



Європейський інвестиційний банк
Керівництво із проведення
закупівель





European Investment Bank

**КЕРІВНИЦТВО ІЗ ПРОВЕДЕННЯ
ЗАКУПІВЕЛЬ**

**Для проектів, які фінансуються за кошти
ЄІБ**

Оновлена редакція, червень 2011

Зміст

ВСТУП	4
1. ЗАГАЛЬНІ ПИТАННЯ	5
1.1. Політика Банку	5
1.2. Прийнятність підрядників та постачальників товарів і послуг	5
1.3. Банк і ініціатори: відповідні функції	6
1.4. Етика поведінки	6
1.5. Конфлікт інтересів	7
1.6. Прозорість банківської діяльності	7
1.6.1. Розкриття інформації	7
1.6.2. Скарги проти Банку	7
1.7. Принципи екологічної та соціальної політики	8
2. ОПЕРАЦІЇ У МЕЖАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	8
2.1. Операції, на які поширюється дія директив ЄС	8
2.2. Операції, на які не поширюється дія Директив ЄС	9
3. ОПЕРАЦІЇ ПОЗА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ	10
3.1. Загальна інформація	10
3.2. Прийнятність постачальників робіт, товарів і послуг	10
3.2.1. Фінансування з власних ресурсів	10
3.2.2. Фінансування за рахунок ресурсів третіх сторін	10
3.2.3. Ко-фінансування з власних ресурсів	10
3.3. Опис процедур закупівлі	11
3.3.1. Загальна інформація	11
3.3.2. Міжнародні процедури закупівлі	11
3.3.3. Національні процедури закупівлі	12
3.4. Відбір процедур закупівлі	12
3.4.1. Операції у державному секторі	12
3.4.2. Операції у приватному секторі	15
3.4.3. Концесійні операції	15
3.4.4. Особливі операції	16
3.4.5. Особливий випадок ко-фінансування	17
3.5. Аналіз Банком рішень про закупівлю (як для державних, так і для приватних операцій)	18
3.6. Заборонені дії – Одностороннє зобов'язання	18
3.7. Міжнародні процедури закупівлі	19
3.7.1. Загальні аспекти	19
3.7.2. Публікація Повідомлення про закупівлю	19
3.7.3. Попередня кваліфікація для закритого тендеру	20
3.7.4. Тендерна документація	20
3.7.5. Мова	21
3.7.6. Технічні умови (специфікації)	21
3.7.7. Тендерні ціни на товари, роботи та послуги	21
3.7.8. Валюта	22
3.7.9. Місцеві преференції на товари	22
3.7.10. Критерії оцінки тендерних пропозицій	22
3.7.11. Відкриття тендерних пропозицій	23
3.7.12. Оцінювання тендерних пропозицій	23
3.7.13. Присудження та підписання контракту	23
3.7.14. Повідомлення про присудження контракту	23
4. ПОСЛУГИ КОНСУЛЬТАНТІВ, ЯКІ ФІНАНСУЮТЬСЯ БАНКОМ	24
4.1. Проекти, розташовані у межах Європейського Союзу	24
4.2. Проекти, розташовані поза межами Європейського Союзу	24
4.2.1. Опис процедур	24
4.2.2. Вибір процедур	25
4.2.3. Оцінка пропозицій консультантів	26
4.2.4. Управління контрактом	26
ДОДАТОК 1 СПЕЦІАЛЬНІ ТЕРМІНИ І МЕТОДИ ЗАКУПІВЛІ	27
ДОДАТОК 2 АНАЛІЗ БАНКОМ РІШЕНЬ ПРО ЗАКУПІВЛЮ	30
ДОДАТОК 3 ОДНОСТОРОННЄ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ЩОДО ПРОФЕСІЙНОЇ ЧЕСНОСТІ,	32
ДОДАТОК 4 ПОЛОЖЕННЯ ПРИЙНЯТНОСТІ ДЛЯ ОПЕРАЦІЙ, ЯКІ ФІНАНСУЮТЬСЯ ЗА РАХУНОК РЕСУРСІВ ТРЕТІХ СТОРІН	34
ДОДАТОК 5 ВИЗНАЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ПОЗА МЕЖАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	35
ДОДАТОК 6 ЗРАЗОК ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО ЗАКУПІВЛЮ В ОФІЦІЙНОМУ ВІСНИКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ (ОВЕС)	38

ВСТУП

Мета цього Керівництва із закупівель – проінформувати ініціаторів проекту, контракти за яким повністю або частково фінансуються Європейським інвестиційним банком (у подальшому «Банк») – або фінансуються за кошти кредитів, гарантованих Банком – про заходи, які необхідно здійснити для закупівлі робіт, товарів та послуг, необхідних для проекту.

Це Керівництво власне стосується тих компонентів проекту, які відібрано для фінансування за кошти Банку. Проте для забезпечення реалізації проекту загалом Банк вимагає, щоб закупівля інших компонентів проекту не ставила під сумнів його технічну, економічну та фінансову життєздатність.

Терміни «відкритого і закритого тендеру, договірних процедур та конкурентного діалогу» використовуються у цьому Керівництві у значенні, визначеному Директивами Європейського Союзу (ЄС) з питань закупівлі (див. визначення, подані у **Додатку 1**).

Оновлення цього Керівництва визначається Банком, за необхідністю.

Поточна редакція датується червнем 2011р.

1. ЗАГАЛЬНІ ПИТАННЯ

1.1. Політика Банку

Основні складові політики Банку з питань закупівель є наступними:

- Банк забезпечуватиме якомога раціональніше використання своїх коштів. Ця вимога означає, що роботи, товари та послуги, які закуповуються за кошти Банку, повинні мати відповідну якість і повинні бути придбані своєчасно і за економічно вигідними цінами. Загалом найоптимальніше це досягти за рахунок відкритої міжнародної конкуренції. Такий підхід відповідає Статуту Банку та узгоджується з інтересами ініціаторів проектів.
- Стосовно проектів, які розташовані у межах Європейського Союзу (ЄС), в країнах – кандидатах (з якими вже ведуться перемовини щодо їх приєднання до ЄС) та потенційних країнах – кандидатах, законодавство яких вже включає відповідні законодавчі норми ЄС, Банк вимагає дотримання відповідного законодавства ЄС з державних закупівель, зокрема відповідних директив ЄС з питань закупівель щодо конкурентного тендерного процесу на основі чесних та недискримінаційних умов, зокрема, у випадку **відкритого або закритого тендеру**, публікації в Офіційному Віснику Європейського Союзу (ОВЄС)/ Official Journal of the European Union (OJEU).
- В інших країнах, поза межами ЄС, Банк вимагає дотримання основних механізмів Директив ЄС з питань закупівель з необхідною адаптацією таких процедур. Такі механізми можна узагальнити як відкрита міжнародна конкуренція, відсутність дискримінації учасників тендеру, справедливість та прозорість процесу та відбір найбільш вигідної економічно пропозиції. Отже, методом, якому Банк надає перевагу, є **відкритий або закритий тендер**, з публікацією в ОВЄС. Фактичний вибір процедур закупівлі, по суті, повинен враховувати низку факторів, які стосуються, зокрема, комерційної природи та інтересів ініціатора; залученої галузі економіки; характеру робіт, товарів і послуг, які будуть закуповуватися; технології, яка буде використовуватися; розміру окремих компонентів; графіку виконання; кількості компаній, які потенційно здатні взятися за роботу або забезпечити поставки чи послуги; конкурентоспроможності ринку тощо. У разі незастосування процедури відкритого або закритого тендеру, ініціатори повинні обґрунтувати своє рішення про використання іншої процедури так, щоб Банк був цим задоволений; вони повинні довести, що ціни на роботи, товари або послуги можна зіставити з тими, які можна отримати за таких самих інвестицій з точки зору ринкових умов, і що, як мінімум, будь-які відмінності у вартості можна пояснити конкретними об'єктивними чинниками.

1.2. Прийнятність підрядників та постачальників товарів і послуг

У випадку типових проектів (як у межах Європейського Союзу, так і поза його межами), які фінансуються Банком з «власних ресурсів» (кошти залучені головним чином через запозичення Банку на ринках капіталу), компанії, зареєстровані у всіх країнах світу, мають право участі у тендері на контракти із надання робіт, товарів і послуг.

У випадку деяких особливих проектів поза межами ЄС Банк отримує кошти від третіх сторін, і тоді можливе часткове обмеження компаній, які мають право участі у процесі закупівлі, з огляду на їх походження. Конкретніша інформація про це подана у розділі 3.2.

Окрім цього, окремі особи або компанії можуть не мати права брати участь у тендері у зв'язку

1.3. Банк і ініціатори: відповідні функції

Ініціатори несуть повну відповідальність за реалізацію проектів, які фінансуються Банком, особливо за всі сторони процесу закупівлі, від розробки тендерної документації та укладання контрактів до їх виконання. Участь Банку обмежується виключно перевіркою виконання умов, які визначено для надання ним коштів.

Банк може надавати поради або допомогу ініціаторам у процесі закупівлі, але він не є стороною контрактів, які є результатом цього процесу. Банк має право і зобов'язаний забезпечити дотримання, у випадку проектів у межах ЄС, положень європейського законодавства у відповідній сфері діяльності або, у випадку проектів за межами ЄС, відповідних критеріїв щодо належного управління його фінансуванням, і що процес закупівлі є чесним та прозорим, а обрана тендерна пропозиція є економічно найбільш вигідною. Права та обов'язки ініціатора стосовно учасників тендеру з приводу робіт, товарів або послуг, які повинні бути надані для проекту, регулюються не цим Керівництвом, а місцевим законодавством та тендерною документацією, яка видається ініціатором.

Окрім цього, ЄІБ вимагає від ініціаторів забезпечення наявності наглядових процедур для застосування дієвих засобів правового захисту щодо будь-якої сторони, яка зацікавлена або була зацікавлена в отриманні конкретного контракту і яка постраждала від підозри про порушення або щодо якої існує ризик нанесення такої шкоди. Такий підхід повинен відрізнятися від власного аналізу Банком рішень про закупівлю стосовно проектів поза межами Європейського Союзу, який узагальнено у розділі 3.5 і у **Додатку 2**.

1.4. Етика поведінки

Саме політика Банку вимагає від ініціаторів, а також учасників тендеру, підрядників, постачальників та консультантів за контрактами, які фінансуються за кошти Банку, дотримання найвищих етичних стандартів під час закупівлі та виконання таких контрактів. Банк залишає за собою право на вживання всіх відповідних заходів для контролю виконання такої політики.

Більше того, Банк зобов'язується гарантувати використання своїх кредитів для визначених цілей та убезпечити свою діяльність від заборонених дій (які, щонайменше, включають шахрайство, корупцію, таємну змову, застосування примусу¹, відмивання коштів та фінансування тероризму).

У світлі таких політичних підходів, що визначені Політикою ЄІБ з боротьби проти шахрайства, та у рамках його механізмів відсторонення (див. вебсайт Банку: www.eib.org), Банк:

- Може оголосити будь-яку фізичну або юридичну особу такою, що не має права на укладання контракту за будь-яким проектом ЄІБ або входження у будь-які відносини з Банком, якщо він виявить, відповідно до своїх механізмів відсторонення, що така фізична або юридична особа у процесі закупівлі та/або виконання контракту засвідчила прояви будь-яких заборонених дій, та
- Може скасувати своє фінансування, надане для контракту на роботи, товари чи послуги, повністю чи частково, якщо, у будь-який момент, Банк виявляє, відповідно до своїх механізмів відсторонення, що така фізична або юридична особа у процесі закупівлі або виконання контракту засвідчила прояви будь-яких заборонених дій, а ініціатор не здійснив заходів, які задовольнили би Банк, для розслідування та/або

¹ У значенні, яке використано у Додатку 3. Це також включає й створення перешкод

припинення заборонених дій чи, залежно від ситуації, для виправлення нанесеної шкоди.

1.5 Конфлікт інтересів

Банк вимагає відсутності конфлікту інтересів у кандидатів, учасників тендеру, підрядників, постачальників або консультантів, які беруть участь у процедурі присудження контракту або у контракті за проектом, який фінансується Банком.

Конфлікт інтересів виникає, коли неупереджене та об'єктивне виконання функцій ініціатора або дотримання принципів конкуренції, відсутності дискримінації або рівного ставлення стосовно процедури закупівлі або контракту може опинитися під загрозою через причини, пов'язані з родиною, почуттями, політичною або національною відданістю, економічним інтересом або будь-якими іншими спільними інтересами.

Банк не дасть згоду на кандидатів або учасників тендеру, які зазнали впливу конфлікту інтересів під час процедури присудження, з метою отримання вигоди від коштів ЄІБ щодо контракту, який буде присуджений за цією процедурою.

