Изображение Государственного Герба Республики Казахстан

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Снабжение в строительстве**

**Часть 5**

**УЧАСТИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ДОГОВОРАХ**

**СТ РК ISO 10845-5**

*(ISO 10845-5:2011 (Е) «Construction procurement – Part 5:*

*Participation of targeted enterprises in contracts», IDT)*

*Настоящий проект стандарта не подлежит применению*

*до его утверждения*

**Комитет технического регулирования и метрологии**

**Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан**

**(Госстандарт)**

**Астана**

**Предисловие**

**1 ПОДГОТОВЛЕН И ВНЕСЕН** Республиканским государственным предприятием «Казахстанский институт стандартизации и метрологии» Комитета технического регулирования и метрологии Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан (РГП «КазСтандарт»)

**2 УТВЕРЖДЕН И ВВЕДЕН В ДЕЙСТВИЕ** приказом Председателя Комитета технического регулирования и метрологии Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан от \_\_\_\_ года №\_\_\_\_\_\_

**3** Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 10845-5:2011 (Е) «Construction procurement - Part 5: Participation of targeted enterprises in contracts» (Закупки в строительстве. Часть 5. Участие целевых предприятий в договорах)

Международный стандарт ISO 10845-5:2011 (Е) разработан Техническим комитетом ISO/TC 59 «Здания и сооружения гражданского назначения»

Перевод с английского языка (en)

Официальные экземпляры международных стандартов, на основе которых подготовлен настоящий национальный стандарт и на которые даны ссылки, имеются в Едином государственном фонде нормативных технических документов

Степень соответствия – идентичная (IDT)

**4** В настоящем стандарте реализованы нормы Законов Республики Казахстан   
«О государственных закупках» от 3 января 2022 г. № 101-VII, «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан» от 16 июля 2001 года № 242, технического регламента Республики Казахстан «Требования к безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий» от 17 ноября 2010 года № 1202

**5 ВВЕДЕН ВПЕРВЫЕ**

*Информация об изменениях к настоящему стандарту публикуется в ежегодно издаваемом информационном каталоге национальных стандартов и национальных классификаторов технико-экономической информации Республики Казахстан, а текст изменений и поправок – в периодических информационных указателях стандартов.*   
*В случае пересмотра (замены) или отмены настоящего стандарта соответствующее уведомление будет опубликовано в периодическом информационном указателе стандартов*

Настоящий стандарт не может быть полностью или частично воспроизведен, тиражирован и распространен в качестве официального издания без разрешения Комитета технического регулирования и метрологии Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан

**Содержание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Введение | | V |
| 1 | Область применения | 1 |
| 2 | Термины и определения | 1 |
| 3 | Требования | 3 |
| 3.1 | Цель участия в договоре | 3 |
| 3.2 | Достижение цели участия в договоре | 4 |
| 3.2.1 | Общие положения | 4 |
| 3.2.2 | Проверка статуса целевых предприятий | 4 |
| 3.2.3 | Совместные предприятия | 4 |
| 3.3 | Кредиты на цели участия в договоре | 5 |
| 3.3.1 | Предоставление кредитов | 5 |
| 3.3.2 | Отказ в кредите | 6 |
| 4 | Соответствие требованиям | 6 |
| 4.1 | Общие положения | 6 |
| 4.2 | Замены | 7 |
| 4.3 | Добросовестность целевых предприятий | 7 |
| 5 | Документирование | 7 |
| 5.1 | Представление документации | 7 |
| 5.2 | Ежемесячное представление подтверждающей документации | 8 |
| 5.3 | Сертификация кредитов | 8 |
| 5.4 | Мероприятия, которые необходимо выполнить по окончании договора целевого предприятия с подрядчиком | 8 |
| 6 | Санкции | 8 |
| Приложение A *(информационное)* Пояснения | | 10 |
| Приложение B *(информационное)* Подготовка целевых данных, связанных с  настоящим стандартом, для включения в объем работ | | 21 |
| Приложение С (*информационное*) План реализации цели участия в договорах  (стратегия достижения цели A) | | 25 |
| Приложение D (*информационное*) Письмо-обязательство от целевого предприятия  выступать в качестве субподрядчика, поставщика, производителя  или поставщика услуг | | 30 |
| Приложение E (*информационное*) Форма раскрытия информации о совместном  предприятии | | 31 |
| Приложение F (*информационное*) Примеры того, как подрядчики могут выполнять  свои обязательства по достижению цели участия в договоре | | 37 |
| Приложение G (*информационное*) Цель участия в конкурсном договоре  (стратегия достижения цели A) | | 39 |
| Приложение H (*информационное*) Образец таблицы оценки заявок на участие в  конкурсе, в котором используется настоящий стандарт | | 43 |
| Приложение I (*информационное*) Таблица к договору с целевыми предприятиями | | 45 |
| Библиография | | 50 |

**Введение**

Закупки - это процесс создания, управления и исполнения договоров. Закупки как таковые описываются как последовательность логически связанных действий, происходящих или выполняемых определенным образом и завершающихся достижением основного результата или цели. Процессы, в свою очередь, опираются на методы   
(т.е. документированный, систематически упорядоченный набор правил или подходов) и процедуры (т.е. формальные действия, которые должны быть предприняты для выполнения конкретного задания), которые определяются и формируются политикой организации. Методы и процедуры также могут оформляться документально и увязываться с процессами.

Все большее значение приобретает рассмотрение связанных с закупками результатов, помимо тех, которые относятся к основной цели самой закупки, особенно тех, которые относятся к сокращению бедности, созданию рабочих мест, местному экономическому развитию и развитию местной промышленности. Ключевые показатели эффективности деятельности, связанные с привлечением предприятий, партнеров совместных предприятий, местных ресурсов и местной рабочей силы к исполнению договоров, необходимы для установления целевых показателей в договорах или для оценки результатов закупок. Процессы, процедуры и методы необходимы для количественной оценки, измерения и проверки деятельности подрядчика в отношении таких показателей в проверяемой форме.

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Снабжение в строительстве**

**Часть 5**

**УЧАСТИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ДОГОВОРАХ**

**Дата введения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**1 Область применения**

Настоящий стандарт устанавливает ключевой показатель эффективности деятельности в форме цели участия в договоре, относящийся к привлечению целевых предприятий по договору на поставку товаров, оказание услуг или выполнение проектных и строительно-монтажных работ. Цели участия в договоре могут использоваться для оценки результатов договора в отношении привлечения целевых предприятий или для установления целевого уровня результативности, который подрядчик должен достичь или превысить при исполнении договора.

Настоящий стандарт устанавливает методы, с помощью которых ключевой показатель эффективности деятельности измеряется, количественно определяется и проверяется при исполнении договора в отношении двух различных стратегий достижения цели: стратегия достижения цели А и стратегия достижения цели B   
(см. определение в разделе 2).

Примечание - Приложение А содержит пояснения к пунктам настоящего стандарта. Приложение В содержит руководство по разработке целевых данных для документа о закупках с использованием настоящего стандарта.

**2 Термины и определения**

В настоящем стандарте применяются следующие термины с соответствующими определениями.

**2.1** **Надбавка** (allowance): Сумма, предусмотренная в договоре заказчика, относящаяся к одному или нескольким из следующих пунктов:

a) выполнение работ или оказание услуг подрядчиком, которые предусмотрены, но не могут быть точно определены на момент заключения договора;

b) работы, которые должны быть выполнены или услуги оказаны или товары поставлены субподрядчиком, назначенным или выбранным заказчиком по согласованию с подрядчиком после заключения договора;

c) положение о корректировке цены с учетом инфляции;

d) другие бюджетные ассигнования с целью покрытия рисков заказчика.

**2.2 Коммерчески полезная функция** (commercially useful function): Выполнение реальной и фактической работы или оказание услуг при исполнении какого-либо обязательства по договору, которое включает, среди прочего выполнение отдельного элемента работы, для чего у предприятия есть навыки и опыт, а также ответственность за управление и надзор.

**2.3 Сумма договора** (contract amount): Финансовая стоимость договора:

a) на момент заключения договора, без учета всех надбавок и налога на добавленную стоимость или налога с продаж, которые по закону заказчик обязан выплатить подрядчику (стратегия достижения цели A);

b) после выполнения всех договорных обязательств, без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж, которые по закону заказчик должен выплатить подрядчику (стратегия достижения цели B).

**2.4 Цель участия в договоре** (contract participation goal): Стоимость товаров, услуг и работ, на которые подрядчик заключает договоры с целевыми предприятиями, без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж, который по закону заказчик обязан уплатить подрядчику, выраженная в процентах от суммы договора, связанной со стратегией достижения цели, которая определена в целевых данных.

**2.5 Подрядчик** (contractor): Лицо или организация, подписавшая договор на поставку товаров, оказание услуг или выполнение проектных и строительно-монтажных работ, предусмотренных предметом договора.

**2.6 Управление** (control): Владение и осуществление законных полномочий и власти по управлению активами, деловой репутацией и повседневной деятельностью предприятия, а также активное и постоянное осуществление соответствующих управленческих и финансовых полномочий и власти при определении политики и руководстве деятельностью указанного предприятия.

**2.7 Заказчик** (employer): Лицо или организация, подписавшая договор с подрядчиком на поставку товаров, оказание услуг или выполнение проектных и строительно-монтажных работ.

**2.8 Представитель заказчика** (employer's representative): Лицо, уполномоченное представлять заказчика и указанное в качестве такового в договорных данных или целевых данных.

**2.9 Совместное предприятие** (joint venture): Объединение двух или более подрядчиков, действующих как одно юридическое лицо, где каждый несет ответственность за действия другого.

Примечание – Взято из ISO 6707-2:1993, определение 3.4.22.

**2.10 Производитель** (manufacturer):Ииндивидуальный предприниматель, товарищество или юридическое лицо, которое управляет или содержит завод или учреждение, производящее на своей территории товары, необходимые по условиям договора.

**2.11 Генеральный подрядчик** (main contractor): Подрядчик, который передает часть своего договора на субподряд.

Примечание – Взято из ISO 6707-2:1993, определение 3.8.13.

**2.12 Владение** (ownership): Законное право собственности, включая право распоряжения, и участие во всех рисках и прибылях, соразмерных степени владения долей или пакетом акций, что подтверждается рассмотрением существа, а не формы соглашений о собственности.

**2.13 Параметр участия** (participation parameter): Доля договора или субдоговора, которая может использоваться для представления стоимости вклада и стоимости коммерчески полезной функции, выполняемой целевыми партнерами в совместном предприятии.

**2.14 Поставщик** (supplier): Индивидуальный предприниматель, партнерство или юридическое лицо, которое владеет, управляет или содержит магазин, склад или другое учреждение, в котором товары покупаются, хранятся на складе и регулярно продаются оптовикам, розничным торговцам или населению (или всем трем) в ходе обычной деятельности.

**2.15 Целевое предприятие** (targeted enterprise): Индивидуальный предприниматель, товарищество или юридическое лицо, которое участвует в исполнении договора и определено как целевая группа в целевых данных.

**2.16 Нотариально засвидетельствованная декларация целевого предприятия** (targeted enterprise declaration affidavit): Официальное заявление в формате, предусмотренном документацией о закупке, который подтверждает добросовестность целевого предприятия.

**2.17 Целевой партнер** (targeted partner): Целевое предприятие, функционирующее в качестве партнера в совместном предприятии.

**2.18 Целевые данные** (targeting data): Данные, положения и изменения, которые делают настоящий стандарт применимой к конкретному договору (см. приложение B).

**2.19 Стратегия достижения цели** (targeting strategy): Подход, который применяется для формулирования цели участия в договоре в виде обязательств по договору.

**2.19.1 Стратегия достижения цели A** (targeting strategy A): Стратегия достижения цели, которая:

a) предполагает присвоение заказчиком баллов оценки заявки на участие в конкурсе при оценке конкурсных ценовых предложений взамен на достижение цели участия в договоре или обязательства достичь определенной цели участия в договоре на момент оценки заявки на участие в конкурсе;

b) требует от подрядчика достижения минимально определенной цели исполнения договора;

c) включает и (a) и (b).

**2.19.2** **Стратегия достижения цели В** (targeting strategy B): Стратегия достижения цели, которая:

a) предполагает выплату финансового поощрения подрядчику за достижение определенной цели участия в договоре;

b) предусматривает требование о том, что подрядчик должен регистрировать и предоставлять информацию об объеме работ, подготовленном для целевой рабочей силы.

