Изображение Государственного Герба Республики Казахстан

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Снабжение в строительстве**

**Часть 6**

**УЧАСТИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПАРТНЕРОВ В СОВМЕСТНЫХ**

**ПРЕДПРИЯТИЯХ В КОНТРАКТАХ**

**СТ РК ISO 10845-6**

*(ISO 10845-6:2011(E) «Construction procurement. Part 6.*

*Participation of targeted partners in joint ventures 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 10845-6:2011(E) «Construction procurement. Part 6. Participation of targeted partners in joint ventures in contracts (Снабжение в строительстве. Часть 6. Участие целевых партнеров в совместных предприятиях в контрактах)

Международный стандарт ISO 10845-6:2011(E) 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 года № 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 | | IV |
| 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 | | 3 |
| 3.2.1 | Общие положения | | 3 |
| 3.2.2 | Проверка статуса целевых партнеров | | 4 |
| 3.2.3 | Совместные предприятия | | 4 |
| 3.3 | Кредиты на цели участия в договоре | | 4 |
| 4 | Соответствие требованиям | | 5 |
| 4.1 | Общие положения | | 5 |
| 4.2 | Замены | | 5 |
| 4.3 | Добросовестность целевых партнеров | | 5 |
| 5 | Документирование | | 6 |
| 5.1 | Представление документации | | 6 |
| 5.2 | Ежемесячное представление подтверждающей документации | | 6 |
| 5.3 | Сертификация кредитов | | 6 |
| 6 | Санкции | | 6 |
| Приложение А | | *(информационное)* Пояснения | 8 |
| Приложение B *(информационное*) Подготовка целевых данных, связанных с  настоящим стандартом, для включения в объем работ | | | 18 |
| Приложение C *(обязательное)* План реализации цели участия в договорах  (стратегия достижения цели A) | | | 21 |
| Приложение D *(обязательное)* Форма раскрытия информации о совместном  предприятии | | | 23 |
| Приложение Е *(информационное)* Примеры выполнения подрядчиками своих обязательств по достижению цели участия в договоре | | | 29 |
| Приложение F *(информационное)* Цель участия в конкурсном договоре  (стратегия достижения цели A) | | | 30 |
| Приложение G *(информационное)* Образец таблицы оценки заявок на участие в конкурсе с использованием настоящего стандарта | | | 32 |
| Приложение H *(информационное)* Таблица к договору с целевыми  предприятиями | | | 34 |
| Приложение I *(информационное)* Сторонняя поддержка управления | | | 36 |
| Библиография | | | 40 |

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 конкретной задачи), 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 6**

**УЧАСТИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПАРТНЕРОВ В СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**В КОНСТРАКТАХ**

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

**1 Область применения**

Настоящий стандарт устанавливает ключевой показатель эффективности деятельности в форме цели участия в договоре, относящийся к привлечению целевых партнеров в совместное предприятие по договору на поставку товаров, оказание услуг или выполнение проектных и строительно-монтажных работ. Цель участия в договоре может использоваться для оценки результатов договора в отношении привлечения целевых партнеров в совместное предприятие 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: стратегии достижения цели A и стратегии достижения цели B (см. определение ниже).

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 проставлены 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, CPG): Сумма, равная сумме параметров участия в отношении каждого целевого партнера, умноженная на сумму договора, выраженную в процентах от суммы договора, связанную 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.

Примечание – Взято из ISO 10845-1:2010, определение 3.12.

**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, имеющее намерение вступить в договор или подписавшая договор с подрядчиком на поставку товаров, оказание услуг или выполнение проектных и строительно-монтажных работ.

Примечание – Взято из ISO 10845-1:2010, определение 3.17.

**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): Ассоциация или консорциум предприятий, в которых компетенция, имущество, капитал, усилия, ресурсы, навыки и знания объединены для выполнения договора или его части.

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

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

**2.11 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.

**2.12 Параметр участия** (participation parameter): Доля договора, которая может использоваться для представления стоимости вклада и стоимости коммерчески полезной функции, выполняемой целевыми партнерами.

