництва в рамках проекту, або вартістю товарів, що закуповуються або перевіряються. Переговори за цими контрактами ведуться, виходячи з ринкових норм, що існують для такого виду послуг, та (або) розрахункової вартості послуг, яка виражена у людино-місяцях, або в результаті проведення конкурсних торгів. Потрібно врахувати, що у випадку виконання архітектурних або проектно-конструкторських завдань відсоткові контракти, безумовно, не сприяють економічності технічного проекту і тому не заохочуються. У зв'язку із цим використання таких контрактів під час виконання архітектурних завдань рекомендується лише у тому випадку, коли у їхню основу покладено тверду остаточну ціну і коли вони передбачають надання послуг, які піддаються чіткому визначенню (наприклад, не під час здійснення нагляду за роботами).

4.5. Контракт із необмеженим періодом поставок (цінова угода). Такі контракти використовуються у випадках, коли Позичальники потребують спеціалізованих послуг "на вимогу", що передбачають надання консультацій за конкретним видом робіт, обсяг та строки яких неможливо визначити заздалегідь. Як правило, вони використовуються для резервування «консультантів» на випадок реалізації складних проектів (наприклад, рада з будівництва греблі), кваліфікованих арбітрів для формування рад із врегулювання спорів, для проведення інституційних реформ, надання

консультацій із закупівель, виявлення та усунення технічних недоліків та ін. – зазвичай на один рік та більше. Позичальник та фірма узгоджують ставки експертів, а оплата здійснюється, виходячи з фактично витраченого часу.

#### **4.6. Важливі положення**

4.6. Валюта. У ЗПП потрібно чітко зазначати, що фірми можуть виражати вартість своїх послуг у будь-якій вільно конвертованій валюті. Якщо консультанти хочуть виразити вартість у вигляді суми платежів у різних валютах, вони мають на це право за умови, що в одній пропозиції зазначається не більше трьох іноземних валют. Позичальник може вимагати від консультантів зазначити ту частину вартості, яку складають витрати у валюті країни Позичальника. Оплата за контрактом здійснюється у валюті або валютах, у яких виражено вартість пропозиції.

4.7. Корегування цін. Якщо передбачуваний строк дії контракту перевищує 18 місяців, то до контракту включається положення про корегування цін з метою корегування розміру винагороди з поправкою на інфляцію за кордоном або в цій країні. Положення про корегування цін може бути включене до контрактів з коротшим строком дії, якщо передбачається, що темпи інфляції в цій країні або за кордоном будуть високими і непередбачуваними.

4.8. Умови оплати. Умови оплати, зокрема суми, що підлягають сплаті, графік платежів та процедури оплати узгоджуються в ході переговорів. Платежі можуть здійснюватися регулярно через певні проміжки часу (як у випадку з контрактами з погодинною оплатою) або після подання обговорених результатів роботи (як у випадку з контрактами з твердою ціною). Авансові сплати (наприклад, для покриття витрат на мобілізацію), розмір яких перевищує 10 відсотків суми контракту, як правило, підкріплюються гарантією.

4.9. Платежі здійснюються оперативно згідно з умовами контракту. У зв'язку із цим:

а) консультанти можуть одержувати платежі безпосередньо від Банку, на прохання Позичальника, або, у виняткових випадках, через акредитив;

б) затримці підлягають лише спірні суми, а інша частина рахунка сплачується згідно з контрактом; і

с) контракт передбачає сплату витрат на фінансування у випадку затримки платежу з вини замовника понад строку, дозволеного в контракті; розмір сплати зазначається в контракті.

4.10. Гарантія конкурсної пропозиції та гарантія виконання контракту. У випадку здійснення консультаційних послуг надання гарантії конкурсної пропозиції й гарантії виконання контракту не рекомендується. Їхнє стягнення найчастіше вимагає судових рішень, вони можуть призвести до зловживань і, не приносячи очевидних вигод, призводять до підвищення витрат консалтингової індустрії, які в кінцевому результаті покладаються на Позичальника.

4.11. Внесок Позичальника. Позичальник може виділити для виконання різних функцій у рамках завдання своїх професійних працівників. Контракт між Позичальником та Консультантом повинен детально описувати умови залучення таких працівників (які йменуються персоналом Позичальника), а також те, що повинен надати Позичальник (наприклад, житло, приміщення для роботи, допоміжний адміністративний персонал, комунальні послуги, матеріали й транспорт). У контракті зазначаються заходи, яких Консультант має право вжити на випадок неможливості надання жодної із цих позицій або вимушеного припинення їх надання в ході виконання завдання, а також компенсація, належна Консультанту у цьому випадку.

