

КЛАССИФИКАЦИЯ:
ДОКУМЕНТ ДЛЯ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

РУКОВОДСТВО
ПО ОТБОРУ И НАЙМУ КОНСУЛЬТАНТОВ
ЗАЕМЩИКАМИ ВСЕМИРНОГО БАНКА
ПО ЗАЙМАМ МБРР И КРЕДИТАМ И ГРАНТАМ МАР

январь 2011 года
в редакции июля 2014 года

СОДЕРЖАНИЕ

I. ВВЕДЕНИЕ	6
1.1 Цель	6
1.4 Общие положения.....	7
1.7 Сфера применения Руководства.....	8
1.9 Конфликт интересов.....	9
1.11 Право на участие в торгах.....	10
1.14 Предварительное заключение контрактов и ретроактивное финансирование.....	12
1.15 Объединения консультантов	12
1.16 Надзор, содействие и контроль со стороны Банка	13
1.19 Закупки, осуществленные с нарушением установленных процедур	14
1.20 Ссылки на Банк	14
1.21 Подготовка кадров или передача знаний	15
1.22 Язык	15
1.23 Мошенничество и коррупция	15
1.25 План закупок	19
II. ОТБОР ПО КАЧЕСТВУ И СТОИМОСТИ (ОКС)	20
2.1 Процесс отбора	20
2.3 Техническое задание (ТЗ)	20
2.4 Смета расходов (бюджет)	21
2.5 Опубликование объявлений о закупках	21
2.6 Короткий перечень консультационных фирм	22
2.9 Подготовка и выпуск Приглашения к подаче предложений (ППП).....	24
2.10 Письмо-приглашение (ПП).....	24
2.11 Инструкции консультантам (ИК).....	24

2.12	Контракт	25
2.13	Получение и вскрытие предложений.....	25
2.14	Разъяснение или изменение предложений.....	25
2.15	Оценка предложений: Учет качества и стоимости.....	26
2.16	Оценка качества	26
2.23	Вскрытие финансовых предложений и оценка стоимости.....	29
2.26	Совместная оценка по качеству и стоимости	30
2.27	Переговоры и присуждение контракта.....	30
2.31	Опубликование информации о присуждении контракта.....	32
2.32	Разъяснения Заемщика по результатам отбора.....	32
2.33	Отказ от всех предложений и повторное приглашение.....	32
	III. ПРОЧИЕ МЕТОДЫ ОТБОРА.....	34
3.1	Общие положения.....	34
3.2	Отбор по качеству	34
3.5	Отбор в условиях фиксированного бюджета	35
3.6	Отбор по наименьшей стоимости	36
3.7	Отбор по квалификации консультантов	36
3.8	Внеконкурсный отбор	37
3.12	Использование страновых систем.....	39
3.14	Отбор консультантов по займам, гарантом которых выступает Банк.....	39
3.15	Отбор консультантов особых категорий	39
	IV. ТИПЫ КОНТРАКТОВ И ВАЖНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	42
4.1	Типы контрактов.....	42
4.6	Важные положения.....	44
	V. ОТБОР ИНДИВИДУАЛЬНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ.....	47

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1: РАССМОТРЕНИЕ БАНКОМ РЕШЕНИЙ ОБ ОТБОРЕ
КОНСУЛЬТАНТОВ И ОПУБЛИКОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ О
ПРИСУЖДЕНИИ КОНТРАКТОВ.....50**

1. Разработка графика процесса отбора.....	50
2. Предварительное рассмотрение	50
5. Последующее рассмотрение	53
6. Изменение последующего рассмотрения на предварительное рассмотрение.....	53
7. Опубликование информации о присуждении контрактов.....	53
8. Надлежащее соблюдение политики и процедур Банка в отношении санкций	53

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ИНСТРУКЦИИ КОНСУЛЬТАНТАМ И
ИНФОРМАЦИОННАЯ КАРТА ПРИГЛАШЕНИЯ К ПОДАЧЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ
.....56**

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: РЕКОМЕНДАЦИИ КОНСУЛЬТАНТАМ59

1. Цель	59
2. Ответственность за выбор консультантов.....	59
3. Роль Банка	59
5. Информация о консультационных услугах.....	60
7. Роль Консультантов.....	60
10. Конфиденциальность	61
11. Действия Банка	61
15. Разъяснения Банка по результатам отбора.....	62

Сокращения

CDD	Community driven development	POIC	Развитие, основанное на инициативе сообществ
CQS	Selection Based on Consultants' Qualification	OKK	Отбор по квалификации консультантов
EOI	Expression of Interest	B3	Выражение заинтересованности
FBS	Selection under a Fixed Budget	OYFB	Отбор в условиях фиксированного бюджета
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (World Bank)	MBPP	Международный банк реконструкции и развития (Всемирный банк)
IDA	International Development Agency	MAP	Международная ассоциация развития
IDC	Indefinite Delivery Contract		Контракт с нефиксированными сроками оказания услуг
IFC	International Finance Corporation	MFK	Международная финансовая корпорация
ITC	Instructions to Consultants	IK	Инструкция для консультантов
LCS	Least-Cost Selection	ONC	Отбор по наименьшей стоимости
LOI	Letter of Invitation	PP	Письмо-приглашение
MDTF	Multi Donor Trust Fund	MDTF	Многосторонний донорский трастовый фонд
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency	MIGA	Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям
NGO	Non-government Organization	NPO	Неправительственная организация
PAD	Project Appraisal Document	DOPI	Документ по оценке проекта
PPA	Project Preparation Advance	APP	Аванс, выделенный на подготовку проекта
PPR	Procurement Post Review	PP3	Последующее рассмотрение закупок
PID	Project Information Document	IDPI	Информационный документ о проекте
QBS	Quality-Based Selection	OK	Отбор по качеству
QCBS	Quality- and Cost-Based Selection	OKC	Отбор по качеству и стоимости
REOI	Request for expressions of interest	PB3	Приглашение к выражению заинтересованности
RFP	Request for Proposal	PPP	Приглашение к подаче предложений
SSS	Single-Source Selection	BO	Внеконкурсный отбор
SWAps	Sector-Wide Approaches	OP	Отраслевые подходы
TOR	Terms of Reference	T3	Техническое задание
UN	United Nations	OOH	Организация Объединенных Наций
UNDB	United Nations Development Business	UNDB	Бюллетень ООН "Development Business"

I. ВВЕДЕНИЕ

Цель

1.1 Целью настоящего Руководства является определение политики и процедур Банка в области отбора, заключения контрактов и осуществления контроля за работой консультантов, которые необходимы для проектов, полностью или частично финансируемых за счет займа Международного банка реконструкции и развития (МБРР), кредита или гранта Международной ассоциации развития (МАР)¹, аванса на подготовку проекта, гранта Банка или трастового фонда², распорядителем которых является Банк, а исполнителем – получателем.

1.2 Правовые отношения между Заемщиком и Банком определяются Соглашением о займе, а настоящее Руководство относится к выбору и найму консультантов для проекта в соответствии с положениями Соглашения о займе. Права и обязанности Заемщика³ и Консультанта регулируются не настоящим Руководством или Соглашением о займе; они определяются в соответствии с конкретным выпущенным Заемщиком Приглашением к подаче предложений (ППП)⁴ и положениями контракта, заключенного между Заемщиком и Консультантом. Ни одна сторона, за исключением сторон Соглашения о займе, не получает никаких прав по этому Соглашению и не может претендовать на средства займа.

1.3 Для целей настоящего Руководства термин «консультанты» относится к широкому кругу частных и государственных организаций, включая консалтинговые фирмы, проектно-конструкторские компании, организаторов строительных работ, управляющие компании, агентов по закупкам, организации, оказывающие услуги по техническому осмотру, аудиторов, агентства Организации Объединенных Наций (ООН), а также другие международные организации, инвестиционные и торговые банки, университеты, научно-исследовательские институты, государственные ведомства, неправительственные организации (НПО) и индивидуальных

¹ Требования МБРР и МАР идентичны. Встречающиеся в настоящем Руководстве ссылки на *Банк*, относятся как к *МБРР*, так и к *МАР*, а ссылки на «*займы*» относятся к займам МБРР, равно как и к кредитам или грантам МААР, грантам Банка, трастовым фондам, распорядителем и исполнителем которых является, соответственно, Банк и получатель, и к авансам, выделенным на подготовку проекта (АПП). Ссылки на «*Соглашение о займе*» относятся к юридическому соглашению между Банком и Заемщиком, и могут относиться к соглашению о реализации проекта, заключенному между Банком и агентством по реализации проекта. Ссылки на «*Заемщика*» относятся к получателям займа, кредита, гранта или АПП, которые реализуют проекты, и могут относиться к субзаемщикам или агентствам по реализации проектов.

² В той части, в которой соглашение о таких трастовых фондах или грантах, распорядителем которых является Банк, не противоречит положениям настоящего Руководства в качестве исключения, в том числе в рамках Соглашения о фидуциарных требованиях ООН или Многостороннего донорского трастового фонда в чрезвычайных ситуациях.

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

⁴ См. Приложение 2.

консультантов.⁵ Заемщики Банка используют эти организации в качестве *консультантов* для получения содействия при осуществлении самых разных видов деятельности – таких, как разработка рекомендаций в области экономической политики, проведение институциональных реформ, менеджмент, проектно-конструкторские услуги, надзор за выполнением строительных работ, финансовые услуги, услуги по осуществлению закупок, социологические и экологические исследования, определение, подготовка и реализация проектов - в целях расширения возможностей Заемщиков в этих областях.

Общие положения

1.4 Заемщик несет ответственность за подготовку и реализацию проекта, и, следовательно, за отбор Консультанта, а также присуждение контракта и последующее ведение дел по этому контракту. Со своей стороны Банк, в соответствии со Статьями Соглашения (Статьи Соглашения Всемирного банка, Статья III, Раздел 5(b); и Статьями Соглашения МАР, Статья V, Раздел 1(g)), обязан “обеспечить, чтобы средства любого займа использовались исключительно на цели, для достижения которых выделен заем, уделяя должное внимание соображениям экономичности и эффективности, и безотносительно политических или иных неэкономических воздействий или соображений ” и внедрил детализированные процедуры для этой цели. Притом, что конкретные правила и процедуры, подлежащие применению при найме консультантов, зависят от конкретных обстоятельств, существует пять основных положений, определяющих политику Банка в процессе отбора:

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

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

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

отбора для всех случаев, и поэтому в Разделе III описаны другие методы отбора, а также обстоятельства, в которых их применение более целесообразно.

1.6 Конкретные методы отбора консультантов для определенного проекта, определяются в Соглашении о займе. Конкретные контракты, подлежащие финансированию по этому проекту, а также методы их отбора, соответствующие положениям Соглашения о займе, должны быть оговорены в Плане закупок, как указано в пункте 1.25 настоящего Руководства.

Сфера применения Руководства

1.7 Консультационные услуги, на которые распространяется настоящее Руководство, носят интеллектуальный и рекомендательный характер. Настоящее Руководство не распространяется на другие виды услуг, в составе которых преобладают физические работы и для которых проведение конкурсных торгов и заключение контракта осуществляются на основании достижения измеряемых физических результатов, и для которых могут быть четко определены и последовательно применяться стандарты качества работ, такие как разведывательное бурение, аэрофотосъемка, получение спутниковых изображений, топографическая съемка и аналогичные работы, а также строительство объектов, производство товаров и эксплуатация и техническое обслуживание сооружений или установок⁶.

1.8 Описанные в настоящем Руководстве принципы, правила и процедуры относятся ко всем контрактам на консультационные услуги, полностью или частично финансируемые за счет займов Банка⁷. Положения, изложенные в Разделе I, относятся ко всем другим разделам настоящего Руководства. При закупке консультационных услуг, которые не финансируются из вышеуказанных источников, но включены в описание проекта согласно Соглашению о займе, Заемщик может применять другие правила и процедуры. В этих случаях Банк должен убедиться в том, что (а) в результате применения этих процедур будут выполнены обязательства Заемщика по реализации проекта с должным усердием и эффективностью и будут отобраны консультанты, обладающие требуемой квалификацией, (б) отобранный Консультант выполнит задание в соответствии с согласованным графиком, и (с) объем услуг отвечает потребностям проекта.

⁶ Конкурсные торги и заключение контрактов на последний вид услуг проводятся на основании достижения измеряемых физических результатов; закупки этих услуг осуществляются в соответствии с Руководством «Закупки товаров, работ и неконсультационных услуг по займам МБРР и кредитам и грантам МАР», которое в настоящем документе именуется «Руководство по закупкам».

⁷ Это включает отбор консультантов организацией по закупкам или руководителем строительства, нанятым Заемщиком согласно положениям пункта 3.17 настоящего Руководства. Банк может дать согласие на использование системы государственных закупок, действующей в стране Заемщика - упоминаемой как Использование страновой системы - для отбора консультантов (включая индивидуальных консультантов) в соответствии с положениями пункта 3.12 настоящего Руководства. В этих случаях в Соглашении о займе между Заемщиком и Банком должны быть изложены действующие процедуры Заемщика по отбору консультантов, а также применение положения Раздела I и любых других разделов настоящего Руководства, которые Банк может счесть уместными.

Конфликт интересов

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

- (а) Конфликт между консультационной деятельностью и закупкой товаров, выполнением работ или оказанием неконсультационных услуг (т.е. услуг, не относящихся к консультационным услугам, оговоренным в данном Руководстве⁸): Фирма, привлеченная Заемщиком для поставки товаров, выполнения работ либо оказания неконсультационных услуг в рамках какого-либо проекта или любая дочерняя компания, которая напрямую или опосредованно контролирует, контролируется или имеет общую контролируемую организацию с данной фирмой, теряет право на предоставление консультационных услуг, являющихся следствием или напрямую связанных с теми же товарами, работами или неконсультационными услугами. И наоборот, фирма, нанятая для предоставления консультационных услуг в целях подготовки (до вступления Займа в силу) или реализации какого-либо проекта, и любая дочерняя компания, которая напрямую или опосредованно контролирует, контролируется или имеет общую контролируемую организацию с данной фирмой, теряет право на последующую поставку товаров, выполнение работ или оказание услуг (за исключением консультационных услуг, оговоренных в данном Руководстве), которые являются следствием или напрямую связаны с оказываемыми этой фирмой консультационными услугами в целях вышеуказанных подготовки или реализации проекта. Данное положение не распространяется на различные фирмы (консультантов, подрядчиков или поставщиков), которые совместно исполняют обязательства подрядчика согласно контракту, предусматривающему сдачу объекта «под ключ», проектно-конструкторские услуги и выполнение строительных работ.
- (б) Противоречия в консультационных заданиях: Ни консультанты (в том числе их сотрудники и субконсультанты), ни любая дочерняя компания, которая напрямую или опосредованно контролирует, контролируется или имеет общую контролируемую организацию с данной фирмой, не может быть нанята для выполнения какого-либо задания, которое по своему характеру может противоречить какому-либо иному заданию, имеющемуся у этих консультантов. Например, консультанты, оказывающие заказчику содействие в приватизации государственных активов, не могут ни покупать эти активы, ни консультировать

⁸ См. пункт 1.7. настоящего Руководства.

покупателей этих активов. Аналогичным образом, консультанты, нанятые для подготовки технического задания (ТЗ), не могут быть наняты для выполнения данного задания.

- (с) Отношения с сотрудниками Заемщика: Консультанты (в том числе их эксперты и другие сотрудники и субконсультанты), имеющие тесные деловые или родственные связи с одним из специалистов Заемщика (или агентства по реализации проекта или получателя части средств займа), который прямо или косвенно вовлечен в любую часть (i) подготовки технического задания на выполнение работ, (ii) отбора консультанта для выполнения контракта, или (iii) надзора за выполнением такого контракта, не могут получить такой контракт, если конфликт, вытекающий из таких связей, не был решен приемлемым для Банка способом в течение процесса отбора и заключения контракта.
- (d) Консультант подает только одно предложение либо самостоятельно, либо как партнер в составе совместного предприятия в рамках другого предложения. Если консультант, в том числе партнер в составе совместного предприятия, подает или участвует более, чем в одном предложении, все такие предложения подлежат дисквалификации. Это, однако, не запрещает консультационной фирме участвовать в качестве субконсультанта или индивидуальному консультанту участвовать в качестве члена группы более, чем в одном предложении, когда это обосновано обстоятельствами и допускается согласно Приглашению к подаче предложений.

Преимущество в условиях недобросовестной конкуренции

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

Право на участие в торгах

1.11 В целях поощрения конкуренции Банк принимает предложение консультантов (компаний и частных лиц) из всех стран об оказании консультационных услуг в рамках финансируемых Банком проектов⁹. Любые условия участия в конкурсе должны иметь только те ограничения, которые по существу гарантируют способность фирмы выполнить данный контракт.