Примечание - Стратегия достижения цели A оценивает цель участия в договоре на основе конкурсной суммы за вычетом надбавок, т.е. расходов, которые подрядчик может взять на себя на этапе конкурса. Эта стратегия позволяет заказчику скорректировать цель участия в договоре с учетом неспособности достичь такой цели при исполнении договора в связи с факторами, не зависящими от подрядчика или непредвиденными на этапе конкурса. Стратегия достижения цели B оценивает цель участия в договоре на основе конечной стоимости договора. Стратегия достижения цели А, соответственно, оценивает работу подрядчиков в привлечении целевой рабочей силы по отношению к стремлению на этапе конкурса, в то время как стратегия достижения цели В делает это по отношению к тому, что достигается в конечном итоге.

3 Требования

3.1 Цель участия в договоре

Подрядчик должен привлекать целевые предприятия прямо или косвенно к исполнению договора в той степени, в которой общая денежная стоимость такого привлечения, без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж, требуемого по закону, достаточна для достижения цели участия в договоре для стратегии достижения цели, указанной в целевых данных.

В случае стратегии достижения цели А подрядчик должен представить представителю заказчика подробную информацию о своем плане достижения цели участия в договоре в форме плана реализации цели участия в договоре содержащейся в приложении С, в течение пяти рабочих дней после получения соответствующего указания. При отсутствии таких указаний эти планы необходимо представить до первого требования об оплате.

Примечание - Информация, содержащаяся в плане реализации цели участия в договоре, облегчает,   
во-первых, мониторинг исполнения подрядчиком обязательств по достижению цели участия в договоре и, во-вторых, внесение любых корректировок для компенсации количественного отставания, исключения позиций и т.д. (см. пункт 6).

3.2 Достижение цели участия в договоре

3.2.1 Общие положения

Подрядчик должен достичь цели участия в договоре одним из следующих методов, если иное не указано в целевых данных:

a) Метод 1: в силу своего статуса целевого предприятия;

b) Метод 2: заключив соглашение о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами, как указано в 3.2.3;

c) Метод 3: путем привлечения одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора;

d) Метод 4: путем привлечения нецелевых предприятий, которые в свою очередь привлекают одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора;

e) Метод 5: путем привлечения нецелевых предприятий, которые, в свою очередь, заключают соглашения о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами, как указано в 3.2.3. для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора, или с помощью любого сочетания методов 1 - 5.

3.2.2 Проверка статуса целевых предприятий

Подрядчики должны представить заполненные нотариально засвидетельствованные декларации целевых предприятий и, если применяется стратегия достижения цели A, письма-обязательства выступать в качестве субконсультантов, субподрядчиков, поставщиков, производителей или поставщиков услуг (см. приложение D) в отношении каждого целевого предприятия и целевого партнера, чей вклад будет засчитан для достижения цели участия в договоре. Эти документы, если иное не указано в целевых данных, должны быть представлены представителю заказчика до подачи первого требования о выплате.

3.2.3 Совместные предприятия

3.2.3.1 Общие положения

Подрядчики должны разработать соглашения о создании совместных предприятий с целевыми партнерами для выполнения обязательств по достижению цели участия в договоре.

Кредиты на достижение цели участия в договоре предоставляются только при условии соблюдения следующих требований:

a) целевой партнер участвует в следующих аспектах совместного предприятия надлежащим и значимым образом, в соответствии с разумной деловой практикой:

1) право собственности;

2) управление;

3) обязанности руководства;

4) риски;

5) прибыль;

b) целевой партнер несет ответственность за четко определенную часть договора;

c) целевой партнер выполняет часть определенной части договора, за которую он несет ответственность, используя свои собственные ресурсы или ресурсы, нанятые им независимо от нецелевых партнеров.

3.2.3.2 Параметр участия

Параметр участия приравнивается к меньшему из следующих значений:

a) финансовая стоимость договора, за который отвечает целевой партнер;

b) удвоенная финансовая стоимость договора, который целевой партнер выполняет с использованием собственных ресурсов или ресурсов, нанятых им независимо от нецелевых партнеров, выраженная в виде доли от суммы договора или стоимости работ, выполненных совместным предприятием.

***Пример*** - Если целевые партнеры в рамках совместного предприятия имеют в общей сложности параметр участия 0,15 в договоре с суммой договора 10 миллионов долларов США, целевые партнеры отвечают за работы на сертифицированную сумму не менее 1,5 миллиона долларов США   
(0,15 x 10 миллионов долларов США). Работы на сумму не менее 750 000 долларов США (50 % от 1,5 миллионов долларов США) выполняются с использованием собственных ресурсов или ресурсов, нанятых ими независимо от нецелевых партнеров.

3.2.3.3 Формы раскрытия информации о совместном предприятии

Подробная информация о любых совместных предприятиях, созданных с целевыми партнерами, раскрывается в форме раскрытия информации о совместных предприятиях (см. приложение E) и представляется до представления первого платежного сертификата или по иной письменной договоренности с заказчиком.

3.3 Кредиты на цели участия в договоре

3.3.1 Предоставление кредитов

Кредиты на достижение цели участия в договоре предоставляются путем пересчета стоимости нижеперечисленного (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж, предусмотренного законом) в процент от суммы договора:

a) общая денежная стоимость вклада целевых предприятий, кроме целевых поставщиков в исполнение договорных обязательств, при условии, что такие целевые предприятия не передают более 15 % стоимости своего вклада нецелевым предприятиям;

b) 50 % расходов на товары, требующиеся для исполнения договора, полученные от целевых поставщиков, являющихся целевыми предприятиями, при условии, что такие целевые предприятия не передают более 15 % стоимости своих вкладов в субподряд нецелевым предприятиям;

c) общая денежная стоимость расходов производителей, которые являются целевыми предприятиями;

d) общая денежная стоимость сборов или комиссий, взимаемых целевыми предприятиями, которые, по мнению заказчика, являются разумными, оправданными и не чрезмерными по сравнению со сборами или комиссиями, обычно допускаемыми за аналогичные услуги, в отношении:

1) предоставления профессиональных, технических или управленческих услуг, включая те, которые необходимы для привлечения необходимого персонала, помещений, оборудования и товаров, необходимых для исполнения договора;

2) доставки товаров, необходимых для исполнения договора (но не стоимости самих товаров), когда перевозчик или служба доставки не является также производителем и (или) поставщиком;

3) ассигнования любых облигаций или страховых полисов, специально необходимых для исполнения договора;

e) общая денежная стоимость взносов, сделанных совместными предприятиями с целевыми партнерами, умноженная на соответствующий параметр участия в отношении каждого целевого партнера, при условии соблюдения требований 3.2.3, при этом общая денежная стоимость таких взносов уменьшается вдвое, если такое совместное предприятие является поставщиком, не являющимся генеральным подрядчиком;

f) в случае подрядчика, который является целевым предприятием, стоимость работ в денежном выражении, выполненных с использованием его собственных работников и ресурсов, и 10 % стоимости субподрядов, заключенных с нецелевыми предприятиями.

Примечания

1 Кредиты, рассчитанные в соответствии с пунктами (a)-(e), применяются в отношении нецелевых предприятий, привлеченных подрядчиком к исполнению договора, если такие предприятия соблюдают соответствующие требования. В Приложении F приводятся наглядные примеры того, как подрядчик может выполнить обязательства по достижению цели участия в договоре.

2 Если целевые предприятия передают более 15 % стоимости своего вклада нецелевым предприятиям, кредиты ограничиваются фактической стоимостью вклада целевых предприятий.

3.3.2 Отказ в кредите

3.3.2.1 Случай 1

Кредиты не предоставляются, если подрядчик осуществляет прямой платеж поставщику, производителю или компании по прокату или аренде оборудования от имени целевого предприятия, когда такой платеж возмещается путем вычета из платежей целевому предприятию в связи с договором; или если подрядчик не заключает письменные договорные соглашения с соответствующими целевыми предприятиями.

3.3.2.2 Случай 2

В кредитах, заявленных для достижения цели участия в договоре, должно быть отказано, если письменные договорные соглашения содержат любое из следующих положений:

a) право на зачет в пользу нанимающего подрядчика, не предусмотренном законом;

b) авторитарные права, предоставленные нанимающему подрядчику или его посреднику, без возможности обращения к независимому урегулированию в случае возникновения спора;

c) порядок оплаты по принципу «оплата после получения оплаты»;

d) процесс разрешения споров, который не включает недорогие альтернативные процедуры разрешения споров, такие как посредничество или судебное разбирательство, а использует только формальное рассмотрение, например арбитраж или судебный процесс;

e) условия, которые являются более обременительными, в отличие от генерального договора.

Кредит не предоставляется, если целевые предприятия не соблюдают нормы, регулирующие трудовые отношения, или не выполняют коммерчески полезные функции.

4 Соответствие требованиям

4.1 Общие положения

Подрядчик должен заключить письменные договорные соглашения со всеми целевыми предприятиями и целевыми партнерами, указанными в плане реализации цели участия в договоре и, как только это будет практически возможно, предоставить представителю заказчика копии таких соглашений и их письменные подтверждения. Договор, подлежащий исполнению целевыми предприятиями и целевыми партнерами, в случае стратегии достижения цели А, впоследствии не должен быть ни сокращен в объеме, ни расторгнут без предварительного письменного согласия представителя заказчика, которое не должно необоснованно задерживаться или удерживаться.

4.2 Замены

Если применяется стратегия достижения цели А и в случае, если не по вине подрядчика будет установлено, что целевое предприятие, с которым заключен договор, является:

a) неспособным выполнить свои обязательства;

b) неспособным выполнить работу в срок;

c) неспособным выполнить приемлемую работу;

d) не желает выполнять требуемую работу;

e) не пригодным для оказания услуг;

подрядчик должен уведомить представителя заказчика о явной необходимости сокращения или расторжения договора с таким целевым предприятием с указанием причин.

В случае, если заказчик одобрит просьбу подрядчика об освобождении от обязанности использовать договорное целевое предприятие, подрядчик должен предоставить замену целевого предприятия для исполнения договора или привлечь целевое предприятие по другому аспекту договора, чтобы получить необходимые кредиты для достижения цели участия в договоре. В таких обстоятельствах подрядчик должен представить заказчику нотариально засвидетельствованную декларацию целевого предприятия в отношении предлагаемого замещающего целевого предприятия и предоставить подробную информацию о характере и стоимости договора, который будет выполняться таким предприятием.

Расторжение договоров с целевыми предприятиями и заключение новых договоров заменяющими их целевыми предприятиями с целью получения кредитов для достижения цели участия в договоре допускается только с согласия заказчика, в котором не может быть необоснованно отказано. Если заказчик одобряет такую замену, подрядчик должен соблюдать все требования настоящего стандарта.

Заказчик может, исключительно по своему усмотрению и на основании доказательств, представленных подрядчиком в подтверждение безрезультатных добросовестных усилий по обеспечению участия замещающего целевого предприятия, предоставить отказ от обязательств по достижению цели участия в договоре.

Примечание - 4.2 применяется только при использовании стратегии достижения цели A.

4.3 Добросовестность целевых предприятий

Если в случае стратегии достижения цели А предприятие по договору изначально считалось целевым предприятием, но впоследствии выяснилось, что оно таковым не является, или было признано не соответствующим целям участия в договоре, заказчик может рассмотреть возможность частичного освобождения подрядчика от обязательств по достижению цели участия в договоре в отношении такого целевого предприятия, если подрядчик полностью продемонстрирует, что он обоснованно считал предприятие целевым и, что стандарты соответствия не были нарушены.

5 Документирование

5.1 Представление документации

Подрядчик должен своевременно представить всю документацию, предусмотренную положениями 3.1, 3.2.2, 3.2.3, 4.1 и 4.2, а также, вместе с программой работ, график, в котором четко указаны ожидаемые даты поставки товаров целевыми предприятиями, или даты начала и завершения выполнения работ и оказания услуг, которые должны быть выполнены всеми целевыми предприятиями по договору с целью получения кредитов для достижения цели участия в договоре. Этот график обновляется подрядчиком при каждом изменении программы.