4.12. Конфлікт інтересів. Консультант не має права на одержання будь-якої винагороди у зв'язку із завданням, за винятком передбаченого контрактом. Консультант і його дочірні компанії не повинні бути пов'язані з консультаційною та іншою діяльністю, яка суперечить інтересам замовника у рамках контракту. Контракт повинен включати положення, що обмежують надання Консультантом інших послуг, які впливають чи безпосередньо пов'язані з консультаційними послугами фірми згідно з вимогами пунктів 1.9 та 1.10 цього Посібника.

4.13. Професійна відповідальність. Передбачається, що Консультант буде виконувати завдання з належною старанністю і згідно з існуючих норм професійної практики. Оскільки відповідальність Консультанта перед Позичальником регулюється застосуванням правом, і немає необхідності обговорювати це питання в контракті, за винятком випадків, коли сторони хочуть обмежити таку відповідальність. За таких обставин вони повинні простежити за тим, щоб: а) таке обмеження відповідальності не поширювалося на ті випадки, коли Консультант припустив грубу недбалість або зробив навмисну провину; б) відповідальність Консультанта перед Позичальником у жодному випадку не повинна обмежуватися сумами меншими коефіцієнта загальної вартості контракту, зазначеної в ЗПП і в особливих умовах контракту (ступінь таких обмежень буде залежати від кожного конкретного випадку)<sup>36</sup>; с) будь-яке подібне обмеження

---

<sup>36</sup> Позичальнику рекомендується оформити страхування від можливих ризиків в розмірі, що перевищує ці суми.

поширювалося лише на відповідальність Консультанта перед замовником, а не на відповідальність Консультанта перед третіми сторонами.

4.14. Заміна персоналу. Якщо у період виконання завдання необхідна заміна (наприклад, через нездоров'я або непридатність будь-якого працівника), Консультант пропонує на розгляд Позичальника іншого працівника, який має щонайменше таку саму кваліфікацію.

4.15. Застосовне право на врегулювання спорів. Контракт уключає положення, що стосуються застосовного права та суду, який буде займатися врегулюванням спорів. Контракти з консультаційними фірмами завжди повинні включати пункт про вирішення спорів. Міжнародний торговий арбітраж може мати винятково практичні переваги перед іншими способами врегулювання спорів. У зв'язку із цим Позичальникам рекомендується передбачати саме такий вид арбітражу. Не можна зазначати Банк арбітром чи просити його назвати арбітра<sup>37</sup>.

## **V. ВІДБІР ІНДИВІДУАЛЬНИХ КОНСУЛЬТАНТІВ**

5.1. Індивідуальні консультанти залучаються до виконання завдань, коли: а) немає необхідності у найманні групи спеціалістів; б) немає необхідності в одержанні додаткової професійної підтримки ззовні (із штаб-квартири фірми); с) найважливішою вимогою є досвід та кваліфікація окремої особи. У випадках, коли кількість індивідуальних консультантів утруднює керування чи забезпечення колективної відповідальності, рекомендується залучення консультаційної фірми.

5.2. Відбір індивідуальних консультантів здійснюється з урахуванням їхньої кваліфікаційної прийнятності для виконання певного завдання. Розміщення рекламних оголошень про закупівлі не вимагається<sup>38</sup>, і Консультантам немає необхідності подавати пропозиції. Консультантів відбирають шляхом зіставлення кваліфікації як мінімум трьох кандидатів з тих, хто висловив інтерес у виконанні завдання, або серед тих, до кого безпосередньо звернувся Позичальник. Індивідуальні консультанти, які відбираються для порівняння кваліфікацій, повинні відповідати мінімальним кваліфікаційним вимогам; ті консультанти, які відбираються для наймання Позичальником, повинні бути найбільш кваліфікованими та мати всі можливості для виконання завдання. Їхні можливості оцінюються за одержаною освітою, наявним досвідом і, за необхідності, знанням

---

<sup>37</sup> При цьому, однак, припускається, що працівники Міжнародного центру з інвестиційних спорів (МЦІС), виступаючи представниками МЦІС, мають повне право називати арбітрів

<sup>38</sup> Однак у деяких випадках Позичальники можуть розглянути використання переваг публікації оголошень на свій розсуд.