**2.13 Целевой партнер** (targeted partner): Лицо или организация, участвующая в исполнении договора на уровне генерального договора в качестве партнера совместного предприятия и определенная как целевая группа в целевых данных.

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

**2.15 Целевые данные** (targeting data): Данные, положения и изменения, применимые к конкретному договору.

Примечание - см. A.2.15 и приложение B.

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

**2.16.1 Стратегия достижения цели 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).

**2.16.2 Стратегия достижения цели достижения цели B** (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 заключить соглашение о совместном предприятии на уровне генерального договора с одним или несколькими целевыми партнерами при исполнении договора в той степени, в которой общая денежная стоимость таких взаимодействий, 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 предоставить подробную информацию о своем плане достижения цели участия в договоре в форме плана реализации цели участия в договоре, содержащейся в приложении С, и подробную информацию о совместном предприятии в форме раскрытия информации о совместном предприятии, содержащейся в приложении D, в течение пяти рабочих дней после получения соответствующего указания. При отсутствии указаний эти планы необходимо представить за пять рабочих дней 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. раздел 6).

**3.2 Достижение цели участия в договоре**

**3.2.1 Общие положения**

Подрядчик должен достичь цели участия в договоре, заключив соглашение о совместном предприятии с одним или несколькими целевыми партнерами, как указано в пункте 3.2.3.

**3.2.2 Проверка статуса целевых партнеров**

Подрядчики должны предоставить заполненные нотариально засвидетельствованные декларации целевых партнеров в отношении каждого целевого партнера, чей вклад будет засчитан для достижения цели участия в договоре. Эти документы, если иное не указано в целевых данных, должны быть предоставлены представителю заказчика до подачи первого требования о выплате.

**3.2.3 Совместные предприятия**

**3.2.3.1 Общие положения**

Подрядчики должны разработать соглашения по созданию 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 работы, 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 работы, за которую отвечает целевой партнер;

b) удвоенная финансовая стоимость работы, которую целевой партнер выполняет с использованием собственных ресурсов или ресурсов, нанятых им независимо от нецелевых партнеров, выраженной в виде доли от суммы договора.

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 D) и предоставляется за пять рабочих дней до представления первого платежного сертификата или по иной письменной договоренности с заказчиком.

**3.3 Кредиты на цели участия в договоре**

Кредиты на достижение цели участия в договоре предоставляются путем суммирования произведений суммы договора и параметров участия целевых партнеров в совместном предприятии и уменьшения этой суммы до процента от суммы договора при условии соблюдения требований пункта 3.2.3.

Если все участники совместного предприятия имеют статус целевого партнера, таким совместным предприятиям засчитывается цель участия в договоре в размере 100 % при условии, что каждый целевой партнер имеет параметр участия 0,10 или более.

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

Примечание - В приложении E приводятся наглядные примеры того, как подрядчик может выполнить обязательства по достижению цели участия в договоре.

**4 Соответствие требованиям**

**4.1 Общие положения**

Подрядчик должен заключить письменные договорные соглашения со всеми целевыми партнерами, указанными в плане реализации цели участия в договоре и, при возможности предоставить представителю заказчика копии таких соглашений. Договор, подлежащий исполнению 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 целевой партнер 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 пригоден для предоставления услуг, подрядчик должен уведомить представителя заказчика о явной необходимости сокращения или расторжения договора с таким целевым партнером с указанием причин.

В случае если заказчик одобрит просьбу подрядчика о реструктуризации совместного предприятия, подрядчик должен либо предоставить замену целевого партнера для исполнения обязательств по договору, либо привлечь целевого партнера в рамках совместного предприятия для выполнения другого аспекта договора, чтобы получить необходимые кредиты для достижения цели участия в договоре. В таких обстоятельствах подрядчик должен предоставить заказчику подробную информацию о характере и стоимости договора, который будет выполняться таким целевым партнером.

Подрядчик может реструктурировать совместное предприятие и заключать соглашения с заменой целевых партнеров с целью получения заказчика, в котором не может быть необоснованно отказано.