5.2 Ежемесячное представление подтверждающей документации

Подрядчик готовит и ежемесячно представляет представителю заказчика, в срок или до даты, указанной в целевых данных, в форме, утвержденной представителем заказчика, следующее:

a) краткий отчет с описанием коммерчески полезных функций, выполняемых целевыми предприятиями и целевыми партнерами при исполнении договора, как за промежуточный период, так и нарастающим итогом;

b) график, отражающий предполагаемую общую стоимость договоров, совокупную стоимость договоров и стоимость поставленных товаров или выполненных работ и оказанных услуг (или и то и другое) за период, за который предъявлено платежное требование, в отношении каждого целевого предприятия и целевого партнера.

Если выборочные проверки, проводимые представителем заказчика на целевых предприятиях, показывают, что такие предприятия не работают в соответствии с требованиями настоящего стандарта, подрядчик должен предоставить, в дополнение к требованиям ежемесячной отчетности, отдельные еженедельные отчеты о ресурсах и любую другую соответствующую информацию в отношении таких целевых предприятий в формате, утвержденном представителем заказчика.

5.3 Сертификация кредитов

Представитель заказчика подтверждает стоимость кредитов, которые учитываются для достижения цели участия в договоре, при каждом выставлении требования об оплате заказчику и сообщает эту сумму подрядчику.

5.4 Мероприятия, которые необходимо выполнить по окончании договора целевого предприятия с подрядчиком

По окончании договора с каждым отдельным целевым предприятием, подрядчик должен выдать акт выполненных работ и подтвердить сумму, выплаченную таким целевым предприятиям. Подрядчик представляет представителю заказчика акты, заверенные соответствующими целевыми предприятиями, для ведения учета. Подрядчик представляет представителю заказчика обоснование в тех случаях, когда невозможно получить такое встречное подтверждение.

6 Санкции

В случае если при использовании стратегии достижения цели А подрядчик не сможет подтвердить, что не достижение цели участия в договоре вызвано следующими причинами:

a) количественное недовыполнение;

b) исключение заказчиком пунктов, включенных в цель участия в договоре;

c) любая другая независящая от подрядчика причина, которая может быть приемлема для заказчика,

то применяются санкции, предусмотренные договором.

Примечания

1 Договором предусматриваются применяемые санкции. Санкции изложены в таблице оценки заявок на участие в конкурсе, объеме работ или данных договора. Санкции, когда баллы за оценку заявки на участие в конкурсе начисляются в отношении заявленной цели участия в договоре или когда указана минимальная цель участия в договоре (т.е. стратегия достижения цели А), как правило, применяются в следующей форме:

a) финансовые штрафы, главным образом сформулированные на основе разницы между установленной в договоре целью участия в договоре и целью участия в договоре, достигнутой в ходе исполнения договора;

b) отклонения претензий по неполной оплате, если не представлена соответствующая подтверждающая документация;

c) выдача актов выполненных работ только после получения актов, указанных в 5.4.

2 Санкции в виде финансовых штрафов не применяются, если цели участия в договоре используются только для оценки и отчетности об объеме экономической деятельности по договору для целевых предприятий (т.е. стратегия достижения цели B). В случае применения финансовых поощрений санкции сводятся к тому, что поощрение не выплачивается, если цель не достигнута.

## Приложение А

## *(информационное)*

## Пояснения

Примечания

1 В настоящем приложении приводится справочная информация по настоящему стандарту, руководство по её использованию и предложения относительно надлежащей практики. Пункты пояснения относятся непосредственно к соответствующим пунктам настоящего стандарта, например, A.1 относится к пункту 1.

2 Настоящий стандарт может включаться в документацию по закупкам путем ссылки, обычно в объем работ или таблицу оценки заявок на участие в конкурсе (см. [3]).

A.1 Пояснения к области применения

Целью настоящего стандарта является стандартизация способа, с помощью которого устанавливаются и измеряются целевые показатели (цели участия в договоре) в отношении участия целевых предприятий в договорах на поставку товаров, оказание услуг или выполнение проектных и строительно-монтажных работ. Эти целевые показатели (цели участия в договоре) могут использоваться в дополнение к измерению и отчетности по ключевому показателю эффективности деятельности, который отражает объем бизнеса, генерируемого целевыми предприятиями в результате исполнения обязательств по договору, в зависимости от действующего законодательства, для следующего:

a) резервирование части договорной работы для определенных целевых групп путем установления минимальных целей участия в договоре;

b) создание основы для присуждения баллов оценки заявок на участие в конкурсе пропорционально количеству целей участия в договоре, заявленному в заявке;

c) установление целевых показателей деятельности для выплаты финансового поощрения в связи с достижением ключевых показателей эффективности деятельности.

Следует отметить, что пункты (a) и (b), приведенные выше могут использоваться в сочетании друг с другом, если баллы оценки заявки на участие в конкурсе начисляются за участие в конкурсе с целью участия в договоре, превышающей минимальное значение.

Закупки в государственном секторе часто регулируются местными и международными законами. Заказчики должны знать, что они несут ответственность за правильное применение настоящего стандарта в соответствии с действующим законодательством. Соответствие положениям настоящего стандарта не подразумевает освобождение от правовых обязательств. В случае сомнения стоит обратиться за юридической консультацией.

Примечание - В приложении G приводится пример расчета цели участия в конкурсном договоре.   
В приложении H приводится пример таблицы оценки заявок на участие в конкурсе, позволяющей использовать настоящий стандарт для целей оценки заявок на участие в конкурсе.

A.2 Пояснения к терминам и определениям

A.2.1 Целевые данные

В объем работ или таблицу оценки заявок на участие в конкурсе следует включить ссылку на настоящий стандарт вместе с соответствующими целевыми данными в соответствии с руководящими указаниями, приведенными в приложении B (см. ISO 10845-2).

A.2.2 Целевые предприятия

A.2.2.1 Общие положения

Предприятия могут отбираться по признаку:

a) месторасположение (месторасположение головного офиса);

b) статус - малое, среднее или микро-предприятие;

c) владение, операционная ответственность и управление (или их сочетание) обособленными группами населения;

d) сочетание (a), (b) и (c).

Целевой отбор может быть либо общим, либо с привязкой к территории (с учётом месторасположения), например, предприятия, принадлежащие женщинам (общий), или предприятия в пределах географического региона (с привязкой к территории).

Формулировка определений для целевых предприятий может определить успех или неудачу политики дополнительных закупок, поскольку деловая среда может реагировать на такую политику и выстраиваться в соответствии с ней. Например, нечеткое определение может способствовать выдвижению на первый план (практики, противоречащей духу или положениям настоящего стандарта), что в конечном итоге может подорвать целостность и намерения политики Неоднозначное определение может способствовать сговору между должностными лицами, ответственными за закупки, и поставщиками («сговор»), поскольку для определения того, является ли предприятие целевым или нет, неизбежно требуется проявить осмотрительность. Слишком широкое определение может способствовать развитию символического подхода, поскольку предприятиям, обладающим некоторыми из желаемых характеристик, разрешается получать выгоду от проводимой политики. С другой стороны, слишком жесткое определение может способствовать формированию элитарной культуры, поскольку слишком немногие предприятия будут соответствовать требованиям. Неправильное определение может способствовать сохранению статус-кво и создать ложное впечатление о расширении деловых возможностей.

Определения для целевых предприятий должны иметь силу договора и отражать намерения политики дополнительных закупок. Недостаточно четкие определения часто свидетельствуют о плохой политике.

A.2.2.2 Владение целевыми предприятиями

Право собственности, включая право распоряжения и участие в рисках и прибылях, соразмерных степени владения, с точки зрения закупок особенно важно для частных компаний, поскольку данный вопрос лежит в основе любой программы расширения экономических прав и возможностей.

Владение публично зарегистрированными компаниями, как правило, не является релевантной характеристикой, за исключением случаев предоставления концессий, поскольку такие компании редко могут осуществлять контроль над тем, кто приобретает акции. В концессиях государственного сектора право собственности может быть использовано для того, чтобы позволить социально незащищенным слоям населения приобретать доли в новых предприятиях, особенно в тех областях, в которых не работают компании, наделенные расширенными правами и возможностями. Это часто создает проблемы для консорциумов, наделенных расширенными правами и возможностями, которым приходится заранее собирать необходимый капитал для покупки таких акций. Различные инновационные механизмы, включая варианты «обратного выкупа» и финансирование таких покупок акций до тех пор, пока дивиденды и доходы от деятельности концессии не смогут погасить займы, часто используются для того, чтобы компании, наделенные расширенными правами и возможностями, могли воспользоваться предоставленными возможностями.

Важно четко определить, что представляет собой право собственности для компании, наделенной расширенными правами и возможностями, в той или иной ситуации. Также важно изучить взаимосвязанное владение между компаниями, наделенными расширенными правами и возможностями, чтобы установить такие факторы, как управление и независимость.

Уровень владения, необходимый для создания компании, наделенной расширенными правами и возможностями, как таковой, также должен быть тщательно рассмотрен, равно как и то, как на практике его можно контролировать. Уровень владения в малом бизнесе должен быть таким, чтобы уровень владения был значительным и не допускал манипуляций.

A.2.2.3 Управление целевыми предприятиями

Управление целевыми предприятиями лежит в основе инициатив по расширению прав и возможностей. Управление целевыми предприятиями физическими лицами из социально незащищенных слоев населения, является основополагающим фактором для расширения прав и возможностей. Владение часто связывают с управлением, но не во всех случаях это осуществимо или даже желательно. Для компаний, акции которых котируются на бирже, это может оказаться невозможным, а для консорциумов, возникающих в результате концессий, это может быть слишком обременительным. Контроль над предприятием, с точки зрения расширения прав и возможностей, должен привести к тому, что проводимая политика будет эффективной как с точки зрения успеха бизнеса, так и с точки зрения расширения прав и возможностей работников.

Центральное место в управлении бизнесом должны занимать полномочия и возможности управлять активами, деловой репутацией и повседневной деловой активностью, определять политику и направлять бизнес-операции. Показатели управления включают в себя право собственности, обязанности по управлению и принятие риска. Такие факторы, как принятие основных финансовых решений (например, касающихся крупных покупок и приобретений, и получения кредитных линий) и основных управленческих решений (например, касающихся найма и увольнения руководящего персонала и контроля за работой офиса), демонстрируют управление. В крупных компаниях абсолютное большинство права голоса в советах директоров в руках целевых групп населения может демонстрировать управление.

A.2.2.4 Операционная ответственность

Лицо, несущее операционную ответственность на предприятии, также может быть вопросом расширения прав и возможностей. В государственных компаниях операционной ответственности отводится важная роль. На таких предприятиях следует рассмотреть уровни отчетности, особенно перед исполнительными директорами, чтобы понять, кто осуществляет оперативное управление предприятием. В небольших компаниях это обычно не является важным фактором, поскольку владельцы сами часто несут ответственность за работу предприятия.

A.2.2.5 Независимость целевых предприятий

Одним из важнейших вопросов в отношении компаний, наделенных расширенными правами и возможностями, это то, являются ли они независимыми, т.е. свободны ли они от прямого или непрямого управления со стороны другой компании, особенно со стороны компании, не наделенной расширенными правами и возможностями (допускается некоторая степень контроля со стороны финансовых учреждений). Практика некоторых компаний по оформлению работников в подставные компании, которыми они эффективно манипулируют и контролируют, чтобы получить доступ к договорам, подрывает задачи расширения прав и возможностей.

Взаимозависимость не следует путать с независимостью. При франшизе, например, франшизодатель обычно предоставляет бренд, систему управления и рекламные ресурсы, в то время как франшизополучатель вкладывает капитал и обеспечивает операционные ресурсы. Такие отношения можно назвать взаимозависимостью. Если франшизополучатель является лишь проводником и добавляет ограниченную ценность, то отношения вероятней всего будут носить зависимый характер. Серьезным испытанием на независимость в таких случаях будет выступать рыночная стоимость бизнеса франшизополучателя.

A.2.2.6 Размер предприятий

В некоторых программах может учитываться размер предприятия. Критерии для определения размера бизнеса, признанные на международном уровне, как правило, включают следующее:

a) общее число работников;

b) стоимость основных средств;

c) оплаченный капитал;

d) годовой оборот;

e) годовой объем физического производства.