1.12 В связи с любым контрактом, который полностью или частично финансируется из средства займа Банка, Банк не разрешает Заемщику отказывать во включении в краткий перечень или участия в процедуре отбора или в присуждении контракта

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

консультанту по основаниям, не имеющим отношения к: (i) его способности и ресурсам, необходимым для успешного выполнения контракта; или (ii) ситуациям, когда имеет место конфликт интересов согласно пункту 1.9 выше.

1.13 В качестве исключения по вышеупомянутым пунктам 1.11 и 1.12:

- (a) Консультанты могут быть не допущены к торгам, если (i) законодательство или официальный нормативный акт запрещает стране Заемщика поддерживать со страной Консультанта коммерческие отношения, при условии, что Банк убедится в том, что такое недопущение к торгам не препятствует действенной конкуренции в целях приобретения необходимых консультационных услуг, или (ii) в исполнение решения Совета Безопасности Организации Объединенных Наций, принятого в соответствии с Главой VII Устава ООН, страна Заемщика запрещает осуществление каких-либо платежей каким-либо государствам, физическим или юридическим лицам. Если страна Заемщика запрещает проведение платежей какой-либо отдельной фирме или за конкретные товары, в выполнение такого требования эта фирма может быть отстранена от участия в торгах.
- (b) Государственные предприятия или учреждения в стране Заемщика могут принимать участие в торгах только в том случае, если они могут доказать, что они (i) обладают юридической и финансовой независимостью, (ii) осуществляют свою деятельность в рамках коммерческого права и (iii) являются независимыми от Заемщика или Субзаемщика¹⁰.
- (c) В качестве исключения к пункту (b), в том случае, если услуги государственных университетов или научно-исследовательских центров или иных организаций в стране Заемщика являются уникальными и исключительными по своему характеру, в том числе ввиду отсутствия приемлемой альтернативной организации в частном секторе, и их участие является необходимым для реализации проекта, Банк может в индивидуальном порядке дать согласие на наем этих учреждений. Также в индивидуальном порядке может рассматриваться заключение финансируемых Банком контрактов с преподавателями университетов и учеными научно-исследовательских институтов.
- (d) Государственные служащие всех уровней в стране Заемщика могут быть наняты по контрактам на оказание консультационных услуг в стране Заемщика либо как частные лица, либо в составе группы экспертов, предложенной консультационной фирмой, при условии, если такой наем не противоречит другому виду занятости или другим законам и нормативным правовым актам или политике страны Заемщика и если они (i) находятся в неоплачиваемом отпуске, вышли в отставку или на пенсию; (ii) не были наняты агентством, в котором они работают,

¹⁰ Для получения права участия в торгах, государственное предприятие или организация должны представить приемлемые для Банка свидетельства в форме соответствующих документов, включая Устав и иную информацию, которая может быть запрошена Банком, подтверждающие, что данное предприятие или организация: (i) является юридическим лицом, не зависимым от Правительства; (ii) в настоящее время не получает каких-либо субсидий или бюджетной поддержки; (iii) осуществляет деятельность в качестве коммерческого предприятия и, помимо прочего, не обязано передавать дополнительные доходы в распоряжение Правительства, может приобретать права и обязательства, осуществлять заимствования и нести ответственность за погашение своих долговых обязательств, и может быть объявлено несостоятельным; и (iv) не участвует в торгах на получение контракта, присуждаемого департаментом или агентством Правительства, которые, согласно действующим законодательным или нормативным правовым актам, ведают или являются надзорным органом предприятия или имеют возможность оказывать влияние или контролировать предприятие или организацию.

непосредственно перед выходом в неоплачиваемый отпуск, в отставку или на пенсию¹¹; и (iii) их наем на работу не вызовет конфликта интересов (см. пункт 1.9).

- (е) Фирма или частное лицо, в отношении которых Банк применяет санкции согласно подпункту (d) пункта 1.23 настоящего Руководства или в соответствии с положениями антикоррупционной политики Группы Всемирного банка и процедурами применения санкций¹², не будет иметь прав на присуждение финансируемого Банком контракта, или на получение финансовой или иной выгоды по финансируемому Банком контракту, на протяжении установленного Банком периода времени.

Предварительное заключение контрактов и ретроактивное финансирование

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

Объединения консультантов

1.15 Консультанты могут объединяться друг с другом в форме совместного предприятия или субподряда на оказание консультационных услуг для расширения соответствующих областей знаний, повышения степени технического соответствия их предложений и формирования более широкого состава экспертов, обеспечения более качественных подходов и методологий и, в некоторых случаях, предложения более

¹¹ В случае выхода в отставку или на пенсию, в течение периода не менее шести месяцев или периода, установленного положениями законодательства в отношении государственных служащих в стране Заемщика, в зависимости от того, какой из них является более продолжительным. Преподаватели или сотрудники и эксперты в специализированных областях, работающие в университетах, учреждениях образования и научно-исследовательских институтах, могут привлекаться на контрактной основе в индивидуальном порядке на условиях неполной занятости при условии, что они являлись штатными сотрудниками своих учреждений в течение года или более длительного времени до заключения контракта и что такой наем обоснован необходимостью оказания соответствующих услуг.

¹² В целях данного подпункта положения соответствующей антикоррупционной политики Группы Всемирного банка изложены в «Руководстве по предотвращению и пресечению мошенничества и коррупции при реализации проектов, финансируемых за счет займов МБРР и кредитов и грантов МАР», а также в «Руководстве для операций МФК, МИГА и гарантийных транзакций Всемирного банка по борьбе с коррупцией». Процедуры применения санкций Всемирного банка публикуются на официальном сайте Всемирного банка.

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

Надзор, содействие и контроль со стороны Банка

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

1.17. В исключительных случаях, когда Заемщик не имеет возможности составить краткий или длинный перечень и в ответ на его письменный запрос, Банк может помочь Заемщику в составлении кратких¹³ или длинных¹⁴ перечней фирм, которые, как предполагает Банк, способны выполнить задание. Факт предоставления таких перечней не означает утверждение этих консультантов. Заемщик продолжает нести ответственность за подтверждение правомочности и квалификации фирм, включенных в перечни, и может вычеркнуть или добавить любого участника по своему усмотрению; тем не менее, перед выпуском ППП Заемщик должен предоставить в Банк на согласование окончательный вариант краткого перечня.

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

¹³ Краткий перечень: см. пункты 2.6, 2.7 и 2.8.

¹⁴ Длинный перечень: предварительный перечень потенциальных фирм-участников, из которых будет составлен краткий перечень.

Закупки, осуществленные с нарушением установленных процедур

1.19 Банк не финансирует расходы, предусмотренные контрактом на оказание консультационных услуг, если Банк придет к выводу о том, что такой контракт: (а) не был заключен в соответствии с согласованными положениями Соглашения о займе и доработанными в Плана закупок¹⁵, согласованном Банком (б) не мог быть присужден консультанту, который в противном случае был бы признан победившим участником торгов, по причине преднамеренной волокиты или иных действий Заемщика, в результате которых возникли неоправданные задержки или победившее предложение более не имеется в наличии, или же ошибочного отклонения какого-либо предложения; или (в) предполагает участие представителя Заемщика или получателя любой части Займа, замешанного к мошенничеству или коррупции согласно пункту 1.23 (с). В этих случаях, в рамках предварительного или последующего рассмотрения, Банк объявляет о том, что закупки были проведены с нарушением установленных процедур, а политика Банка требует аннулирования той части займа, которая была выделена для оплаты услуг, закупленных с нарушением установленных процедур. Кроме того, Банк может применять и другие санкции, предусмотренные Соглашением о займе. Даже если контракт присужден после согласования Банком, Банк все равно может объявить о том, что закупки были проведены с нарушением установленных процедур и в полном объеме применить политику и санкции вне зависимости от того, закрыт Заем или нет, если Банк придет к выводу о том, что санкционирование произведено на основании неполной, неточной или дезориентирующей информации, предоставленной Заемщиком, или о том, что сроки и условия контракта были по существу изменены без санкционирования Банка.

Ссылки на Банк

1.20 При ссылке на Банк в ППП и контрактной документации Заемщик должен придерживаться следующих текстовых формулировок:¹⁶

“[Наименование Заемщика] получил [или подал заявку на получение] [заем] от [Международного банка реконструкции и развития] (Банка) на сумму, эквивалентную _____ долларам США в счет стоимости [название проекта] и намерен использовать часть средств этого [займа] для проведения соответствующих платежей по настоящему Контракту. Банк будет производить платежи только по запросу [наименование Заемщика или имя назначенного им лица] после их утверждения Банком и только в полном соответствии со всеми положениями и условиями Соглашения о [займе]. Соглашение о [займе] запрещает снятие средств со счета [займа] для осуществления платежей физическим или юридическим лицам, или для оплаты импорта товаров, если, по сведениям Банка, таковые платежи или импорт запрещены решением Совета безопасности ООН, принятым в соответствии с Главой VII Устава ООН. Ни одна сторона, за исключением [наименование Заемщика], не получает каких-либо прав по Соглашению о [займе] и не может претендовать на средства [займа]”.

¹⁵ См. пункт 1.25

¹⁶ В соответствующих случаях заменить на кредит МАР, грант, или трастовый фонд

Подготовка кадров или передача знаний

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

Язык

1.22 ППП и конкурсные предложения должны быть составлены, по выбору Заемщика, на одном из следующих языков: английском, французском или испанском. Кроме одного из упомянутых языков, Заемщик может выдать переводные версии указанных документов на другом языке, которым должен быть либо: (i) государственный язык страны Заемщика; или (ii) на языке, который широко используется в коммерческих операциях в стране Заемщика (здесь и далее именуемом государственный язык)¹⁷. Если в краткий перечень включены исключительно национальные консультанты согласно пункту 2.7, Банк может дать согласие на составление ППП только на государственном языке. Если ППП и тендерные документы составлены на двух языках, консультантам разрешается подавать предложения на любом из этих двух языков. В таком случае контракт, подписанный с консультантом, выигравшим конкурс, всегда составляется на том языке, на котором было подано предложение, и в этом случае этот язык должен определять контрактные отношения между Заемщиком и консультантом. Если контракт подписан на государственном языке, Заемщик должен предоставить Банку точный перевод контракта на английский, французский или испанский языки при представлении оригинала контракта согласно Приложению I. От консультантов не требуется и им не разрешается подписывать контракты более, чем на одном языке.

Мошенничество и коррупция

1.23 Политика Банка требует, чтобы Заемщики (включая получателей займов Банка), равно как и консультанты и их агенты (заявленные и незаявленные), субподрядчики, субконсультанты, поставщики товаров и услуг и все их сотрудники соблюдали самые строгие нормы этики в процессе конкурсного отбора и заключения контрактов, финансируемых Банком¹⁸ В исполнение этой политики, Банк:

¹⁷ Используемый язык должен быть приемлемым для Банка. Заемщик несет полную ответственность за правильность перевода документов на государственный язык. В случае каких-либо расхождений с документами на английском, французском или испанском языках, текст на этих языках имеет преимущественную силу. Если в стране Заемщика используется несколько государственных языков, и если национальное законодательство требует подготовки официальных документов на всех государственных языках, Заемщик использует один национальный язык для составления ППП и может подготовить переводные версии на других языках.

¹⁸ В данном контексте любое действие, предпринятое консультантом или любым из его сотрудников, или его агентами, или его субконсультантами, субподрядчиками, поставщиками товаров и услуг и/или их

- (a) для целей настоящего положения, дает изложенные далее определения следующим терминам:
- (i) «коррупция» означает предложение, вручение, получение или требование (прямое или опосредованное) каких-либо ценностей в целях неправомерного влияния на действия другой стороны¹⁹;
 - (ii) «мошенничество» означает любые действия или упущения, включая искажение фактов, в целях намеренного или безответственного введения в заблуждение или попытки ввести в заблуждение, какую-либо сторону для получения финансовых или иных выгод, или уклонения от выполнения обязательств²⁰;
 - (iii) «сговор» означает договоренность между двумя и более сторонами, направленная на достижение неправомерной цели, включая неправомерное влияние на действия другой стороны²¹;
 - (iv) «принуждение» означает причинение ущерба или вреда или угрозу причинения ущерба или вреда, прямо или косвенно, любой стороне или имуществу стороны с целью неправомерного влияния на действия этой стороны²²;
 - (v) «препятствующие действия» означают
 - (aa) сознательное уничтожение, фальсификацию, подмену или сокрытие сведений, имеющих существенное значение для расследования, или предоставление ложных сведений лицам, проводящим расследование, с целью существенно воспрепятствовать расследованию Банком фактов обвинения в коррупции, мошенничестве, принуждении или сговоре; и/или угрозе, вынуждении или запугивании какой-либо стороны с целью воспрепятствовать разглашению этой стороной имеющихся у нее сведений, имеющих отношение к расследованию, или проведению расследования, или
 - (bb) действия, направленные на создание существенных препятствий для осуществления Банком его прав на проведение инспекций и аудита, оговоренных в пункте 1.22 (e) ниже.

сотрудниками, в целях воздействия на процесс конкурсного отбора или заключения контракта в целях получения не полагающихся им выгод, является неправомерным.

¹⁹ В целях настоящего подпункта, термин «другая сторона» означает должностное лицо, действия которого связаны с процессом отбора или заключением контракта. В этой связи термин «должностное лицо» также относится к персоналу Всемирного банка и сотрудникам других организаций, принимающих или изучающих решения об отборе консультантов.

²⁰ В целях настоящего подпункта, термин «сторона» означает должностное лицо; термины «выгода» и «обязательства» относятся к процессу отбора или заключению контракта; а фраза «действие или упущение» относится к влиянию на процесс отбора или заключения контракта.

²¹ В целях настоящего подпункта, термин «сторона» означает участников процесса закупок или отбора (включая должностных лиц), пытающихся либо самостоятельно, либо через другое лицо или организацию, не участвующих в процессе закупок или отбора, создать видимость конкуренции или установить контрактные цены на искусственном, не конкурентном уровне, или на преимущественном уровне относительно цен других конкурсных предложений или других условий.

²² В целях настоящего подпункта, термин «сторона» означает участника процесса отбора или заключения контракта.

- (b) отклонит предложение для присуждения контракта, если он придет к выводу о том, что рекомендованный для присуждения контракта консультант или какой-либо из его сотрудников, или его агентов, или его субконсультантов, субподрядчиков, поставщиков товаров и услуг и/или их сотрудники, были замешаны, напрямую или опосредованно, в коррупции, мошенничестве, сговоре, принуждении либо в создании препятствий в процессе проведения конкурса на присуждение данного контракта;
- (c) объявит о проведении закупок с нарушением установленных процедур и аннулирует ту часть займа, которая выделена на финансирование контракта, если в любое время Банк придет к выводу о том, что представители Заемщика или получателя любой части Займа замешаны в коррупции, мошенничестве, сговоре или принуждении в процессе отбора или выполнения данного контракта и, при этом, Заемщик не предпринял своевременных, адекватных и приемлемых для Банка мер, по своевременной борьбе с такими проявлениями, в том числе своевременно не информировал Банк в тот момент, когда такие факты стали известны Заемщику;
- (d) предъявит в любой момент времени санкции фирме или частному лицу в соответствии с положениями приоритетных процедур применения санкций²³, включая публичное объявление о лишении такой фирмы или частного лица на неограниченное время, либо на определенный срок (i) права на присуждение финансируемого Банком контракта, и (ii) права быть назначенным²⁴ в качестве субконсультанта, поставщика товаров или услуг другой правомочной фирмы, которой присуждается финансируемый Банком контракт;
- (e) будет иметь право на предъявление требования о том, чтобы в ППП и контракты, финансируемые за счет займов Банка, было включено положение, требующее от консультантов, их агентов, сотрудников, субконсультантов, субподрядчиков, поставщиков товаров и услуг, согласия на проверку Банком всех их счетов, отчетности и иной документации, связанной с подачей предложений и выполнением контрактов, а также на проведение проверок аудиторами, назначенными Банком; и
- (f) потребует, чтобы в том, случае, если Заемщик выбирает агентство Организации Объединенных Наций (ООН) для оказания технической помощи в соответствии с пунктом 3.15 Соглашения, заключенного между Заемщиком и Агентством ООН,

²³ Фирма или частное лицо могут быть объявлены неправомочными для присуждения контракта, финансируемого Банком, (i) по результатам завершения рассмотрения вопроса о введении санкций Банка в соответствии с процедурами санкций, включая, помимо прочего, перекрестное лишение права на участие по согласованию с другими международными финансовыми организациями, в том числе многосторонними банками развития, а также посредством применения корпоративных административных санкций группы Всемирного банка применительно к закупкам в связи с мошенничеством и коррупцией; и (ii) в результате временного приостановления или досрочного временного приостановления в связи с рассматриваемым вопросом о введении санкций. См. ссылку 12 и пункт 8 Приложения 1 к настоящему Руководству.