Заказчик может, исключительно по своему усмотрению и на основании доказательств, представленных подрядчиком в подтверждение безрезультатных добросовестных усилий по обеспечению участия замещающего целевого партнера, 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 партнеров**

Если в случае стратегии достижения цели А предприятие по договору изначально считалось целевым партнером, 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 целей участия в договоре в отношении такого целевого партнера, если подрядчик полностью продемонстрирует, что он обоснованно считал предприятие целевым партнером и что стандарты соответствия не были нарушены.

**5 Учетная документация**

**5.1 Представление документации**

Подрядчик должен своевременно представлять всю документацию, предусмотренную положениями пунктов 3.1, 3.2.2, 3.2.3, 4.1 и 5.2, а также, вместе с программой работ, график, в котором четко указаны ожидаемые даты поставки товаров, предоставляемых целевыми партнерами, или даты начала и завершения выполнения работ и оказания услуг, которые должны быть выполнены всеми целевыми партнерами по договору. 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 партнерами при исполнении договора, как за промежуточный период, так и нарастающим итогом;

b) график, отражающий предполагаемую общую стоимость поставляемых товаров и выполняемых работ и оказываемых услуг, совокупную стоимость поставленных товаров и (или) выполненных работ и оказанных услуг, а также стоимость поставленных товаров и (или) выполненных работ и оказанных услуг за период, за который предъявлено платежное требование, в отношении каждого целевого партнера.

Если выборочные проверки, проводимые представителем заказчика у целевых партнеров, показывают, что такие партнеры не работают в соответствии с требованиями настоящего стандарта, подрядчик должен представить, в дополнение к требованиям ежемесячной отчетности, отдельные еженедельные отчеты о ресурсах и любую другую соответствующую информацию в отношении таких целевых партнеров 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.

**6 Санкции**

В случае если при применении 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, или

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) финансовых штрафов, главным образом сформулированных 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) выдачи актов выполненных работ только после получения актов, указанных в пункте 5.3.

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 A**

## *(информационное)*

**Пояснения**

Примечания

1 В настоящем приложении приводится справочная информация по настоящему стандарту, руководство по его 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 партнеров в совместных предприятиях на уровне генерального договора на поставку товаров, оказание услуг или выполнение проектных и строительно-монтажных работ. Эти целевые показатели в дополнение к измерению и отчетности по ключевому показателю эффективности деятельности, который отражает степень участия в процессах разработки совместного предприятия целевыми партнерами в результате исполнения обязательств по договору, могут, в зависимости от действующего законодательства, использоваться для следующего:

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

b) создание основы для присуждения льгот 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 F приводится пример расчета цели участия в конкурсном договоре. В приложении G приводится пример таблицы оценки заявок на участие в конкурсе, позволяющей использовать настоящий стандарт для целей оценки заявок на участие в конкурсе. Приложение I содержит информацию об использовании настоящего стандарта для оказания сторонней поддержки управления начинающим подрядчикам.

**A.2 Пояснения к терминам и определениям**

**A.2.13 Целевой партнер**

**A.2.13.1 Общие положения**

Целевые партнеры могут выбираться по признаку:

a) месторасположение (месторасположение головного офиса);

b) статус (малое, среднее или микропредприятие);

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 партнеров 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 партнер 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 партнеров должны иметь силу договора и отражать намерения политики дополнительных закупок. Недостаточно четкие определения часто свидетельствуют о плохой политике.

**A.2.13.2** Владение **целевыми партнерами**

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. Однако 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 по расширению прав и возможностей. 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.2.13.3 Управление целевыми партнерами**

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 контроля 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 над работой офиса), демонстрируют управление. В крупных компаниях абсолютное большинство права голоса в советах директоров в руках целевых групп населения может демонстрировать управление.