При формулировании определений размера компании следует учитывать следующие факторы:

a) аффилированность: оборот, рассматриваемый вместе с оборотами аффилированных предприятий, чтобы предотвратить образование предприятием аффилированных предприятий для поддержания своего статуса размера. [Предприятия являются аффилированными, если прямо или косвенно одно предприятие контролирует или имеет возможность контролировать другое; третья сторона (или стороны) контролирует или имеет возможность контролировать обе стороны; или между сторонами существует идентичность интересов, позволяющая установить аффилированность].

b) характер деятельности: если малые и микро-предприятия формального сектора должны быть целевыми, возможно, необходимо предусмотреть требования по соблюдению налоговых обязательств и установленных законом трудовых норм.

Примечание - [2] содержит более подробную информацию о расширении прав и возможностей предприятий.

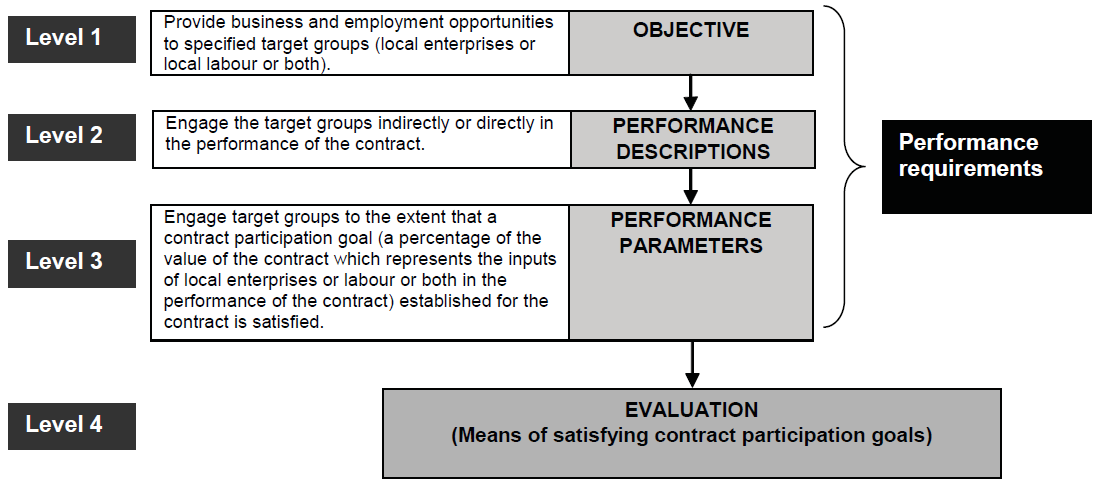
A.3 Пояснения к требованиям

A.3.1 Цель участия в договоре

Участие целевых групп следует, насколько это возможно, измерять в денежном выражении, поскольку денежные операции обычно можно проверить и перепроверить. Участие целевых предприятий может в целом измеряться относительно их доходов по итогам выполнения работ или оказания услуг или поставки товаров в рамках договора. Участие целевого предприятия-партнера в структурированном совместном предприятии может измеряться в форме доли финансовой стоимости договора, за которую отвечает такое предприятие. К этому параметру следует применить уточнение, чтобы убедиться, что такой партнер повышает ценность предприятия соразмерно уровню своего участия. Данное требование, как правило, должно определяться стоимостью той части договора, которая выполняется целевым партнером с ресурсами, независимыми от других партнеров.

Цели участия в договоре могут использоваться для измерения участия целевых предприятий, т.е. поступления денег от договора к целевой группе. Процедуры, касающиеся того, как такие цели могут быть количественно определены и проверены в ходе исполнения договора, следует включить в договор. Это можно сделать в спецификациях или другой договорной информации.

На рисунке A.1 показана общая четырехуровневая спецификация ресурсов, основанная на результатах работ, и которая определяет и описывает цели участия в договоре. Задача (уровень 1) настоящего стандарта поставить в центр внимания предоставление возможностей трудоустройства целевым группам. 3.1 устанавливает качественные (уровень 2) и количественные (уровень 3) требования по отношению к задачи (уровень 1).



**Уровень 1**

**ЗАДАЧА**

Предоставление возможностей для бизнеса и трудоустройства определенным целевым группам (местные предприятия и (или) местная рабочая сила).

**Уровень 2**

**Уровень 3**

**Уровень 4**

Привлечение целевых групп прямо или косвенно к исполнению договора.

**Требования к результатам работ**

**ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТ**

**ПАРАМЕТРЫ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТ**

**ОЦЕНКА**

**(Средства достижения целей участия в договоре)**

Привлекать целевые группы в той степени, в которой достигается установленная цель участия в договоре (процент от стоимости договора , то есть вклад местных предприятий и (или) рабочей силы в исполнение договора).

Рисунок A.1. - Структура спецификации ресурсов, основанной на результатах работ

Задачу (уровень 1) и описание результатов работ (уровень 2), как показано на рисунке A.1, можно рассматривать в качестве ключевых показателей эффективности деятельности, в этом случае цель участия в договоре позволяет установить целевые показатели, а параметры результатов работ (уровень 3) и оценка (уровень 4) устанавливают механизмы измерения.

При использовании стратегии достижения цели А подрядчику следует заполнить план реализации цели участия в договоре (см. приложение С) в начале действия договора, в частности, если подрядчик подал заявку на участие в конкурсе для достижения цели участия в договоре, поскольку данный документ может использоваться для определения того, следует ли применять санкции, предусмотренные договором (см. пункт 6).

Примечания

1 В приложении G излагается способ, с помощью которого цель участия в договоре может оцениваться участниками конкурса и анализироваться заказчиком на этапе конкурса, если принята стратегия достижения цели А.

2 Информация, содержащаяся в плане реализации цели участия в договоре, облегчает, во-первых, мониторинг исполнения подрядчиком обязательств по достижению цели участия в договоре и, во-вторых, внесение любых корректировок для компенсации количественного отставания, исключения позиций и т.д. (см. пункт 6). Это уменьшает возможные риски подрядчика.

A.3.2 Достижение цели участия в договоре

A.3.2.1 Общие положения

Настоящий стандарт допускает достижение цели участия в договоре за счет статуса целевого предприятия подрядчика или путем создания совместного предприятия, субподряда или заключения договора с целевыми предприятиями как на основном уровне, так и на уровне субподряда. Цель участия в договоре, как таковая, измеряет потоки денежных средств целевым предприятиям по всей цепочке поставок.

Выбор методов, которые могут быть использованы для достижения цели участия в договоре, можно ограничить, указав в целевые данные, какая из методик применима к конкретному договору. Например, в целевых данных может быть указано, что единственный способ достижения цели участия в договоре – это метод 3, т.е. привлечение одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора. В качестве альтернативы можно установить требование о том, что цель участия в договоре может быть достигнута только путем привлечения субподрядчиков для выполнения работ одним или несколькими целевыми предприятиями для выполнения коммерчески полезных функций в рамках исполнения договора.

A.3.2.2 Проверка статуса целевых предприятий

Специально разработанные декларации для проверки добросовестности целевых предприятий используются для минимизации подставных операций или злоупотребления политикой дополнительных закупок, а также для поддержания целостности отчетности по ключевым показателям эффективности деятельности и оценки результатов закупок.

Каждое целевое предприятие обязано подтвердить свою добросовестность в нотариально засвидетельствованной декларации целевого предприятия. Такая декларация должна включать ряд вопросов, направленных на изучение аспектов соответствующего определения для целевого предприятия. Проверка представленной информации проводится, как минимум, для подтверждения того, что предприятие удовлетворяет критериям соответствия для признания его целевым предприятием. Более детальный запрос, как правило, не требуется, если только не возникает спор о праве на признание в качестве целевого предприятия или в ходе проверки не выявляются возможные области несоответствия или области неопределенности.

Письма-обязательства подтверждают предложения подрядчика по выполнению обязательств по достижению цели участия в договоре и могут служить основанием для принятия решений об исключениях в тех случаях, когда целевые предприятия не могут заключить договора с подрядчиками.

Примечания

1 Во избежание ненужной работы, связанной с повторными заявлениями и оценками для признания в качестве целевого предприятия, предприятие-заявитель может быть зарегистрировано в базе данных после первоначальной успешной оценки. После этого необходимо только подтверждение или обновление статуса предприятия, если только не возникнет сомнение в статусе зарегистрированного предприятия, в этом случае необходимо провести оценку или более детальную идентификацию. Зарегистрированные предприятия могут указать регистрационный номер вместо представления нотариально засвидетельствованной декларации, чтобы быть признанными целевым предприятием на основе конкретного договора. Справочник целевых предприятий, зарегистрированных в организации, осуществляющей закупки, может публиковаться на регулярной основе, чтобы обеспечить прозрачность процесса регистрации целевых предприятий. Такая публикация является не только необходимой мерой обеспечения целостности управления, но и важным средством содействия и развития деловых отношений между целевыми и нецелевыми предприятиями. Соответственно, могут быть опубликованы все существенные сведения о предприятиях, включая те, которые лежат в основе статуса предприятий, сферы, в которых они работают, и их договорные данные.

2 Оспаривание статуса целевого предприятия становится необходимым, если возникают сомнения в подлинности информации, первоначально представленной таким предприятием в нотариально засвидетельствованной декларации для получения признания в качестве целевого предприятия, или если есть основания полагать, что обстоятельства предприятия изменились таким образом, что это делает его неправомочным для дальнейшего признания в качестве целевого предприятия. Расследование и запрос идентификации в результате оспаривания статуса, могут быть более тщательными и интенсивными, чем первоначальная проверка. От предприятия, в отношении которого проводится расследование, можно потребовать предоставления любой дополнительной и вспомогательной информации, которая может потребоваться в ходе расследования.

3 Внешние аудиторы предприятия могут быть призваны подтвердить некоторые характеристики предприятия, например, среднегодовой оборот, процент владения, количество руководителей высшего звена, относящихся к определенным группам населения и т.д.

A.3.2.3 Совместные предприятия

Совместное предприятие – это объединение различных предприятий на специальной основе для реализации конкретного проекта, в котором обязательства, риски и выгоды распределяются между двумя или несколькими сторонами. Совместные предприятия, в связи с закупками, создаются для реализации коммерческих возможностей, открывающихся в результате заключения договоров. Совместные предприятия могут функционировать двумя различными способами, но на практике большинство из них работают как сочетание двух широких альтернатив, а именно:

a) члены совместного предприятия объединяют свои ресурсы, и договор выполняется совместным предприятием с использованием объединенных ресурсов;

b) работа и обязательства, составляющие договор, разбиваются на отдельные элементы или участки, обычно на основе месторасположения, характера работы или требуемых возможностей и ресурсов, и каждый элемент поручается конкретному члену совместного предприятия, который принимает на себя полную ответственность за его выполнение под руководством совместного предприятия.

Совместное предприятие, с точки зрения расширения прав и возможностей или развития, может позволить предприятию получить опыт и знания в новых областях с помощью партнера, который уже имеет опыт в данной области. Совместное предприятие - отличный инструмент для передачи технологий и повышения управленческих и технических навыков, а также средство доступа к финансированию. Соответственно, совместные предприятия могут быть полезными инструментами для ускорения расширения прав и возможностей или развития целевых предприятий в конкретных областях и подсекторах, где не хватает потенциала.

Важно, чтобы совместные предприятия, созданные с целью достижения задач расширения деловых возможностей закупающей организации, осуществляющей закупки, действительно способствовали передаче технологий, опыта и т.д. Для достижения этого целевые партнеры должны:

a) принимать значимое участие во владении, контроле, управлении, ответственности, рисках и прибылях совместного предприятия;

b) нести ответственность за четко определенные аспекты договора;

c) предоставить часть ресурсов, необходимых для исполнения договора.

Постоянные отношения совместных предприятий, в рамках которых целевые партнеры не ведут самостоятельной предпринимательской деятельности за пределами совместных предприятий, следует тщательно изучить, поскольку они могут ничем не отличаться от нецелевых предприятий, у которых есть несколько акционеров из целевого сообщества. Расширение деловых возможностей обычно лучше обеспечивается путем создания совместных предприятий по конкретным проектам, когда партнеры объединяются только на время действия конкретных договоров.