Оцінка наявності конфлікту інтересів повинна виконуватися у кожному випадку окремо, зважаючи на фактичний ризик конфлікту, який ґрунтується на конкретних обставинах ситуації, що розглядається. Особа чи компанія, щодо якої поставлено питання, повинна мати можливість надати підтверджуючі докази, які можуть зняти всі підозри щодо конфлікту інтересів.

1.6. Прозорість банківської діяльності

Банк зобов'язаний забезпечувати найвищий можливий рівень прозорості. Він дотримується Політики прозорості, яка є невід'ємною частиною його Принципів політики корпоративної відповідальності. Два напрямки цих політичних принципів стосовно закупівлі - це надання інформації громадськості та Процедури ЄІБ з розгляду скарг. Всі принципи і підходи опубліковано на вебсторінці Банку: www.eib.org.

1.6.1. Розкриття інформації

Політика прозорості визначає правила доступу громадськості до інформації, якою володіє Банк. Хоча у відповідності до цієї Політики, Банк зобов'язаний до презумпції розкриття, на нього також покладено обов'язок дотримання професійної конфіденційності, як цього вимагає відповідне законодавство та стандарти.

1.6.2. Скарги проти Банку

Процедура ЄІБ з розгляду скарг (www.eib.org/about/publications/complaints-mechanism-policy.htm) застосовується до всіх скарг стосовно звинувачень у недобросовісному управлінні, які подано проти Групи ЄІБ. Недобросовісне управління означає погане або помилкове управління. Це має місце, коли Група ЄІБ не діє у відповідності до відповідного законодавства та/або встановлених політичних принципів, стандартів і процедур, не дотримується принципів якісного управління або порушує права людини. До прикладів недотримання принципів якісного управління, як визначено Європейським Омбудсменом, належать адміністративні порушення, несправедливість, дискримінація, зловживання владою, ненадання відповіді, відмова у наданні інформації, необґрунтована затримка. Погане управління може також стосуватися екологічних або соціальних наслідків діяльності Групи ЄІБ та підходів ЄІБ до визначення циклу проекту та інших відповідних політичних принципів.

При виконанні права на подання скарги проти ЄІБ, будь-який представник громадськості має доступ до дворівневої процедури: внутрішньої – Управління з розгляду скарг – та зовнішньої – Європейський Омбудсмен. Вичерпання всіх можливостей процедури внутрішнього оскарження є необхідною умовою для надання будь-якій скарзі права на подання на розгляд Європейським Омбудсменом.

1.7. Принципи екологічної та соціальної політики

ЄІБ прагне підвищувати ефективність своєї діяльності шляхом підсилення екологічної та соціальної сталості всіх проектів, які він фінансує, а тому всі проекти повинні відповідати екологічним та соціальним вимогам Банку. Ініціатори відповідають за підготовку, впровадження та виконання проектів, які фінансуються Банком, та за виконання екологічних та соціальних вимог Банку. З огляду на закупівлю учасники тендеру повинні дотримуватися відповідного законодавства про працю та національних і міжнародних стандартів захисту довкілля, охорони здоров'я та техніки безпеки, зокрема тих, які містяться у будь-яких відповідних конвенціях Міжнародної організації праці (МОП/ ILO) та міжнародних угодах про захист навколишнього середовища. Принципи екологічної та соціальної політики Банку узагальнено у Декларації ЄІБ про екологічні та соціальні принципи та стандарти 2009р., яка опублікована на вебсайті Банку.

2. ОПЕРАЦІЇ У МЕЖАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

2.1. Операції, на які поширюється дія директив ЄС

У межах ЄС закупівля регулюється національними законами, які імплементують законодавство ЄС, зокрема Директиви ЄС з питань закупівлі, оскільки вони можуть час від часу зазнавати змін.² Це складає правову базу для закупівлі у державах-членах ЄС. Саме на відповідні національні та європейські органи покладено відповідальність за забезпечення виконання закупівлі у відповідності до цієї правової бази.

Щодо тих ініціаторів, які підпадають під дію Директив ЄС із питань закупівлі³, незалежно від того, чи це державні чи приватні установи або компанії, Банк діятиме наступним чином:

- Вимагатиме від ініціатора на етапі оцінки проекту забезпечення дотримання у рамках проекту всіх відповідних Директив із закупівлі щодо конкурентного тендеру на справедливих та недискримінаційних умовах; до речі, важливим кроком є публікація Повідомлення про закупівлю в ОВЄС, коли це необхідно, та
- Здійснюватиме наступні кроки під час реалізації проекту, наскільки це необхідно, для

² У певних автономних регіонах держав-членів ЄС може також застосовуватися регіональне законодавство із закупівлі.

³ Зокрема, Директива Європейського Парламенту та Ради 2004/18/ЄС від 31 березня 2004 про контракти на державні роботи, державні поставки та державні послуги; Директива Європейського Парламенту та Ради 2004/17/ЄС від 31 березня 2004р. про юридичні особи, які діють у галузях водного господарства, енергопостачання, транспорту та поштових послуг; Директива Європейського Парламенту та Ради 2007/66/ЄС від 11 грудня 2007 щодо відшкодування та внесення змін до Директив 89/665/ЄЕС та 92/13/ЄЕС щодо підвищення ефективності наглядових процедур стосовно присудження державних контрактів; та Директива Європейського Парламенту та Ради 2009/81/ЄС від 13 липня 2009 про координацію процедур присудження певних контрактів на роботи, контрактів на постачання та контрактів на послуги установами або компаніями – замовниками у сфері оборони та безпеки та внесення змін до Директив 2004/17/ЄС та 2004/18/ЄС. Повний перелік законодавчих інструментів ЄС щодо закупівлі можна знайти на наступному вебсайті: http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_en.htm

контролю дотримання відповідних Директив із закупівлі, щоб забезпечити раціональне використання коштів Банку, захистити доцільність проекту та зменшити ймовірні ризики.

Коли Банк фінансує багатоструктурні операції, коли деталі всіх підпроектів невідомі на етапі оцінки (прикладом є **Рамкові кредити**), він вимагає від Ініціатора забезпечити проведення закупівлі робіт, товарів і послуг за підпроектами, які фінансуються Банком, у відповідності до визначеної правової бази.

Якщо Банк надає кредит установі-посереднику (прикладом є **Глобальні кредити** або **Кредити середньої капіталізації**), він вимагає від такої установи-посередника здійснити всі необхідні заходи для того, щоб закупівля кінцевими отримувачами робіт, товарів і послуг за підпроектами, які фінансуються Банком, здійснювалася у відповідності до встановленої правової бази.

Якщо Банк фінансує проект, який розробляється у рамках концесії або за принципом ДПП (державно-приватного партнерства), він вимагає дотримання відповідним державним органом-замовником встановленої правової бази⁴ стосовно процесу присудження концесії/ДПП.

2.2. Операції, на які не поширюється дія Директив ЄС

У своїй діяльності Банк прагне до ефективного використання своїх ресурсів і забезпечує послідовне застосування критеріїв економії та ефективності.

Щодо державних контрактів, які не регулюються Директивами ЄС (напр., державні контракти, суми яких нижчі за граничні значення Директив), Банк вимагає від ініціаторів забезпечення дотримання під час закупівлі відповідних принципів Договору про ЄС (зокрема, принципів прозорості, рівного ставлення та відсутності дискримінації за національною ознакою) та визначеного національного законодавства.⁵

Для контрактів, які не є державними, ініціатори (найчастіше приватні), які діють у галузях, до яких не застосовуються Директиви ЄС, можуть під час своїх закупівель дотримуватися критеріїв економії та ефективності, застосовуючи комерційні методи, які відрізняються від відкритого чи закритого тендеру.

У будь-якому випадку Банк погоджується на те, щоб ініціатори дотримувалися прийнятних процедур закупівлі, гарантуючи належний відбір робіт, товарів та послуг, які пропонуються за конкурентними цінами та у відповідні терміни. Контракти, які підписуються ініціаторами, повинні бути результатом неупереджених перемовин і найкращим чином узгоджуватися з інтересами проекту.

⁴ Детальніші керівні засади подано, зокрема, у Пояснювальному комюніке Комісії з питань концесій за законодавством Спільноти, ОВЕС, С. 121 від 29 квітня 2000р. та Пояснювальному комюніке Комісії щодо застосування законодавства Спільноти з питань державних закупівель та концесій до юридично оформлених державно-приватних партнерств (ДППЮО), ОВЕС С(2007)6661 від 5 лютого 2008.

⁵ Детальніші керівні засади подано у Пояснювальному комюніке Комісії щодо законодавства Спільноти, яке застосовується до присудження контрактів, які не підпадають або не повністю підпадають під положення Директив про державні закупівлі. ОВЕС, 2006/С 179/02 від 1 серпня 2006р.

3. ОПЕРАЦІЇ ПОЗА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

3.1. Загальна інформація

Угоди про співпрацю та фінансові протоколи, погоджені між Європейським Союзом та країнами поза межами ЄС, визначають умови, на яких Банк може будувати свою діяльність, як у вигляді кредитів зі своїх власних ресурсів (які головним чином є результатом запозичень Банку на ринках капіталу), або з ресурсів третіх сторін, якими Банк управляє від імені Комісії або держав-членів. У всіх випадках Банк вимагає дотримання основних механізмів Директив ЄС із закупівель, як представлено у підрозділі 1.1, з необхідним пристосуванням процедур.

Країни-кандидати і країни-потенційні кандидати поступово запроваджують Директиви ЄС у свої законодавства. У цьому Керівництві вони підпадають під дію глави 3 «Операції поза Європейським Союзом» до того моменту, коли вони зобов'язані почати застосовувати Директиви ЄС із закупівель, як було погоджено під час їх перемовин з ЄС, у тому обсязі, в якому ці Директиви перенесено в їхні національні законодавства на той момент. Потім до них починають застосовуватися положення глави 2 «Операції у межах Європейського Союзу».

3.2. Прийнятність постачальників робіт, товарів і послуг

3.2.1. Фінансування з власних ресурсів

Щодо операцій, які фінансуються Банком з власних ресурсів (за рахунок субсидій чи ні), тендери відкриті для представників всіх країн. Але можуть бути обмеження у випадку спільного ко-фінансування (див. статтю 3.2.3 нижче).

3.2.2. Фінансування за рахунок ресурсів третіх сторін

Тендери, які фінансуються за кошти, надані у рамках Інвестиційного фонду, створеного Угодою Котону (Угода про партнерство АКТ – ЄС⁶, підписана у Котону 23 червня 2000р.), відкриті для представників всіх країн.

В інших випадках фінансування контракту за кошти третіх сторін (або за рахунок поєднання власних ресурсів Банку та ресурсів третіх сторін), прийнятність учасників тендеру, товарів і послуг визначається правилами, які застосовуються до конкретного інструменту фінансування. Узагальнений виклад цих правил подано у **Додатку 4**.

3.2.3. Ко-фінансування з власних ресурсів

Банк може здійснювати спільне фінансування проектів (ко-фінансування) з іншими фінансовими інструментами та установами, зокрема деякими інструментами Європейської Комісії, Групою Світового Банку (МБРР, АМР та МФК⁷), регіональними банками розвитку, такими як Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР/ EBRD), Африканський банк розвитку (АфБР/ AfDB), Азійський банк розвитку (АзБР/ AsDB), Міжамериканський банк розвитку (МАБР/ IDB), а також агенціями двосторонньої допомоги держав ЄС та різними банками з інших країн тощо.

Таке ко-фінансування може бути організовано на спільній або паралельній основі:

- **При спільному ко-фінансуванні** дві окремі фінансуючі інституції, які можуть мати різні

⁶ Угода про партнерство між ЄС та країнами Африки, Карибського та Тихоокеанського регіонів

⁷ Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Агенція міжнародного розвитку, Міжнародна фінансова корпорація (IBRD, IDA та IFC)

правила прийнятності щодо походження робіт, товарів і послуг, погоджуються фінансувати один і той самий контракт. У такому випадку Банк ставить умовою своєї участі згоду іншої фінансуючої установи на максимально широку прийнятність, яка щонайменше повинна включати всі роботи, товари і послуги з Європейського Союзу та країни-отримувача. У випадку ко-фінансування з бюджетними інструментами ЄС, прийнятність загалом обмежується вимогами такого інструменту ЄС, та

- **При паралельному ко-фінансуванні**, кожний окремих компонент проекту або контракт фінансуються окремою фінансуючою установою. У такому випадку процедури, прийняті кожною фінансуючою установою, застосовуються до тих компонентів чи контрактів, які вона фінансує. Отже, правила прийнятності Банку щодо походження робіт, товарів і послуг будуть застосовуватися лише до компонентів чи контрактів, які фінансує Банк.