²⁴ Назначенным субконсультантом, поставщиком товаров или услуг является тот, который был (i) включен консультантом в конкурсное предложение, поскольку он обладает специфическим и важным опытом и ноу-хау, которые учитываются при технической оценке предложения консультанта по оказанию конкретных услуг; или (ii) назначен Заемщиком

вышеприведенные положения пункта 1.23 касательно санкций в связи с мошенничеством или коррупцией применяются в полном объеме к консультантам и их субконсультантам, поставщикам товаров и услуг, субподрядчикам и их сотрудникам, подписавшим контракты с агентством ООН. В качестве исключения из вышеприведенного, положения подпунктов 1.23(d) и (e) не распространяются на агентство ООН и его сотрудников, и положения подпункта 1.23(e) не распространяются на контракты, заключенные между агентством ООН и его поставщиками товаров и услуг. В этих случаях агентства ООН применяют собственные правила и регламенты для расследования обвинений в мошенничестве и коррупции согласно таким положениям и условиям, которые могут быть согласованы Банком и агентством ООН, включая обязательство по периодическому информированию Банка о принятых решениях и предпринятых действиях. Банк оставляет за собой право требовать от Заемщика выполнения санкций, таких как приостановление или прекращение. Агентства ООН сверяются с перечнем фирм и частных лиц, участие которых объявлено Банком приостановленным или неправомочным. В случае подписания агентством ООН контракта или платежного получения с фирмой или частным лицом, участие которых объявлено Банком приостановленным или неправомочным, Банк не будет финансировать соответствующие расходы и применит другие санкции, в зависимости от обстоятельств.

1.24 При заключении специальной договоренности с Банком, Заемщик может внести в ППП по контрактам, финансируемым Банком, положение, обязывающее консультанта включить в свое предложение обязательство по соблюдению, в процессе конкурсного отбора и заключения контракта, законодательных актов страны по противодействию мошенничеству и коррупции (включая взяточничество), указанных в ППП²⁵. Банк примет введение такого требования по просьбе страны-Заемщика, если условия такого обязательства будут удовлетворительными для Банка.

²⁵ Например, такое обязательство может быть сформулировано следующим образом: “Мы обязуемся в процессе конкурсного отбора на получение вышеуказанного контракта (и, в случае присуждения нам контракта, при его заключении) соблюдать действующие в стране Заказчика законы по противодействию мошенничеству и коррупции, согласно перечня законов, указанных Заказчиком в ППП по данному контракту”.

План закупок

1.25 Подготовка реалистичного Плана закупок²⁶ для проекта имеет важнейшее значение для его успешного мониторинга и реализации. В качестве составной части подготовки проекта, Заемщик должен подготовить предварительный План закупок, который, однако, является условным, с охватом всех компонентов проекта. Как минимум, Заемщик должен подготовить детализированный и комплексный План закупок, включающий все контракты, для выполнения которых отбор фирм и индивидуальных консультантов должен быть осуществлен в течение первых 18 (восемнадцати) месяцев реализации проекта. Договоренность с Банком должна быть достигнута не позднее, чем во время переговоров по Займу. Заемщик должен обновлять План закупок на протяжении всего периода выполнения проекта как минимум ежегодно посредством включения контрактов, которые присуждены ранее или по которым конкурсный отбор должен быть проведен в течение следующих 12 (двенадцати) месяцев. Все Планы закупок, их обновленные или измененные варианты подлежат предварительному рассмотрению²⁷ и согласованию Банком до начала их выполнения. Банк организует размещение на своем электронном портале общего доступа согласованный первоначальный План закупок и все последующие обновленные версии по мере их согласования.

²⁶ В Плане закупок, включая обновленные версии, должны быть изложены, как минимум (i) краткое описание консультационных услуг, необходимых для реализации проекта, по которым приглашения к подаче предложений должны быть размещены в течение соответствующего периода; (ii) предлагаемые методы отбора услуг консультантов, предусмотренные в Соглашении о Займе; (iii) требования о рассмотрении предложений Банком и пороговые суммы контрактов; и (iv) сроки основных процедур отбора и любая другая информация, которую может обоснованно потребовать Банк. Для проектов или их компонентов, в основе которых лежит принцип инициативы, такие как проекты, иницируемые сообществами, отраслевыми подходами и т.д., для которых конкретные контракты или сроки не могут быть определены заранее, приемлемый формат Плана закупок должен быть согласован с Банком в целях мониторинга и осуществления процедур отбора услуг консультантов. Если проект предполагает закупку товаров, работ и неконсультационных услуг, в Плане закупок должны быть также изложены методы их закупок в соответствии с *Руководством по закупке товаров, работ и неконсультационных услуг Заемщиками Всемирного банка по займам МБРР и кредитам и грантам МАР*.

²⁷ См. Приложение 1.

II. ОТБОР ПО КАЧЕСТВУ И СТОИМОСТИ (ОКС)

Процесс отбора

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

2.2 Процесс отбора состоит из следующих этапов:

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

Техническое задание (ТЗ)

2.3 Заемщик несет ответственность за подготовку ТЗ на оказание услуг. ТЗ составляется физическим или юридическим лицом (лицами), которые специализируются в области таких услуг. Объем описанных в ТЗ услуг, должен соответствовать имеющемуся бюджету. В ТЗ должны быть четко определены цели, задачи и объем услуг и представлена справочная информация (в том числе перечень

соответствующих исследований, проведенных на данный момент, и базовые данные), чтобы облегчить консультантам подготовку предложений. Если целью является передача знаний или обучение, это должно быть конкретно указано наряду с подробной информацией о количестве сотрудников, которые должны пройти обучение, и т.п., чтобы консультанты смогли оценить требуемый объем ресурсов. В ТЗ должны быть перечислены услуги и исследования, необходимые для выполнения работы, а также предполагаемые итоговые документы (например, доклады, данные, карты, отчеты об исследованиях). Однако для того, чтобы консультанты, участвующие в конкурсе, могли предложить свои собственные методики и кадровую политику, ТЗ не должно быть излишне детализированным и категоричным. Следует поощрять комментарии фирм к ТЗ, которые они могут включать в свои предложения. В ТЗ должны быть четко определены соответствующие обязанности Заемщика и консультантов.

Смета расходов (бюджет)

2.4 Подготовка хорошо продуманной сметы расходов имеет важнейшее значение для резервирования реалистичных бюджетных ресурсов. Смета расходов должна основываться на составленной Заемщиком оценке ресурсов, необходимых для выполнения задания: рабочее время экспертов, организационно-техническая поддержка, а также материально-технические ресурсы (например, транспортные средства, лабораторное оборудование). Расходы должны быть разделены на две широкие категории: (а) плата за услуги или вознаграждение (в зависимости от типа контракта), и (б) возмещаемые расходы, которые далее подразделяются на зарубежные и местные расходы. Стоимость рабочего времени экспертов рассчитывается исходя из реалистичной оценки требуемого опыта международных и местных экспертов. В ППП указывается предполагаемый объем рабочего времени экспертов или оценочная общая стоимость контракта, а не детализированная смета расходов, например плата за услуги.

Опубликование объявлений о закупках

2.5 Для всех проектов Заемщику требуется подготовить и представить в Банк проект Общего извещения о Закупках. Банк организует его публикацию в электронном бюллетене ООН *Development Business online (UNDB online)* и на своем электронном портале общего доступа.²⁸ Для того чтобы получить от фирм выражение их заинтересованности, Заемщик должен включить перечень предполагаемых заданий в общее извещение о закупках, разместить объявление с запросом о выражении заинтересованности к каждому контракту для консалтинговых фирм в национальном бюллетене, при условии его широкого тиража, или, как минимум, в одной национальной газете или общегосударственном техническом или финансовом издании страны Заемщика или на сайте в Интернете, находящемся в бесплатном национальном или международном доступе на английском, французском или испанском языках.²⁹ Кроме этого, объявление о закупке контрактов, стоимость

²⁸ UNDB издается ООН. Информацию о подписке можно получить по адресу: Development Business, United Nations, GCPD Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Веб-сайт: www.devbusiness.com; электронная почта: dbsubscribe@un.org); адрес электронного портала Всемирного банка для общего доступа - <http://www.worldbank.org>.

²⁹ Кроме того, по усмотрению Заемщика, на государственном языке в соответствии с пунктом 1.22.

которых может превысить US\$ 300 000, должно быть размещено в бюллетене ООН «UNDB online»³⁰. В этих случаях Заемщики могут также разместить объявление с запросом о выражении заинтересованности в международной газете или техническом или финансовом издании. Запрашиваемая информация должна быть минимально необходимой для вынесения суждения о приемлемости фирмы и, в то же время, не слишком сложной, чтобы у консультантов не пропало стремление к выражению заинтересованности. Запрос о выражении заинтересованности должен, как минимум, содержать следующую информацию касательно задания: требуемый уровень квалификации и опыта фирмы, но не биографические данные индивидуальных экспертов; критерии включения в краткий перечень и положения о конфликте интересов. Для получения ответов следует отвести достаточное время – не менее 14 дней с момента размещения объявления в бюллетене «UNDB online», прежде чем можно будет начать составление краткого перечня. Ответа на приглашение к выражению заинтересованности, поступивший позднее установленного срока, не должен являться основанием для его отклонения, если только Заемщик уже не составил краткий перечень на основании полученных выражений заинтересованности, соответствующих условиям, перечисленным далее в пункте 2.6. Банк организует одновременное размещение всех предложений к выражению заинтересованности, подготовленных и представленных Заемщиками, на электронном портале Банка для общего доступа.

Краткий перечень консультантов

2.6 Заемщик отвечает за подготовку кратких перечней. В первую очередь Заемщик должен рассматривать кандидатуры тех фирм, которые выразили заинтересованность и обладают соответствующей квалификацией. В краткие перечни должны входить шесть фирм, представляющие различные географические регионы, при этом (i) в перечне должно быть не более двух фирм из одной страны, за исключением случаев, когда не выявлены другие правомочные фирмы с целью обеспечения соответствия данному требованию³¹; и (ii) как минимум одна фирма из какой-либо развивающейся страны, за исключением случаев, когда правомочные фирмы в развивающихся странах не выявлены. В случае, когда любое из вышеуказанных требований не может быть соблюдено исходя из поступивших выражений заинтересованности, Заемщик может напрямую обратиться к правомочным фирмам с предложением выразить заинтересованность на основании имеющейся у него информации о таких фирмах или же запросить содействие Банка согласно положениям пункта 1.17. В качестве исключения Банк может согласиться с кратким перечнем, в состав которого входит меньшее число фирм, в случае когда отсутствует возможность выявить достаточное количество правомочных фирм или если объем контракта или характер услуг делает

³⁰ В исключительных случаях, когда Банк дает согласие на включение в краткий перечень только национальных консультантов, Банк может разрешить Заемщику не размещать на портале *UNDB on line* объявления о проведении тендера на присуждение контрактов, стоимость которых превышает 300,000 долларов США.

Пороговые значения в долларах США, указываемые в настоящем Руководстве, включают все налоги и пошлины, если применимо.

³¹ Для целей составления краткого перечня национальная принадлежность фирмы определяется по стране, в которой она зарегистрирована как компания или корпорация, а в случае с совместным предприятием - по национальной принадлежности фирмы, являющейся ведущим партнером в составе совместного предприятия.

нецелесообразным проведение более широкого конкурса. После согласования Банком краткого перечня, Заемщик не должен изменять без одобрения Банка. Заемщик направляет окончательный вариант краткого перечня фирмам, выразившим заинтересованность, а также, а также любым иным фирмам или организациям, направившим соответствующий запрос.

2.7 Краткий перечень может целиком состоять из национальных консультантов (фирм, зарегистрированных в данной стране в качестве как компаний или корпораций) в тех случаях, если объем задания не превышает предельного значения (предельных значений), установленного (установленных) в утвержденном Банком Плане закупок³², существует достаточное количество соответствующих условиям национальных компаний для составления краткого перечня фирм, предлагающих конкурентные цены, и когда конкурсные торги с участием иностранных консультантов, по имеющимся данным, не являются оправданными или если иностранные консультанты не выразили заинтересованность. Те же предельные суммы будут использованы в кредитных операциях банка, обеспечивающих Отраслевые подходы (ОП)³³ (в которых средства правительства и/или доноров объединяются в общий фонд) в качестве пороговой величины, ниже которой краткие перечни будут состояться исключительно из национальных фирм, отобранных в рамках согласованных с Банком процедур. При этом, если иностранные фирмы проявляют заинтересованность, их заявки должны быть рассмотрены.

2.8 Краткий перечень, как правило, должен включать консультантов из одной категории, которые имеют аналогичные цели в бизнесе, профессиональные возможности, опыт и сферу деятельности, и которые выполняют задания аналогичного характера и сложности. Государственные предприятия или организации и некоммерческие организации (НПО, университеты, агентства ООН и т.д.), как правило, не должны включаться в один и тот же краткий перечень с частными фирмами за исключением случаев, когда они осуществляют деятельность в качестве коммерческих субъектов, отвечающих требованиям пункта 1.13 (b) настоящего Руководства. При использовании смешанного принципа, отбор, как правило, должен производиться на основе метода отбора по качеству (ОК) или Отбора по квалификации консультантов (ОКК) (для небольших заданий)³⁴. Краткий перечень не должен включать

³² Предельные значения в долларах США должны определяться для каждого конкретного случая с учетом характера проекта, возможностей национальных консультантов, а также сложности заданий. Предельное значение (предельные значения), как правило, не должны превышать сумму, установленную в Страновом оценочном докладе о закупках (СОДЗ) для страны заемщика или в аналогичных оценках, проводимых Банком. Предельные значения в долларах США для каждой заимствующей страны размещаются на электронном портале Банка для общего пользования.

Банк может дать согласие, если таковое будет запрошено Заемщиком, на включение в ППП для каждого такого задания положения о неправомерности участия в финансируемых Банком программах фирмы страны Заемщика, в отношении которой введен запрет на присуждение контракта соответствующим судебным органом и в соответствии с соответствующим законодательством страны Заемщика при условии, что Банк придет к выводу о том, что такая фирма замешана в мошенничестве или коррупции и что в отношении фирмы осуществляется надлежащая правовая процедура в рамках судопроизводства.

³³ ОП представляют подходы агентств, занимающихся вопросами развития, к поддержке осуществляемых государствами программ, масштаб которых предполагает более одного проекта. Как правило, они охватывают весь сектор или значительную его часть.

³⁴ Пороговые величины в долларах США, позволяющие определять задание как «небольшое», должны устанавливаться для каждого конкретного случая с учетом характера и сложности задания; при этом они

индивидуальных консультантов. Если одна и та же фирма рассматривается для включения в краткие перечни для выполнения совпадающих по срокам заданий, Заемщик должен оценить общий потенциал фирмы по исполнению множественных контрактов до ее включения более, чем в один краткий перечень.

Подготовка и выпуск приглашения к подаче предложений (ППП)

2.9 ППП должно включать: (a) письмо-приглашение, (b) Инструкции для консультантов, (c) ТЗ и (d) предлагаемый тип контракта. Заемщики должны использовать приемлемый стандарт ППП, выпущенный Банком с минимальными приемлемыми для Банка изменениями, необходимыми для отражения конкретных условий проекта. Любые подобные изменения должны вноситься только посредством информационной карты ППП. Заемщики должны перечислить все документы, входящие в состав ППП. Заемщик может использовать для распространения ППП электронную систему при условии, если Банк удовлетворен адекватностью этой системы. Если ППП распространяется по электронным каналам, избранная электронная система должна быть надежно защищена во избежание внесения изменений в текст ППП и не должна ограничивать доступ к ППП для консультантов, включенных в краткий перечень.

Письмо-приглашение (ПП)

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

Инструкции для консультантов (ИК) и Информационная карта

2.11 В ИК содержится вся необходимая информация, которая может помочь консультантам подготовить предложения, соответствующие предъявленным требованиям, и сделать процедуру отбора как можно более прозрачной посредством предоставления сведений об оценочном процессе, указания критериев и факторов оценки, их относительного веса и минимального проходного балла по качеству. В ИК должен быть указан либо требуемый ориентировочный уровень участия ключевых специалистов (человеко-месяцев), либо ориентировочный объем бюджета, но не оба показателя одновременно. При этом консультанты должны иметь возможность подготовить собственные расчеты затрат рабочего времени специалистов для выполнения задания и указать соответствующую цену в своих предложениях. В случае, если контракты с повременной оплатой предусматривают типовые услуги или не требуют инновационных подходов, Заемщик, по согласованию с Банком, может требовать, чтобы консультанты указывали в своих предложениях уровень затрат рабочего времени специалистов аналогично указанному в ППП; при несоблюдении этого требования их финансовое предложение подлежит корректировке в целях сравнения предложений и принятия решения о присуждении контракта. В ИК должен быть указан срок действия предложения, который должен быть достаточным для

не должны превышать сумму в US\$ 300 000 за исключением особых случаев, таких как чрезвычайные ситуации, объявленные Заемщиком и признанные Банком.