Успешная деятельность совместного предприятия требует высокой степени доверия и сотрудничества между его участниками. Для этого необходимо, чтобы совместное предприятие было создано посредством всеобъемлющего и справедливого письменного соглашения между участниками, в котором определены их обязательства, права, риски, ответственность и выгоды. Процедура целевых закупок не касается соглашений о создании совместных предприятий как таковых; ее единственной задачей является наличие таких соглашений и то, что эти соглашения не нарушают установленные принципы привлечения целевых партнеров.

Совместные предприятия могут быть созданы до заключения договора, решая задачи обеспечения договора или в качестве условия для заключения договора. В последнем случае договор может заключаться либо с организацией, которая уже соответствует требованиям к совместному предприятию, либо с одной фирмой, которая обязуется создать совместное предприятие с целевыми партнерами после заключения договора. Заключение договора с одной фирмой, которая обязуется создать совместное предприятие после заключения договора, имеет следующие преимущества:

a) прекращение услуг целевого партнера по уважительной причине является относительно простым, поскольку договор был заключен с одной фирмой, а не с совместным предприятием;

b) могут быть разрешены более короткие сроки проведения конкурса, поскольку не требуется время для создания совместных предприятий до представления конкурсных заявок;

c) целевые предприятия могут договориться с победителем конкурса о том, чтобы стать партнерами совместного предприятия, вместо того чтобы с самого начала брать на себя обязательства перед конкретными партнерами; это особенно полезно в ситуациях, когда предложение целевых предприятий ограничено.

Анкета о совместных предприятиях может помочь организации, осуществляющей закупки, понять характер и механизм работы предлагаемого совместного предприятия. Формы расчета цели конкурса помогают участникам конкурса рассчитать объем участия, который они предлагают в своих заявках на участие в конкурсе, и позволяют тем, кто оценивает заявки на участие в конкурсе, оценить обоснованность предложений.

Примечание - Совместные предприятия, как правило, являются объединениями без образования юридического лица, рассматриваемыми в законодательстве как товарищества, в которых партнеры несут солидарную ответственность за действия, упущения и бездействие товарищества.

A.3.3 Кредиты на достижение цели участия в договоре

A.3.3.1 Предоставление кредитов

Цель участия в договоре основывается на сумме договора, определенной в соответствии с выбранной для договора стратегией достижения цели и средствами, с помощью которых может быть достигнута цель участия в договоре.

Как правило, поставщикам легче добиться более высокого уровня участия, чем другим категориям целевых предприятий, например, производителям. Для этого потребуется рассмотреть вопрос о некотором сокращении их участия. Настоящий стандарт сокращает такие кредиты на 50 %.

Целевые предприятия как на уровне субподряда, так и на уровне генерального договора должны выполнять коммерчески полезные функции при исполнении договора, а заказчики должны устанавливать ограничения на объемы работ, которые могут быть переданы на субподряд нецелевым предприятиям.

Участие целевых предприятий может быть взвешенным в случаях, когда целевыми являются несколько групп. Это может привести к смещению в пользу выбора определенных подкатегорий целевых предприятий по договору. Для этого в целевые данные включаются специальные оговорки.

A.3.3.2 Отказ в предоставлении кредита

Субподрядчики лишены возможности участвовать в переговорах с генеральными подрядчиками, поскольку они обеспокоены будущей работой, задержкой оплаты со стороны генерального подрядчика и возможной профессиональной виктимности. Поскольку органы, осуществляющие закупки, имеют отношения только с генеральным подрядчиком, они рассматривают вопросы субподряда как проблему генерального подрядчика, которая их не касается. Заключение субподрядных соглашений является эффективным средством вовлечения малых, средних и микро-предприятий в деятельность по закупкам в государственном секторе, и трудное положение субподрядчиков не может игнорироваться организациями, осуществляющими закупки, которые добиваются участия целевых предприятий на уровне субподряда. Субподряды должны быть регламентированы для обеспечения того, чтобы субподрядчики привлекались на справедливых и равноправных условиях, которые оформляются документально в письменном виде.

Минимальные требования к субподряду запрещают зачет (встречное требование) статей, относящихся к субподряду, против статей, относящихся к другому договору, при расчетах и обеспечивают наличие у субподрядчиков положений о спорах, способствующих урегулированию споров с меньшими затратами. Минимальные требования гарантируют, что платеж будет произведен к определенной дате, чтобы обеспечить определенность денежных потоков для целевых предприятий.

Требование к подрядчикам заключать письменные договоры с целевыми предприятиями также обеспечивает возможность проверки и аудита сумм, выплачиваемых этим целевым группам.

Следует отметить, что требование к целевым предприятиям выполнять коммерчески полезные функции гарантирует, что такие предприятия экономят время и средства в цепочке поставок.

A.4 Пояснения к соблюдению требований

A.4.1 Общие положения

Соблюдение требований по предоставлению кредитов, связанных с целями участия в договоре, связано с заключением договоров с целевыми предприятиями и предоставлением таких договоров и согласия к ним.

Требование, в случае стратегии достижения цели А, о получении письменного согласия заказчика на расторжение договора или сокращение объема работ позволяет представителю заказчика принимать обоснованные решения относительно замен и отказов от обязательств в отношении целей участия в договоре.

A.4.2 Замены

Положения 4.2 позволяют, при определенных условиях, заменять целевые предприятия другими или отказываться от целей. 4.2 позволяет подрядчикам управлять риском, связанным с несоблюдением требований настоящего стандарта, на справедливой и равноправной основе.

A.4.3 Добросовестность целевых предприятий

Положения 4.2 освобождают подрядчика от его обязательств по достижению цели участия в договоре (и штрафов, которые могут быть применены за невыполнение обязательств по достижению цели участия в договоре), когда целевое предприятие добросовестно привлекается к сотрудничеству после проведения комплексной проверки, только чтобы выяснить, что целевое предприятие не имеет статуса целевого предприятия. В таких обстоятельствах было бы несправедливо применять штрафные санкции.

A.5 Пояснения к отчетам

A.5.1 Представление документации

Всю документацию в соответствии с требованиями настоящего стандарта, необходимо представить представителю заказчика, который отвечает за сертификацию кредитов, выданных в отношении цели участия в договоре

A.5.2 Ежемесячное представление подтверждающей документации

Сертификация кредитов, связанных с целями участия, основана на информации, предоставляемой подрядчиком на ежемесячной основе. Подрядчику необходимо собрать данную информацию для регулярной оплаты целевым предприятиям.

Требование о предоставлении дополнительной информации позволяет представителю заказчика тщательнее контролировать соблюдение требований.

A.5.3 Сертификация кредитов

Представитель заказчика несет ответственность за сертификацию кредитов, предоставленных в отношении цели участия в договоре. Любой спор, связанный с передачей кредитов, решается в рамках механизмов разрешения споров, предусмотренных договором.

A.5.4 **Мероприятия, которые необходимо выполнить** по окончании договора целевого предприятия с подрядчиком

Подрядчик обязан подтвердить сумму, выплаченную целевым предприятиям по окончании срока действия их договора. Целевые предприятия также должны подписать данный сертификат. Данное действие сводит к минимуму возможности для мошеннических кредитных требований.

В приложении I приводится пример таблицы, который может использоваться для сертификации и несертификации платежей.

A.6 Пояснения к санкциям

В договоре должны быть предусмотрены санкции, если применяется стратегия достижения цели А и подрядчик не может обосновать, что недостижение цели участия в договоре было вызвано количественным недовыполнением, исключением позиций или любой другой причиной, не зависящей от подрядчика, которая может быть приемлема для заказчика. Данный пункт разработан для ограничения риска подрядчика в случае неисполнения договорных обязательств, не зависящих от подрядчика.

Примечание - В случае стратегии достижения цели B положения данного пункта не применяются ввиду отсутствия необходимости минимизировать риски подрядчика.

Организации, осуществляющие закупки, должны принимать соответствующие меры в отношении участников конкурса, которые получают договора на мошеннической основе, или в отношении подрядчиков, которые не выполняют свои договорные обязательства, связанные с привлечением целевой рабочей силы. Организации, осуществляющие закупки, должны иметь в своем распоряжении ряд штрафных санкций и договорных средств правовой защиты для решения подобных ситуаций, включая:

а) возмещение всех причиненных или понесенных затрат, потерь или убытков;

b) аннулирование договора/конкурса и требование возмещения любых убытков, понесенных в результате необходимости принятия менее благоприятные условий для заключения договора;

c) отклонение платежных сертификатов как неполных, если не представлена соответствующая подтверждающая документация;

d) отказ в выдаче актов выполненных работ до тех пор, пока подрядчик не предоставить убедительных доказательств привлечения целевой рабочей силы в соответствии с планом реализации цели участия в договоре;

e) наложение финансовых санкций, превышающих финансовое преимущество, рассчитанное на момент оценки заявок на участие в конкурсе, или затраты на соблюдение договорных обязательств;

f) ограничение прав подрядчика и его акционеров и директоров на получение дальнейших договоров от организации, осуществляющей закупки, в течение определенного периода времени.

Санкции носят в достаточной мере дисциплинирующий характер, чтобы стимулировать соблюдение требований. Начисляя баллы для оценки заявки на участие в конкурсе, следует следить за тем, чтобы санкция не была более привлекательной, чем соблюдение требований, например, размер штрафа за несоблюдение требований был меньше, чем конкурентное преимущество, полученное за счет баллов оценки заявки на участие в конкурсе.

Примечание - Зачастую заказчик не заинтересован в аннулировании договора, и наложение финансовых штрафов часто является наиболее практичной санкцией, если законодательство разрешает заказчику вычитать неустойку из сумм, причитающихся подрядчику.

## Приложение В

## *(информационное)*

**Подготовка целевых данных, связанных с настоящим стандартом, для включения в объем работ**

Целевые данные составляют неотъемлемую часть настоящего стандарта, без таких данных, требования будут неполными.

Формат для целевых данных разработан таким образом, чтобы быть совместимым с указаниями, приведенными в приложении С стандарта [3]. Целевые данные следует включить в объем работ, как показано в таблице B.1

Таблица B.1. - Включение настоящего стандарта в объем работ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Тема | Аспект | Пояснения | | | |
| Процедуры закупки | Участие целевых групп | Применимы следующие части настоящего стандарта и связанные с ними целевые данные:  1) ISO 10845-...  2) ISO 10845-... | | |  |
|  |
|  |  | Соответствующие целевые данные следующие: | | | |
|  |  |  | Целевые данные | Важные данные: |  |
|  |  |  | относящиеся к ISO 10845 | Требования к............ ......................  Требования к............ ...................... |  |
|  |  |  |  | Изменения: |  |
|  |  |  |  | 1)............................................................................. |  |
|  |  |  |  | 2)............................................................................. |  |
|  |  |  |  | Дополнительные положения: |  |
|  |  |  |  | 1) .......... |  |

Разработать целевые данные на основе содержания таблицы B.2.