3.3. Опис процедур закупівлі

3.3.1. Загальна інформація

Процедури закупівлі за проектами Банку поза межами ЄС узгоджуються зі положеннями статуту Банку, Договору про функціонування Європейського Союзу, вищезазначеними угодами про співпрацю та фінансовими протоколами та відповідними рішеннями Європейського суду.

Ці процедури побудовано на наступному:

- Завдання розвитку, покладене на Банк, і зокрема визначальна задача для Банку сприяти своєю діяльністю економічному прогресу залучених країн, що передбачає не лише ретельний відбір проектів, а й – на етапі реалізації – доступ до відповідної технології за найбільш вигідною ціною;
- Основні механізми, процедури та правила, які включено у відповідні Директиви ЄС, які відповідають конкретним операціям та залученим країнам, та
- Обов'язок Банку як стратегічної фінансової установи Європейського Союзу гарантувати, що застосування правил закупівлі дає компаніям з держав-членів рівні шанси для участі у роботах та наданні товарів і послуг для реалізації компонентів проекту, які фінансує Банк.

Дивись **Додаток 1** для визначення конкретних умов закупівлі.

3.3.2. Міжнародні процедури закупівлі

Ці процедури впливають з Директив ЄС, з урахуванням того, що вони можуть час від часу змінюватися:

- **Відкриті тендери** дозволяють подавати тендерні пропозиції всім зацікавленим сторонам (підрядники або постачальники, в залежності від ситуації). Вони передбачають суворі вимоги щодо міжнародного оголошення (зокрема публікація в Офіційному віснику Європейського Союзу), чіткі та всеохоплюючі тендерні документи, справедливі та прозорі методики проведення тендеру, оцінки та присудження контракту.

Конкретні положення, які застосовуються до відкритих тендерів і які відображають передовий міжнародний досвід, подано у розділі 3.7.

- **Закриті тендери** передбачають можливість подання тендерних пропозицій лише тими

кандидатами, яких запрошує ініціатор. Вони подібні до відкритих тендерів щодо етапу проведення самого тендерного процесу (з використанням чітких та всеохоплюючих тендерних документів, та справедливих і прозорих методик проведення тендеру, оцінки та присудження контракту). Відбір кандидатів відбувається:

- Або після міжнародного повідомлення (зокрема публікації в ОВЄС) та підготовки переліку кандидатів шляхів офіційної попередньої кваліфікації, або
 - Перелік кандидатів визначається за допомогою системи кваліфікації підрядників і постачальників, яку було запроваджено і яка підтримується завдяки публікаціям в ОВЄС, з дотриманням принципів чесності, прозорості та відсутності дискримінації. Такий перелік не повинен залишатися закритим протягом тривалого часу і має регулярно переглядатися, щоб і нові учасники могли звернутися за кваліфікацією.
- **Конкурентний діалог** – це процедура, яка може використовуватися для особливо складних контрактів, щодо яких ініціатор об'єктивно не здатний підготувати офіційні тендерні документи, як для відкритого, так і закритого тендеру. Повідомлення про контракт друкується в міжнародній пресі (зокрема в ОВЄС). Ініціатор розпочинає діалог (перемовини) з обраними кандидатами, щоб визначити засоби, які найкраще відповідають його потребам.
 - **Договірні процедури** дозволяють ініціаторам консультиватися з вибраними ними кандидатами та обговорювати умови контракту з одним чи декількома з них. Вибір кандидатів або відбувається після міжнародного повідомлення (зокрема публікації в ОВЄС), або визначається безпосередньо ініціатором. В останньому випадку ініціатор, наскільки це можливо, має запросити для переговорів мінімум трьох кваліфікованих кандидатів з мінімум двох різних країн.

3.3.3. Національні процедури закупівлі

Для малих контрактів і конкретних робіт, які, у випадку ЄС, не підпадають під предмет Директив ЄС, можуть бути більш придатними інші процедури:

- **Національні конкурсні торги** (публікація повідомлення тільки у місцевій пресі) дотримуються типових процедур країни ініціатора. Тендерна документація, як правило, готується на офіційній мові країни; з метою проведення тендеру та платежів використовується національна валюта; і тендерні ціни зазвичай включають всі відповідні місцеві збори та податки.
- **Закупівля на відкритому ринку та пряме підписання контрактів** дозволяє ініціаторам вести переговори щодо цін та інших умов з декількома місцевими підрядниками або постачальниками або лише з одним з них.
- **Виконання контракту із залученням власної робочої сили** (це також називають **прямими витратами праці**) по суті не є процедурою закупівлі, оскільки це виконання робіт із використанням власної робочої сили та обладнання ініціатора. Це може бути єдиний реальний метод для будівництва певних споруд або надання відповідних послуг для самої компанії, наприклад, базова проектна документація, наукові дослідження та розробки тощо.

3.4. Відбір процедур закупівлі

3.4.1. Операції у державному секторі

Поза межами ЄС Банк визначає операції у державному секторі як такі, що виконуються:

- У всіх випадках: державними органами;

- А також у випадку газо-, тепло-, енерго-, водопостачання, транспортних послуг, розвідки або видобутку нафти, газу, вугілля або інших твердих палив, портів та аеропортів, систем зв'язку та поштових послуг:
 - Державними підприємствами, які працюють на ринках, що не є лібералізованими, та
 - Приватними компаніями, яким надано спеціальні або виключні права поза конкурентним процесом і які працюють на ринках, що не є лібералізованими.

Точне визначення державного сектору подано у **Додатку 5**.

Всі інші операції вважаються такими, які належать до приватного сектору.

З метою забезпечення економії, ефективності, відсутності дискримінації та прозорості при закупівлі Банк вимагає, щоб у всіх відповідних випадках контракти на операції у державному секторі закуповувалися через процедури відкритого чи закритого тендеру із публікацією в ОВЄС. Винятки можуть надаватися лише за умови особливих обставин, які стосуються характеру проекту або ініціатора, прогнозованої вартості контракту або інших чинників, притаманних контексту проекту. В усіх випадках прийняті процедури повинні бути повністю обґрунтовані ініціатором, бути прийнятними для Банку, найкращим чином відповідати інтересам проекту та узгоджуватися з принципами, визначеними статтею 3.3.1 вище.

Запропонований контракт не може дрібнитися з метою уникнення застосування цього Керівництва. Зокрема, подрібнення робіт на декілька малих контрактів з єдиною метою надання переваги місцевим підрядникам неприйнятно для Банку, якщо тільки ініціатор не зможе довести, що це буде більш вигідно з огляду на завдання економії та ефективності при реалізації проекту.

З огляду на такі підходи Банк вимагає від ініціаторів, які діють у державному секторі, прийняти відповідні процедури для закупівлі робіт, товарів і послуг (за винятком консультаційних, процедура закупівлі яких описана у розділі 4), що узгоджуються з наступними принципами:

- **Відкритий тендер** з публікацією в ОВЄС (та міжнародній та національній пресі) є найбільш типовою формою закупівлі для державних контрактів.
- **Закритий тендер** з публікацією в ОВЄС (та міжнародній та національній пресі) рекомендований для великих або складних державних контрактів, які передбачають попередню кваліфікацію підрядників або постачальників. У випадках, коли є користь у технічному діалозі між ініціатором і учасниками тендеру, рекомендується використовувати двоетапну систему, описану у **Додатку 1**.
- **Конкурентний діалог** з публікацією в ОВЄС (та міжнародній та національній пресі) може використовуватися для особливо складних контрактів, коли ініціатор не здатний об'єктивно визначити технічні засоби, які можуть задовольнити потреби або завдання або не здатний конкретизувати правову або фінансову організацію проекту.
- **Договірні процедури** з публікацією в ОВЄС (та міжнародній та національній пресі) можуть використовуватися, якщо:
 - Характер робіт або послуг або можливих ризиків не дозволяє визначити загальну ціну;
 - Інтелектуальний або фінансовий характер послуг не дозволяє використовувати правила відбору відкритого або закритого тендеру або конкурентного діалогу;

- Роботи виконуються виключно з метою наукового дослідження, випробувань або розвитку.
- **Договірні процедури** з переліком кандидатів, які визначені безпосередньо ініціатором, можуть використовуватися лише у виключних ситуаціях, коли:
 - Отримано незадовільну відповідь під час відкритого або закритого тендеру, що проводилися відповідно до цього Керівництва;
 - Продовження існуючого контракту, укладеного відповідно до цього Керівництва, на додаткові роботи, товари чи послуги подібного характеру буде безумовно економічним та ефективним, а подальша конкуренція не дасть жодної вигоди;
 - Продовження існуючого контракту, укладеного відповідно до цього Керівництва, стосується придбання додаткових робіт, товарів або послуг, які не можна технічно або економічно відділити від початкового контракту без створення великих незручностей для ініціатора;
 - Продукт або послуга можуть надаватися лише обмеженою кількістю постачальників через виключні можливості або права;
 - Стандартизація з існуючим обладнанням визначена важливою та виправданою;
 - У випадку надзвичайної терміновості, спричиненої неочікуваними подіями.
- **Національні конкурсні торги** можуть застосовуватися до контрактів, які, за своїм розміром, характером або предметом, навряд чи залучать іноземних конкурентів. Такі обставини виникають, коли:
 - Суми за контрактом незначні;
 - Роботи розкидані географічно або розтягнуті у часі;
 - Роботи вимагають значної кількості робочої сили або
 - Переваги відкритого або закритого тендеру беззаперечно втрачаються через супутнє адміністративне чи фінансове навантаження.
- **Закупівля на відкритому ринку** застосовується до закупівлі готових і масових товарів або продукції з типовими характеристиками, яка має невелику ціну, проте, наскільки це можливо, необхідно отримати пропозиції від мінімум трьох постачальників.
- **Пряме укладання контракту** може бути обґрунтоване, якщо тільки один підрядник або постачальник може виконати контракт належним чином і за найвигіднішою ціною.
- **Використання власної робочої сили** може бути обґрунтоване, якщо:
 - Послуги пов'язані з інтелектуальною власністю ініціатора;
 - Обсяги необхідної роботи не можна визначити наперед;
 - Роботи незначні і розкидані або знаходяться у віддалених місцях;
 - Роботи необхідно виконувати без порушення поточної діяльності;
 - Ініціатор, безумовно, знаходиться у вигідній ситуації для виконання робіт за привабливою ціною (напр., укладання колії) або
 - Є надзвичайна ситуація, яка вимагає негайної дії.

Щоб бути прийнятими Банком, **національні процедури** (які включають національні конкурсні торги та закупівлю на ринку) повинні забезпечувати економію, ефективність та прозорість і загалом відповідати принципам, на яких побудоване це Керівництво. Якщо прийнятні іноземні компанії хочуть брати участь у національних процедурах, їм повинно бути це дозволено. Додаткова вимога Банку полягає у тому, що кожен учасник тендеру або отримувач контракту повинен підписати Одностороннє зобов'язання (див. розділ 3.6 та **Додаток 3**).

Граничне значення, нижче якого можуть використовуватися **національні процедури**, буде різним залежно від характеру проекту, досвіду ініціатора та місцевих умов. Це значення буде погоджуватися ініціатором і Банком для кожного типу робіт, товарів або послуг в залежності від конкретного проекту. За винятком консультаційних послуг (див. розділ 4), таке граничне (мінімальне) значення не повинно перевищувати: 5 млн. євро для робіт та 200 000 євро для товарів і послуг, за винятком електро-, газо- і водопостачання та транспорту, де воно становить 400 000 євро, та зв'язку, де воно становить 600 000 євро (всі суми не включають податок на додану вартість (ПДВ) або подібні прями податки).

3.4.2. Операції у приватному секторі

Ініціатори, які працюють у приватному секторі (тобто поза операціями, які визначено у **Додатку 5**), зазвичай досягають завдань економії та ефективності, дотримуючись встановлених комерційних методів. Тому Банк не вимагає, щоб вони дотримувались вищезазначених процедур державних закупівель. Наприклад, менш жорсткі, менш затратні та швидші договірні процедури (як правило, складаються з міжнародного запиту до короткого списку постачальників, після чого відбуваються переговори) часто виявляються більш ефективними. І все ж, коли це необхідно, Банк рекомендує таким ініціаторам публікувати повідомлення про тендер в ОВЕС та прийняти процедури відкритого або закритого тендеру, особливо для великих контрактів. У таких випадках можливо буде потреба запровадження певних засторог для забезпечення повного дотримання у процесі закупівлі законних інтересів конфіденційності ініціатора та інших комерційних сторін-замовників.