оценки предложений, принятия решения о присуждении контракта, рассмотрения Банком и проведения окончательных переговоров по контракту. Подробный перечень сведений, которые должны быть включены в ИК, приведен в Приложении 2.

Контракт

2.12 В разделе IV настоящего Руководства представлен краткий обзор наиболее распространенных типов контрактов. Заемщики должны использовать соответствующую Типовую форму контракта, выпущенную Банком, с минимальными приемлемыми для Банка изменениями, необходимыми для учета специфики страны и проекта. Все подобные изменения вносятся только посредством Информационных карт контракта или Специальных условий контракта, но не через внесение изменений в текст Общих условий контракта, который приводится в типовой форме Банка. Эти формы контрактов охватывают большую часть спектра консультационных услуг. В тех случаях, когда эти формы неприемлемы (например, для проведения осмотра перед отправкой, услуг по проведению закупок, обучения студентов в университетах, проведения рекламной деятельности в процессе приватизации, или “твиннинга”), Заемщики должны использовать другие формы контрактов, приемлемые для Банка.

Получение и вскрытие предложений

2.13 Заемщик должен предоставить консультантам достаточное время для подготовки предложений. Устанавливаемый для этого срок зависит от конкретного задания, но, как правило, он должен быть не менее четырех недель или не более трех месяцев (например, для заданий, предусматривающих разработку сложной методики, подготовку многоотраслевого генерального плана). В течение этого периода фирмы могут запрашивать разъяснения относительно сведений, приведенных в ППП. Заемщик должен давать такие разъяснения в письменном виде и направлять копии этих разъяснений всем фирмам, включенным в краткий перечень фирм (которые намерены подавать предложения). При необходимости Заемщик должен продлить срок подачи предложений. Техническое и финансовое предложения подаются одновременно. По истечении срока подачи предложений поправки к техническому или финансовому предложениям не принимаются, хотя предложения с поправками могут подаваться до этого срока. Для обеспечения целостности процесса отбора техническое и финансовое предложения должны подаваться в отдельных запечатанных конвертах. Сформированная Заемщиком Комиссия в составе специалистов соответствующих управлений (технических, финансовых, правовых - в зависимости от обстоятельств) осуществляет процедуру вскрытия всех технических предложений, поступивших до истечения срока подачи предложений по адресу, указанному в ППП вне зависимости от числа предложений, полученных к этому сроку. При вскрытии технических предложений в присутствии консультантов, изъявивших желание присутствовать, Заемщик не должен отклонять какое-либо предложение или обсуждать его достоинства. Все предложения, поступившие после истечения срока подачи предложений, объявляются опоздавшими, отклоняются и незамедлительно возвращается невскрытыми. Комиссия оглашает имена консультантов, подавших предложения, наличие или отсутствие надлежащим образом запечатанных конвертов с финансовыми предложениями и любую иную информацию, которую она сочтет необходимой. Финансовые предложения остаются запечатанными и передаются на

хранение авторитетному общественному аудитору или независимому агентству³⁵ до их вскрытия в соответствии с пунктом 2.23. Заемщики могут использовать электронные системы, позволяющие консультантам подавать предложения по электронным каналам, при условии, что Банк удовлетворен адекватностью этой системы, включая, помимо прочего, безопасность системы, ее способность обеспечивать целостность, конфиденциальность и аутентичность подаваемых предложений, использование системы электронной подписи или ее эквивалента для подтверждения обязательств консультантов по предложениям.

Разъяснение или изменение предложений

2.14 Если иное не предусмотрено в пунктах 2.27 - 2.29 Раздела II и пункте 1 (р) Приложения 2 настоящего Руководства, любое изменение предложений не должно запрашиваться или разрешаться консультантам после истечения срока подачи предложений. Заемщик должен проводить оценку предложений исключительно исходя из поданных технических и финансовых предложений и не должен запрашивать у консультантов разъяснения, за исключением официальных запросов при предварительном согласовании с Банком.

Оценка предложений: Учет качества и стоимости

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

Оценка качества

2.16 Учитывая необходимость высококачественных услуг, качество оценки технических предложений имеет первостепенное значение. Заемщик проводит оценку каждого технического предложения силами комиссии по оценке в составе не менее трех и, как правило, не более семи членов, включая специалистов, представляющих отрасль, к которой относится рассматриваемое задание. Каждый член комиссии не должен иметь конфликт интересов согласно положениям пункта 1.9 (с) и засвидетельствовать это до начала своего участия в оценке. Если Банк установит, что техническая оценка не соответствует ППП или должным образом не оценивает достоинства или недостатки предложений, и что комиссия своевременно не предпринимает мер по исправлению ситуации, Банк может потребовать, чтобы Заемщик сформировал новую комиссию по оценке, включая, при необходимости, международных экспертов в отрасли, к которой относится задание.

2.17 При проведении технической оценки должны приниматься во внимание критерии, изложенные в пункте 2.18 и субкритерии, изложенные в пунктах 2.19-2.20, как указано в ППП. В ППП должно быть приведено описание каждого критерия и

³⁵ Независимая организация, не имеющая прямого или опосредованного интереса или отношения к соответствующему заданию.

субкритерия наряду с их соответствующим максимальным баллом и указан общий минимальный технический балл, ниже которого предложение отклоняется как не отвечающее требованиям. Индикативный диапазон общего минимального технического балла составляет от 70 до 85 (от семидесяти до восьмидесяти пяти) по шкале от 1 до 100 (от единицы до ста). Максимальный балл за каждый критерий и минимальный общий технический балл определяется исходя из характера и сложности конкретного задания.

2.18 Критериями являются: (а) опыт консультанта в области выполняемого задания; (b) качество предлагаемой методики; (с) квалификация основных предлагаемых специалистов; (d) передача знаний, если это требование указано в ТЗ, и (е) степень участия в выполнении задания граждан страны Заемщика среди основных специалистов. Критерии должны быть в пределах индикативного диапазона баллов, указанного ниже, кроме исключений, согласованных Банком. Максимальная сумма баллов по указанному ниже критерию «участие местных специалистов» не должна превышать 10 (десяти).

Опыт консультанта в области выполняемого задания:	от 0 до 10 баллов
Методика	от 20 до 50 баллов
Основные специалисты:	от 30 до 60 баллов
Передача знаний: ³⁶	от 0 до 10 баллов
Участие местных специалистов: ³⁷	от 0 до 10 баллов
Итого:	100 баллов

2.19 Как правило, Заемщик подразделяет эти критерии на субкритерии. Затем для каждого критерия определяется сумма баллов исходя из весов, присвоенных соответствующим субкритериям. Например, субкритериями по данной методике могут быть «*инновации*» и «*степень детализации*». Однако, число субкритериев должно ограничиваться необходимым минимумом. Банк не рекомендует применять излишне подробные перечни субкритериев, которые могут превратить процесс оценки из профессионального анализа предложений в чисто механическую процедуру. Вес, присваиваемый опыту, может быть относительно умеренным, поскольку этот критерий уже учитывался при составлении краткого списка консультационных фирм. В случае более сложных заданий (например, подготовка многоотраслевых технико-экономических обоснований или проведение многоотраслевых исследований в области управления) методике следует присваивать больший вес.

³⁶ Передача знаний может являться главной целью некоторых заданий; в этих случаях это должно быть отражено в ТЗ, и только с предварительного согласия Банка данному критерию может быть придан больший вес для отражения его значимости.

³⁷ Определяется количеством граждан данной страны в составе основных специалистов (вне зависимости от того, представлены ли они иностранной или местной фирмой) и рассчитывается как соотношение рабочего времени основных местных специалистов (в человеко-месяцах) в общем количестве рабочего времени основных специалистов (в человеко-месяцах), указанного в предложении.

2.20 Рекомендуется оценивать только основных специалистов. Поскольку, в конечном итоге, именно они определяют качество работы, этому критерию следует присваивать больший вес, если предлагаемое задание носит сложный характер. Заемщик должен проанализировать квалификацию и опыт предлагаемых основных специалистов, указываемых в их резюме, которые должны быть точными, полными и подписанными полномочным представителем консультационной фирмы и предлагаемым лицом. Рейтинг этих лиц определяется по трем перечисленным ниже субкритериям, в соответствии с задачей:

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

2.21 Заемщики должны проводить оценку каждого предложения на основании его соответствия ТЗ. Предложение должно быть оценено как неприемлемое и оно должно быть отклонено на этом этапе, если оно не соответствует важным аспектам, указанным в ППП. Технические предложения, содержащие любую существенную финансовую информацию, объявляются не соответствующими требованиям.

2.22 Члены комиссии по оценке должны оценивать предложения в соответствии с критериями оценки, указанными в ППП, независимо друг от друга и без какого-либо внешнего влияния со стороны любого лица или организации. Предложение отклоняется, если оно не набирает общий минимальный технический балл, указанный в ППП. В конце процесса технической оценки Заемщик должен составить Отчет по результатам технической оценки, используя типовую форму Банка для отчета по результатам оценки или другого отчета, приемлемую для Банка. В этом отчете обосновываются результаты оценки и общий технический балл, присвоенный каждому предложению посредством описания соответствующих достоинств и недостатков предложений. Существенные расхождения в суммах баллов, присвоенных предложению по одному и тому же критерию или субкритерию разными членами комиссии, должны быть указаны с обоснованиями в Отчете по результатам технической оценки. В случае контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, Отчет по результатам технической оценки, включая подробные оценочные бланки каждого члена Комиссии, должны быть представлены в Банк на рассмотрение и согласование. Вся относящаяся к процессу оценки документация (например, бланки с индивидуальными баллами) должна сохраняться согласно положениям пунктов 2(к) и 5 Приложения 1.

Вскрытие финансовых предложений и оценка стоимости

2.23 После завершения подготовки Отчета по результатам технической оценки (и, в отношении контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, согласования Банком), Заемщик должен проинформировать тех консультантов, предложения которых не набрали минимальный проходной технический балл или были признаны не отвечающими требованиям ППП и ТЗ, о том, что их финансовые предложения будут возвращены невскрытыми после подписания контракта. Кроме того, Заемщик должен сообщить каждому из вышеупомянутых консультантов его общий технический балл, а также баллы по каждому критерию и субкритерию, при наличии таковых. Одновременно с этим, Заемщик должен направить уведомления консультантам, набравшим минимальный общий проходной технический балл, о дате, времени и месте вскрытия финансовых предложений. Дата вскрытия должна быть установлена таким образом, чтобы предоставлять консультантам достаточное время для организации присутствия при вскрытии финансовых предложений. Финансовые предложения должны вскрываться публично в присутствии представителей консультантов, желающих присутствовать при вскрытии предложений (лично или в онлайн-режиме). Название консультационной фирмы, технический балл, включая разбивку по критериям, и предложенная общая цена должны быть зачитаны вслух (и размещены на сайте в онлайн-режиме при подаче электронных предложений) и задокументированы после вскрытия финансовых предложений. Заемщик должен также составить протокол процедуры вскрытия предложений и незамедлительно направить копию этого документа в Банк, а также всем консультантам, подавшим предложения.

2.24 Затем Заемщик должен провести оценку и сравнение финансовых предложений в следующем порядке. Цены предложений должны быть конвертированы в единую валюту, выбранную Заемщиком (местная валюта или свободно конвертируемая иностранная валюта), в соответствии с положениями ППП. Заемщик осуществляет конверсию, используя курсы продажи (обмена) этих валют, установленные для аналогичных операций официальным источником (таким, как Центральный банк) или одним из коммерческих банков, или указанные в газете, имеющей международное распространение, для аналогичных операций. Источник используемого обменного курса и дата этого курса указывается в ППП при условии, что такая дата не должна быть менее четырех недель до истечения срока подачи предложений, и не должна быть позднее, чем первоначальная дата истечения срока действия предложения. В случае контракта с повременной оплатой³⁸, любые арифметические ошибки должны быть исправлены, а цены скорректированы, если они не отражают все ресурсы, включенные в соответствующие технические предложения. В случае контракта с фиксированной ценой, считается, что консультант включил все цены в свое финансовое предложение, поэтому арифметические ошибки не исправляются и цены не корректируются, и общая цена за вычетом налогов, трактуемая согласно положениям пункта 2.25 ниже, включенная в финансовое предложение считается предлагаемой ценой.

³⁸ Формы контрактов приведены в Разделе IV

2.25 Для целей оценки, из предложенных цен исключаются местные определяемые косвенные налоги³⁹ по контракту и подоходный налог, взимаемый в стране Заемщика со стоимости услуг, оказываемых в стране Заемщика специалистами-нерезидентами и другими сотрудниками консультационной фирмы. В исключительных случаях, когда косвенные налоги не могут быть в полном объеме определены Заемщиком при оценке финансовых предложений, Банк может согласиться с тем, что цены, исключительно для целей оценки, включают все налоги, подлежащие уплате в стране Заемщика. Предложенная общая цена должна включать оплату работы всех консультантов и другие расходы, такие, как командировочные, перевод, печатание отчета и расходы на секретарские услуги. Предложение с наименьшей предложенной общей ценой может получить финансовый балл равный 100, а остальные предложения получают финансовые баллы, обратно пропорциональные их ценам. В качестве альтернативы, при определении баллов финансовых предложений можно использовать метод прямой пропорции или другие методы. Применяемая методика должна быть описана в ППП.

Общая оценка по качеству и стоимости

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

Переговоры и присуждение контракта

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

2.28 Отобранная фирма не имеет права заменять основных специалистов, за исключением тех случаев, когда обе стороны согласны с тем, что чрезмерная задержка процесса отбора делает такую замену неизбежной, или если такие изменения имеют решающее значение для достижения целей задания.⁴⁰ В противном случае, когда выясняется, что основные специалисты были включены в предложение без получения подтверждения их готовности участвовать в работе, фирма может быть дисквалифицирована, а сам процесс продолжен с привлечением фирмы, имеющей

³⁹ Все косвенные налоги, начисляемые на счета-фактуры по контракту, на национальном, региональном и муниципальном уровнях, такие как налог с продаж, НДС, акцизы и аналогичные налоги и сборы.

⁴⁰ Этот риск можно минимизировать посредством определения в ППП реалистичных сроков действия предложений и проведения эффективной оценки.

второй по величине рейтинг. Предложенные в качестве замены основные специалисты должны обладать квалификацией, аналогичной или более высокой, чем изначально предложенные основные специалисты⁴¹.

2.29 В ходе финансовых переговоров даются разъяснения по поводу налоговых обязательств консультанта в стране Заемщика (если таковые существуют) и того, как эти налоговые обязательства были или будут отражены в контракте. Поскольку выплаты по контрактам с фиксированной ценой основаны на передаче результатов работы (или продукции), предложенная цена включает все затраты (рабочее время специалистов, накладные расходы, командировочные, оплата гостиницы и т.д.). В результате, если метод отбора по контракту с фиксированной ценой включал стоимость в качестве параметра оценки, предложенная цена не должна быть предметом переговоров. В случае контрактов с повременной оплатой, платежи осуществляются на основе вклада консультанта (рабочего времени специалистов и возмещаемых затрат), а предложенная цена должна включать расценки на работу специалистов и оценку объема возмещаемых затрат. Если метод отбора включал стоимость в качестве параметра оценки, то расценки на услуги специалистов не должны быть предметом переговоров, за исключением особых обстоятельств, таких, как, например, более высокие расценки на услуги специалистов, чем обычно предлагаемая консультантами для аналогичных контрактов. Соответственно, запрет на переговоры не исключает право заказчика запрашивать разъяснения, и если тарифы являются слишком высокими, просить изменить их после соответствующих консультаций с Банком. Возмещаемые затраты должны оплачиваться на основании фактических расходов по их стоимости по предъявлению квитанций, и поэтому они не являются предметом для переговоров. Тем не менее, если заказчик желает определить предельную цену за единицу определенных возмещаемых затрат (например, командировочные или стоимость проживания в гостинице), то он должен указать максимальный уровень таких затрат в ППП, либо определить размер суточных в ППП.

2.30 Если в ходе переговоров с консультантом, получившим наибольший рейтинг, стороны не могут договориться, Заемщик должен проинформировать данного консультанта в письменной форме обо всех возникших вопросах и разногласиях и предоставить ему окончательную возможность письменного ответа. Переговоры по контракту не должны прекращаться исключительно по соображениям бюджета. В случае, если разногласия сохраняются, Заемщик должен проинформировать консультанта в письменной форме о намерении прекратить эти переговоры. Переговоры могут быть прекращены после согласования с Банком, и консультант, имеющий следующий по величине рейтинг, может быть приглашен к переговорам. Заемщик должен представить в Банк на рассмотрение протокол переговоров и всю соответствующую переписку, а также указать основания для прекращения переговоров. После начала переговоров с имеющим следующий по величине рейтинг консультантом, Заемщик не может возобновлять переговоры с предыдущим консультантом. После успешного завершения переговоров и согласования Банком парафированного контракта, Заемщик должен незамедлительно уведомить остальные фирмы, вошедшие в краткий перечень, о том, что их участие в конкурсных торгах было неуспешным.