Таблица B.2.- Целевые данные, связанные с настоящим стандартом

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Целевые данные, связанные с настоящим стандартом | Руководящие указания | |
| Пункт № | Рассмотрение |
| Важные данные | | |
| Представитель заказчика | 2.8 | Указать ФИО или наименование представителя заказчика (обычно ФИО лица, ответственного за администрирование договора, например, инженера, руководителя проекта или главного посредника). |
| Целевое предприятие | 2.15 | Определить целевые предприятия  (см. A.2.2), например:  Индивидуальный предприниматель, товарищество или юридическое лицо, являющееся непрерывным и независимым предприятием, цель которого получение прибыли, которое  a) находится под управлением одной или нескольких женщин-руководителей;  b) в случае государственных компаний, по крайней мере, на 50 % управляется высшим руководством, 50 % которых женщины, или в случае предприятий, не являющихся государственными компаниями, по крайней мере, 51 % принадлежит одной или нескольким женщинам.  Где:  Независимое предприятие – предприятие, которое в значительной степени свободно от прямого или косвенного владения или контроля со стороны любого предприятия, занимающегося той же самой предпринимательской деятельностью.  Примечание - Показатели контроля включают, без ограничений, взаимосвязанное управление или владение, общих принципалов, идентичность интересов членов семьи, общие помещения и оборудование или общее использование работников. |

*Продолжение таблицы В.2*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Целевые данные, связанные с настоящим стандартом | Руководящие указания | |
| Пункт № | Рассмотрение |
|  |  | Владение означает наличие всех обычных форм собственности, включая право владения, включая право распоряжения, и участие во всех рисках и прибылях, соразмерных степени владения долей или пакетом акций, что подтверждается рассмотрением существа, а не формы соглашений о собственности.  Старший менеджер - работник, работающий полный рабочий день, который отвечает за планирование, организацию, руководство и контроль работы в организации и подчиняется непосредственно директору.  Директор - деловой человек, являющийся участником товарищества, единоличным владельцем, директором в компании, созданной в соответствии с законодательством. |
| Стратегия достижения цели | 2.19 | Указать применимую стратегию достижения целей A или B, в зависимости от использования цели участия в договоре. |
| Цель участия в договоре...... %  или  Цель участия подрядчика в договоре указана в таблице оценки заявки на участие в конкурсе  или  Цель участия в договоре указывается в объеме работ или графике сотрудничества  или  Для данного договора не установлена конкретная цель участия в договоре | 3.1 | Указать цель участия в договоре, при наличии, которая применяется к договору, или документ, в котором находится применимая цель участия в договоре.  Выбрать соответствующее утверждение в зависимости от желаемого достижения и стратегии достижения цели.  Убедиться, что цели участия в конкурсном договоре являются частью предложения, если они не отражены в графике, подлежащем возврату, который включен в объем работ по договору. |
|  |

*Окончание таблицы В.2*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Целевые данные, связанные с настоящим стандартом | Руководящие указания | |
| Пункт № | Рассмотрение |
| Подрядчик может достичь цели участия в договоре только с помощью Метода ... и ...  или | 3.2.1 | Если применимы только некоторые из методов, указать, какие именно. В качестве альтернативы, если требуется, изменить стандартные методы. |
| Цель участия в договоре может быть достигнута только путем привлечения субподрядчиков для выполнения работ одним или несколькими целевыми предприятиями для выполнения коммерчески полезных функций в рамках исполнения договора. |  |  |
| Декларации целевого предприятия и письма-обязательства должны быть представлены в течение трех месяцев после начала действия договора. | 3.2.2 | Указать, когда должны быть представлена нотариально засвидетельствованная декларация целевого предприятия и гарантийные письма, если они не должны быть представлены до первого требования об оплате. |
| Подтверждающая документация вручается представителю заказчика до или на .... число следующего месяца.  или | 5.2 | Указать день месяца, если подрядчик не отвечает за начисление причитающихся сумм, или альтернативное заявление, если подрядчик отвечает за подготовку требований об оплате. |
| Подтверждающая документация передается представителю заказчика в день, когда требования об оплате должны быть представлены подрядчиком в соответствии с условиями договора. |  |  |
| **Изменения** | | |
| В дополнение к требованиям 3.3, кредиты целевых предприятий второго типа сокращаются на 40 %. | 3.3 | Указать изменения, при наличии. |
| Дополнительные положения |  | Указать дополнительные положения, при наличии. |

## Приложение С

## *(информационное)*

**План реализации цели участия в договоре (стратегия достижения цели A)**

**C.1 Общая информация**

Заказчик ………………………………………………………………………………….….

Описание договора …………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………….….

Номер договора …………………………………………………………………………….

Регистрационный номер проекта ………………………………………………………….

**C.2 Параметры договора**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Цель участия в договоре, применимая к договору |  | …………………………..% |
| Финансовая стоимость договора на момент присуждения договора (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж, предусмотренного законодательством) |  | …………………………….. |
| За вычетом всех надбавок |  | …………………………… |
|  |  |  |
|  | ………………………………... | |
| Сумма договора |

C.3 Достижение цели участия в договоре

Я/мы намерены достичь цели участия в договоре с использованием одного или нескольких из следующих методов. Поставить галочку (галочки) в соответствующем поле.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Метод 1 |  | в силу моего/нашего статуса целевого предприятия. |
|  |  |
|  |  |  |
| Метод 2 |  | путем заключения приемлемого соглашения о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами |
|  |  |  |
| Метод 3 |  | путем привлечения одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора. |
|  |  |  |
| Метод 4 |  | путем привлечения нецелевых предприятий, которые в свою очередь привлекают одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Метод 5 |  | путем привлечения нецелевых предприятий, которые в свою очередь заключают соглашения о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами. |

C.4 План реализации

C.4.1 Общие положения

Выполнить следующее в отношении каждого выбранного метода.

C.4.2 Метод 1 в силу моего/нашего статуса целевого предприятия

Стоимость работ, выполненных с использованием собственных ресурсов...................**2**

Стоимость работ, переданных на субподряд нецелевым предприятиям (см. ниже).....**3**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование субподрядчика | Предмет договора | (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Общий вклад в цели участия в договоре | 2 + 0,1 × 3 | ……………………………… | **4** |
| **Итого по отношению к цели участия в договоре** | 100 × 4/1 | …………………………% |  |

**C.4.3 Метод 2 путем заключения приемлемого соглашения о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование целевого партнера | Финансовая стоимость договора, за который отвечает целевой партнер  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Финансовая стоимость договора, который целевой партнер выполняет самостоятельно за счет собственных ресурсов  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Параметр участия  (1) | Процент участие, которое  должно быть заявлено для цели участия в договоре  (1) × 100 |
|  |  |  |  | % |
|  |  |  |  | % |
|  |  |  |  | % |
|  |  |  |  | % |

*Окончание таблицы C.4.3*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование целевого партнера | Финансовая стоимость договора, за который отвечает целевой партнер  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Финансовая стоимость договора, который целевой партнер выполняет самостоятельно за счет собственных ресурсов  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Параметр участия  (1) | Процент участие, которое  должно быть заявлено для цели участия в договоре  (1) × 100 |
|  |  |  |  | % |
| Общий вклад в цели участия в договоре | | | | % |
| Примечание - Параметр участия (см. 3.2.3.2) приравнивается к меньшему из следующих значений  a) финансовой стоимости договора, за который отвечает целевой партнер;  b) удвоенной финансовой стоимости договора, который целевой партнер выполняет с использованием собственных ресурсов или ресурсов, нанятых им независимо от нецелевых партнеров, выраженной в виде доли от суммы договора. | | | | |

C.4.4 Метод 3: путем привлечения одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название целевого предприятия,  с которым заключен договор | Расчетная стоимость договоров  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж)  (1) | Множитель  (2) | | | | Итого  (1) × (2) | | |
| Субподрядчики | | | | | | | | |
|  |  | | | 1,0 | | |  | |
|  |  | | | 1,0 | | |  | |
| Поставщики | | | | | | | | |
|  |  | | | 0,5 | | |  | |
|  |  | | | 0,5 | | |  | |
| Производители | | | | | | | | |
|  |  | | 1,0 | | | | |  |
|  |  | | 1,0 | | | | |  |
| Поставщики услуг | | | | | | | | |
|  |  | | | | 1,0 | |  | |
|  |  | | | | 1,0 | |  | |
| Общий вклад в цели участия в договоре | | | | | | | | |
| Итого по отношению  к цели участия в  договоре | …………………………%  100 × 5/1 | | | | | | | |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  a) Множитель равен 1,0, за исключением поставщиков, где множитель равен 0,5 | | | | | | | | |

C.4.6 Метод 5 путем привлечения нецелевых предприятий, которые, в свою очередь, заключают соглашения о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Финансовая стоимость  договора, за который отвечает целевой партнер  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Финансовая стоимость договора, который целевой партнер выполняет самостоятельно за счет собственных ресурсов  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) |  |  |
| Наименование целевого партнера | Параметр участия  (1) | Процент участия, который  должен быть заявлен для цели участия в договоре  (2) × (1) × 100/1 |
| Наименование совместного предприятия: .................................  Стоимость договора а): (2) .......................................................... | | | | |
|  |  |  |  | % |
|  |  |  |  | % |
|  |  |  |  | % |
| Наименование совместного предприятия: .................................  Стоимость договора а): (2) ........................................................... | | | | |
|  |  |  |  | % |
|  |  |  |  | % |
|  |  |  |  | % |
| Общий вклад в цели участия в договоре | | | | % |
| Примечание-Параметр участия (см. 3.2.3.2) приравнивается к меньшему из следующих значений: | | | | |
| a) финансовой стоимости договора, за который отвечает целевой партнер; | | | | |
| b) удвоенной финансовой стоимости договора, который целевой партнер выполняет с использованием собственных ресурсов или ресурсов, нанятых им независимо от нецелевых партнеров, выраженная в виде доли от стоимости договора, за который отвечает совместное предприятие. | | | | |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  a) Денежная стоимость договора уменьшается вдвое в отношении совместных предприятий, являющихся поставщиками. | | | | |

C.5 Краткие сведения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Итого для | Метода 1 (см. C.4.2) | ............................................... |
|  | Метода 2 (см. C.4.3) | .............................................. |
|  | Метода 3 (см. C.4.4) | ............................................... |
|  | Метода 4 (см. C.4.5) | ............................................... |
|  | Метода 5 (см. C.4.6) | ............................................... |
|  |  |  |
| Целевой показатель цели участия в договоре. | | ...........................................,, % (≤ 100 %) |

C.6 Обязательства

Настоящим я/мы подтверждаем, что, насколько мне/нам известно, вышеуказанная информация, факты и утверждения верны, и предлагаемые целевые предприятия и целевые партнеры будут выполнять коммерчески полезные функции при исполнении договора и являются добросовестными целевыми партнерами.

Настоящим я/мы назначаю (-ем) ....................................................................... в качестве сотрудника по вопросам координации с целевыми предприятиями.

Тел.: ......................................................................................................................................

Факс: ....................................................................................................................................

Подпись: ..............................................................................................................................

Адрес: ...................................................................................................................................

Дата: .....................................................................................................................................

**Приложение D**

(*информационное*)

**Письмо-обязательство от целевого предприятия выступать в качестве субподрядчика, поставщика, производителя или поставщика услуг**

Заказчик: .................................................................................................................................

Описание договора: ...............................................................................................................

Номер договора: ....................................................................................................................

Регистрационный номер проекта: ........................................................................................

От: (Название и адрес целевого предприятия)

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Кому: (Название и адрес генерального подрядчика/совместного предприятия/

субподрядчика)

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Нижеподписавшийся обязуется выполнить следующие работы/оказать следующие услуги или поставить товары в связи с вышеупомянутым договором (ненужное зачеркнуть):

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

на ориентировочную сумму ............................ без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж, требуемого по закону, в соответствии с условиями любого соглашения, заключенного между нами для целей договора.

Статус нижеподписавшегося как целевого предприятия подтверждается в прилагаемой нотариально засвидетельствованной декларации целевого предприятия.

Подпись: .................................................................................................................................

ФИО: .......................................................................................................................................

Обозначение: ..........................................................................................................................

Дата: ........................................................................................................................................

который должным образом гарантирует, что он/она уполномочен подписать это письмо.

**Приложение Е**

(*информационное*)

**Форма раскрытия информации о совместном предприятии**

Заказчик: .................................................................................................................................

Описание договора: ...............................................................................................................

Номер договора: ....................................................................................................................

Регистрационный номер проекта: ........................................................................................

УКАЗАНИЯ

1 Если представитель заказчика не дает иных указаний, не заполнять данную форму, если все партнеры совместного предприятия являются целевыми партнерами.

2 Заполнить всю запрашиваемую информацию в указанном месте. Приложить дополнительные листы, если необходимо.

3 Приложить к данной форме копию соглашения о совместном предприятии. Для того чтобы продемонстрировать, что целевые партнеры разделяют право собственности, контроль, обязанности по управлению, риски и прибыль совместного предприятия, предлагаемое соглашение о совместном предприятии включает конкретные сведения, касающиеся:

a) вклада капитала и оборудования;

b) части договора, которые будут выполняться собственными силами целевого партнера;

c) части договора, которые будут выполняться под руководством целевого партнера.

4 Приложить к данной форме копии всех письменных соглашений между партнерами относительно договора, включая те, которые касаются вариантов владения и ограничений/лимитов в отношении владения и контроля.

5 Целевые партнеры заполняют нотариально засвидетельствованные декларации целевых предприятий.

E.1 Сведения о совместном предприятии

Название: ................................................................................................................................

Почтовый адрес: ....................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Фактический адрес: ..............................................................................................................

Телефон: .................................................................................................................................

Факс: .......................................................................................................................................