У будь-якому випадку Банк розглядає це як дотримання ініціаторами чесних і прозорих процедур закупівлі, забезпечуючи відповідний відбір запропонованих робіт, товарів і послуг, відповідної якості, за конкурентними цінами та з наданням у належний час. Обрана пропозиція повинна бути найвигіднішою економічно. Переговори за контрактами, присудженими ініціаторами, повинні проходити неупереджено і з огляду на найкраще досягнення інтересів проекту. У такому випадку Банк забезпечує звернення, наскільки це можливо і зважаючи на розмір контракту, до мінімум трьох кваліфікованих компаній з мінімум двох різних країн. Банк також гарантує відсутність дискримінації постачальника за національною ознакою.

Якщо компанія є акціонером ініціатора (або ініціатор є акціонером компанії або якщо й ініціатор і компанія мають однакових акціонерів), а ініціатор присуджує контракт цій же компанії (як підряднику, виробнику або іншим чином) за проектом, який фінансується Банком, Банк перевіряє відповідність контрактних витрат початковим оцінкам та поточним ринковим цінам, а також справедливість та обґрунтованість умов контракту. Банк не буде фінансувати роботи, товари або послуги, ціни на які вважаються такими, що перевищують ринкові рівні.

3.4.3. Концесійні операції

Коли Банк бере участь у фінансуванні проекту, який розробляється за схемою BOT (Build, Operate, Transfer/ Будувати, Експлуатувати, Передати) або подібною концесійною схемою, яка передбачає особливі або ексклюзивні права, або іншою державною концесією, як, наприклад, визнана монополія, підхід Банку полягає у наступному:

- Якщо концесіонера було обрано за офіційною процедурою міжнародного тендеру (який може включати декілька етапів, але є предметом належної міжнародної публічності), яка прийнятна для Банку, та несе беззаперечну відповідальність за виконання робіт та надання послуг у рамках своєї концесії, Банк розглядає такі роботи, товари і послуги, які фінансуються за кошти Банку, як операції у приватному секторі, що можуть закупатися за відповідними положеннями цього Керівництва;

- Якщо концесіонера не було обрано за офіційною процедурою міжнародного тендеру, але Концесійна угода розглядається Банком як економічно обґрунтована з точки зору ціни, якості та розподілу ризиків, Банк проаналізує процес відбору, щоб перевірити, чи концесію було надано за прозорим процесом у відповідності до принципів Договору ЄС, що передбачає дотримання трьох наступних критеріїв:
 - i) Було забезпечено належну міжнародну публічність для створення умов для міжнародної конкуренції;
 - ii) Процес був чесним і недискримінаційним та
 - iii) Можна відслідкувати, як цей процес відбувався.

Якщо обставини саме такі, Банк також розглядає такі роботи, товари і послуги, які фінансуються за кошти Банку, як операції у приватному секторі, що можуть закупатися за відповідними положеннями цього Керівництва.

- Якщо Концесійна угода розглядається Банком як економічно обґрунтована з точки зору ціни, якості та розподілу ризиків, але аналіз виявив, що деяких з вищезазначених критеріїв не було дотримано, Банк може, як виключення, все рівно розглянути надання підтримки такому проекту, у разі, якщо він виявив, що «додаткова цінність»⁸ проекту достатньо значуща для того, щоб переважити відхилення у цьому випадку.
 - У сферах газо-, тепло-, електро- і водопостачання, транспорту, розвідки або видобутку нафти, газу, вугілля або інших твердих палив, портів та аеропортів, телекомунікації та поштових послуг – якщо концесіонеру надано особливі та ексклюзивні права без проведення конкурсу і він діє на ринку, який не лібералізований – Банк вважатиме такі роботи, товари і послуги, які фінансуються за кошти Банку як операції у державному секторі, що можуть закупатися за відповідними положеннями цього Керівництва.
 - В інших сферах, особливо коли декілька концесіонерів діють на лібералізованому⁹ ринку, Банк може погоджуватися на процедури приватної закупівлі в залежності від конкретної ситуації, відповідно до рівня дотримання трьох вищезазначених критеріїв та зважаючи на механізми ко-фінансування.

Коли приймаються процедури приватної закупівлі, Банк заохочує концесіонера до публікації Загального повідомлення в ОВЄС щодо тієї частини його інвестиційної програми, яка повинна виконуватися поза межами його власної організації.

У випадку Приватної ініціативи в Державно-приватному партнерстві, яку також називають «ініціативною/ добровільною пропозицією» (приватний інвестор бере на себе всі витрати з підготовки проекту, який потім виноситься на міжнародний тендер державним ініціатором), Банк може прийняти, що такий приватний інвестор скористається обмеженими компенсаційними заохоченнями у рамках тендерної процедури, за умови, що такі заохочення не вплинуть негативно на прозорість, чесність та конкурентність тендерного процесу.

3.4.4. Особливі операції

- **Рамочні кредити:** якщо Банк фінансує багатоструктурні операції, коли під час оцінки невідомі деталі всіх підпроектів, він вимагає від Ініціатора забезпечити проведення закупівлі робіт, товарів і послуг за такими підпроектами, які фінансуються Банком, у відповідності до положень цього Керівництва.
- **Кредити посередникам (у випадку Глобальних кредитів та Кредитів середньої капіталізації):** якщо Банк надає кредит установі-посереднику (як правило, це

⁸ «Додаткова цінність» проекту включає наступні три аспекти: 1) проект відповідає загальним цілям та пріоритетам Банку, 2) якість та доцільність проекту; та 3) участь ЄІБ у проекті.

⁹ Як визначено у Додатку 5.

фінансова інституція, яка надає кредити підприємствам малого та середнього бізнесу), він вимагає від такого посередника вжити всі необхідні заходи для забезпечення того, щоб закупівля кінцевими отримувачами робіт, товарів і послуг стосовно підпроектів, які фінансуються Банком, була найбільш економічно вигідним варіантом і здійснювалася за відповідними процедурами з огляду на обставини та місцеве законодавство. У випадку процедури відкритого або закритого тендеру, він повинен відбуватися згідно з положеннями цього Керівництва.

- **Операції з акціонерним капіталом:** у деяких регіонах поза ЄС Банк може фінансувати акціонерний капітал державної або приватної компанії. У такому випадку Банк узгоджує з ініціатором, на які саме контракти буде використовуватися його фінансування, і вимагає дотримання ініціатором процедур закупівлі так само, як і при прямому фінансуванні проектів. Проте у випадку суто фінансової допомоги (наприклад, зміцнення капіталу компанії), коли відсутня безпосередньо пов'язана закупівля робіт, товарів і послуг, вищезазначене положення не застосовується.
- **Кредити, гарантовані Інвестиційним фондом (Угода Котону):** якщо Банк гарантує повернення кредиту, наданого іншим кредитором, роботи, товари і послуги, які фінансуються за зазначеним кредитом, повинні закупатися за процедурами, що забезпечують прозорість процесу закупівлі, справедливості стосовно учасників тендеру та вибір економічно найвигіднішої пропозиції, відповідно до принципів у статтях 3.4.1 і 3.4.2 вище. Банк може попросити зробити конкуренцію відкритою для оптимальної кількості постачальників робіт, товарів або послуг (наприклад, завдяки міжнародному розміщенню Повідомлення про закупівлю).

3.4.5. Особливий випадок ко-фінансування

У випадку спільного ко-фінансування багато- або двосторонніми фінансовими установами або іншими міжнародними організаціями, закупівля контрактів спільного ко-фінансування може здійснюватися, у разі згоди Банку, за правилами іншої ко-фінансуючої установи або організації (ко-фінансуюча установа) доти, доки вони відповідають мінімальним вимогам і стандартам Банку:

- Установа ко-фінансування формулює свої правила прийнятності за принципами розділу 3.2 вище;
- Запрошення для участі у тендері є належним чином публічними для забезпечення міжнародної конкуренції та
- Правила закупівлі відповідають міжнародно визнаним методам, які дотримуються принципів відсутності дискримінації учасників тендеру, справедливості та прозорості процесу та присудження контракту найбільш економічно вигідній пропозиції.

Окрім цього, Банк може вирішити доручити ко-фінансуючій установі здійснення нагляду від його імені за закупівлею контрактів спільного ко-фінансування.

Далі, Банк може вирішити доручити ко-фінансуючій установі здійснення від його імені оцінки та/або контролю за проектом. У такому випадку ко-фінансуюча установа несе повну відповідальність за нагляд за закупівлею проекту і застосовує свої власні правила до всіх компонентів проекту за умови дотримання вищезазначених принципів¹⁰.

¹⁰ В окремих випадках проектів поза ЄС у рамках «Ініціативи спільної довіри» між ЄІБ, АфБР та KfW, одному з трьох партнерів з ко-фінансування, якого називають Провідною установою, інші двоє доручають оцінку та/або моніторинг проекту від їх імені. У такому випадку Провідна установа несе повну відповідальність за нагляд за закупівлею проекту та застосовує свої власні правила, за погодженням з ЄІБ.

3.5. Аналіз Банком рішень про закупівлю (як для державних, так і для приватних операцій)

На етапі оцінки проекту ініціатор повинен надати Банку інформацію про детальний план закупівлі (вибір процедур, прийнятних для проекту, розклад, технічні умови, публікації Повідомлень про закупівлю, час, виділений для підготовки тендерних пропозицій тощо).

У випадку міжнародних процедур закупівлі, як визначено у статті 3.3.2, Банк звертається до ініціаторів з проханням про погодження з ним всіх основних рішень щодо закупівлі та контролює процес закупівлі наступним чином:

- Повідомлення про закупівлю, документи стосовно етапу попередньої кваліфікації (якщо вона має місце) та тендерна документація повинні бути направлені до Банку з метою інформування та отримання можливих коментарів до їх публікації або надання потенційним учасникам тендеру;
- Попередня кваліфікація учасників тендеру (якщо вона мала місце), оцінка тендерних заявок та запропоноване рішення про присудження контрактів повинні бути погоджені Банком (отримати «не заперечую» Банку) на підставі відповідних документів, та

У випадку незастосування міжнародної процедури закупівлі ініціатор повинен отримати погодження Банку на обрану процедуру закупівлі та остаточний вибір учасника тендеру на підставі належних обґрунтувань, поданих ініціатором.

Вимоги, які визначають аналіз Банком рішень про закупівлю, окреслено у **Додатку 2**.

3.6. Заборонені дії – Одностороннє зобов'язання

Як зазначалося у розділі 1.4, Банк зобов'язаний гарантувати використання своїх кредитів для визначених цілей та забезпечити свою діяльність від заборонених дій (які, щонайменше, включають шахрайство, корупцію, таємну змову, застосування примусу¹¹, відмивання коштів та фінансування тероризму). Зокрема, у країнах поза ЄС Банк, як правило, вимагає від ініціаторів включення до тендерної документації (або контракту у випадку договірної процедури) статті, яка

- Вимагає від будь-якого учасника тендеру на роботи, товари або послуги в якості умови надання права участі підготовки та включення до його тендерної пропозиції Одностороннього зобов'язання за формою, поданою у **Додатку 3**, та
- Надає ініціатору, Банку та аудиторам, призначеним будь-яким з них, а також будь-якому органу або установі Європейського Союзу чи організації, яка має повноваження згідно з законами Європейського Союзу, право перевіряти звітність підрядника, постачальника або консультанта стосовно будь-якого контракту, який фінансується Банком.

Вимога Одностороннього зобов'язання може бути скасована для тих ініціаторів приватного сектору, які можуть задовольнити ЄІБ тим, що вони запровадили стандарти проти шахрайства, що як мінімум відповідають політиці ЄІБ.

¹¹ Як визначено у Додатку 3.

3.7. Міжнародні процедури закупівлі

3.7.1. Загальні аспекти

Як правило, Банк вимагає присудження державних контрактів за результатом відкритого чи закритого тендеру із публікацією Повідомлення про закупівлю в ОВЄС. Будь-яке виключення повинно бути обґрунтовано ініціатором і затверджено Банком.

Нижче зазначено різні етапи процедури закупівлі, яких загалом повинен дотримуватися ініціатор:

- Публікація Повідомлення про закупівлю із запрошенням до подачі тендерних пропозицій (або про попередню кваліфікацію) в ОВЄС та інших ЗМІ із зазначенням, що контракт може фінансуватися Банком;
- Рішення про перелік попередньо кваліфікованих учасників тендеру та повідомлення кандидатів (у випадку закритого тендеру);
- Направлення тендерної документації потенційним учасникам тендеру;
- Отримання, публічне відкриття та оцінка тендерних пропозицій;
- Присудження контракту, повідомлення інших учасників про результат та публікація Повідомлення про присудження контракту в ОВЄС та
- Реалізація контракту.

У випадку дотримання процедури відкритого чи закритого тендеру ініціатори повинні застосувати правила та включати положення, передбачені нижче.