⁴¹ Подробная информация приведена в пункте 1 (р) Приложения 2.

Опубликование информации о присуждении контракта

2.31 Порядок опубликования информации о присуждении контрактов изложен в пункте 7 Приложения 1.

Разъяснения Заемщика по результатам отбора

2.32 При опубликовании информации о присуждении контракта, упомянутого в пункте 2.31, Заемщик должен указать, что консультанты, желающие выяснить причины, по которым их предложения не были отобраны, могут обратиться за разъяснениями к Заемщику. Заемщик должен незамедлительно предоставить в письменной форме разъяснения относительно того, почему данное предложение не было отобрано. Если консультант запрашивает проведение встречи по разъяснению результатов отбора, он должен нести все расходы, связанные с участием в такой встрече.

Отказ от всех предложений и повторное приглашение к подаче предложений

2.33 Заемщик имеет право отказаться от всех предложений только в том случае, если (i) все предложения не отвечают предъявленным требованиям, поскольку они не соответствуют значимым аспектам ТЗ или имеют серьезные недостатки в том, что касается соответствия ТЗ согласно положениям пункта 2.21; или (ii) все предложения не набрали минимальный технический балл, указанный в ППП; или (iii) если цена предложения победившего участника тендера значительно превосходит имеющийся бюджет или обновленную смету. В последнем случае в качестве альтернативы повторному приглашению к подаче предложений необходимо после проведения консультаций с Банком изучить возможности увеличения бюджета или сокращения объема услуг, ожидаемых от фирмы. Однако, в соответствии с положениями пункта 2.27, любое существенное сокращение объема услуг не приемлемо и потребует повторного приглашения к подаче предложений. Если стоимость является параметром оценки для контракта с повременной оплатой, количество человеко-месяцев, предложенное консультантом, может являться предметом переговоров при условии, что это не повлияет на качество или негативно не скажется на задании. Даже в таких случаях, расценки на услуги специалистов, как правило, не должны являться предметом переговоров согласно положениям пункта 2.29.

2.33 Перед тем, как отклонить все предложения и издать приглашение к подаче новых предложений, Заемщик должен направить уведомление Банку, указав причины отказа от всех предложений, и получить согласование Банка прежде, чем будет оформлен такой отказ и начат новый процесс отбора. Новый процесс отбора может предусматривать внесение изменений в ППП, включая ТЗ, краткий перечень фирмы бюджет. Эти изменения подлежат согласованию с Банком.

Конфиденциальность

2.35 Информация, касающаяся оценки предложений, а также рекомендации по присуждению контрактов не подлежат разглашению консультантам, которые подали предложения, или другим лицам, которые официально не имеют отношения к этому процессом, до опубликования информации о присуждении контракта, за исключением случаев, предусмотренных в пунктах 2.23 и 2.30.

III. ПРОЧИЕ МЕТОДЫ ОТБОРА

Общие положения

3.1 В данном разделе описаны прочие методы отбора помимо ОКС, а также условия, в которых их применение целесообразно. Все положения Раздела II (ОКС) применимы к другим методам отбора, предусмотренным в Разделе III, за исключением иных положений, специально обозначенных в Разделе III, которые должны применяться в таком случае⁴². Заемщики должны использовать применимое типовое ППП, составленное Банком, с минимальными изменениями, приемлемыми для Банка, которые необходимы для учета специфики проекта, за исключением случаев, упомянутых пунктах 3.8, 3.12, 3.13, 3.14 и 3.15 настоящего Раздела.

Отбор по качеству (ОК)

3.2 ОК приемлем для заданий следующих типов:

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

⁴² Например, Заемщик (i) применяет систему одного, а не двух конвертов при использовании метода отбора по качеству; (ii) не указывает в ППП ориентировочное количество человеко-месяцев при отборе в условиях фиксированного бюджета; (iii) не использует ВЗ при внеконкурсном отборе или не размещает приглашение к ВЗ на портале UNDB при отборе по качеству; (iv) не использует типовые формы Банка для ППП и контракта в случае небольших по стоимости контрактов (см. ссылку 46) при отборе по квалификации консультантов; (v) проводит переговоры о цене, которые допускаются при использовании методов отбора по качеству, по квалификации консультантов или внеконкурсном отборе, или в коммерческой практике; (vi) осуществляет отбор консультантов в рамках пилотной программы «Использование страновых систем» согласно положениям пункта 3.12; (vii) использует фактор цены выше 20% при найме агента по закупкам, агента по проведению технического осмотра, Инвестиционного банка или аудиторской компании; (viii) не придерживается процедур ОКС в рамках коммерческой практики и т.д.

вопросам управления, а также отраслевые исследования и исследования в области экономической политики, при проведении которых ценность услуг зависит от качества анализа).

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

3.4 Если были запрошены только технические предложения, то после проведения оценки технических предложений по той же методике, что и в случае ОКС, Заемщик просит Консультанта, техническое предложение которого имеет самый высокий рейтинг, представить подробное финансовое предложение. Затем Заемщик и Консультант проводят переговоры по финансовому предложению⁴³ и контракту. Все остальные аспекты процесса отбора идентичны ОКС, включая опубликование информации о присуждении контракта в соответствии с процедурой, описанной в пункте 2.31 и пункте 7 Приложения 1, за исключением того, что опубликованию подлежит только цена контракта фирмы, выигравшей тендер. Если у консультантов изначально были запрошены финансовые предложения вместе с техническими, то, как и в случае с ОКС, необходимо предусмотреть соответствующие меры, обеспечивающие вскрытие финансового предложения только отобранной фирмы и возвращение невскрытых финансовых предложений остальных фирм после успешного завершения переговоров.

Отбор в условиях фиксированного бюджета (ОУФБ)

3.5 Этот метод приемлем только для простых заданий, которые поддаются точному определению и имеют фиксированный бюджет. В ППП указывается имеющийся бюджет, а консультантам предлагается представить в разных конвертах свои самые лучшие технические и финансовые предложения в пределах бюджета. ТЗ должно быть особенно тщательно составлено с тем, чтобы гарантировать достаточность бюджета для выполнения консультантами предполагаемых задач. В ТЗ должно быть четко обозначено, включены ли в бюджет налоги или сборы, подлежащие уплате в стране Заемщика, а также указана цена любых ресурсов, предоставляемых Заказчиком. Сначала аналогично методике ОКС проводится оценка всех технических предложений. Затем вскрываются финансовые предложения в соответствии с положениями пункта 2.23. Предложения, выходящие за рамки указанного бюджета, отклоняются. Выбирается и приглашается к проведению переговоров по контракту тот Консультант, который представил техническое предложение, получившее самый высокий рейтинг. Опубликование информации о присуждении контракта должно осуществляться в соответствии с пунктом 2.28.

⁴³ Финансовые переговоры при использовании метода отбора по качеству включают в себя переговоры по всем аспектам оплаты услуг и других расходов консультанта.

Отбор по наименьшей стоимости (ОНС)

3.6 Этот метод приемлем, как правило, только для отбора консультантов для выполнения заданий, которые носят типовой или стандартный характер (аудиторские проверки, техническое решение для простых объектов и т.д.), когда существуют установившиеся практика и нормы. В рамках этого метода устанавливается “минимальный” проходной балл за “качество”. К подаче предложений, которые подаются в двух конвертах, приглашаются фирмы, включенные в краткий список. Сначала вскрываются и оцениваются технические предложения. Предложения, не набравшие минимального проходного балла,⁴⁴ отклоняются, после чего вскрываются оставшиеся финансовые предложения в соответствии с положениями пункта 2.23. Выбирается фирма, предложившая наименьшую цену. При определении минимального проходного балла в рамках этого метода следует помнить о том, что все предложения, набравшие больше этого минимума, конкурируют друг с другом только по “стоимости”. Минимальный проходной балл должен быть указан в ППП. Опубликование информации о присуждении контракта должно осуществляться в соответствии с пунктом 7 Приложения 1.

Отбор по квалификации консультантов (ОКК)

3.7 Этот метод применяется в случае небольших⁴⁵ заданий или чрезвычайных ситуаций, объявленных Заемщиком и признанных Банком, когда нет оснований для выдачи ППП и подготовки и оценки конкурентных предложений. В таких случаях Заемщик должен подготовить ТЗ и получить сообщения с выражением заинтересованности, включающие информацию об опыте и квалификации, в конечном итоге посредством приглашения к выражению заинтересованности, от максимального возможного количества фирм, и, как минимум от трех фирм, отвечающих требованиям и имеющих соответствующий опыт. Проводится оценка и сравнение фирм, обладающих требуемым опытом и компетенцией, которые имеют значение для выполнения задания, и выбирается фирма, имеющая наиболее подходящую квалификацию и опыт. Только выбранной фирме должно быть предложено подать консолидированное техническое и финансовое предложение и, если такое предложение соответствует требованиям и приемлемо, данная фирма приглашается на переговоры по контракту. Предметом переговоров могут являться как технические, так и финансовые аспекты предложения. В случае неудачи переговоров с выбранной фирмой, применяются положения пункта 2.30. Протокол переговоров должен быть составлен и подписан обеими сторонами. Опубликование информации о присуждении контракта должно осуществляться в соответствии с пунктом 7 Приложения 1.

⁴⁴ Этот метод не должен применяться взамен ОКС; он должен применяться только в особых случаях типового и стандартного характера, где роль интеллектуального компонента является незначительной. Для этого метода минимальный проходной балл составляет 70 или выше.

⁴⁵ Предельные суммы в долларах для “небольших заданий” определяются в каждом конкретном случае с учетом характера и сложности задания, но они не должны превышать 300 000 долларов США, за исключением особых случаев.

Внеконкурсный отбор (ВО)

3.8 Внеконкурсный отбор консультантов не обеспечивает преимуществ конкурсных торгов в плане качества и цены, не обладает “прозрачностью” выбора и может способствовать использованию неприемлемых методов. По этой причине внеконкурсный отбор должен применяться только в исключительных случаях. Основания для внеконкурсного отбора анализируются с учетом общих интересов заказчика и проекта, а также ответственности Банка за обеспечение экономичности и эффективности и предоставление максимальных возможностей всем консультантам, которые соответствуют требованиям.

3.9 Внеконкурсный отбор приемлем только в следующих случаях и при условии, если он обеспечивает очевидные преимущества по сравнению с конкурсными торгами: (а) для заданий, являющихся естественным продолжением предыдущей работы, проведенной той же фирмой (см. следующий пункт), (b) в исключительных случаях, к числу которых относятся, но не ограничиваются ими, случаи ликвидации последствий стихийных бедствий, а также чрезвычайные ситуации, объявленные Заемщиком и признанные Банком, (с) в случае необходимости выполнения очень небольших⁴⁶ заданий, или (d) в ситуациях, когда только одна фирма имеет необходимую квалификацию или опыт, представляющие исключительную ценность для данного задания. Во всех этих случаях от Заемщика не требуется выпуск ППП и представление в Банк на рассмотрение и согласование технического задания, обоснования с достаточной степенью детализации, включая обоснование использования метода внеконкурсного отбора вместо конкурсных торгов, а также оснований для рекомендации конкретной фирмы, за исключением контрактов, стоимость которых ниже пороговой суммы, определенной исходя из рисков и масштаба проекта и указанной в Плане закупок.

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

3.11 Если контракт на первоначальное задание был присужден не на конкурсной основе или в условиях лимитированного финансирования или если задание, являющееся продолжением предыдущей работы, значительно выше по стоимости, как правило, используется приемлемая для Банка процедура конкурсных торгов, причем

⁴⁶ Предельные суммы в долларах для “очень небольших заданий” определяются в каждом конкретном случае с учетом характера и сложности задания, но они не должны превышать 100 000 долларов США, за исключением особых случаев.

консультант, выполнивший первоначальный объем работ, обычно не исключается из рассмотрения, если он выражает заинтересованность. Банк будет рассматривать исключения из этого правила только в особых ситуациях и только в том случае, если организация нового конкурса не представляется возможной. Опубликование информации о присуждении контракта должно осуществляться в соответствии с пунктом 7 Приложения 1.

Использование страновых систем

3.12 Использование страновых систем означает методы отбора консультантов (в том числе индивидуальных консультантов), предусмотренных в системе государственных закупок, действующей в стране Заемщика, которые признаны приемлемыми для Банка в рамках Пилотной программы использования Банком страновых систем⁴⁷. Эти методы могут использоваться Заемщиками в пилотных проектах, которые одобрены Банком в рамках упомянутой Пилотной программы.

Отбор консультантов по займам организациям и субъектам финансового посредничества

3.13 В случае, когда заем предусматривает предоставление средств организации или субъекту финансового посредничества (или назначенному ими агентству) для переуступки получателям, таким как частные лица, предприятия частного сектора, малые и средние предприятия или независимые коммерческие предприятия государственного сектора, для частичного финансирования подпроектов, отбор консультантов обычно осуществляется этими получателями в соответствии с отлаженными методами закупок в частном секторе или коммерческой практикой, которые должны быть приемлемы для Банка⁴⁸. В случае переуступки средств займа получателям в государственном секторе или для выполнения значительных по объему и сложных заданий, должна рассматриваться возможность использования методов конкурсного отбора, предусмотренных в настоящем Руководстве.

Отбор консультантов по займам, гарантом которых выступает Банк

3.14 Если Банк выступает гарантом погашения займа, выделенного иным кредитором, либо выступает гарантом погашения правительственного долгового обязательства, не связанного с получением займа, закупка консультационных услуг, финансируемых из средств такого займа или долгового обязательства, должна осуществляться с должным вниманием принципам и процедурам, отвечающим требованиям, предусмотренным в пункте 1.8. Банк может провести рассмотрение закупочных операций в рамках Займа, финансируемых на этой основе.

⁴⁷ Описание Пилотной программы приведено в документе Совета исполнительных директоров Всемирного банка от 3 марта и 25 марта 2008 года "Использование страновых систем в операциях, финансируемых Всемирным банком: предлагаемая Пилотная программа" (R2008-0036 и 0036 и 0036/1), утвержденного Советом исполнительных директоров Всемирного банка 24 апреля 2008 года.

⁴⁸ Более подробная информация приведена в пункте 3.13 (Закупки по займам организациям и субъектам финансового посредничества) *Руководства «Закупки товаров, работ и неконсультационных услуг Заемщиками Всемирного банка по займам МБРР и кредитам и грантам МАР»*.

Отбор консультантов особых категорий

3.15 *Выбор агентств ООН.* Агентства ООН⁴⁹ могут быть привлечены Заемщиками посредством внеконкурсного отбора в случае, если они имеют уникальную или исключительную квалификацию для предоставления технической помощи и консультационного содействия в соответствующей области. Банк может дать согласие на использования агентствами ООН их собственных процедур: (а) для отбора субконсультантов и индивидуальных консультантов и поставки минимального набора товаров, необходимых для выполнения контракта; (б) для выполнения небольших по объему заданий, определение которых приведено в сноске 45 пункта 3.7 настоящего Руководства; и (с) в случае особых обстоятельств для ликвидации последствий стихийных бедствий и в случае чрезвычайных ситуаций, объявленных Заемщиком и признанных Банком. Заемщик должен использовать разработанную Банком типовую форму Соглашения между Заемщиком и агентством ООН для оказания технической помощи, согласованной Банком. Заемщик должен представить в Банк на согласование полное обоснование и проект формы Соглашения с агентством ООН до его подписания. В процессе участия в конкурсном отборе агентства ООН не должны получать никаких льгот, за исключением того, что Заемщики могут согласиться с привилегиями и иммунитетами, предоставленными агентствам ООН и их сотрудникам в рамках существующих международных конвенций, и согласовать с агентствами ООН особые механизмы оплаты, предусмотренные уставами этих агентств, при условии их приемлемости для Банка. В целях нейтрализации привилегий агентств ООН, а также других преимуществ, таких как освобождение от налогов, другие льготы и особые условия оплаты, должен применяться метод отбора по качеству или метод отбора по квалификации в случае небольших заданий (см. сноску 45).