ФИО уполномоченного представителя: .............................................................................

E.2 Идентификация каждого нецелевого партнера

Название: ................................................................................................................................

Почтовый адрес: ....................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Физический адрес: .................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Телефон: .................................................................................................................................

Факс: .......................................................................................................................................

Контактное лицо по вопросам, связанным с требованиями в отношении целей участия в договоре: .........................................................................................................................

(Продолжить по мере необходимости для дополнительных нецелевых партнеров.).

E.3 Идентификация каждого целевого партнера

Название: ................................................................................................................................

Почтовый адрес: ....................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Фактический адрес: ...............................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Телефон: .................................................................................................................................

Факс: .......................................................................................................................................

Контактное лицо по вопросам, связанным с требованиями в отношении целей участия в договоре: .........................................................................................................................

Подробное описание частей договора, которыми будет управлять целевой партнер:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Ресурсы, которые должны быть задействованы целевым партнером:

a) Деятельность, осуществляемая за счет собственных ресурсов:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

b) Описать ресурсы, которые будут предоставлены независимо от других партнеров:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

(Продолжить при необходимости для дополнительных целевых партнеров).

E.4 Описание роли целевых партнеров в совместном предприятии

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

E.5 Право собственности на совместное предприятие

a) Доля (-и) владения целевым партнером (-ами): ......................................................... %

Доля (-и) владения нецелевым партнером (-ами): ......................................................... %

b) Доли\* целевого партнера в отношении ..........................................................................

(\* Для уточнения долей следует представить краткие описания и дополнительные сведения).

1) распределение прибыли и убытков: ........................................................................... %

2) первоначальный взнос в уставный капитал: .............................................................. %

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

3) Предполагаемые текущие взносы в капитал:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

4) Взнос в виде оборудования (указать типы, качество и количество оборудования), которое будет предоставлено каждым партнером:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

E.6 Последние договоры, выполненные партнерами от своего имени или в качестве партнеров в других совместных предприятиях

а) Нецелевые партнеры:

1) ..............................................................................................................................................

2) ..............................................................................................................................................

3) ..............................................................................................................................................

4) ..............................................................................................................................................

5) ..............................................................................................................................................

а) Целевые партнеры:

1) ..............................................................................................................................................

2) ..............................................................................................................................................

3) ..............................................................................................................................................

4) ..............................................................................................................................................

5) ..............................................................................................................................................

E.7 Контроль и участие в совместном предприятии

(Указать по именам и фирмам лиц, которые отвечают или будут отвечать за соответствующие управленческие функции, политику и принятие решений и имеют полномочия участвовать в них, указав любые ограничения их полномочий, например, требования к поручительской подписи и денежные лимиты).

a) Подписание чеков совместного предприятия:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

b) Полномочия на заключение договоров от имени совместного предприятия:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

c) Подписание, совместное подписание или обеспечение кредитов:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

d) Приобретение кредитных линий:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

e) Приобретение договорных гарантий

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

f) Обсуждение и подписание трудовых договоров:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

E.8 Управление исполнением договора

(Указать имя и аффилированную фирму ответственного лица.)

а) Надзор за деятельностью на местах: ...............................................................................

..................................................................................................................................................

b) Крупные закупки: ..............................................................................................................

..................................................................................................................................................

c) Оценка: ...............................................................................................................................

..................................................................................................................................................

d) Техническое управление: .................................................................................................

..................................................................................................................................................

E.9 Управление и контроль над совместным предприятием

а) Указать управляющего партнера, при наличии:

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

b) Как партнеру, какие обязательства вы можете взять на себя в отношении финансовых учреждений, страховых компаний, поставщиков, субподрядчиков или других сторон, участвующих в выполнении предполагаемых работ? Какие полномочия у вас есть, чтобы взять на себя обязательства другого партнера в отношении вышеперечисленного?

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

c) Описать структуру управления работой совместного предприятия по договору:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Управленческая функция/назначение | Название | Партнер (от нецелевого партнера/от целевого партнера)a |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

*Окончание таблицы с)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Управленческая функция/назначение | Название | Партнер (от нецелевого партнера/от целевого партнера)a |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| ,\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  a) Заполнить либо с целевым партнером, либо с нецелевым партнером. | | |

**E.10 Персонал**

a) Указать примерное количество оперативного персонала (по профессиям/

функциям/дисциплинам), необходимого для исполнения договора совместного предприятия.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Профессия/функция/ дисциплина | Количество сотрудников от целевого партнера | Количество сотрудников от нецелевого партнера |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

b) Указать количество оперативного персонала, который будет задействован в исполнении договоре и который в настоящее время работает у партнеров:

1) число сотрудников, в настоящее время работающих у целевого партнера: ...............

2) число сотрудников, в настоящее время работающих у нецелевого партнера:............

c) Указать количество оперативного персонала, который в настоящее время не работает у соответствующих партнеров и будет задействован в проекте совместным предприятием:

..................................................................................................................................................

d) Указать лицо, которое будет отвечать за наем сотрудников совместного предприятия:

..................................................................................................................................................

e) Указать партнера, который будет отвечать за подготовку платежных ведомостей совместного предприятия:

..................................................................................................................................................

**E.11 Контроль и структура совместного предприятия**

Кратко описать, каким образом совместное предприятие будет структурировано и как будет управляться.

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Нижеподписавшийся гарантируют, что он/она должным образом уполномочен/а подписать эту форму раскрытия информации о совместном предприятии, и подтверждает, что вышеизложенные заявления являются верными и включают всю существенную информацию, необходимую для определения и объяснения условий и операций совместного предприятия и предполагаемого участия каждого партнера в данном предприятии.

Нижеподписавшийся далее обязуются и соглашаются предоставлять заказчику полную и точную информацию о фактической работе совместного предприятия и оплате за нее, а также о любых предлагаемых изменениях в любых положениях соглашения о совместном предприятии, и разрешить аудит и изучение бухгалтерских книг, записей и файлов совместного предприятия или книг, записей и файлов каждого партнера, имеющих отношение к совместному предприятию, должным образом уполномоченными представителями заказчика.

Подпись: .................................................................................................................................

Уполномочен подписывать от имени: .................................................................................

ФИО:........................................................................................................................................

Адрес: .....................................................................................................................................

.................................................................................................................................................

Телефон: ....................................... Дата: ...............................................................................

Подпись: .................................................................................................................................

Уполномочен подписывать от имени: .................................................................................

ФИО:........................................................................................................................................

Адрес: .....................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Телефон: ....................................... Дата: ...............................................................................

Подпись: .................................................................................................................................

Уполномочен подписывать от имени: .................................................................................

ФИО:........................................................................................................................................

Адрес: .....................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Телефон: ....................................... Дата: ...............................................................................

Подпись: .................................................................................................................................

Уполномочен подписывать от имени: .................................................................................

ФИО:........................................................................................................................................

Адрес: .....................................................................................................................................

..................................................................................................................................................

Телефон: ....................................... Дата: ...............................................................................

**Приложение F**

(*информационное*)

**Примеры того, как подрядчики могут выполнять свои обязательства по достижению цели участия в договоре**

**F.1 Параметры договора**

Для целей этого примера,

a) стоимость договора, без учета какого-либо налога на добавленную стоимость или налога с продаж, предусмотренного законом, и всех надбавок, принимается равной   
10 000 000 долларов США;

b) договор предполагает строительство здания.

**F.2 Варианты целей участия в конкурсном договоре**

Подрядчики могут достичь цели участия в договоре различными способами, как показано ниже.

**Подрядчик А**

Подрядчик А, не являющийся целевым предприятием:

- получает профессиональные услуги от целевого предприятия за плату в размере 100 000 долларов США;

- приобретает готовые изделия у целевого предприятия-производителя на сумму   
250 000 долларов США;

- приобретает товары у поставщика целевого предприятия на сумму   
500 000 долларов США;

- заключает субподрядный договор на выполнение работ стоимостью 1 200 000 долларов США с субподрядчиком из числа целевых предприятий:

Стоимость кредитов = 100 000 + 250 000 + (0,5 × 500 000) + 1 200 000 = R1 800 000;

Кредит = 1800 000/10 000 000 × 100 = 18,0 %;

Подрядчик А может подать заявку на участие в договоре в размере 18 %.

**Подрядчик B**

Подрядчик B, не являющийся целевым предприятием:

- передает 30 % договора на субподряд нецелевому предприятию, которое, в свою очередь, передает 500 000 долларов США на субподряд целевому предприятию;

- заключает субподрядный договор на выполнение работ стоимостью 450 000 долларов США с субподрядчиком из числа целевых предприятий;

Стоимость кредитов = 500 000 + 450 000 = 950 000 долларов США;

Кредит = 950 000/10 000 000 × 100 = 9,5 %;

Подрядчик B может подать заявку на участие в договоре в размере 9,5 %..

**Подрядчик C**

Подрядчик C является целевым предприятием, но 70 % работ отдает на субподряд нецелевым предприятиям.

Сумма кредитов = (0,3 × 10 000 000) + = 3 700 000 долларов США

(0,1 x 0,7 x 10 000 000)

Кредит = 3 700 000/10 000 000 × 100 = 37 %

Подрядчик C может подать заявку на участие в договоре в размере 37 %.

**Подрядчик D**

Подрядчик D, который не является целевым предприятием, создает совместное предприятие с целевым партнером.

Целевой партнер отвечает за работы на сумму 2 500 000 долларов США (параметр участия 0,25), из которых не менее 50 % выполняются за счет ресурсов, независимых от нецелевого партнера.

Совместное предприятие приобретает товары у поставщика целевого предприятия на сумму 1 000 000 долларов США.

Сумма кредитов = 2 500 000 + (0,5 × 1 000 000) = 3 000 000 долларов США

Кредит = 3 000 000/10 000 000 × 100 = 30 %

Подрядчик D может подать заявку на участие в договоре в размере 30 %.

**Приложение G**

(*информационное*)

**Цель участия в конкурсном договоре (стратегия достижения цели A)**

Примечание - Настоящее приложение может использоваться участниками конкурса для расчета ожидаемой цели участия в договоре для данного договора. Заказчики могут использовать настоящее приложение в целях их информирования о наиболее эффективных путях выполнения своих обязательств по достижению цели в рамках исполнения договора участником конкурса во время оценки заявок на участие в конкурсе.

**G.1 Параметры конкурса**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Предложенная сумма (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж, предусмотренного законом) |  | ……………………………... | |
| За вычетом всех надбавок |  | ……………………………... | |
|  | …………..………………………... | | **1** |
| Сумма договора |

Примечание - Цель участия в договоре основывается на сумме договора.

**G.2 Достижение цели участия в договоре**

Я/мы намерены достичь цели участия в договоре с использованием одного или нескольких из следующих методов. Поставить галочку (галочки) в соответствующем поле:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Метод 1 |  | в силу моего/нашего статуса целевого предприятия. |
|  |  |
|  |  |  |
| Метод 2 |  | путем заключения приемлемого соглашения о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами |
|  |  |  |
| Метод 3 |  | путем привлечения одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора. |
|  |  |  |
| Метод 4 |  | путем привлечения нецелевых предприятий, которые в свою очередь привлекают одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Метод 5 |  | путем привлечения нецелевых предприятий, которые в свою очередь заключают соглашения о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами. |

G.3 Резюме предложения по реализации

G.3.1 Общие положения

Заполнить информацию, необходимую для выбранного метода (G.3.2 – G.3.6).