місцевих умов (наприклад, місцевої мови, культури, адміністративної системи і державної структури).

5.3. Час від часу як індивідуальних консультантів можна залучати постійних або тимчасових працівників консультаційних фірм. У таких випадках положення про конфлікт інтересів, зазначені в цьому Посібнику поширюється на їхню фірму.

5.4. В окремих випадках індивідуальні консультанти можуть відбиратися на поза-конкурсній основі за наявності на те чинних підстав, таких як: а) завдання є продовженням попередньої роботи, виконаної Консультантом, на яку він був найнятий на конкурсній основі; б) очікувана тривалість завдань складає менше шести місяців; с) надзвичайні ситуації, викликані стихійним лихом; і d) індивідуальний консультант є єдиним консультантом, який має кваліфікацію для виконання цього завдання.

## **ДОДАТОК 1. НАГЛЯД БАНКУ ЗА ВІДБОРОМ КОНСУЛЬТАНТІВ**

### **1. Розроблення графіка процесу відбору**

1. Банк здійснює нагляд за процесом відбору для цілей наймання консультантів, що пропонуються Позичальником у Плані закупівель для забезпечення відповідності Угоді про позику і цьому Посібнику. План закупівель повинен охоплювати початковий період тривалістю мінімум 18 місяців. Позичальник оновлює План закупівель на щорічній основі або за необхідності з охопленням наступних 18 місяців виконання проекту. Будь-які пропозиції про перегляд Плану закупівель повинні подаватися до Банку для попереднього погодження.

### **2. Попередній розгляд**

2. Стосовно всіх контрактів, які підлягають попередньому розгляду Банком згідно з Угодою про позику:

а) Позичальник, перед розсиланням запитів на подачу пропозицій, подає Банкові на розгляд і винесення резолюції «немає заперечень» пропонований кошторис та ЗПП (зокрема стислий список). Позичальник вносить до стислого списку й до документації ті зміни, які обґрунтовано запитує Банк. Будь-які подальші зміни вимагають отримання резолюції Банку

«немає заперечень» перш, ніж ЗПП надсилається консультантам, уключеним до стислого списку<sup>39</sup>.

b) Після проведення технічної оцінки Позичальник надає до Банку в достатній для розгляду строк звіт про технічну оцінку (який, на запит Банку, може бути підготовлений прийнятними для Банку експертами) і копії пропозицій, якщо вони запитані Банком. Якщо, на думку Банку, результати технічної оцінки не відповідають положенням ЗПП, Банк негайно повідомляє про це Позичальнику, зазначивши підстави для такого рішення. У протилежному випадку Банк готує резолюцію «немає заперечень» на звіт про технічну оцінку. Якщо в оціночному звіті рекомендується відмова від усіх пропозицій, Позичальник також запитує в Банку резолюцію «немає заперечень».

c) Позичальник далі може почати розкриття фінансових пропозицій лише після одержання резолюції Банку «немає заперечень» стосовно технічної оцінки. Коли фактором відбору консультантів є ціна, Позичальник може почати фінансову оцінку згідно з положеннями ЗПП. Позичальник передає до Банку для відомості підсумковий оціночний звіт разом з рекомендованою кандидатурою фірми-переможця. Позичальник повідомляє фірмі, яка в ході підсумкової оцінки одержала найвищий загальний бал, про свій намір надати їй контракт і запрошує її на переговори.

d) Якщо Позичальник одержує скарги від консультантів, до Банку надсилається копія скарги й копія відповіді Позичальника.

e) Якщо в результаті аналізу скарги Позичальник змінить свою рекомендацію з присудження контракту, причини такого рішення й доповідь про переглянуту оцінку повинні бути подані у Банку для одержання резолюції «немає заперечень». Позичальник розміщує повторну публікацію про присудження контракту у формі, зазначеній у пункті 2.28 цього Посібника.

f) Після завершення переговорів, Позичальник надає Банкові копію парафованого контракту, укладеного в ході переговорів для того, щоб було достатньо часу на його перевірку. Якщо в контракті, укладеному в ході переговорів, було замінено провідний персонал чи внесено будь-які зміни до ТЗ, Позичальник виділяє зміни й надає пояснення, чому ці зміни прийнятні та необхідні.