3.16 *Использование услуг неправительственных организаций (НПО).* НПО являются некоммерческими организациями, которые могут обладать уникальной квалификацией для оказания содействия в подготовке, управлении и реализации проектов, главным образом, благодаря своей деятельности на местах, знанию местных проблем, нужд местного населения и/или применению подходов, обеспечивающих активное участие заинтересованных сторон. НПО могут включаться в краткий перечень, если они представят свидетельства своей заинтересованности и если их квалификация удовлетворяет Заемщика и Банк. В случае с заданиями, в которых участие широкого круга заинтересованных сторон и хорошие знания местных условий имеют особое значение, краткий перечень может целиком состоять из НПО. В этом случае следует применять соответствующий метод отбора (ОКС, ОУФБ, ОНС или ОКК), исходя из характера, сложности и объема задания, а критерии оценки должны отражать уникальные характеристики НПО, такие как знание местных условий, масштаб деятельности и предыдущий опыт, имеющий значение для выполнения задания. Заемщики могут выбирать НПО посредством внеконкурсного отбора, если при этом соблюдаются критерии, изложенные в пункте 3.9 настоящего Руководства.

⁴⁹ Агентство ООН означает департаменты, специализированные агентства и их региональные представительства, такие как Панамериканская организация здравоохранения, фонды и программы ООН. Заемщик должен представить в Банк на согласование полное обоснование и проект формы Соглашения с агентством ООН.

3.17 *Агенты по закупкам и руководители строительных работ.* Когда Заемщик не имеет необходимой организационной структуры, ресурсов или опыта, для него может оказаться полезным и эффективным привлечение в качестве агента какой-либо фирмы, специализирующейся в организации закупок. Когда агенты по закупкам используются специально в качестве «агентов», осуществляющих закупки конкретных товаров, и работают, как правило, в собственных офисах, им обычно выплачивается определенный процент от стоимости организованных ими закупок или сочетание такого процента с фиксированной оплатой. В этих случаях отбор агентов по закупкам должен осуществляться с применением процедуры ОКС, причем стоимости придается вес до 50 процентов. Однако, когда агенты по закупкам оказывают лишь консультационные услуги по организации закупок или выполняют роль «агентов» как таковых для всего проекта в отведенном для этого офисе, то им платят на временной основе, и в таких случаях такие агенты отбираются так же, как и для других консультационных заданий, с использованием процедур ОКС и временного контракта, указанных в настоящем Руководстве. Агент должен соблюдать процедуры закупок, установленные в Соглашении о займе и утвержденном Банком Плане закупок, действуя от имени Заемщика, включая использование разработанной Банком типовой формы ППП, процедуры рассмотрения и оформления. Вышеуказанные положения также распространяются на руководителей строительных работ.

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

3.19 *Банки.* Инвестиционные и коммерческие банки, финансовые фирмы и распорядители фондов, нанимаемые Заемщиками для реализации активов, выпуска финансовых инструментов и осуществления других корпоративных финансовых операций (особенно в контексте приватизации) отбираются с применением методики ОКС. В ППП указываются критерии отбора, имеющие значение для данного вида деятельности (например, опыт выполнения аналогичных заданий или наличие сети потенциальных покупателей), и стоимость услуг. В дополнение к обычному вознаграждению (так называемому «гонорару») сумма оплаты включает «плату за успешное проведение операции»; эта плата может быть фиксированной, но, как правило, она представляет собой определенный процент от стоимости продаваемых активов или других финансовых инструментов. В ППП оговаривается, что при оценке стоимости будет учитываться размер оплаты за успешное проведение операции - либо в сочетании с гонораром, либо отдельно. Если эта оплата учитывается отдельно, всем консультантам, включенным в краткий перечень, устанавливается стандартный гонорар, который указывается в ППП, а баллы финансовой оценки выставляются на основании платы за успешное проведение операции. При совместной оценке (особенно в случае крупных контрактов) стоимости может быть приписан вес, более высокий,

чем рекомендуется в пункте 2.26. В ППП следует четко указать, как будут подаваться предложения и как будет проводиться их сравнение.

3.20 *Аудиторы.* Как правило, аудиторы выполняют аудиторские задания в соответствии четко определенными ТЗ и профессиональными стандартами. Отбор этих фирм происходит с использованием процедуры ОКС, когда стоимость является важным фактором отбора (40-50 баллов), или процедуры “отбора по наименьшей стоимости”, изложенной в пункте 3.6. Для очень небольших⁵⁰ заданий может применяться процедура ОКК.

3.21 *«Подрядчики, оказывающие услуги».* Проекты могут предусматривать привлечение большого числа физических лиц, оказывающих услуги на контрактной основе. Их отбор в качестве индивидуальных консультантов или через фирму должен осуществляться в соответствии с положениями Раздела V настоящего Руководства. В проектной документации должны быть указаны их должностные инструкции, минимальный уровень квалификации, условия найма, процедуры отбора в случае найма посредством контракта с фирмой, а также степень рассмотрения Банком этих документов и процедур. Контракт должен быть включен в План закупок, который подлежит рассмотрению Банком.

⁵⁰ См. сноску 45.

IV. ТИПЫ КОНТРАКТОВ И ВАЖНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Типы контрактов

4.1 *Контракт с фиксированной ценой.*⁵¹ Этот тип контракта используется, главным образом, для заданий, в рамках которых можно четко определить масштаб и продолжительность услуг, а также ожидаемый от консультантов конечный результат. Контракты этого типа широко используются для подготовки простых планов и технико-экономических обоснований, проведения экологических исследований, детального проектирования типовых или распространенных сооружений, подготовки систем обработки данных и т.д. Оплата увязывается с получением конечных результатов, например, составлением отчетов, чертежей, ведомостей объемов работ, документации для торгов и компьютерных программ. В контракте должна быть указана фиксированная цена за работу, которую должен выполнить консультант, и корректировка цены не допускается за исключением случаев, предусмотренных в пункте 4.7 настоящего Руководства. Контракты с фиксированной ценой просты в управлении, поскольку они построены по принципу фиксированной цены за фиксированный объем услуг, и оплата осуществляется в соответствии с четко оговоренными результатами и этапами.

4.2 *Контракт с повременной оплатой.*⁵² Контракты этого типа приемлемы в тех случаях, когда трудно определить или установить объем и продолжительность услуг - либо потому, что оказание этих услуг связано с деятельностью других лиц, период осуществления которой может колебаться, либо потому, что трудно оценить работу, которую консультанты должны выполнить для достижения целей задания. Эти контракты широко используются при выполнении сложных исследований, осуществлении надзора за строительными работами, оказании консультационных услуг и выполнении большинства заданий, связанных с подготовкой кадров. Оплата производится на основе согласованных часовых, суточных, недельных или месячных ставок специалистов (которые, как правило, поименно названы в контракте), а также на основе возмещаемых категорий расходов, исходя из фактических затрат и/или согласованных расценок. Ставки специалистов включают заработную плату, отчисления в социальный фонд, накладные расходы, а также, в случае необходимости, специальные выплаты. В контрактах этого типа должна быть предусмотрена предельная сумма выплат консультантам. Такая предельная сумма должна включать непредвиденные расходы на оплату непредвиденных услуг и непредвиденную продолжительность услуг, и резерв на корректировку цену по уровню инфляции, как предусмотрено в пункте 4.7 настоящего Руководства. Контракты с повременной оплатой требуют тщательного мониторинга и администрирования со стороны заказчика с тем, чтобы обеспечить удовлетворительный ход работ и обоснованность выплат, затребованных консультантами.

⁵¹ Типовая форма *Контракта на консультационные услуги (Контракт с твердой ценой)*.

⁵² Типовая форма *Контракта на консультационные услуги (сложные задания с повременной оплатой)*. Эти документы размещены на сайте Банка: <http://www.worldbank.org/procure>.

4.3 *Контракт, предусматривающий гонорар и/или плату за успешное проведение операции.* Контракты, предусматривающие гонорар и плату за успешное проведение операции широко используются в тех случаях, когда консультанты (банки или финансовые компании) готовят фирмы к продаже или слиянию, особенно при проведении приватизации. Вознаграждение Консультанта включает гонорар и плату за успешное проведение операции, причем последняя, как правило, представляет собой определенный процент от продажной цены активов.

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

4.5 *Контракт с неограниченным периодом поставок (ценовое соглашение).* Такие контракты используются в тех случаях, когда Заемщикам необходимы срочные и возобновляемые специализированные консультационные услуги “по требованию”, применительно к конкретному виду работ, объем и сроки которых невозможно определить заранее. Как правило, они используются для резервирования “консультантов” (квалифицированных арбитров, членов советов по урегулированию споров или экспертов) для участия в проектных работах или реализации подпроектов или выполнения сложных задач в период реализации финансируемых Банком проектов (например, совет по строительству плотины), для участия в работе советов по урегулированию споров, для проведения институциональных реформ, предоставления консультаций по закупкам, обнаружения и устранения технических неполадок, оценки мер по обеспечению безопасности и т.д. – как правило, на срок не менее одного года. Услуги предлагаются фирмами, которые отвечают соответствующим требованиям, посредством перечня предлагаемых специалистов, которых они обязуются предоставить, включаемого в письма о намерениях, направляемых в ответ на приглашение к выражению заинтересованности, устанавливающего критерии отбора с акцентом на соответствующую квалификацию и опыт требуемых экспертов. Затем Заемщики должны составить длинный перечень экспертов, отвечающих требованиям. Заемщик и фирмы согласовывают предварительно установленные ставки экспертов и типовые условия контракта, а оплата производится исходя из фактически затраченного рабочего времени. Эксперты должны выбираться из длинного перечня на основе запроса «по требованию» с конкретным ТЗ на оказание услуг исходя из качественной оценки/сопоставления резюме предложенных экспертов или уровня расценок, и для каждого задания подписывается отдельный контракт.

Важные положения

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

4.7 *Корректировка цен.* Если предполагаемый срок действия контракта превышает 18 (восемнадцать) месяцев, то в контракт с фиксированной ценой должно включаться положение о корректировке цен в целях корректировки ставок оплаты с поправкой на инфляцию за рубежом и/или в данной стране. Положение о корректировке цен может быть включено в контракты с фиксированной ценой с менее продолжительным сроком действия, если предполагается, что темпы инфляции в данной стране или за рубежом будут высокими и непрогнозируемыми. Контракты с фиксированной ценой, как правило, не подлежат автоматической корректировке цен, если предполагаемый срок их действия составляет менее 18 (восемнадцати) месяцев, за исключением многолетних контрактов небольшой стоимости (например контракты с аудиторами). В исключительных случаях цена такого контракта может изменяться, если объем услуг увеличивается сверх пределов, установленных в первоначальном ТЗ и контракте.

4.8 *Положения об оплате.* Условия оплаты, включая суммы, подлежащие выплате, график платежей и порядок оплаты должны быть согласованы в ходе переговоров по контракту. Платежи могут производиться регулярно через определенные промежутки времени (как в случае контрактов с повременной оплатой) или по представлении оговоренных результатов работы (как в случае контрактов с твердой ценой). Все авансовые выплаты (например, для покрытия расходов на организацию работ) должны подкрепляться залоговым обеспечением или гарантией по авансовой выплате, за исключением небольших по стоимости контрактов, определение которых приведено в сноске 34. Если размер авансовой выплаты составляет десять процентов от суммы контракта или менее, Заемщик может принять решение не требовать залоговое обеспечение или гарантию, что должно быть указано в проекте контракта, включенного в состав ППП.

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

- (a) консультанты могут получать платежи напрямую от Банка, по запросу Заемщика, или, в исключительных случаях, через аккредитив;
- (b) задержке подлежат только спорные суммы, а остальная часть счета оплачивается в соответствии с контрактом; и

- (с) контракт должен предусматривать выплату штрафа в случае задержки платежа по вине заказчика сверх срока, оговоренного в контракте; размер штрафа указывается в контракте.

4.10 *Залоговое обеспечение конкурсного предложения и выполнения контракта и неустойки* В случае закупки консультационных услуг не рекомендуется требовать залоговое обеспечение конкурсного предложения и выполнения контракта, но, если таковые необходимы, их размер должен быть в разумных пределах. Их взыскание зачастую основано на субъективных решениях, ими легко злоупотреблять и, не принося никаких очевидных выгод, они приводят к повышению издержек консалтинговой индустрии, которые, в конечном итоге, переносятся на Заемщика. Кроме того, поскольку своевременное оказание услуг интеллектуального или консультационного характера во многих аспектах зависит от действий заказчика, что, таким образом, затрудняет определение исключительной ответственности консультанта в случае возникновения задержек, применение положений о неустойках не рекомендуется при закупке консультационных услуг.

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

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

4.13 *Профессиональная ответственность.* Предполагается, что консультант будет выполнять задание с должным усердием и в соответствии с существующими нормами профессиональной практики. Поскольку ответственность Консультанта перед Заемщиком регулируется применимым правом, нет необходимости оговаривать этот вопрос в контракте, за исключением тех случаев, когда стороны хотят ограничить такую ответственность. В этих обстоятельствах они должны проследить за тем, чтобы: (а) такое ограничение ответственности не распространялось на те случаи, когда консультант допустил грубую небрежность или совершил намеренный проступок; (б) ответственность консультанта перед Заемщиком ни в коем случае не должна ограничиваться суммами менее коэффициента общей стоимости контракта, которая должна быть указана в ППП и в особых условиях контракта (объем таких ограничений

будет зависеть от каждого конкретного случая)⁵³; и (с) любое подобное ограничение распространялось только на ответственность консультанта перед заказчиком, а не на ответственность Консультанта перед третьими сторонами.

4.14 *Замена специалистов.* Если в период выполнения задания необходима замена (например, по причине болезни или непригодности специалиста или если он иным образом становится неправомочным), консультант должен предложить на рассмотрение Заемщика других специалистов, имеющих, как минимум, такую же квалификацию.

4.15 *Применимое право и урегулирование споров.* В контракт должны быть включены положения, касающиеся применимого права и порядка урегулирования споров. Контракты с консультационными фирмами всегда должны включать пункт об урегулировании споров. Международный торговый арбитраж в незаинтересованной стране может иметь чисто практические преимущества перед другими способами урегулирования споров. В этой связи Банк требует, чтобы Заемщики придерживались именно этого вида арбитража применительно к контрактам, присуждаемым иностранным консультантам за исключением случаев, когда Банк дал согласие на отмену этого требования при наличии должных оснований, таких как наличие эквивалентных национальных нормативных правовых актов и арбитражных процедур. Банк не должен указываться в качестве арбитра и не следует обращаться в Банк с запросом о назначении арбитра.⁵⁴

⁵³ Заемщику рекомендуется оформить страхование от возможных рисков в размере, превышающем эти суммы. Коэффициент должен составлять более единицы. Если отсутствует необходимость в требованиях о профессиональной ответственности, Заемщик должен пояснить причины при запрашивании согласования Банком ППП.

⁵⁴ При этом, однако, подразумевается, что сотрудники Международного центра по инвестиционным спорам (МЦИС), выступая в качестве представителей МЦИС, имеют полное право называть арбитров.

V. ОТБОР ИНДИВИДУАЛЬНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ

5.1 Индивидуальные консультанты⁵⁵ привлекаются к выполнению заданий, когда: (a) нет необходимости в найме группы специалистов; (b) нет необходимости в получении дополнительной профессиональной поддержки извне (из головного офиса фирмы); (c) важнейшим требованием является опыт и квалификация специалиста. В тех случаях, когда количество индивидуальных консультантов затрудняет управление или обеспечение коллективной ответственности, рекомендуется привлечение консультационной фирмы. Когда отвечающие квалификационным требованиям индивидуальные консультанты не доступны или не могут подписать контракт напрямую с Заемщиком ввиду предыдущих договоренностей с фирмой, Заемщик может пригласить фирмы предоставить отвечающих квалификационным требованиям индивидуальных консультантов для выполнения задания.

5.2 Опубликование объявлений с приглашением к выражению заинтересованности приветствуется, особенно в случаях, когда Заемщик не располагает информацией о наличии опытных и отвечающих квалификационным требованиям консультантов или их доступности, или когда услуги являются сложными, или когда более широкое опубликование объявлений обеспечивает потенциальные преимущества, или если это является обязательным требованием в соответствии с национальным законодательством. Тем не менее, опубликование объявлений может потребоваться не во всех случаях, и не должно применяться для небольших по стоимости контрактов⁵⁶. Во всех приглашениях к выражению заинтересованности должны быть четко изложены критерии отбора, которые основываются исключительно на опыте и квалификации. Когда приглашаются фирмы для предложения индивидуальных консультантов, в приглашении к выражению заинтересованности должно быть разъяснено, что при отборе будут учитываться только опыт и квалификация специалистов, и их опыт корпоративной работы не будет приниматься во внимание, а также указано, будет ли контракт подписан с фирмой или с предложенными индивидуальными консультантами.

5.3 Отбор индивидуальных консультантов осуществляется с учетом их соответствующего опыта, квалификации и способности выполнить конкретное задание. Им нет необходимости подавать предложения, и их кандидатуры

⁵⁵ Отбор индивидуальных консультантов, услуги которых требуются в контексте пилотной программы Банка «Использование страновых систем», осуществляются в соответствии с методологией, изложенной в пункте 3.12 и при условии, что объем задания не превышает предельных значений, установленных Банком.