3.7.2. Публікація Повідомлення про закупівлю

Банк вимагає від ініціатора надрукувати Повідомлення про закупівлю в ОВЄС. У разі необхідності, Банк допомагає організувати таку публікацію від імені ініціатора.

У випадку прямого запрошення до подачі тендерних пропозицій без попередньої кваліфікації у повідомленні необхідно зазначити щонайменше наступне (див. зразок у **Додатку 6**).

- Найменування ініціатора, назва проекту та посилання на можливе фінансування Банком
- Опис робіт або характер товарів або послуг, які треба надати;
- Прогнозований графік
- Перелік критеріїв оцінки тендерних пропозицій у порядку зменшення значущості
- Місце, де можна отримати тендерну документацію
- Кінцева дата отримання тендерних пропозицій та
- Дата та місце публічного відкриття тендерних пропозицій.

Банк також заохочує до розміщення Повідомлень про закупівлю в інших міжнародних засобах інформації або місцевих джерелах. У такому випадку вони не повинні з'явитися раніше, а бажано, в той самий час, що й в ОВЄС, й з тими самими умовами та формулюванням.

Якщо ініціатор вже розпочав тендерну процедуру за компонентом проекту до залучення Банку, Банк все рівно може погодитися на фінансування такого компоненту, незважаючи на відсутність публікації в ОВЄС, за умови, що ініціатор може показати, що публічність тендерного процесу була достатньою для заохочення широкої міжнародної конкуренції.

3.7.3. Попередня кваліфікація для закритого тендеру

При закритому тендері ініціатор має вибирати серед тих кандидатів, яких було запрошено до подачі тендерних пропозицій. Відбір кандидатів повинен здійснюватися у рамках офіційного процесу попередньої кваліфікації, відкритого для всіх зацікавлених компаній та оголошеного в ОВЕС. Така попередня кваліфікація, як правило, необхідна для великих або складних контрактів.

Показники для попередньої кваліфікації, на які міститься посилання у Повідомленні про закупівлю і які детально описуються у документах попередньої кваліфікації, повинні базуватися на здатності та ресурсах перспективних учасників тендеру виконати конкретний контракт. До показників, які, як правило, розглядаються, належать:

- Досвід кандидатів та виконання попередніх контрактів у минулому;
- Потенціал з огляду на персонал, обладнання та об'єкти будівництва чи виробництва та
- Фінансовий стан.

Ініціатор повинен проінформувати всіх кандидатів про рішення щодо попередньої кваліфікації, включаючи узагальнений виклад відповідних причин для такого рішення.

У всіх інших відношеннях, окрім повідомлення та відбору кандидатів через процедуру попередньої кваліфікації, між відкритим і закритим тендером немає різниці.

3.7.4. Тендерна документація

Ініціатори можуть використовувати умови контрактів, які визначаються законодавством їх країни, але їм рекомендовано використовувати міжнародно визнану стандартну документацію із закупівлі, наприклад, таку, яка розроблена Світовим Банком (див. www.worldbank.org, Projects & Operations / Procurement / далі Index of Standard Bidding and Proposal Documents, або Procurement Policies and Procedures в якості методології) (Проекти та Операції / Закупівля / Перелік стандартних документів для тендеру та подання пропозицій або Політика та процедури закупівлі), та документи FIDIC (Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils/ Міжнародна федерація інженерів-консультантів), які можна замовити на вебсайті ФІДІК www.fidic.org, за умови їх сумісності з положеннями цього Керівництва.

Тендерна документація повинна розроблюватися таким чином, щоб було забезпечено умови для широкої міжнародної конкуренції. Вона повинна також повністю відповідати правилам, передбаченим цим Керівництвом.

Ціна продажу тендерної документації повинна бути узгодженою з вартістю їх підготовки та можливої відправки.

Якщо до тендерної документації під час процесу проведення тендеру вносяться якісь зміни, ініціатор повинен направити їх всім учасникам тендеру та забезпечити відповідний час для реагування.

Тендерна документація повинна включати положення, які стосуються відповідного законодавства та врегулювання суперечок. Переваги на практиці може мати міжнародний комерційний арбітраж, і Банк рекомендує ініціаторам застосовувати це положення, коли необхідно.

Час, виділений на підготовку тендерної пропозиції, повинен залежати від величини та складності контракту. Як правило, він повинен складати мінімум шість тижнів з часу, коли потенційні учасники тендеру можуть отримати тендерну документацію. У випадку великих

робіт або складних елементів обладнання, період може відповідним чином подовжуватися. У такому випадку ініціатору рекомендується організувати роз'яснювальні зустрічі та ознайомчі поїздки, щоб полегшити усвідомлення учасниками тендеру його предмету. Якщо учасники тендеру ставлять конкретні питання щодо тендерної документації, ініціатор повинен надавати відповіді протягом тижня. У будь-якій ситуації до всіх учасників тендеру має бути рівнозначне та справедливе ставлення.

Тендерна документація повинна включати положення про те, що учасники тендеру повинні попередити ініціатора у письмовому вигляді, з направленням копії до Банку, що вони вважають, що певні положення або технічні умови тендерної документації можуть обмежити міжнародну конкуренцію або запровадити нечесну перевагу стосовно певних учасників тендеру.

3.7.5. Мова

Повідомлення про закупівлю, документація попередньої кваліфікації (якщо така є), тендерна документація та звіт про оцінку тендерних пропозицій повинні готуватися на одній з офіційних мов Європейського Союзу (бажано англійською або французькою).

В окремих випадках первинна тендерна документація може готуватися на мові країни (яка також може бути прийнята як юридично обов'язкова редакція у випадку судового розгляду), при включенні окремого положення про те, що ініціатор готує та надає Банку та учасникам тендеру завірений переклад основних частин тендерної документації. Вся кореспонденція та всі обговорення з іноземними учасниками тендеру та Банком щодо тендеру повинні відбуватися на мові ЄС, яка була використана для перекладу тендерної документації. Учасникам тендеру має бути дозволено подавати пропозицію на такій мові ЄС.

3.7.6. Технічні умови (специфікації)

Ініціатори повинні використовувати стандарти та технічні умови, європейські або міжнародні, наприклад, ті, які видано Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO), коли вони прийнятні й актуальні, та застосовувати їх послідовно у тендерній документації. Якщо прийнято особливі стандарти, національні або інші, тендерна документація повинна містити положення про те, що приймаються також і стандарти, які гарантують рівень якості або продуктивності рівний або вищий за той, який встановлено зазначеними стандартами. Треба уникати посилання на торговельні марки або інші конкретні позначення, які можуть призвести до дискримінації серед постачальників. Якщо таке посилання необхідне для пояснення характеру необхідної продукції, тендерна документація повинна окремо зазначити, що буде прийматися будь-яка інша продукція рівної або вищої якості чи продуктивності.

3.7.7. Тендерні ціни на товари, роботи та послуги

Коли державний ініціатор (або приватний ініціатор, звільнений від сплати імпортного мита) оголошує тендер на постачання товарів, необхідно просити подавати тендерні ціни на основі CIF¹² (порт призначення) або CIP¹³ (місце призначення) для всіх товарів, які пропонуються за кордону, та EXW¹⁴ (ex-works, ex-factory, або з магазину) для товарів, які є в країні або виробляються або збираються в країні, включаючи ті, які були імпортовані раніше. Оцінка для постачання товарів не повинна включати імпортне мито та податки, які повинні сплачуватися з імпортованих товарів, а також податок на додану вартість або подібні податки на товари, що поставляються всередині країни, але повинна включати всі витрати, пов'язані з постачанням, доставкою, обробкою та страхуванням товарів до місця кінцевого призначення.

Тендерні ціни контрактів на роботи і послуги, які в основному будуть виконуватися у країні покупця, можна попросити подати із врахуванням всіх зборів, податків та інших мит. Оцінка та

¹² cost, insurance, freight/ вартість, страхування, фрахт до порту призначення

¹³ carriage and insurance paid to/ перевезення і страхування оплачені до місця призначення

¹⁴ Франко-завод (самовивіз)

порівняння тендерних пропозицій буде здійснюватися на такій основі, а обраний підрядник нести відповідальність за всі збори, податки і мита під час виконання контракту.

3.7.8. Валюта

Ініціатори можуть захотіти, за погодженням з Банком, обмежити валюту тендерної пропозиції конкретною валютою, яка торгується на міжнародних ринках. В іншому випадку учасникам тендеру має бути дозволено подавати свої тендерні пропозиції у будь-якій валюті, на якій здійснюються міжнародні розрахунки або їх поєднанням для компоненту проекту в іноземній валюті, але вони повинні погодитися на оплату у місцевій валюті для місцевого компоненту проекту. У такому випадку учасники тендеру повинні обґрунтувати процент іноземної валюти, щодо якого вони подаватимуть запит у своїй тендерній пропозиції.

Платежі за контрактом виконуються у валюті або валютах, в яких було представлено вибрану тендерну пропозицію. Якщо вимагається подати тендерну ціну в єдиній валюті, а учасник тендеру звернувся з проханням оплати в інших валютах, представлених як проценти тендерної ціни, ставки обміну з метою проведення платежів повинні бути тими, які зазначено учасником тендеру у тендерній пропозиції, щоб гарантувати збереження величини різних частин тендерної пропозиції (в інших валютах) без втрати або приросту. Тендерна документація повинна включати чіткі умови щодо зростання ціни, якщо це має місце.

З метою оцінки та порівняння тендерних пропозицій тендерні ціни конвертуються в єдину валюту, вибрану ініціатором, на підставі ставок продажу (обміну) валют тендерної ціни, визначених на міжнародно визнаному ринку обміну валюти (напр., на основі публікації у газеті «Financial Times») на дату, вибрану заздалегідь і зазначену у тендерній документації, за умови, що така дата не наступить раніше, ніж за 30 днів до дати, визначеної як дата відкриття тендерних пропозицій¹⁵.

3.7.9. Місцеві преференції на товари

За винятком операцій у країнах-кандидатах, Позичальники можуть надавати 15% різницю при пільговому тарифі для товарів, які вироблені чи створені у країні (визначаються як такі, що містять мінімум 30% місцевого готового продукту). Тендерна документація повинна чітко зазначити таку преференцію. Тоді порівнюються ціна (без податків і зборів на місці поставки) імпортованих товарів, збільшена на 15%, і ціна (без податку на додану вартість чи подібних податків) на місці доставки для товарів місцевого виробництва. Банк не дозволяє застосовувати преференцію до робіт (навіть, якщо вони включають поставку товарів) або послуг, що походять з країни отримувача.

3.7.10. Критерії оцінки тендерних пропозицій

Оцінка тендерних пропозицій може базуватися:

- Або на найнижчій ціні відповідних тендерних пропозицій, в яких виконано технічні вимоги
- Або на економічно найвигіднішій тендерній пропозиції, із використанням низки критеріїв, адаптованих до конкретного контракту, наприклад, ціна, умови платежів, період будівництва або поставки, технічні якості (запропонований персонал, обладнання, метод будівництва та планування, технічні характеристики тощо), екологічні характеристики, технічна сумісність з іншим обладнанням, доступність

¹⁵ Така дата, як правило, не повинна наступити пізніше, ніж початкова дата, передбачена тендерною документацією для завершення терміну дії тендерних пропозицій. Проте, якщо положення про платежі в контракті визначають декілька значних платежів у конкретні прогнозовані дати у майбутньому (напр., при контрактах на постачання CIF), Ініціатор може мати бажання зазначити використання розрахованих форвардних валютних курсів у передбачувані дати виконання платежів для оцінки й укласти форвардні валютні контракти для таких платежів у момент присудження контракту, щоб збалансувати ризики валютних коливань. У тендерній документації повинні бути чітко зазначені форвардні дати та ринок обміну валют, які повинні використовуватися.

Вибрані критерії оцінювання повинні бути зазначені у Повідомленні про закупівлю і представлені у кількісному вимірі у тендерній документації. Критерії оцінювання, що містяться у тендерній документації, повинні застосовуватися при оцінці тендерних пропозицій у повному обсязі, без вилучень або доповнень. Якщо не зазначено жодних критеріїв, застосовується тільки найнижча ціна.

Як виняток тендерна документація може конкретно вимагати від учасників тендеру подавати пропозиції щодо фінансування. У такому випадку документи повинні включати чітку методологію їх оцінки. Окрім цього, Банк рекомендує подання учасниками тендеру й пропозиції без фінансування.

3.7.11. Відкриття тендерних пропозицій

При державних операціях тендерні пропозиції та супутні документи повинні відкриватися публічно, в присутності представників учасників тендеру, якщо вони мають бажання відвідати відкриття, у день та в місці, зазначеному у Повідомленні про закупівлю або в тендерній документації. Тендерні пропозиції, отримані після кінцевого терміну отримання, не відкриваються.