**A.2.13.4** Операционная ответственность

Лицо, несущее операционную ответственность на предприятии, также может влиять на расширение 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.2.13.5 Независимость**

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). Чрезмерная зависимость от другой компании обычно свидетельствует о том, что это [служит прикрытием](https://www.multitran.com/m.exe?s=%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B6%D0%B8%D1%82%D1%8C+%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D0%B8%D0%B5%D0%BC&l1=2&l2=1). Практика некоторых компаний по оформлению работников в подставные компании, которыми они эффективно манипулируют и контролируют, чтобы получить доступ к договорам, подрывает цели 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. Однако 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.2.13.6 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:

f) 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];

g) 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.2.15 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. также [3]).

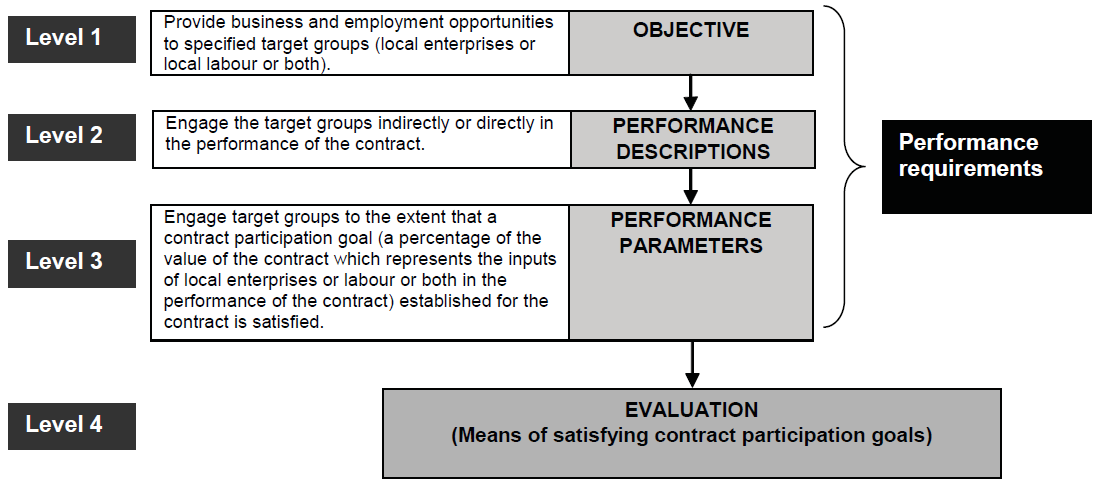
**A.3 Пояснения к требованиям**

**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 указать 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 и 3.2 устанавливают качественные (уровень 2) и количественные (уровень 3) требования по отношению к задаче (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 договор , 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 задачи, а параметры деятельности (уровень 3) и оценка (уровень 4) определяют 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. раздел 6).

Примечания

1 В Приложении F 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. раздел 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 путем создания совместного предприятия. Цель участия в договоре, как таковая, измеряет потоки денежных средств целевым предприятиям по всей цепочке поставок.

**А.3.2.2 Проверка статуса целевых партнеров**

Специально разработанные декларации для проверки добросовестности целевых партнеров 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.

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

Примечания

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

2 Оспаривание статуса целевого партнера становится необходимым, если возникают сомнения в подлинности информации, первоначально представленной таким партнером в нотариально засвидетельствованной декларации для получения признания в качестве целевого партнера, или если есть основания полагать, что обстоятельства партнера 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**

**A.3.2.3.1 Общие положения**

A.3.2.3.1.1 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 местности, 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 - также 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.

A.3.2.3.1.2 Важно, чтобы совместные предприятия, созданные с целью достижения задач расширения деловых возможностей 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, и

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.

A.3.2.3.1.3 Совместные предприятия могут быть созданы до заключения договора, с целью 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 заявок на участие в конкурсе;

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 лицам, оценивающим заявки на участие в конкурсе, проанализировать 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**

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.

Требование о минимальном параметре участия 0,1, когда все партнеры совместного предприятия являются целевыми партнерами, обеспечивает значимое распределение участия среди тех, кто нуждается в возможностях для развития.

Следует отметить, что требование к целевым партнерам выполнять коммерчески полезные функции гарантирует, что такие предприятия создают добавленную стоимость 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 партнерами 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 целевых партнеров другими или отказываться от целей. 4.2 позволяет подрядчикам управлять риском, связанным с несоблюдением требований настоящего стандарта, на справедливой и равноправной основе.