---

<sup>39</sup> У випадку контрактів, які надаються на підставі пункту 3.12, де проведення нового конкурсного відбору не є можливим, Позичальник не повинен приступати до переговорів без первісного подання до Банку на розгляд необхідного обґрунтування і одержання резолюції «немає заперечень» від Банку, і в інших випадках повинен дотримуватися вимог усіх основних положень цього пункту 2.



g) Якщо, на думку Банку, підсумковий оціночний звіт, рекомендації з присудження контракту та (або) контракт, за яким проведені переговори, не відповідають положенням ЗПП, він негайно повідомляє про це Позичальнику, зазначивши підстави для такого рішення. У протилежному випадку Банк дає остаточну резолюцію «немає заперечень» на присудження контракту. Позичальник підтверджує присудження контракту лише після одержання від Банку резолюції «немає заперечень».

h) Після підписання контракту і до подачі першої заявки на витрату коштів за цим контрактом Позичальник подає Банкові копію остаточного варіанта контракту.

i) Інформація про зміст та обсяг контракту разом з назвою та адресою фірми підлягають публічному оголошенню Банком після одержання Позичальником підписаної копії контракту.

3. Зміни в підписаному контракті. До прийняття рішення про значне продовження обговореного строку виконання контракту, видачу згоди на будь-яку суттєву зміну обсягу послуг, заміну основних працівників, відміну умов контракту або внесення будь-яких поправок до контракту, які в сукупності призведуть до підвищення первісної суми контракту більше, ніж на 15 відсотків, Позичальник повинен одержати резолюцію Банку «немає заперечень» про запропоноване продовження строків, зміну, заміну, відміну або внесення поправок. Якщо, на думку Банку, така пропозиція не відповідає положенням Угоди про позику та (або) Плану закупівель, він негайно повідомляє про це Позичальнику, зазначаючи підстави для такого рішення. Копії всіх поправок до контракту надаються до Банку.

4. Переклад. Якщо контракт підлягає попередньому розгляду і складений національною мовою (або мовою, повсюдно застосовуваною в країні Позичальника для комерційних операцій), Банкові передається засвідчений переклад міжнародними мовами, зазначеними в ЗПП (англійською, французькою або іспанською), оціночного звіту і контракту, за яким проведені переговори й кожна сторінка якого парафрована сторонами, щоб полегшити процес розгляду. Крім того, Банкові надаються також засвідчені переклади будь-яких подальших змін у таких контрактах.

## **5. Наступний розгляд**

5. Позичальник зберігає всю документацію стосовно кожного контракту, що не підпадає під дію пункту 2, протягом строку виконання проекту і до двох років після дати закінчення дії Угоди про позику. Ця документація містить підписаний оригінал контракту, аналіз відповідних пропозицій та рекомендації про присудження для вивчення Банком чи його консультантами. Позичальник також повинен надати такі документи Банкові

за вимогою. Якщо, на думку Банку, присудження контракту не відповідало погодженим процедурам, зазначеним в Угоді про позику і далі конкретизованим у Плані закупівель, схваленому Банком, чи сам контракт не відповідає таким процедурам, Банк негайно інформує Позичальника про застосування пункту 1.17 цього Посібника, зазначаючи підстави для такого рішення.

## **ДОДАТОК 2. ІНСТРУКЦІ ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТІВ (ІДК)**

1. Позичальник повинен використовувати випущені Банком типові ЗПП, до складу яких входить ІДК, яка охоплює більшість завдань. Якщо за виключних обставин Позичальнику необхідно внести поправки до типової ІДК, він вносить їх до таблиці технічних даних, не змінюючи основного тексту. ІДК включає відповідну інформацію з таких аспектів завдання:

- a) дуже стислий опис завдання;
- b) типові форми технічних та фінансових пропозицій;
- c) П.І.Б. і координати працівників, до яких потрібно звертатися за роз'ясненнями і з якими, за необхідності, повинні зустрічатися представники консультантів;
- d) детальний опис застосовуваної процедури відбору, у тому числі:
  - i) опис двох-ступеневого процесу, якщо це необхідно; ii) перелік критеріїв технічної оцінки та ваг, що приписуються кожному із цих критеріїв; iii) детальний опис фінансової оцінки; iv) відносні ваги якості й вартості у випадку ВЯВ; v) мінімальний прохідний бал за якістю; vi) детальні відомості про публічне розкриття фінансових пропозицій;
- e) розрахунок обсягу внеску основних працівників ( у людино-місяцях), який вимагається від консультантів, або загального розміру бюджету, а не одне та інше разом;
- f) зазначення мінімального досвіду роботи, освіти і таке інше, очікуваних від основних працівників;
- g) детальна інформація про будь-які зовнішні джерела фінансування;
- h) інформація про переговори; фінансова та інша інформація, яка вимагатиметься від вибраної фірми в ході переговорів за контрактом;
- i) кінцевий строк подачі пропозицій;