Під час відкриття тендерних пропозицій повинні бути голосно зачитані та зафіксовані у протоколі відкриття тендерних пропозицій імена учасників тендеру, сума кожної тендерної пропозиції, зокрема особливі умови, знижки і варіанти, якщо це дозволено. Копія такого протоколу повинна додаватися до звіту про оцінку тендерних пропозицій, який направляється до Банку.

3.7.12. Оцінювання тендерних пропозицій

Ініціатор або його представник повинні перевірити тендерні пропозиції на відповідність та дотримання вимог та виправити всі арифметичні помилки. Він повинен звернутися до учасників тендеру за будь-якими поясненнями, які необхідні для оцінки тендерних пропозицій, але не можна робити жодних змін до змісту тендерної пропозиції або ціни після відкриття тендерних пропозицій.

Стосовно великих або складних контрактів рекомендовано здійснювати оцінювання у два етапи (технічний, а потім фінансовий), це називається системою подвійного конверту, яка описана у **Додатку 1**.

Пропозиції ініціативного фінансування не повинні розглядатися при оцінюванні тендерних пропозицій.

3.7.13. Присудження та підписання контракту

Ініціатор повинен проінформувати всіх учасників тендеру про рішення щодо присудження контракту, додавши узагальнений виклад відповідних причин для такого рішення. Для гарантування кожному зацікавленому учаснику тендеру можливості виконання наглядових процедур з метою застосування ефективних засобів правового захисту контракт не повинен підписуватися до моменту завершення належного періоду часу від дати направлення рішення про присудження контракту учасникам тендеру.

3.7.14. Повідомлення про присудження контракту

Відразу ж після підписання контракту ініціатор повинен надрукувати Повідомлення про присудження контракту в ОВЕС. У разі необхідності, Банк може допомогти з організацією такої публікації від імені ініціатора.

Повідомлення про присудження контракту повинно містити наступну інформацію (або у заголовку, або у тексті):

- Назва і номер проекту
- Номер і назва лоту
- Довідкові дані публікації
- Дата публікації Повідомлення про закупівлю
- Найменування Ініціатора
- Посилання на фінансування Банком
- Вартість контракту (лише, якщо ціна є критерієм оцінки)
- Дата присудження контракту
- Кількість отриманих заявок та
- Назва та адреса переможця тендеру.

4. ПОСЛУГИ КОНСУЛЬТАНТІВ, ЯКІ ФІНАНСУЮТЬСЯ БАНКОМ

Ця глава розглядає роботу, яку виконують консультанти для проекту, що фінансується Банком за рахунок або кредиту, або гранту. Розділ 3.6 – Заборонені дії – Одностороннє зобов'язання – також застосовується до цієї глави у повному обсязі. Щодо країн- кандидатів та потенційних кандидатів, другий параграф розділу 3.1 цього Керівництва визначає, як розглядати їх діяльність: у межах чи поза межами ЄС.

4.1. Проекти, розташовані у межах Європейського Союзу

Правилами, які застосовуються у такому випадку до діяльності Банку у межах Європейського Союзу, є відповідні Директиви ЄС.

4.2. Проекти, розташовані поза межами Європейського Союзу

Положення, які зазначено нижче, діють лише для операцій Банку у державному секторі. Загальні положення статті 3.4.2. застосовуються до послуг консультантів, які закупаються у випадку операцій Банку у приватному секторі.

Процедури відбору консультантів/ експертів та розробки контрактів, які регулюють їх послуги, повинні бути прозорими, і вони також мають гарантувати виконання роботи у найбільш економічно вигідний спосіб, тобто що послуги мають належну якість, придбано за економічними цінами та виконано у відповідний час.

Правила, які застосовуються до діяльності Банку поза межами Європейського Союзу стосовно відбору консультантів, завжди керуються духом Директив ЄС, які можуть застосовуватися до подібних послуг у межах Європейського Союзу, з належним корегуванням для врахування особливих умов, пов'язаних з операціями Банку поза межами ЄС.

4.2.1. Опис процедур

Нижче подано опис різних процедур закупівлі:

- Відкритий тендер: міжнародне запрошення до подання пропозицій (як мінімум через ОВЄС і, додатково, через пресу та інші ЗМІ), що дозволяє будь-якому зацікавленому консультанту або експерту подати пропозицію на необхідні послуги;

- Закритий тендер: запрошення до подання пропозицій на підставі списку, який дозволяє лише консультантам/ експертам, запрошеним ініціатором, подавати заявку. Список попередньо кваліфікованих кандидатів повинен укладатися за допомогою міжнародного запрошення до висловлення зацікавленості, відкритого для всіх консультантів та опублікованого, як мінімум, в ОВЄС. Банк вважає таку процедуру ефективнішою, у порівнянні з відкритим тендером вище.
- Договірна процедура з використанням списку кандидатів, визначених безпосередньо ініціатором: аналіз пропозицій (технічних/ фінансових) від консультантів/ експертів, відібраних ініціатором, та проведення переговорів щодо остаточних умов з одним чи декількома з них. Ініціатори повинні скласти список потенційних кандидатів (короткий список), використовуючи їх досвід, контакти та/або реєстр консультантів.

4.2.2. Вибір процедур

Процедура закупівлі, яка повинна бути прийнята, має відповідати наступним положенням:

- У випадку прогнозованої вартості в 200 000 євро (без НДС) або вище (вартість контракту, яка береться до уваги, складає повну винагороду постачальника), застосовуються процедури:
 - Або відкритий тендер із публікацією в ОВЄС
 - Або закритий тендер, який включає міжнародне запрошення до вираження зацікавленості в ОВЄС.
- У випадку прогнозованої вартості нижче 200 000 євро (без НДС) застосовується договірна процедура із списком з максимум семи кандидатів, який складений на основі реєстрів/ пошуків/ рекомендацій, та при участі мінімум трьох кандидатів з мінімум двох різних країн.
- Винятки із зазначених вище процедур:

Ініціатори можуть вважати за необхідне зв'язатися з меншою кількістю кандидатів або лише з одним, з огляду на наступні причини:

- Необхідна така кваліфікація, яку мають лише декілька спеціалістів у цій сфері;
- Рівень терміновості, відповідним чином обґрунтований, є такий, що немає часу на ширший пошук;
- Необхідні конфіденційність та/або неперервність;
- Інша процедура була вже проведена без жодних корисних результатів або
- Коли консультанта вже було залучено або зараз залучено на перших етапах проекту, наприклад, техніко-економічне обґрунтування або проектування, і виявлено, що необхідна неперервність, а від дотримання конкурентних процедур не буде отримано жодної вигоди. Це один з найтипівіших випадків, і положення для такого подовження мають бути передбачені наперед та включені до початкового технічного завдання і контракту, який, бажано, повинен був бути присуджений у рамках конкурентної процедури.

Може бути одна причина чи поєднання причин, але вони завжди повинні бути чітко обґрунтовані ініціатором, а також отримати попереднє погодження від Банку.

У випадку контракту, який оцінюється в суму менше 50 000 євро, Банк може прийняти контракт, який було обговорено лише з однією компанією або окремою особою, щоб прискорити процес підготовки або реалізації проекту.

4.2.3. Оцінка пропозицій консультантів

Оцінювання пропозицій побудовано на низці показників, які повинні бути вказані, разом з їх відповідним значенням, у запиті на подання пропозицій, який надається консультантам. Орієнтовно, це можуть бути такі показники:

- Конкретний досвід консультанта
- Розуміння технічного завдання та обсягу послуг
- Методологія, яка пропонується для послуг
- Кваліфікація та досвід основного персоналу, залученого для надання послуг
- Міжнародний, регіональний та місцевий досвід та
- Запропонована програма роботи

Залежно від характеристик задачі, яку треба виконати, в якості показника може розглядатися ціна, але вона повинна мати менше значення, ніж інші показники загалом. За певних обставин найефективнішим способом включення цінового показника в тендерну пропозицію є зазначення у запиті на пропозиції консультантів бюджету, виділеного для послуг, та вимоги неперевищення цього бюджету як умови для розгляду пропозиції консультанта.

Звіт ініціатора про оцінку повинен бути поданий до Банку для погодження з ним запропонованого присудження контракту.

4.2.4. Управління контрактом

Так само, як і для інших контрактів, укладених у контексті проектів, які фінансуються Банком, ініціатор несе повну відповідальність за нагляд за послугами консультанта та управління ними.

ДОДАТОК 1

СПЕЦІАЛЬНІ ТЕРМІНИ І МЕТОДИ ЗАКУПІВЛІ

Компанія, яка подає пропозицію, що називається «тендерною пропозицією» або «заявкою», позначається терміном «учасник тендеру/ торгів» або «заявник», а та, яка прагне отримати запрошення для участі у закритому тендері чи договірній процедурі, - позначається терміном «кандидат».

Міжнародні процедури

Терміни «відкритий тендер», «закритий тендер», «договірна процедура» та «конкурентний діалог» використовуються у цьому документі у значенні, визначеному Директивами ЄС, з урахуванням їх можливих змін час від часу.

1. **«Відкриті процедури (тендери)»** - це офіційні процедури, коли тендерні пропозиції можуть подавати всі зацікавлені компанії. Інформація про них повинна друкуватися, принаймні, в Офіційному віснику Європейського Союзу (ОВЕС). Вони передбачають чіткі та всеохоплюючі тендерні документи, справедливі та прозорі методики проведення тендеру, оцінки та присудження контракту. За межами ЄС такі процедури часто називаються **міжнародними конкурсними торгами (МКТ) або відкритим тендерним процесом**.
2. **«Закриті процедури (тендери)»** – це офіційні процедури, коли тендерні пропозиції можуть подавати лише компанії, запрошені ініціатором. Їм повинно передувати проведення попередньої кваліфікації, яка відкрита для всіх зацікавлених компаній та інформація про яку друкується, принаймні, в ОВЕС, з метою відбору компаній, які будуть запрошені (або список кандидатів визначається за допомогою системи кваліфікації підрядників і постачальників, яку було запроваджено і яка підтримується завдяки публікаціям в ОВЕС). Вони подібні до відкритих тендерів щодо етапу проведення самого тендерного процесу (з використанням чітких та всеохоплюючих тендерних документів, та справедливих і прозорих методик проведення тендеру, оцінки та присудження контракту). За межами ЄС такі процедури також відомі як **МКТ (з включенням етапу попередньої кваліфікації)**.
3. **«Конкурентний діалог»** - це процедура, розроблена для особливо складних контрактів, коли ініціатор об'єктивно не здатний визначити технічні засоби, які можуть задовольнити потреби чи завдання, або не здатний визначити правову чи фінансову організацію проекту і коли вважається, що пряме застосування закритого тендеру не дасть можливість присудити контракт тендерній пропозиції, яка пропонує оптимальне співвідношення ціни та якості. Ініціатор повинен визначити свої потреби і вимоги і сформулювати критерії присудження контракту, що дозволить обрати найбільш економічно вигідну пропозицію. Спочатку повідомлення про контракт публікується в ОВЕС. Далі ініціатор відбирає кваліфікованих учасників тендеру серед кандидатів і починає з ними діалог з метою визначення засобів, які найкращим чином придатні для задоволення його потреб. Він повинен забезпечити рівне ставлення до учасників і не повинен повідомляти конфіденційну інформацію одного учасника іншим. Процедура може відбуватися у декілька етапів. Після інформування учасників про завершення діалогу ініціатор просить їх подати їх кінцеві тендерні пропозиції на основі рішень, представлених та уточнених під час діалогу.
4. **«Договірні процедури»** - це такі процедури, коли ініціатор спілкується з компаніями на свій вибір і обговорює умови контракту з однією компанією чи більше. Відбір

кандидатів або відбувається на підставі міжнародного повідомлення, опублікованого, як мінімум, в ОВЕС, або визначається безпосередньо ініціатором. Поза межами ЄС, в останньому випадку, такі процедури часто називаються **обмеженими міжнародними торгами (ОМТ) або тендером з вибірковою участю**.

Національні процедури

5. **«Національні конкурсні торги»** дотримуються типових процедур країни ініціатора. Інформація публікується тільки у місцевій пресі. Тендерна документація, як правило, готується на офіційній мові країни; з метою проведення тендеру та платежів використовується національна валюта; і тендерні ціни зазвичай включають всі відповідні місцеві збори та податки.
6. **«Закупівля на відкритому ринку та пряме підписання контрактів»** дозволяє ініціаторам вести переговори щодо цін та інших умов з декількома місцевими підрядниками або постачальниками або лише з одним з них.
7. **«Виконання контракту із залученням власної робочої сили»** (або **прямі витрати праці**) по суті не є процедурою закупівлі, оскільки це виконання робіт із використанням власної робочої сили та обладнання ініціатора. Це може бути єдиний реальний метод для будівництва певних споруд або надання відповідних послуг для самої компанії, наприклад, базова проектна документація, наукові дослідження та розробки тощо.