G.3.2 Метод 1 в силу моего/нашего статуса целевого предприятия

Стоимость договора, который будет выполняться за счет собственных средств (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж).............................................. 2

Стоимость договора, переданного на субподряд нецелевым предприятиям............... **3**

(без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж)

Общий вклад в цели участия в договоре 2 + 0,1 × 3 …………………………… **4**

**Итого по отношению**

………………………..…%

**к цели участия в договоре** 100 × 4/1

G.3.3 Метод 2 путем заключения приемлемого соглашения о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование целевого партнераa) | Параметр участия | Процент участия, который будет заявлен в цели участия в договоре |
|  | (1) | (1) × 100 |
|  |  | % |
|  |  | % |
|  |  | % |
|  |  | % |
| Итого к цели участия в договоре |  | % |
| Примечание - Параметр участия (см. 3.2.3.2) приравнивается к меньшему из следующих значений: | | |
| a) финансовой стоимости договора, за который отвечает целевой партнер; | | |
| b) удвоенной финансовой стоимости договора, который выполняет целевой партнер, используя собственные ресурсы или ресурсы, нанятые им независимо от нецелевых партнеров, выраженной в виде доли от чистой цены договора. | | |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,  a) Указать A,B,C и т.д. по мере необходимости, если они неизвестны или не доработаны. | | |

G.3.4 Метод 3: путем привлечения одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория договора с целевыми предприятиями | Расчетная стоимость договоров с целевыми предприятиями (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Множитель | Итого |  |
|  | (1) | (2) | (1) × (2) |  |
| Субподрядчики |  | × 1,0 |  |  |
| Поставщики |  | × 0,5 |  |  |
| Производители |  | × 1,0 |  |  |
| Поставщики услуг |  | × 1,0 |  |  |
| Итого к цели участия в договоре |  |  |  | **5** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Итого по отношению к цели участия в договоре** | 100 × 5/1 | …………………………% |

G.3.5 Метод 4 путем привлечения нецелевых предприятий, которые в свою очередь привлекают одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  нецелевых предприятий | Расчетная стоимость договоров с целевыми предприятиями (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Множитель | Итого |  |
|  | (1) | (2) | (1) × (2) |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Итого к цели участия в договоре |  |  |  | **6** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Итого по отношению к цели участия в договоре** | …………………………%  100 × 6/1 |  |

G.3.6 Метод 5 путем привлечения нецелевых предприятий, которые, в свою очередь, заключают соглашения о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  совместного предприятияa) | Денежная стоимость договора (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж)b | Параметр участия | Итого |  |
|  | (1) | (2) | (2) × (1) |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Итого к цели участия в договоре |  |  |  | **6** |

*Окончание таблицы G.3.6*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  совместного предприятияa) | Денежная стоимость договора (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж)b | Параметр участия | Итого | |  |
|  |
|  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,  Примечание - Параметр участия (см. 3.2.3.2) приравнивается к меньшему из следующих значений:  a) финансовой стоимости договора, за который отвечает целевой партнер;  b) удвоенной финансовой стоимости договора, который целевой партнер выполняет с использованием собственных ресурсов или ресурсов, нанятых им независимо от нецелевых партнеров, выраженной в виде доли от суммы договора. | | | |  | |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  a) Указать A,B,C и т.д. по мере необходимости, если они неизвестны или не доработаны.  b) Денежная стоимость договора уменьшается вдвое в отношении совместных предприятий, являющихся поставщиками. | | | | |  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Итого по отношению к цели участия в договоре** | …………………………%  100 × 6/1 |  |

G.4 Итого цель участия в договоре

Итого для Метода 1 (см. G.3.2)

Метода 2 (см. G.3.3)

Метода 3 (см. G.3.4)

Метода 4 (см. G.3.5)

Метода 5 (см. G.3.6)

|  |  |
| --- | --- |
| Цель участия в договоре, которая, вероятно, будет достигнута при исполнении договора (сумма методов 1 - 5) | .............................% (≤ 100 %).. |
| Примечание - Значение должно быть равно или превышать цель участия в конкурсном договоре. | |

**Приложение H**

(*информационное*)

**Образец таблицы оценки заявок на участие в конкурсе, в котором используется настоящий стандарт**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ТАБЛИЦА ОЦЕНКИ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ | | |
| 1 ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА  Целевые предприятия привлекаются к исполнению договора в соответствии с требованиями настоящего стандарта и следующими целевыми данными: | | |
| Пункт № | Необходимые данные a):  Представитель заказчика ...........................................  Целевое предприятие .................................................  Стратегия достижения цели ......................................  .......................................................................................  ....................................................................................... |  |
|  | Изменения b):  1)....................................................................................  2).................................................................................... |
|  | Дополнительные положения:  1).................................................................................... |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  a)  См. приложение B.  b) Указать «нет» при отсутствии. | |
| Если какие-либо требования к изменениям противоречат требованиям настоящего стандарта, требования к изменениям имеют преимущественную силу.  2 УСЛОВИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ПРИСВОЕНИЕМ БАЛЛОВ ОЦЕНКИ ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ  Участник конкурса обязуется:  - привлекать целевые предприятия в соответствии с положениями настоящего стандарта, изложенными в разделе 1 выше;  - принять санкции, изложенные в разделе 3 ниже, если такие условия будут нарушены;  - заполнить Форму претензии по баллам за заявку на участие в конкурсе, приведенную в разделе 4 ниже;  - заполнить расчет цели участия в договоре к настоящей таблице. | | |
| 3 САНКЦИИ  В случае, если подрядчик не сможет обосновать, что не достижение цели участия в договоре, связанное с присвоением баллов оценки конкурсного предложения, было вызвано количественным недовыполнением, исключением позиций или любой другой независящей от подрядчика причиной, которая может быть приемлема для заказчика, подрядчик выплачивает заказчику финансовый штраф, рассчитанный следующим образом\*: | | |

*Окончание таблицы*

|  |
| --- |
| ТАБЛИЦА ОЦЕНКИ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ |
| ,  где D - процентное соотношение целей участия в конкурсном договоре;  DО - цель участия в договоре, которую подтверждает представитель Заказчика, на основании  переданных кредитов, как достигнутых по завершении договора;  *C*A - сумма договора;  P-– денежная сумма штрафа, подлежащая уплате;  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \* Формула основана на 10 баллов из 100 баллов, выделенных на цель участия в договоре, так что штраф в 1,5 раза больше, чем начисленные баллы |
| **4 ФОРМА ПРЕТЕНЗИИ ПО БАЛЛАМ ЗА ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ**  Настоящим я/мы выставляем на конкурс цель участия в договоре в размере........ % для получения баллов для оценки заявки на участие в конкурсе. |
| Нижеподписавшийся подтверждает, что он должным образом уполномочен от имени фирмы или индивидуального предпринимателя, подтверждает, что он понимает условия, на которых предоставляются такие баллы оценки заявки на участие в конкурсе, и подтверждает, что участник конкурса удовлетворяет условиям предоставления баллов оценки заявки на участие в конкурсе.  Подпись: ...................................................................................  ФИО: ...........................................................................................  Уполномочен подписывать от имени: ..................................  Телефон: ....................................................................................  Факс: ..................................................... Дата: ..........................  ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСЧЕТЫ ЦЕЛИ УЧАСТИЯ В ДОГОВОРЕ  Включить приложение G к настоящему стандарту |

## Приложение I

## *(информационное)*

## Таблицы заключенных договоров для целевых предприятий

Контроль за соблюдением условий договора требует систематического учета всех документов и договоров, которые подрядчик обязан предоставить заказчику (в соответствии с настоящим стандартом). Этому содействуют сводные таблицы, содержащиеся в данном приложении. Данные таблицы заполняются и ведутся представителем заказчика.

Примечание - В соответствии с требованиями настоящего стандарта подрядчики должны регулярно представлять подробную информацию о расходах на целевые предприятия и отчитываться о составлении программ, связанных с целевыми предприятиями или партнерами (или обоими), и о коммерчески полезных функциях, выполняемых ими во время исполнения договора.

Таблица I.1. Таблица заключенных договоров для целевых предприятий

Подрядчик: ................................ Номер отчета: ................................ Заверено: ФИО: ................................

Номер договора: ...................... Дата: ............................................... Подпись: ...........................

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название целевого предприятия | Категория а) | Отчет о конкурсных предложениях | | | | Статус d) |
| **Нотариально засвидетельствованная** декларация целевого предприятия | Письма-обязательства | Договор с целевым предприятием | Форма раскрытия информации о совместном предприятии |
|  | Дата b) | Статус c) | Дата b) | Статус c) |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| a) Указать одно из следующих значений:  MC = основной подрядчик;  SC = субподрядчик;  SP = поставщик услуг;  JV = партнер по совместному предприятию  M = производитель;  S = поставщик.  b) Указать дату проверки и принятия.  c) Указать одно из следующих значений.  NS = не представлено;  NR = не требуется;  SI = представлено;  VA = проверено и принято.  d) Указать одно из следующих значений:  NC = не соответствует;  C= соответствие во всех отношениях. | | | | | | |

Таблица **I.2. - Таблица заключенных договоров для целевых предприятий, не являющихся партнерами по совместному предприятию**

Подрядчик: ................................ Номер отчета: ................................ Заверено: ФИО: ................................

Номер договора: ...................... Дата: ............................................... Подпись: ...........................

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название целевого предприятия | Категория а) | Предмет договораb) | Окончательная денежная стоимость договора  (без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж) | Сертификация акта выполненных работ c | | Статус d |
| Подрядчик | Целевое предприятие |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| a  Указать одно из следующих значений:  MC = основной подрядчик;  SC = субподрядчик;  SP = поставщик услуг;  M = производитель;  S = поставщик.  b) Дать широкое описание, например, водопровод, очистка стоков, поставка генератора.  c) Вставить одно из следующих значений:  Y = да;  N = нет.  d Вставить одно из следующих значений:  NC = не соответствует;  C = соответствует во всех отношениях | | | | | | |

Таблица I.3. - Таблица заключенных договоров для целевых предприятий, являющихся партнерами по совместному предприятию

Подрядчик: ................................ Номер отчета: ................................ Заверено: ФИО: ................................

Номер договора: ...................... Дата: ............................................... Подпись: ...........................

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование совместного предприятия | Наименование целевого партнера | Стоимость договора, выполненного совместным предприятием (без учета налога с продаж и налога на добавленную стоимость) | Окончательная стоимость договора, за который отвечало целевое предприятие (без учета налога с продаж и налога на добавленную  стоимость) | Итоговая стоимость договора, который целевой партнер выполняет самостоятельно за счет собственных ресурсов (без учета налога с продаж и налога на добавленную  стоимость) | Параметр участия | Статус a |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| a) Вставить одно из следующих значений:  DV = данные, проверенные и заверенные представителем заказчика  DN = данные, не проверенные и не заверенные представителем заказчика | | | | | | |

## Библиография

[1] ISO 6707-2:1993 Building and civil engineering. Vocabulary .Part 2: Contract terms (Здания и сооружения. Словарь. Часть 2. Термины, относящиеся к договорам).

[2] ISO 10845-1, Construction procurement. Part 1: Processes, methods and procedures (Снабжение в строительстве. Часть 1. Процессы, методы и процедуры).

[3] ISO 10845-2:2011 Construction procurement. Part 2: Formatting and compilation of procurement documentation (Снабжение в строительстве. Часть 2. Оформление и составление закупочной документации).

[4] ISO 10845-3:2011 Construction procurement. Part 3: Standard conditions of tender (Снабжение в строительстве. Часть 3. Стандартные условия конкурса).

[5] WATERMEYER, R.B. The use of targeted procurement as an instrument of poverty alleviation and job creation in infrastructure projects, Public Procurement Law Review, 5, 2000, pp. 201-266 Уотермейер, Р.Б. Использование целевых закупок как инструмента борьбы с бедностью и создания рабочих мест в инфраструктурных проектах, Обзор законодательства о публичных закупках, 5, 2000, стр. 201-266.

[6] SANS 1914-1:2002, Targeted construction procurement. Part 1: Participation of targeted enterprises (Целевое снабжение в строительстве. Часть 1: Участие целевых предприятий).

|  |  |
| --- | --- |
|  | **МКС 91.010.20** |
| **Ключевые слова:** цели участия в договоре, стратегия достижения цели, договор, кредит, целевое предприятие, график, оценка, заявка, конкурсная документация, конкурс, работы услуги, подрядчик, субподрядчик, поставщик, параметр участия метод, статус | |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **МКС 91.010.20** |
| **Ключевые слова:** цели участия в договоре, стратегия достижения цели, договор, кредит, целевое предприятие, график, оценка, заявка, конкурсная документация, конкурс, работы услуги, подрядчик, субподрядчик, поставщик, параметр участия метод, статус | |

**Разработчик:**

Республиканское государственное предприятие «Казахстанский институт стандартизации и метрологии» Комитета технического регулирования и метрологии Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан (РГП «КазСтандарт»)

**Заместитель**

**Генерального директора Е. Амирханова**

**Руководитель**

**Департамента разработки НТД А. Сопбеков**

**Эксперт по стандартизации,**

**представитель ТК 55 А. Менешева**