ж) валюта (валюти), у якій вартість послуг виражається, зіставляється та сплачується;

к) посилання на будь-які закони країни-Позичальника, які можуть мати особливе значення для пропонованого контракту з консультантом;

л) заява про те, що фірма і будь-яка з її дочірніх компаній утрачає право на подальшу поставку товарів, здійснення робіт або надання послуг за проектом, якщо, на думку Банку, така діяльність становить конфлікт інтересів стосовно послуг, які надаються у рамках цього завдання;

м) спосіб подачі пропозицій, у тому числі вимога подання технічних та фінансових пропозицій в окремих запечатаних конвертах для гарантування відсутності впливу ціни на технічну оцінку;

н) прохання до запрошеної фірми і) підтвердити одержання ЗПП, ii) повідомити Позичальнику про те, чи подаватиме вона свою пропозицію;

о) стислий перелік консультантів, запрошених до подачі пропозицій, та інформація про те, чи можуть консультанти, включені до стислого переліку, об'єднуватись один з одним;

р) строк дії пропозицій консультантів, протягом якого консультанти зобов'язуються зберігати без змін пропонований склад основних працівників і дотримуватись запропонованих ставок і загальної ціни; у випадку продовження строку дії пропозицій – право консультантів не залишати в силі свою пропозицію;

q) орієнтовна дата, на яку вибраний Консультант, як передбачається, приступить до виконання завдання;

r) інформація про те, і) чи буде контракт і персонал Консультанта звільнений від податків; якщо ні, то ii) яким може бути розмір податків і де можна своєчасно одержати таку інформацію, а також вимогу про те, щоб Консультант включив до своєї фінансової пропозиції окрему, чітко позначену суму для покриття податків;

s) якщо таке не передбачено ТЗ або проектом контракту, детальні відомості про послуги, приміщення, обладнання та працівників, які повинні бути надані Позичальником;

t) опис етапів завдання, якщо це необхідно; імовірність продовження завдання;

u) порядок подачі запитів про роз'яснення інформації, поданої в ЗПП;

v) будь-які умови укладення договору субпідряду на частину завдання.

## ДОДАТОК 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ КОНСУЛЬТАНТАМ

### 1. Мета

1. У цьому додатку зазначені рекомендації консультантам, що бажають надавати консультаційні та професійні послуги, що фінансуються з коштів Банку чи траст-фондів.

### 2. Відповідальність за вибір консультантів

2. Відповідальність за виконання проекту і, таким чином, за сплату коштів за передбачені проектом консультаційні послуги повністю несе Позичальник. Від Банку, у свою чергу, вимагається, на виконання статей Угоди, забезпечити, щоб кошти позики Банкові сплачувалися лише в ході витрати коштів.

Сплата коштів позики або гранту здійснюється лише на запит Позичальника<sup>40</sup>. Разом із заявками на зняття коштів подається документація, що підтверджує, що кошти використовуються згідно з Угодою про позику та (або) Планом закупівель (або Угодою про траст-фонд). Виплати можуть здійснюватись а) для відшкодування витрат Позичальника за вже здійсненими платежами за рахунок своїх коштів, б) безпосередньо третій стороні (консультанту) або с) комерційному Банкові за компенсацію витрат із забезпечення Спеціального зобов'язання Світового банку за акредитивом (процедура, яка у випадку консультантів є винятковою). Як наголошується у пункті 1.4 цього Посібника, Позичальник несе відповідальність за відбір та наймання консультантів. Він робить запит на подачу, одержує та проводить оцінку пропозицій і надає контракти. Контракт укладається між Позичальником та Консультантом. Банк не є стороною контракту.