Особливі методи у рамках відкритого чи закритого тендеру

8. Для великих і складних контрактів рекомендовано виконувати оцінювання у два етапи (технічний, а потім фінансовий). Тендерні пропозиції повинні подаватися за **«системою двох конвертів»**, коли і технічна і фінансова пропозиції подаються одночасно, але у різних конвертах. На першому етапі відкриваються публічно тільки адміністративні та технічні документи. Після перевірки ініціатором на відповідність (що може включати мінімальні кваліфікаційні критерії, визначені у тендерній документації) на другому етапі відкриваються і зачитуються публічно фінансові пропозиції лише тих учасників тендеру, які представили документи, що задовольняють критерії, або перевищили попередньо визначені граничні рейтинги під час технічної оцінки.
9. У випадку користі від технічного діалогу між ініціатором та учасниками тендеру можна дотримуватися **«двоетапної системи»**, коли перша подача учасників тендеру, на основі попередніх технічних умов ініціатора, містить тільки технічні пропозиції. Після детальної оцінки технічних пропозицій ініціатор вносить зміни до початкових технічних умов і звертається за поданням цінових пропозицій тільки до тих учасників тендеру, які визначено кваліфікованими та технічно відповідними. Основна відмінність від «конкурентного діалогу» полягає в тому, що всі кінцеві учасники тендеру повинні відповідати тим самим технічним вимогам, що, отже, спрощує оцінку тендеру.
10. Проведення тендеру для **«контрактів проектувати і будувати»** - це, як правило, закрита процедура, для якої властиві дуже загальні технічні вимоги, із зазначенням лише потужностей та експлуатаційних показників. Тому учасники тендеру вільні у виборі технічного рішення, яке здається їм найбільш економічним або відповідним, і оцінка тоді відбувається на основі технічних та економічних міркувань. Такий тип запиту скорочує роботу, необхідну для підготовки початкової проектною документації для тендерних документів, але вимагає набагато більше зусиль, досвіду та розрахунків від учасника тендеру, коли починається підготовка тендерної пропозиції, і від ініціатора для оцінки та порівняння тендерних пропозицій та здійснення остаточного вибору

11. Запрошення до участі в тендері можуть видаватися як на весь проект (напр.. будівництво фабрики чи електростанції), включаючи випробування та здачу в експлуатацію, так і лише на частину того ж проекту. У першому випадку використовується термін «**контракт під ключ**», який надає ініціатору більше технічних гарантій, але часто є більш дорогим. У другому випадку подрібнення проекту на низку окремих контрактних пакетів (або лотів) є достатньо складним і, як правило, вимагає значного досвіду та внутрішнього потенціалу для координації їх реалізації. Але можна досягти значно менших витрат, хоча відповідальність за технічну взаємодію між різними компонентами та ризики затримки, перевитрат та загальних поганих технічних показників приймає на себе ініціатор.

Додаток 2

АНАЛІЗ БАНКОМ РІШЕНЬ ПРО ЗАКУПІВЛЮ для проектів, розташованих за межами Європейського Союзу

Відповідно до пояснень у цьому Керівництві, політика Банку полягає у покладанні повної відповідальності за процедури закупівлі на ініціатора. Банк обмежує свою участь гарантуванням того, що його кошти використовуються у найбільш економний, прозорий та ефективний можливий спосіб. Тому Банк обмежує свій аналіз рішень ініціатора про закупівлю визначальними етапами.

Підчас оцінки проекту або переговорів про кредит Банк обговорює та погоджує з ініціатором процедури, за якими будуть закуповуватися різні компоненти проекту, що фінансуються Банком. Далі треба буде дотримуватися наступних кроків.

Міжнародні процедури закупівлі¹⁶

1. Ініціатор повинен надіслати в Банк Повідомлення про закупівлю та тендерну документацію (а також документи на попередню кваліфікацію, якщо такі є) мінімум за двадцять днів до очікуваною дати публікації Повідомлення.
2. Виходячи з принципових міркувань, Банк не проводить всебічний аналіз тендерної або предкваліфікаційної документації, повну відповідальність за яку несе ініціатор. Але Банк може проаналізувати основні адміністративні положення таких документів і зробити певні коментарі, зокрема щодо показників для попередньої кваліфікації та критеріїв оцінки тендерних пропозицій. У будь-якому випадку мова не йде про затвердження повного змісту таких документів.
3. У разі необхідності, Банк аналізує та організує публікацію Повідомлення про закупівлю в Офіційному Віснику Європейського Союзу (ОВЕС) від імені ініціатора.
4. У випадку попередньої кваліфікації, ініціатор повинен надіслати до Банку на узгодження звіт про попередню кваліфікацію та запропонований список кандидатів, що пройшли попередню кваліфікацію.
5. Під час підготовки тендеру ініціатор повинен негайно повідомляти Банк про будь-які письмові скарги, які він може отримати від учасника тендеру.
6. Після аналізу тендерних пропозицій ініціатор повинен надіслати до Банку свій звіт про оцінку, чітко зазначивши рекомендацію стосовно присудження контракту. Банк узгоджує її або робить відповідні коментарі.
7. Негайно після підписання контракту ініціатор повинен направити до Банку Повідомлення про присудження контракту для публікації його Банком в ОВЕС від імені ініціатора, якщо це необхідно.
8. І нарешті, ініціатор повинен направити до Банку копію підписаного контракту (та Одностороннє зобов'язання, див. Додаток 3) до свого першого запиту на вибірку коштів за контрактом.

Інші процедури закупівлі

Стосовно контрактів, що не є предметом міжнародних процедур закупівлі, ініціатор

¹⁶ Як визначено у статті 3.3.2

направляє до Банку до свого запиту на вибірку коштів копію основних компонентів контракту разом зі звітом про оцінку або обґрунтування.

Особливий випадок контрактів на консультаційні послуги

Банк аналізує запропонований предмет послуг та технічне завдання (зокрема вибрану процедуру), звіт про короткий список, із поясненням, як рекомендований короткий список консультантів було укладено, запит на подання пропозицій, звіт про оцінку, який обґрунтовує запропонований вибір, та проект контракту з консультантом, щоб переконатися, що він може фінансувати відповідні послуги.

1. Ініціатор повинен надіслати до Банку технічне завдання, запропонований короткий список консультантів та звіт про формування короткого списку (або Повідомлення про закупівлю у випадку, якщо вибрано процедуру відкритого або закритого тендеру) та запит на подання пропозицій.
2. Банк узгоджує цю пропозицію або робить свої коментарі. Окрім цього, Банк може проаналізувати основні адміністративні положення запиту на подання пропозицій і зробити певні коментарі, зокрема щодо критеріїв оцінки тендерних пропозицій. У будь-якому випадку мова не йде про затвердження повного змісту таких документів.
3. У випадку відкритого чи закритого тендеру, якщо необхідно, Банк організує публікацію Повідомлення про закупівлю в Офіційному Віснику Європейського Союзу (ОВЕС) від імені ініціатора.
4. У випадку закритого тендеру, ініціатор повинен надіслати до Банку на узгодження звіт про попередню кваліфікацію.
5. Після аналізу тендерних пропозицій ініціатор повинен надіслати до Банку свій звіт про оцінку, чітко зазначивши рекомендацію стосовно присудження контракту, та проект контракту з консультантом. Банк узгоджує їх або робить відповідні коментарі.
6. У випадку відкритого чи закритого тендеру, відразу ж після підписання контракту ініціатор повинен направити до Банку Повідомлення про присудження контракту для публікації його Банком в ОВЕС від імені ініціатора, якщо це необхідно.
7. І нарешті, ініціатор повинен направити до Банку копію підписаного контракту (та Одностороннє зобов'язання, див. Додаток 3) до свого першого запиту на вибірку коштів за контрактом.

Зауваження: Узгодження або коментарі, направлені Банком ініціатору під час процесу закупівлі, ґрунтуються на інформації, яку надав ініціатор, і не знімають з ініціатора його повної відповідальності за процес закупівлі. Зокрема, Банк може переглянути свою позицію у світлі нової інформації, яка може стати відомою йому після того, як він надав свою позицію стосовно конкретного аспекту процесу.

ДОДАТОК 3

ОДНОСТОРОННЄ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ЩОДО ПРОФЕСІЙНОЇ ЧЕСНОСТІ, надане учасником тендеру, підрядником, постачальником або консультантом ініціатору та додане до його тендерної пропозиції (або контракту у випадку договірної процедури)

«Ми заявляємо та зобов'язуємося в односторонньому порядку, що ні ми, ні будь-хто, зокрема жоден з наших директорів, працівників, агентів, партнерів у спільних підприємствах або субпідрядників, якщо такі є, які діють від нашого імені з відповідними повноваженнями або проінформували нас або з нашої згоди або за нашої підтримки, не здійснюють або не будуть здійснювати жодних Заборонених Дій (як визначено нижче) у рамках тендерного процесу або під час виконання чи постачання будь-яких робіт, товарів або послуг за (*вказати контракт або запит на подачу тендерних пропозицій*) (у подальшому **Контракт**), та зобов'язуємося в односторонньому порядку повідомити Вас, якщо будь-яка особа в нашій організації, що відповідає за забезпечення дотримання цього одностороннього зобов'язання, помітить здійснення будь-якої із Заборонених Дій.

На весь час проведення тендеру і, у випадку присудження нам Контракту, на весь термін виконання Контракту ми зобов'язуємося призначити співробітника, який буде обґрунтовано прийнятний для Вас і до якого Ви будете мати повний та безпосередній доступ, на якого буде покладено обов'язок забезпечення дотримання цього Одностороннього зобов'язання та якому буде надано необхідні повноваження, а також забезпечити його роботу в офісі.

Якщо (i) ми або будь-який такий директор, співробітник, агент або партнер у рамках спільного підприємства, якщо таке існує, діючи так, як було зазначено вище, були засуджені будь-яким судом за звинуваченням, яке включає Заборонену Дію у зв'язку з будь-яким тендерним процесом або наданням робіт, товарів або послуг протягом п'яти років, які безпосередньо передують даті цього Зобов'язання, або (ii) якщо будь-який директор, співробітник, агент або партнер у рамках спільного підприємства, якщо таке існує, був звільнений або звільнився з будь-якої посади через участь у будь-якій Забороненій Дії або (iii) якщо ми або будь-який з наших директорів, співробітників, агентів або партнерів у рамках спільного підприємства, якщо такі існують, діючи, як було зазначено вище, були виключені установами ЄС або будь-яким провідним банком багатостороннього розвитку (включаючи Групу Світового Банку, Африканський банку розвитку, Азійський банк розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк або Міжамериканський банк розвитку) з участі в тендерній процедурі через Заборонені Дії, ми надамо детальну інформацію про таке засудження, звільнення або відставку чи виключення нижче, разом з даними про заходи, які ми здійснили або будемо здійснювати, щоб гарантувати, що ні така компанія, ні жоден з наших директорів, співробітників або агентів не здійснить жодних Заборонених Дій у зв'язку з Контрактом (*вказати деталі, якщо необхідно*).

У випадку присудження нам Контракту ми надамо Замовнику Проекта, Європейському інвестиційному банку (ЄІБ) та аудиторам, призначеним будь-ким з них, а також будь-якому органу або установі або організації Європейського Союзу, уповноваженій за законодавством Європейського Союзу, право перевіряти наші звіти та звіти всіх наших субпідрядників за цим Контрактом. Ми згодні зберігати ці звіти загалом відповідно до діючого законодавства, але у будь-якому випадку мінімум шість років з моменту виконання контракту по суті.