⁵⁶ Опубликование объявлений с приглашением к выражению заинтересованности, как правило, не применяется в случае контрактов с индивидуальными консультантами на сумму менее 50,000 долларов. Пороговые значения, тем не менее, устанавливаются в каждом конкретном случае с учетом характера, сложности и рисков, сопряженных с выполнением задания. Банк может дать согласие, если таковое запрашивается Заемщиком, чтобы на такие задания распространялись положения о неправомерности финансирования Банком услуг лиц в стране Заемщика, в отношении которых действуют санкции неправомерности для присуждения контракта, введенные соответствующим судебным органом страны Заемщика согласно соответствующему законодательству, при условии, что Банком установлено, что данное лицо замешано в мошенничестве или коррупции и что в отношении такого лица осуществляется надлежащая правовая процедура в рамках судопроизводства.

рассматриваются только в том случае, если они отвечают минимальным соответствующим требованиям, которые должны быть определены Заемщиком с учетом характера и сложности задания, и оцениваются исходя из уровня образования, соответствующего опыта в конкретной области и, при целесообразности, знания местных условий, таких как язык, культурные традиции, административная система и структура государственного управления страны. Отбор должен осуществляться посредством сравнения соответствующего общего потенциала как минимум трех отвечающих квалификационным требованиям кандидатов из числа тех, кто напрямую или через фирму выразил заинтересованность в выполнении задания, или среди тех, к кому напрямую обратился Заемщик. Индивидуальные консультанты, которые отбираются для найма Заемщиком, должны быть наиболее опытными и квалифицированными и иметь все возможности для выполнения задания. Заемщик должен провести переговоры по контракту с отобранным индивидуальным консультантом или фирмой, в зависимости от обстоятельств, после согласования удовлетворяющих положений и условий контракта, включая обоснованные расценки и другие расходы.

5.4 Отбор индивидуальных консультантов, как правило, не подлежит предварительному рассмотрению. Тем не менее, Заемщик должен получить согласование Банка (а) в случае, когда у него нет возможности сравнения, как минимум, трех отвечающих квалификационным требованиям кандидатур до найма; при этом следует указать причины; (b) до того, как Заемщик пригласит фирмы предлагать услуги консультантов в соответствии с положениями пункта 5.1 настоящего Руководства; (с) в случае неуспешных переговоров с отобранным консультантом до начала переговоров с консультантом или фирмой (в зависимости от обстоятельств), имеющих следующий наилучший рейтинг; и (d) в случае внеконкурсного отбора в соответствии с положениями пункта 5.6 настоящего Руководства. Банк также требует проведения предварительного рассмотрения отбора определенных категорий индивидуальных консультантов⁵⁷.

5.5 Если подписывается контракт с консультационной фирмой о предоставлении индивидуальных консультантов из числа постоянных или временных сотрудников или иных специалистов, которые могут привлекаться фирмой, положения о конфликте интересов, изложенные в настоящем Руководстве, относятся к головной компании. Не допускается замена любого лица, изначально предложенного и оцененного; в таком случае контракт подписывается с консультантом, имеющим следующий наилучший рейтинг.

5.6 В отдельных случаях индивидуальные консультанты могут отбираться на внеконкурсной основе при наличии на то должных оснований, таких как (а) задание

⁵⁷ Лица, привлекаемые для оказания технической помощи или консультационных услуг на долговременной основе в течение срока реализации проекта (сверх пороговой величины для предварительного рассмотрения, установленной в Соглашении о займе или Плана закупок), а также лица (безотносительно пороговой величины для предварительного рассмотрения), привлекаемые для оказания юридических услуг или услуг по проведению закупок для проекта. Предварительное рассмотрение Банком ТЗ для индивидуальных консультантов является обязательным, за исключением случаев, определяемых Региональными менеджерами Банка по закупкам, применительно к отдельным, простым и небольшим по стоимости заданиям.

является продолжением предыдущей работы, выполненной консультантом, на которую он был нанят на конкурсной основе; (b) ожидаемая продолжительность заданий составляет менее шести месяцев; (c) возникновение чрезвычайных ситуаций; и (d) индивидуальный консультант является единственным консультантом, обладающим квалификацией для выполнения данного задания. Заемщик должен представить в Банк на рассмотрение и согласование ТЗ на выполнение задания, обоснование с достаточной степенью детализации, включая основания для проведения внеконкурсного отбора вместо конкурсных торгов и обоснования для рекомендации конкретного индивидуального консультанта во всех таких случаях, за исключением контрактов, стоимость которых не превышает пороговой величины, определяемой с учетом рисков и масштаба проекта и указанной в Плане закупок.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: РАССМОТРЕНИЕ БАНКОМ РЕШЕНИЙ ОБ ОТБОРЕ КОНСУЛЬТАНТОВ И ОПУБЛИКОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ПРИСУЖДЕНИИ КОНТРАКТОВ

Разработка графика процесса отбора

1. Банк проводит рассмотрение⁵⁸ Планов закупок и их обновленных вариантов, подготовленных Заемщиками в соответствии с положениями пункта 1.25. Планы закупок должны соответствовать положениям Плана реализации проекта, Соглашения о займе и настоящего Руководства.

Предварительное рассмотрение

2. В отношении всех контрактов⁵⁹, которые подлежат предварительному рассмотрению Банком:

- (a) Заемщик, перед рассылкой приглашений к подаче предложений, должен представить в Банк на рассмотрение и согласование предлагаемую смету и ППП (включая краткий перечень). Заемщик должен вносить в краткий перечень и в документацию те изменения, которые обоснованно затребует Банк. Любые последующие изменения требуют согласования Банком прежде, чем ППП направляется консультантам, включенным в краткий перечень⁶⁰.
- (b) После проведения оценки технических предложений Заемщик должен представить в Банк в достаточный для рассмотрения срок отчет по результатам оценки технических предложений (который, по запросу Банка, может быть подготовлен приемлемыми для Банка экспертами согласно положениям пункта 2.16) и копии предложений, если таковые запрошены Банком. Если, по мнению Банка, результаты оценки технических предложений не соответствуют положениям ППП, Банк должен незамедлительно сообщить об этом Заемщику, указав основания для такого решения. В противном случае Банк должен одобрить результаты оценки технических предложений. Если в отчете по результатам оценки рекомендуется отказ от всех предложений, Заемщик также должен запросить согласование Банка.

⁵⁸ В пунктах 11-15 Приложения III изложены действия, предпринимаемые Банком в ответ на сообщения участников торгов, включая жалобы участников торгов и запросы разъяснений по результатам отбора.

⁵⁹ Общая стоимость контракта, включая все налоги и сборы, должна являться основой для определения, подлежит ли контракт предварительному или последующему рассмотрению Банком.

⁶⁰ В случае контрактов, присуждаемых на основании пункта 3.11, где проведение нового конкурсного отбора не представляется возможным, Заемщик не должен приступать к переговорам без первоначального представления на рассмотрение в Банк необходимого обоснования и получения согласования Банка; в других случаях Заемщик должен во всех соответствующих аспектах соблюдать требования, предусмотренные в пункте 2 настоящего Приложения.

- (с) Заемщик может приступить к вскрытию финансовых предложений после согласования Банком оценки технических предложений. Когда фактором отбора консультантов является стоимость, Заемщик может приступить к оценке финансовых предложений в соответствии с положениями ППП. Заемщик должен передать в Банк итоговый отчет по результатам оценки вместе с рекомендацией кандидатуры победившего консультанта. Заемщик должен известить фирму, которая в ходе итоговой оценки получила самый высокий общий балл, о своем намерении присудить этой фирме контракт и пригласить ее к переговорам. Если Банк обнаруживает какие-либо расхождения в оценке финансовых предложений по результатам собственного рассмотрения или на основании поступившей жалобы, он должен незамедлительно уведомить Заемщика, который должен оперативно рассмотреть все затронутые вопросы удовлетворительным для Банка способом до начала переговоров с победившим консультантом или приостановить переговоры, если они уже начаты. В таких случаях последующие действия не должны осуществляться до согласования Банком рекомендации Заемщика.
- (d) Если Заемщик запрашивает продление срока действия предложений для завершения оценки, прохождения внутренних процедур согласования или получения согласования Банка или присуждения контракта, он должен предварительно согласовать с Банком первый запрос на продление, если таковое запрашивается на срок более четырех недель, а также все последующие запросы о продлении, вне зависимости от срока.
- (e) Если Заемщик получает жалобы от консультантов, он должен незамедлительно направить подтверждение лицу, подавшему жалобу, а также направить в Банк на рассмотрение и комментарии копию жалобы, комментарии Заемщика по каждому вопросу, затронутому в жалобе, а также копию предлагаемого ответа лицу, направившему жалобу.
- (f) Если в результате анализа жалобы или ввиду иных причин Заемщик изменит свою рекомендацию по присуждению контракта, причины такого решения и отчет о пересмотренной оценке должны быть представлены в Банк на согласование. Заемщик должен обеспечить повторное опубликование информации о присуждении контракта по форме, приведенной в пункте 7 настоящего Приложения. В случае неуспешных переговоров с победившим консультантом, Заемщик должен направить в Банк на рассмотрение протокол переговоров и причины неуспеха. После завершения процедуры, изложенной в пункте 2.30 настоящего Руководства, и получения согласования Банка, переговоры могут быть прекращены, и фирма, имеющая следующий по величине рейтинг, может быть приглашена для проведения переговоров.
- (g) После завершения переговоров или в случае внеконкурсного отбора, Заемщик должен направить в Банк копию парафированного победившим консультантом контракта, обсужденного в процессе переговоров и предложенного Заемщиком для подписания, предоставив Банку достаточное время для его рассмотрения. Если в контракте, который был обсужден в процессе переговоров, предусматривается замена основных специалистов и внесены какие-либо

изменения в ТЗ и первоначально предложенный контракт, Заемщик должен выделить эти изменения и представить пояснения, почему эти изменения необходимы и приемлемы для Заемщика.

- (h) Если Банк придет к выводу о том, что итоговый отчет по результатам оценки, рекомендации по присуждению контракта и/или контракт, по которому проведены переговоры, не соответствуют положениям ППП, он незамедлительно должен сообщить об этом Заемщику, указав основания для такого решения. В противном случае Банк должен окончательно согласовать присуждение контракта. Заемщик должен подтвердить присуждение контракта только после получения согласования Банком.
- (i) Одна заверенная копия контракта должна быть передана в Банк незамедлительно после его подписания и до подачи в Банк первой заявки на снятие средств со Счета займа для финансирования расходов по этому контракту. Если выплаты по данному контракту должны осуществляться со Специального счета, копия контракта должна быть передана в Банк до осуществления первой выплаты средств со Специально счета по данному контракту.
- (j) Информация о содержании и сумме контракта наряду с названием и адресом консультанта, за исключением случаев, когда речь идет об индивидуальном консультанте, подлежит обнародованию Банком согласно подпункту (i) выше после получения от Заемщика подписанной копии контракта.
- (k) Заемщик должен хранить всю документацию по каждому контракту в период реализации проекта в течение двух лет после даты закрытия Соглашения о займе. В состав этой документации входят, помимо прочего: (i) подписанный оригинал каждого контракта и все последующие изменения или дополнения; (ii) оригиналы предложений, все документы и корреспонденция, относящиеся к процедуре отбора и выполнению контракта, в том числе подтверждающая документация по оценке предложений (включая карты баллов), а также рекомендации о присуждении контракта, направленные в Банк; и (iii) счета или акты по платежам. По контрактам, присужденным посредством внеконкурсного отбора, документация должна включать обоснования для использования этого метода, данные о квалификации и опыте отобранного консультанта и подписанный оригинал контракта. Заемщик должен направить эту документацию в Банк по его запросу для изучения сотрудниками Банка и/или его консультантами или аудиторами.

3. *Изменения в подписанном контракте.* В случае контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, до выдачи согласия на (a) продление оговоренного срока выполнения контракта; (b) любое существенное изменение объема услуг, замену основных специалистов или внесение значительных изменений в положения и условия контракта, или (c) предлагаемое расторжение контракта, Заемщик должен получить согласование Банка. Если Банк придет к выводу о том, что предлагаемые изменения не соответствуют положениям Соглашения о займе и/или Плана закупок, он должен незамедлительно сообщить об этом Заемщику, указав основания для такого вывода.

Копии всех изменений контракта должны быть направлены в Банк для документирования.

4. *Перевод.* Если контракт подлежит предварительному рассмотрению и составлен на государственном языке⁶¹, Заемщик несет ответственность за предоставление Банку точного перевода отчетов по результатам технической и совместной оценки и обсужденного в процессе переговоров и парафированного проекта контракта на языке международного общения, указанного в ППП (английский, французский или испанский). Кроме того, Банку должны быть также предоставлены точные переводы любых последующих изменений таких контрактов.

Последующее рассмотрение

5. Банк, как правило, проводит последующее рассмотрение закупок. Заемщик должен хранить всю документацию по каждому контракту, не попадающему под действие пункта 2 настоящего Приложения, в период реализации проекта и в течение до двух лет после даты закрытия Соглашения о займе. В состав этой документации, помимо прочего, должны входить подписанный оригинал контракта и все последующие изменения или дополнения, оригиналы предложений, отчет по результатам технической оценки и отчет по результатам совместной оценки, рекомендации о присуждении контракта, а также счета или акты по платежам, для изучения Банком или его консультантами/аудиторами. По контрактам, присужденным посредством внеконкурсного отбора, документация должна включать обоснования для использования этого метода, данные о квалификации и опыте консультантов и подписанный оригинал контракта. Заемщик также должен предоставить эти документы Банку по его запросу. Банк может объявить о проведении закупок с нарушением установленных процедур ввиду любой из причин, перечисленной в пункте 1.19 настоящего Руководства, в том числе, если Банк придет к выводу о том, что присуждение контракта не соответствовало согласованным процедурам и методам, указанным в Соглашении о займе и далее конкретизированным в Плане закупок, согласованном Банком, или что сам контракт не соответствует таким процедурам и методам. Банк незамедлительно должен проинформировать Заемщика о причинах такого вывода. Банк также может, исходя из рисков и масштаба проекта (например, проекта, предусматривающего большое количество наибольших по стоимости и простых контрактов) достигнуть договоренности с Заемщиком о назначении независимых организаций для проведения последующего рассмотрения закупок в соответствии с положениями, условиями и процедурами отчетности, приемлемыми для Банка. В таких случаях Банк изучит отчеты, представленные Заемщиком, и оставит за собой право проведения прямого последующего рассмотрения в период реализации проекта, по мере необходимости.

Изменение последующего рассмотрения на предварительное рассмотрение

6. Контракт, оценочная стоимость которого ниже порогового значения для предварительного рассмотрения Банком, указанного в Плане закупок, подлежит скорее

⁶¹ См. пункт 1.22

предварительному, а не последующему рассмотрению, если финансовое предложение отобранной фирмы превышает это пороговое значение. Вся обработанная документация по закупкам, включая отчет по результатам оценки и рекомендации о присуждении контракта, должны направляться в Банк на предварительное рассмотрение и согласование до присуждения контракта. Если же финансовое предложение отобранной фирмы не превышает порогового значения для предварительного рассмотрения, должна быть продолжена процедура предварительного рассмотрения. При определенных обстоятельствах Банк может потребовать, чтобы Заемщик следовал процедуре предварительного рассмотрения в отношении контракта, стоимость которого находится в пределах порогового значения для предварительного рассмотрения, установленного в Плане закупок, например в случае жалобы, которая, по мнению Банка, является серьезной. Также, если метод отбора требует изменений по причине более высокой или более низкой сметы по сравнению с ранее оцененной, Заемщик должен внести изменения в План закупок и представить его в Банк на рассмотрение и согласование.

Опубликование информации о присуждении контрактов

7. Заемщик должен разместить на портале *UNDB online* информацию обо всех контрактах, если в краткий перечень включена любая иностранная фирма, и о контрактах, присужденных иностранным фирмам посредством внеконкурсного отбора, а также в общегосударственной прессе⁶² о контрактах, если краткий перечень состоит только из отечественных фирм и обо всех контрактах, присужденных отечественным фирмам посредством внеконкурсного отбора. Такая информация должна быть размещена в течение двух недель после согласования с Банком присуждения контракта согласно пунктам 2(h) и 2(j) настоящего Приложения применительно к контрактам, подлежащим предварительному рассмотрению Банком, и в течение двух недель после успешных переговоров с отобранной фирмой применительно к контрактам, подлежащим последующему рассмотрению Банком. Размещаемое сообщение должно включать следующую информацию в зависимости от применимости и приемлемости для каждого метода отбора: (a) названия всех консультантов, включенных в краткий перечень с указанием фирм, подавших предложения; (b) общий технический балл и баллы, присужденные каждому консультанту по каждому критерию и субкритерию; (c) цены, предложенные каждым консультантом, которые были оглашены и оценены; (d) итоговый совокупный балл и итоговый рейтинг консультантов; (e) название победившего консультанта и общая цена, продолжительность и краткое изложение контракта. Аналогичная информация должна быть направлена всем консультантам, подавшим предложения. Банк организует размещение информации о присуждении контрактов в рамках предварительного рассмотрения на своем электронном портале общего доступа после получения от Заемщика заверенной копии подписанного контракта в соответствии с положениями подпункта 2(i) выше.