### 3. Роль Банку

3. Як зазначено в цьому Посібнику (Додаток 1), Банк здійснює контроль за підготовкою ЗПП, оцінкою пропозицій, рекомендаціями про присудження контракту й саме контрактом, з метою забезпечення їхньої відповідності погодженим процедурам, як того вимагає Угода про позику, і як далі конкретизовано у Плані закупівель. Як це передбачено для всіх контрактів, що підлягають попередньому розгляду Банком, Банк розглядає документацію до її випуску, як зазначено у Додатку 1. Крім того, якщо на будь-якому етапі відбору (навіть після присудження контракту) Банк приходить до висновку про те, що з будь-якого суттєвого питання не були дотримані погоджені процедури, він може оголосити про те, що закупівлі

---

<sup>40</sup> Повний опис процедур витрати коштів Світового банку зазначено в Посібнику про витрати коштів (який розміщено на сайті Банку за адресою <http://www.worldbank.org/projects>).

були проведені з порушенням правил, як зазначено у пункті 1.17. Однак, якщо Позичальник надав контракт після одержання резолюції Банку «немає заперечень», Банк оголосить про те, що закупівлі були проведені з порушенням правил, лише, якщо резолюція «немає заперечень» була видана на підставі неповної, неточної або хибної інформації, наданої Позичальником. Більше того, якщо Банк установить, що представники Позичальника або Консультанта були причетні до корупції або шахрайства, Банк може застосувати відповідні санкції, зазначені у пункті 1.22 цього Посібника.

4. Банком опубліковує типові форми ЗПП і контракти для різних видів консультаційних послуг. Як зазначено в пунктах 2.9 та 2.12 цього Посібника, Позичальник зобов'язаний використовувати ці документи з мінімальними змінами, прийнятними для Банку, які необхідні для врахування специфіки проекту. Позичальник уточнює й опубліковує цю документацію у складі ЗПП.

## 5. Інформація про консультаційні послуги

5. Інформація про консультаційні послуги, у тому числі стислий опис характеру послуг, зазначення строків та орієнтовної вартості, кількості людино-місяців та ін., буде, насамперед, уключена до Інформаційного документа проекту (ІДП), у якому описується підготовлюваний проект. Водночас аналогічна інформація включена до опису кожного проекту у Щомісячному операційному зведенні (ЩОЗ). Ця інформація постійно оновлюється. Кожний проект вимагає розміщення Загального повідомлення про закупівлі в журналі ООН «Development Business (UNDB-online)»<sup>41</sup> та «dgMarket», у якому буде зазначений більш детальний опис необхідних послуг, відомства-замовника й запланованої вартості. У випадку великих контрактів<sup>42</sup>, після нього надається спеціальне повідомлення в «UNDB-online» та «dgMarket» із проханням «виявити інтерес». Документ з оцінки проекту (ДОП) містить ще детальнішу інформацію.

6. Інформаційний документ про проект (ІДП) та Щомісячне операційне зведення (ЩОЗ) можна одержати по Інтернету й в Інфошопі<sup>43</sup> в Банку. Документ з оцінки проекту можна одержати після затвердження позики. Журнал «UNDB» та «dgMarket» можна одержати за електронною підпискою.

<sup>41</sup> Журнал «UNDB» публікується ООН. Інформацію стосовно передплати можна отримати за адресою: Development Business, United Nations, GCPD Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Website: [www.devbusiness.com](http://www.devbusiness.com); e-mail: [dbsubscribe@un.org](mailto:dbsubscribe@un.org)). dgMarket ([www.dgmarket.com](http://www.dgmarket.com)), де знаходиться служба фонду «Development Gateway Foundation» (адреса: Development Gateway Foundation, 815 Connecticut Ave. NW, Suite 620, Washington, DC 20006).

<sup>42</sup> Контракти, вартість яких може перевищувати 200 000 доларів США в еквіваленті.

<sup>43</sup> Адреса Infoshop є адресою Світового банку: World Bank, 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, USA. База даних проектів знаходиться на сайті в Інтернеті: <http://www4.worldbank.org/sprojects/>.

## **7. Роль Консультантів**

7. Після одержання ЗПП консультант, якщо він зможе виконати вимоги ТЗ, а також комерційні та контрактні умови, уживає належних заходів для підготовки пропозиції, що задовольняє висунутим вимогам (наприклад, відвідати країну завдання, спробувати створити об'єднання, зібрати документацію, сформувати підготовчу групу). Якщо консультант знайде в документації ЗПП – особливо в процедурі відбору та критеріях оцінки – будь-які неясності, пропуски, внутрішні суперечності чи будь-які протиріччя чи будь-які положення, що є нечіткими, дискримінаційними чи обмежувальними, він може звернутися за роз'ясненнями до Позичальника у письмовому вигляді протягом часу, зазначеного із цією метою в ЗПП.