З огляду на цілі цього Зобов'язання, Забороненими Діями є¹⁷

- **Корупційна діяльність** – це пропонування, надання, отримання або вимагання, безпосередньо або опосередковано, будь-чого цінного для здійснення неправомірного

¹⁷ Більшість визначень походить з Anti-Corruption Task Force's Uniform Framework для МФО, вересень 2006

- впливу на дії іншої сторони
- **Шахрайська діяльність** – це будь-яка дія або бездіяльність, включаючи спотворення фактів, яка свідомо чи несвідомо вводить в оману або намагається ввести в оману сторону для отримання фінансової або іншої вигоди або уникнення виконання зобов'язання.
 - **Примусова діяльність** – це заподіяння шкоди або збитку або погрожування заподіяти шкоду або збиток, безпосередньо або опосередковано, будь-якій стороні або власності будь-якої сторони для здійснення неправомірного впливу на дії іншої сторони
 - **Змова** – це домовленість двох чи більше сторін, покликана забезпечити досягнення неправомірної мети, зокрема через неправомірний вплив на дії іншої сторони
 - **Обструкційна діяльність** – це (а) навмисне знищення, фальсифікація, зміна або приховування доказового матеріалу для розслідування; та/або погрози, тиск або залякування будь-якої сторони з метою перешкоджання розкриття нею її інформації щодо питань, які стосуються розслідування або проведення такого розслідування нею, або (б) дії, спрямовані на суттєве ускладнення виконання ЄІБ його договірних прав на аудит або доступу до інформації або виконання прав, які будь-яка банківська, регуляторна або інспекційна установа або інший подібний орган Європейського Союзу або держав-членів ЄС може мати у відповідності до будь-якого закону, нормативного документу або договору або відповідно до будь-якої угоди, яка була укладена ЄІБ для реалізації такого закону, нормативного документу або договору.
 - **Відмивання грошей** – відповідно до визначення у Політиці боротьби Банку проти шахрайства
 - **Фінансування тероризму** – відповідно до визначення у Політиці боротьби Банку проти шахрайства
 - **Замовник Проекту** означає особу, визначену як таку у тендерній документації або у Контракті.

Примітка: Це Зобов'язання необхідно направити до Банку разом з контрактом у випадку процедури міжнародної закупівлі (як визначено у додатку 3.3.2). В інших випадках воно має бути в ініціатора проекту та надаватися Банку за запитом. Зобов'язання не є обов'язковим для контрактів, присуджених до залучення Банку до проекту. Однак ініціаторам, які зацікавлені або можуть бути зацікавлені у залученні ЄІБ до проекту, рекомендовано включити його, щоб сприяти професійній чесності серед учасників тендеру/ підрядників. Це особливо актуально у випадку, якщо ініціатор вже реалізував низку попередніх проектів, які фінансувалися Банком, та розглядає подальше фінансування ЄІБ.

ДОДАТОК 4

ПОЛОЖЕННЯ ПРИЙНЯТНОСТІ ДЛЯ ОПЕРАЦІЙ, ЯКІ ФІНАНСУЮТЬСЯ ЗА РАХУНОК РЕСУРСІВ ТРЕТІХ СТОРІН

Для деяких проектів за межами ЄС кошти Банку надходять з різних джерел, наприклад, ресурсів, задіяних у рамках Зовнішніх мандатів ЄС та Трастових фондів.

Загальні правила є наступними:

1. Тендери, які фінансуються за рахунок коштів, наданих у рамках Інвестиційного фонду, створеного за Угодою Котону, відкриті для громадян всіх країн.
2. В інших випадках тендерів, які фінансуються за рахунок ресурсів, наданих третіми сторонами (або поєднання власних ресурсів ЄІБ та ресурсів третіх сторін) прийнятність учасників тендеру, товарів і послуг регулюється правилами, які містяться у відповідних правових інструментах (Фонд європейсько-середземноморських інвестицій та партнерства/ FEMIP і т.д.). У такому випадку процес тендеру загалом відкритий для компаній, товарів і послуг, які походять щонайменше з:
 - країн Європейського Союзу та
 - країн, які є стороною або бенефіціаром відповідної Угоди або Конвенції.

Компанія вважається такою, що походить з ЄС або країни-бенефіціара, якщо вона сформована за законодавством ЄС або країни-бенефіціара і має своє представництво, центральну адміністрацію або основне місце ведення бізнесу в ЄС або країни-бенефіціарі. Якщо вона має там лише свій зареєстрований офіс, вона, як мінімум, повинна вести діяльність, яка має вплив та постійні зв'язки з економікою ЄС або країн-бенефіціарів.

На запит країни-бенефіціара компанії, розташовані в третій країні, можуть отримати від Банку право брати участь завдяки частковому обмеженню вимог, яке допускається відповідно до такої Угоди або Конвенції. Таке надання прав повинно бути чітко передбачено у документах щодо відповідного тендеру та зазначено у будь-якій публікації, яка має до нього відношення.

ДОДАТОК 5

ВИЗНАЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ПОЗА МЕЖАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

1. **Загалом** операціями державного сектору є такі, які виконуються «державними органами», тобто Державою, регіональними або місцевими органами влади, установами, діяльність яких регулюється державним законодавством або асоціаціями, сформованими одним чи більше органів або установ, діяльність яких регулюється державою.

Під «установою, діяльність якої регулюється державою», треба розуміти будь-який орган, який:

- Створено зі спеціальною метою задоволення потреб в загальних інтересах, що не мають промислового або комерційного характеру;
 - Є юридичною особою та
 - Фінансується переважно державними органами або підлягає управлінському нагляду державних органів або має адміністративну, управлінську або наглядову раду, більше половини членів якого призначають державні органи.
2. **Окрім цього, якщо це стосується саме газо-, тепло-, електро-, водопостачання, транспорту, розвідки або видобутку нафти, газу, вугілля або інших твердих палив, портів та аеропортів, телекомунікації та поштових послуг, операціями державного сектору є такі, що виконуються:**
 - державними підприємства, які діють на ринках, де не відбулася лібералізація, та
 - приватними компаніями, яким надано особливі або ексклюзивні права та які діють на ринках, де не відбулася лібералізація.

Якщо ситуація є іншою, державні органи, державні підприємства та приватні компанії вважаються такими, що діють у приватному секторі.

«Державне підприємство» - це будь-яке підприємство, на яке державні органи можуть здійснювати безпосередньо чи опосередковано переважний вплив завдяки своєму праву власності на нього (напр., володіючи більшою частиною акціонерного капіталу), своїй фінансовій участі в ньому (напр., контролюючи більшість голосів, прив'язаних до акцій) або правилам, які управляють ним (напр., призначення понад половини адміністративної, управлінської або наглядової ради).

«Особливі або ексклюзивні права» означають права, які впливають зі сприяння, наданого компетентним органом на підставі будь-якого законодавчого, нормативного або адміністративного положення, внаслідок якого виконання дій, визначених пунктами 2.1 – 2.9, обмежується однією або більше компаній і має місце суттєвий вплив на здатність інших компаній виконувати такі самі дії на тій самій території при принципово рівних умовах. Права, які надаються на підставі об'єктивних, пропорційних та недискримінаційних критеріїв, які дозволяють будь-якій зацікавленій стороні, що виконує ці критерії, користатися такими правами, не повинні розглядатися як особливі або ексклюзивні права.

Ринок вважається «лібералізованим», якщо в країні, де повинна здійснюватися діяльність, така діяльність зазнає безпосереднього впливу конкуренції і де є вільний доступ для нових операторів, причому цю конкуренцію та доступ контролює незалежний орган. Банк визначає, чи діяльність зазнає безпосереднього впливу конкуренції на підставі таких критеріїв, як характер відповідних товарів або послуг, існування альтернативних товарів або послуг, рівень цін та фактична або можлива присутність понад одного постачальника товарів або послуг, що розглядаються. Ініціатор повинен продемонструвати, що доступ до ринку є вільним юридично і фактично. Кількість постачальників товарів або послуг може бути обмежена у деяких випадках контролюючим органом (за умови, що у будь-якій ситуації є мінімум два постачальники таких товарів або послуг), зважаючи на розмір ринку та передбачувану економію від масштабу.

Операції, про які йде мова у пункті 2 вище, це

2.1 Щодо газо- та теплопостачання:

- Забезпечення або експлуатація стаціонарних мереж, призначених для обслуговування населення у зв'язку з виробництвом, транспортуванням або розподіленням газу або тепла, або
- Постачання газу або тепла до таких мереж.

2.2 Щодо електроенергії:

- Забезпечення або експлуатація стаціонарних мереж, призначених для обслуговування населення у зв'язку з виробництвом, транспортуванням або розподіленням електроенергії, або
- Постачання електроенергії до таких мереж.

2.3 Щодо водопостачання:

- Забезпечення або експлуатація стаціонарних мереж, призначених для обслуговування населення у зв'язку з виробництвом, транспортуванням або розподіленням питної води, або
- Постачання питної води до таких мереж.

2.4 Контракти або проектні конкурси, укладені або організовані ініціаторами, які стосуються діяльності, про яку мова йде у пункті 2.3, та які

- пов'язані з гідротехнічними проектами, зрошенням або дренажем земель, за умови, що об'єм води, яка буде використовуватися для постачання питної води складатиме понад 20% загального об'єму води, який забезпечується такими проектами або зрошувальними чи дренажними установками або
- пов'язані з утилізацією або очищенням каналізаційної води.

2.5 Постачання газу або тепла або електроенергії або питної води до мереж, що забезпечують обслуговування населення ініціатором, який не є державним органом, не повинно розглядатися як діяльність у значенні пунктів 2.1, 2.2 і 2.3, якщо:

- Виробництво цього товару відповідним ініціатором відбувається тому, що

його споживання необхідне для здійснення іншої діяльності, ніж ті, які зазначено у пунктах 2.1, 2.2 та 2.3 та

- Постачання до громадської мережі залежить тільки від власного споживання ініціатора і не перевищувало або не буде перевищувати 25% загального виробництва цього товару ініціатором, зважаючи на середній показник за останні три роки.

- 2.6** Діяльність, яка стосується експлуатації мереж, що забезпечують обслуговування населення у сфері перевезень залізницею, автоматизованими системами, трамваєм, тролейбусом, автобусом або канатними дорогами.

Щодо транспортних послуг, мережа повинна вважатися такою, що існує, якщо перевезення надається за умовами експлуатації, які визначено компетентним ініціатором, наприклад, умови обслуговування маршрутів, пропускна здатність, яка повинна бути забезпечена, або регулярність перевезень.

- 2.7** Діяльність, спрямована на проведення розвідки на цій географічній території з метою

- розвідки або видобутку нафти, газу, вугілля або інших твердих палив або
- забезпечення повітряних, морських або внутрішніх водних перевізників аеропортами, морськими або річковими портами або іншими об'єктами терміналів

- 2.8** Забезпечення або експлуатація державних телекомунікаційних мереж або послуг.

- 2.9** Забезпечення або виконання поштових послуг

ДОДАТОК 6**ЗРАЗОК ПОВІДОМЕННЯ ПРО ЗАКУПІВЛЮ В ОФІЦІЙНОМУ ВІСНИКУ
ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ (ОВЕС)****МІЖНАРОДНЕ ЗАПРОШЕННЯ ДО УЧАСТІ В ТЕНДЕРІ**

(У випадку попередньої кваліфікації вносяться відповідні корективи)

[НАЗВА ПРОЕКТУ]**[НАЙМЕНУВАННЯ ІНІЦІАТОРА]**

[Ініціатор] (у подальшому «Позичальник») отримав кредит від (звернувся за кредитом до) Європейського інвестиційного банку- ЄІБ (у подальшому «Банк») на покриття витрат за [назва проекту]. Це міжнародне запрошення до участі в тендері стосується контракту на [назва компоненту].

Цей контракт включатиме: [короткий опис основних компонентів контракту].

Виконання цього контракту передбачається з [дата початку послуг] до [дата завершення послуг].

Критерії, які будуть використовуватися для оцінки тендерних пропозицій, у порядку зменшення значущості: [перелік критеріїв оцінки].

До участі в тендері запрошуються всі компанії.

АБО

До участі в тендері запрошуються всі компанії, зареєстровані у країнах, прийнятних для Банку для цього фінансування ([надати перелік країн]).

Зацікавлених прийнятних учасників просимо звертатися для отримання подальшої інформації та ознайомлення з тендерною документацією до: [назва, повна адреса, телефонні та факсові номери, а також електронна пошта місця, де знаходиться тендерна документація].

Повний пакет тендерної документації можна придбати після подання заявки за зазначеною вище адресою та після переказу внеску, який не підлягає поверненню, у [сума та валюта] до [назва та повна адреса комерційного банку та номер рахунку], із зазначенням назви проекту. У випадку відповідного прохання тендерна документація може бути відправлена експрес-поштою після представлення факсимільної копії підтвердження переказу, якщо перевезення попередньо замовлено учасником тендеру в його країні. У такому випадку

Позичальник не несе відповідальності за доставку.

Всі тендерні заявки повинні супроводжуватися тендерним забезпеченням у [сума та валюта], яке відповідає умовам, зазначеним у тендерній документації.

Всі тендерні заявки повинні бути подані у закритих конвертах, із зазначенням «Тендерна заявка на [назва компоненту проекту]» не пізніше [час і дата] за наступною адресою: [точна назва і місце отримання тендерних заявок]. Тендерні заявки будуть відкриті у визначений час у присутності представників учасників тендеру, які виявлять бажання бути присутніми.