⁶² В общегосударственной газете с широким тиражом или официальном бюллетене, при условии его широкого тиража, или на сайте или электронном портале со свободным национальным и международным доступом на государственном языке, как определено в пункте 2.15.

Надлежащее соблюдение политики и процедур Банка в отношении санкций

8. При проведении оценки предложений Заемщик должен сверить правомочность консультантов с перечнями фирм и частных лиц, участие которых объявлено Банком неправомочным или приостановлено в соответствии с положениями пункта 1.23(d) настоящего Руководства и/или пункта 1.16(d) Руководства по проведению закупок, которые размещены на электронном портале Банка для общего пользования. Заемщик должен проявлять дополнительную особую внимательность посредством тщательного контроля и мониторинга любого действующего контракта (вне зависимости от того, распространяются ли на него требования предварительного или последующего рассмотрения), выполняемого фирмой или индивидуальным консультантом, в отношении которых Банк ввел санкции после подписания такого контракта. Заемщик не должен подписывать новые контракты или изменения, включая продление сроков выполнения, в действующий контракт с фирмой или индивидуальным консультантом, участие которых приостановлено или объявлено неправомочным, после даты вступления в силу решения о приостановлении или неправомочности без предварительного рассмотрения и согласования Банком. Банк профинансирует дополнительные расходы только в том случае, если они были понесены до даты завершения первоначального контракта или даты завершения, пересмотренной (i) в случае контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, в изменении к контракту, согласованному Банком; и (ii) в случае контрактов, подлежащих последующему рассмотрению, в изменении к контракту, подписанному до наступления даты приостановления или объявления неправомочности. Банк не будет финансировать расходы по любому новому контракту или измененной или дополненной версии контракта, предусматривающих существенное изменение любого действующего контракта, который был подписан с фирмой или индивидуальным консультантом, участие которых приостановлено или объявлено неправомочным, в день вступления в силу решения о приостановлении или неправомочности или более позднюю дату.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ИНСТРУКЦИИ КОНСУЛЬТАНТАМ И ИНФОРМАЦИОННАЯ КАРТА ПРИГЛАШЕНИЯ К ПОДАЧЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ⁶³

1. Заемщик должен использовать изданные Банком типовые ППП, в состав которых входят инструкции консультантам, содержащие соответствующие инструкции применительно к большинству методов отбора. Если в исключительных обстоятельствах Заемщику необходимо внести изменения в типовые инструкции консультантам, он должен внести их в технических информационных карты, не меняя основной текст. Инструкции консультантам должны содержать необходимые сведения по следующим аспектам задания:

- (a) очень краткое описание задания;
- (b) типовые формы технического и финансового предложений;
- (c) Ф.И.О. и координаты сотрудников, к которым следует обращаться за разъяснениями и с которыми, в случае необходимости, должны встречаться представители консультантов;
- (d) подробное описание применяемой процедуры отбора, включая: (i) описание двухступенчатых торгов, если применимо; (ii) перечисление критериев технической оценки и веса, придаваемого каждому из этих критериев; (iii) подробное описание финансовой оценки; (iv) относительный вес качества и стоимости в случае ОКС; (v) минимальный проходной балл по качеству; (vi) подробные сведения о процедуре вскрытия финансовых предложений;
- (e) расчет объема вклада основных специалистов (в человеко-месяцах), который требуется от консультантов, или общего размера бюджета, но не обоих параметров одновременно;
- (f) указание минимального опыта работы, уровня образования и т.д., которыми должны обладать основные специалисты;
- (g) подробная информация и статус любого внешнего финансирования;
- (h) информация о переговорах; финансовая и прочая информация, которая потребуется от выбранной фирмы в ходе переговоров по контракту;
- (i) крайний срок подачи предложений;

⁶³ Положения данного Раздела не применяются в отношении контрактов, присуждаемых в рамках Пилотной программы «Использование страновых систем», описание которой приведено в пункте 3.12.

- (j) валюта (валюты), в которой выражается, сопоставляется и оплачивается стоимость услуг;
- (k) ссылка на любые законы страны Заемщика, которые могут иметь особое значение для предполагаемого контракта с консультантами;
- (l) заявление о том, что фирма и любая из ее дочерних компаний теряет право на последующую поставку товаров, производство работ или оказание услуг по проекту, если, по мнению Банка, такая деятельность представляет собой конфликт интересов по отношению к услугам, оказываемых в рамках задания;
- (m) способ подачи предложений, включая требование представления технического и финансового предложений в отдельных запечатанных конвертах так, чтобы гарантировать отсутствие влияния цены на оценку технического предложения;
- (n) просьба к приглашенной фирме (i) подтвердить получение ППП, (ii) сообщить Заемщику о том, намерена ли она подавать свое предложение;
- (o) краткий перечень консультантов, которым направлено приглашение к подаче предложений, и информация о том, могут ли консультанты, включенные в краткий перечень, объединяться друг с другом;
- (p) срок действия предложений консультантов, в течение которого консультанты обязуются сохранять без изменений предлагаемый состав основных специалистов и придерживаться предложенных ставок и общей цены; в случае продления срока действия предложений - право консультантов не оставлять в силе свое предложение. Если консультанты соглашаются продлить срок действия своих предложений, они должны сделать это без внесения каких-либо изменений в свои первоначальные предложения, а также подтвердить наличие всех изначально предложенных основных специалистов, за исключением положений, предусмотренных в данном пункте. Если кто-либо из основных специалистов не может быть задействован в этот период времени, и консультанты, при продлении срока действия своих предложений, запрашивают возможность замены такого специалиста, они должны привести соответствующие основания и свидетельства, удовлетворительные для Заемщика. Предложение должно быть отклонено, если будет установлено, что специалист, который не может быть задействован, был предложен без его/ее подтверждения, если замена специалиста или основания являются неприемлемыми или если квалификация и опыт заменяющего специалиста не являются эквивалентными или более высокими по сравнению с первоначально предложенным специалистом. Если приемлемо, никакие другие изменения технического или финансового предложения не допускаются. Баллы оценки технического предложения, присуждаемые исходя из предложенных основных специалистов, финансовые предложения и другие аспекты первоначального предложения должны оставаться без изменений.
- (q) ориентировочная дата, когда выбранный Консультант должен приступить к выполнению задания;

- (r) информация о том, (i) будет ли контракт и персонал консультанта освобожден от уплаты налогов; если нет, то (ii) какой может быть налоговая нагрузка и где можно своевременно получить такую информацию, а также требование о том, чтобы Консультант включил в свое финансовое предложение отдельную, четко обозначенную сумму для покрытия налогов;
- (s) если этого нет в ТЗ или проекте контракта, подробные сведения об услугах, помещениях, оборудовании и сотрудниках, которые должны быть предоставлены Заемщиком;
- (t) описание этапов задания, если это необходимо; вероятность продолжения задания;
- (u) порядок подачи запросов о разъяснении информации, представленной в ППП; и
- (v) любые условия заключения договора субподряда на часть задания.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3: РЕКОМЕНДАЦИИ КОНСУЛЬТАНТАМ

Цель

1. В настоящем Приложении изложены рекомендации консультантам, желающим участвовать в оказании консультационных услуг, финансируемых Всемирным банком.

Ответственность за выбор консультантов

2. Ответственность за реализацию проекта и, следовательно, за оплату предусмотренных проектом консультационных услуг целиком лежит на Заемщике. От Банка, в свою очередь, требуется, во исполнение статей Соглашения, обеспечить, чтобы средства займа Банка выплачивались только для финансирования понесенных расходов. Выплата средств займа или гранта осуществляется только по запросу Заемщика. Заемщик подает в Банк заявки на снятие средств вместе с требуемой подтверждающей документацией с тем, чтобы продемонстрировать, что средства израсходованы или расходуются в соответствии с положениями Соглашения о займе или Плана закупок⁶⁴. Как подчеркивается в пункте 1.4 настоящего Руководства, Заемщик несет ответственность за отбор и наем консультантов. Заемщик размещает приглашение к подаче предложений, получает и оценивает предложения и присуждает контракт. Контракт заключается между Заемщиком и консультантом. Банк не является стороной контракта.

Роль Банка

3. Как указано в настоящем Руководстве (Приложение 1), Банк проводит рассмотрение ППП, оценки предложений, рекомендаций по присуждению контракта и самого контракта с тем, чтобы обеспечить их соответствие согласованным процедурам, как того требует Соглашение о займе и как далее конкретизировано в Плате закупок. Для всех контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению Банком, Банк рассматривает документацию до ее выпуска, как изложено в Приложении 1. Кроме того, если на каком-либо этапе отбора (даже после присуждения контракта) Банк придет к выводу о том, что по какому-либо существенному вопросу не были соблюдены согласованные процедуры, он может объявить о том, что закупки были проведены с нарушением установленных процедур, как изложено в пункте 1.19. Однако, если Заемщик присудил контракт после согласования Банком, Банк должен объявить о том, что закупки были проведены с нарушением установленных процедур, только в том случае, если согласование было выдано на основании неполной, неточной или ложной информации, предоставленной Заемщиком. Более того, если Банк придет к выводу о том, что представители Заемщика или консультанта были замешаны в

⁶⁴ С дополнительной информацией о политике и процедурах Банка по расходованию средств можно ознакомиться в *Руководстве Всемирного банка по реализации проектов* и *Руководстве по процедурам расходования средств для клиентов Всемирного банка* (размещены на сайте Всемирного банка по адресу: <http://www.worldbank.org/projects>).

коррупции или мошенничестве, Банк может применить соответствующие санкции, предусмотренные в пункте 1.23 настоящего Руководства.

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

Информация о консультационных услугах

5. Информация о консультационных услугах, в том числе краткое описание характера услуг, указание сроков, ориентировочной стоимости и рабочего времени специалистов и т.д., вначале включается в Информационный документ по проекту (ИДП), где представлено описание проекта, находящегося на стадии подготовки. Одновременно с этим, аналогичная информация также включается в описание каждого проекта в Ежемесячной операционной сводной ведомости. Эта информация постоянно обновляется. Для каждого проекта требуется опубликование общего извещения о закупках в бюллетене ООН "Development Business" (*UNDB-online*)⁶⁵, в котором приводится более подробное описание необходимых услуг и указываются агентство Заказчика и запланированная стоимость. В случае крупных контрактов,⁶⁶ за этим следует специальное извещение в *UNDB-online* с приглашением о выражении заинтересованности. Еще более подробная информация содержится в Документе по оценке проекта.

6. Информационный документ по проекту и Ежемесячная операционная сводная ведомость размещены в сети Интернет и на информационном портале Всемирного банка Infoshop⁶⁷. Документ по оценке проекта можно получить после утверждения займа. Бюллетень «UNDB» распространяются по интерактивной подписке.

Роль Консультантов

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

⁶⁵ Бюллетень UNDB является публикацией Организации Объединенных Наций. Информация о подписке доступна по адресу: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (Website: www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org).

⁶⁶ Контракты, предполагаемая стоимость которых превышает сумму, эквивалентную 300,000 долларов, за исключением случаев, когда в краткий перечень включены только национальные консультанты (см. пункты 2.5 и 2.7 настоящего Руководства).

⁶⁷ Адрес Infoshop также является адресом Всемирного Банка: World Bank, 1818 H Street, N.W., Washington, D.C., 20433, USA. База данных проектов размещена на сайте <http://www4.worldbank.org/sprojects/>.

ограничительными, он должен обратиться за разъяснениями к Заемщику в письменной форме в срок, указанные течение времени, указанного для этой цели в ППП.

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

9. Консультанты должны обеспечить, чтобы поданное ими предложение, включая всю подтверждающую документацию, запрошенную в ППП, полностью удовлетворяло предъявленным требованиям. Очень важно обеспечить точность *резюме* основных специалистов, представляемых вместе с предложениями. *Резюме* должны быть подписаны консультантом и самим сотрудником, а также на них должна быть проставлена дата. После получения и вскрытия технических предложений от консультантов нельзя требовать и им нельзя не разрешать вносить изменения в содержание предложения, состав основных специалистов и т.д. Несоблюдение важных требований влечет за собой отклонение предложения. Аналогичным образом, после получения финансовых предложений от консультантов нельзя требовать и им нельзя разрешать вносить изменения в заявленную цену и т.д., за исключением времени переговоров, проводимых в соответствии с положениями ППП. Если продление срока действия предложений явилось причиной невозможности использования основных специалистов, допускается замена основных специалистов на лиц, имеющих эквивалентную или более высокую квалификацию в соответствии с положениями пункта 2.28 и подпункта 1 (р) Приложения 2 настоящего Руководства.

Конфиденциальность

10. Как указано в пункте 2.35, процесс оценки предложений должен носить конфиденциальный характер до опубликования информации о присуждении контракта, за исключением обнародования технических баллов, как указано в пунктах 2.23 и 2.30. Конфиденциальность позволяет Заемщику и экспертам Банка предотвратить фактическое или кажущееся неправомерное вмешательство. Если в процессе оценки консультанты намерены представить дополнительную информацию к сведению Заемщику, Банку или для них обоих, им следует сделать это в письменной форме.

Действия Банка

11. Если консультанты намерены затронуть проблемы или вопросы относительно процесса отбора, они могут направить в Банк копии переписки с Заемщиком, или напрямую обратиться в Банк в письменной форме, если Заемщик не дает оперативного ответа, или если сообщение является жалобой на Заемщика. Все подобные сообщения следует адресовать руководителю проектной группы с копией директору странового отдела по стране Заемщика и Региональному менеджеру по закупкам. Имена руководителей проектной группы указаны в Документе по оценке проекта.

12. Сведения, полученные Банком от консультантов, включенных в краткий перечень, до наступления крайнего срока подачи предложений, передаются, в случае

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

13. Процедура работы в сообщениями, полученными Банком от консультантов, включенных в краткий перечень, после вскрытия технических предложений, заключается в следующем. В случае, если контракты не подлежат предварительному рассмотрению Банком, любое сообщение или соответствующие выдержки из него направляются Заемщику для надлежащего изучения и принятия соответствующих мер. Заемщик должен представить всю соответствующую документацию в Банк для рассмотрения и комментариев. В случае контрактов, подлежащих предварительному рассмотрению, Банк изучает информацию после проведения консультаций с Заемщиком и, если ему необходимы дополнительные сведения, запрашивает их у Заемщика. Если дополнительная информация или разъяснение требуются от консультанта, Банк просит Заемщика получить такую информацию и разъяснение и прокомментировать их или, в зависимости от обстоятельств, включить в отчет по результатам оценки. Рассмотрение Банком считается незавершенным до тех пор, пока информация не будет изучена и рассмотрена в полном объеме. Полученные от консультантов сведения, содержащие заявления о фактах мошенничества или коррупции,⁶⁸ могут потребовать иного подхода по соображениям конфиденциальности. В таких случаях Банк должен с особым вниманием и осмотрительностью подходить к предоставлению Заемщику информации, считающейся уместной.

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

Разъяснения Банка по результатам отбора

15. Если после присуждения контракта кто-либо из консультантов желает выяснить, по каким причинам не было выбрано его предложение, он должен обратиться с запросом к Заемщику, как указано в пункте 2.32. Если консультант не удовлетворен объяснением, предоставленным в письменной форме, и/или разъяснениями Заемщика по результатам отбора, и желает встретиться с представителями Банка, он может обратиться к Региональному менеджеру по закупкам, ответственному за страну Заемщика, который организует встречу на соответствующем уровне и с соответствующими сотрудниками. Целью такой встречи является исключительно обсуждение предложения данного консультанта, а не пересмотр позиции Банка, доведенной до сведения Заемщика, и не обсуждение предложений других консультантов.

⁶⁸ Информация о подозрениях в мошенничестве и коррупции может быть сообщена напрямую в Департамент Всемирного банка по борьбе с мошенничеством, коррупцией и корпоративными нарушениями по электронному адресу: investigations_hotline@worldbank.org; через сайт Всемирного банка или на круглосуточную горячую линию: toll free +1-800-831-0463, collect calls +1-704-556-7046 (имеются переводчики; принимаются анонимные звонки); или же можно обратиться в Департамент по борьбе с мошенничеством, коррупцией и корпоративными нарушениями в Штаб-квартире Всемирного Банка в Вашингтоне по телефону +1-202-458-7677