8. У цьому зв'язку варто наголосити, що кожний процес відбору регулюється конкретним ЗПП, опублікованим Позичальником, як це передбачено пунктом 1.2 цього Посібника. У випадку, коли, на думку Консультанта, будь-яке положення ЗПП не відповідає Посібнику, йому потрібно порушити це питання перед Позичальником.

9. Консультанти повинні простежити за тим, щоб подана ними пропозиція, зокрема вся супровідна документація, запитана в ЗПП, повністю задовольняла висунутим вимогам. Дуже важливо забезпечити точність біографічних даних основних працівників, які подаються разом із пропозиціями. На біографічних даних повинні бути підписи Консультанта та самої фізичної особи, а також дата.

Недотримання важливих вимог спричиняє відхилення пропозиції. Після одержання та розкриття технічних пропозицій від консультантів не вимагається та їм не дозволяється вносити зміни до змісту пропозиції, складу основних працівників та ін. Аналогічно до цього, після одержання фінансових пропозицій від консультантів не вимагається та їм не дозволяється вносити зміни до заявленої ціни та ін., за винятком періоду проведення переговорів відповідно до положень ЗПП. Якщо продовження строку дії пропозицій стало причиною неможливості використання фірмою основних працівників, можлива заміна основних працівників на рівноцінних чи більш кваліфікованих.

## **10. Конфіденційність**

10. Як зазначено в пункті 2.31, процес оцінки пропозицій повинен мати конфіденційний характер аж до публікації про присудження контракту, за винятком обнародування технічних моментів, як зазначено в пунктах 2.20 та 2.27. Конфіденційність дозволяє Позичальнику й спостерігачам з Банку уникнути непотрібного втручання або створення враження про його присутність. Якщо в ході оцінки консультанти хочуть

запропонувати до уваги Позичальника, Банку чи їх обох додаткову інформацію, вони повинні зробити це в письмовому вигляді.

## **11. Дії Банку**

11. Якщо консультант хоче порушити будь-які питання, що стосуються процесу відбору, він може надіслати до Банку копії своїх повідомлень Позичальнику, чи безпосередньо звернутися до Банку з листом, якщо Позичальник не дає оперативної відповіді, або якщо повідомлення є скаргою на Позичальника. Усі подібні повідомлення потрібно адресувати Керівнику проектної групи з копією директору у справах країни Позичальника, і Регіональному раднику із закупівель. Імена Керівників проектної групи є в ДОП.

12. За необхідності, інформація, одержана Банком від консультантів, включених до стислого списку, до настання кінцевого строку подачі пропозицій, передається Позичальнику із зауваженнями Банку та рекомендаціями для вживання заходів або підготовки відповіді.

13. З повідомленнями, одержаними Банком від консультантів, включених до стислого списку, після розкриття технічних пропозицій, потрібно поводитися таким чином. У випадку контрактів, які не підлягають попередньому розгляду Банком, будь-яка інформація надсилається Позичальнику для належного вивчення й уживання відповідних заходів. Відповідь Позичальника повинна бути проконтрольована працівниками Банку в ході подальшого здійснення нагляду за проектом. У випадку контрактів, що підлягають попередньому розгляду, Банк вивчає інформацію після проведення консультацій з Позичальником і, якщо йому необхідні додаткові відомості, запитує їх у Позичальника. Якщо додаткова інформація або роз'яснення вимагаються від Консультанта, Банк просить Позичальника одержати таку інформацію або роз'яснення й прокоментувати їх або (залежно від обставин) включити їх до оціночного звіту. Процес нагляду з боку Банку вважається незавершеним доти, доки інформація не вивчена і не розглянута повністю.

14. Крім підтвердження одержання інформації Банк, у ході відбору та розгляду рішень, не веде ніяких обговорень і не листується з консультантами до присудження контракту.

## **15. Доповідь за результатами відбору**

15. Якщо після присудження контракту консультант бажає уточнити, з яких причин не була вибрана його пропозиція, він звертається із запитом до Позичальника, як зазначено в пункті 2.29. Якщо консультант не задоволений одержаним поясненням і бажає зустрітися з Банком, він може звернутися до Регіонального радника із закупівель, відповідального за країну Позичальника, який організує зустріч на відповідному рівні

і з відповідальними працівниками. У ході такої зустрічі обговоренню підлягає лише пропозиція цього консультанта, а не пропозиції його конкурентів.