**А.4.3 Добросовестность целевых партнеров**

Положения 4.3 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 целевой партнер добросовестно привлекается к сотрудничеству после проведения комплексной проверки, только чтобы выяснить, что целевое предприятие не имеет статуса целевого партнера. В таких обстоятельствах считается несправедливым 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**

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.

В приложении H приводится пример графика, который может использоваться для сертификации и не сертификации платежей.

**A.6 Пояснения к санкциям**

В договоре должны быть предусмотрены санкции, если применяется стратегия достижения цели А и подрядчик не может обосновать, что не достижение 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 контракты 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 получении дальнейших договоров от организации, осуществляющей закупки, в течение определенного периода времени.

Санкции должны носить 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 рассматриваются как неполные.

Формат для целевых данных разработан 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). |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Продолжение таблицы B.2* | | |
| **Целевые данные, связанные с настоящим стандартом** | **Руководящие указания** | |
| **Пункт №** | **Рассмотрение** |
| **Важные данные** | | |
| Целевой партнер | 2.13 | Определить целевого партнера (см. A.2.13), например,  Индивидуальный предприниматель, товарищество или юридическое лицо, являющееся непрерывным и независимым предприятием, цель которого получение прибыли, и которое:  a) находится под управлением одной или нескольких женщин-руководителей;  b) в случае государственных компаний, по крайней мере, на 50 % управляется высшим руководством, из которого 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.  **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, учрежденной в соответствии с законодательством |
| Стратегия достижения цели.......... | 3.1  2.16.1  2.16.2 | Указать применимую стратегию достижения цели A или B, в зависимости от использования цели участия в договоре. |

*Окончание таблицы B.2*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Целевые данные, связанные с настоящим стандартом** | **Руководящие указания** | |
| **Пункт №** | **Рассмотрение** |
| **Важные данные** | | |
| Цель участия в договоре ......%.  или  Цель участия в договоре указана в таблице оценки заявки на участие в конкурсе.  или  Цель участия в договоре указывается в объеме работ/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 указана 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 |
| Нотариально засвидетельствованная декларация целевого партнера представляется в течение трех месяцев после начала действия договора. | 3.2.2 | Указать, когда должна быть представлена нотариально засвидетельствованная декларация целевого предприятия, если она не должна быть представлена до первого требования об оплате |
| Подтверждающие документы передаются представителю заказчика не позднее \_\_\_ .месяца (ев)  или  Подтверждающая документация передается представителю заказчика в день, когда требования об оплате должны быть представлены подрядчиком в соответствии с условиями договора | 5.2 | Указать день месяца, если подрядчик не отвечает за начисление причитающихся сумм, или альтернативное заявление, если подрядчик отвечает за подготовку требований об оплате |
| Изменения  .............................. |  | Указать изменения, при наличии |
| Дополнительные положения  .............................. |  | Указать дополнительные положения, при наличии |

**Приложение С**

*(обязательное)*

**План реализации цели участия в договорах (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 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | **1** |

Сумма договора

**C.3 Достижение цели участия в договоре**

Я/мы намерена(ы) достичь цели участия в договоре (путем создания совместного предприятия) со следующими целевыми партнерами:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название 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** | **Параметр участия** | **Процент участия, который**  **должен быть заявлен для цели участия в договоре** |
| (без учета налога на добавленную стоимость  или налога с продаж) | (1) | (1) x 100 |
|  |  |  |  | % |
|  |  |  |  | % |
|  |  |  |  | % |
|  |  |  |  | % |
| **Общий вклад в цель 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 суммы договора. | | | | |

**C.4 Обязательства**

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

Настоящим я/мы назначаю(ем) .\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в качестве сотрудника по вопросам координации с целевыми партнерами.

Тел.: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Факс: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Приложение D**

*(обязательное)*

**Форма раскрытия информации о совместном предприятии**

Заказчик: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Описание договора: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Номер договора:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Регистрационный номер проекта: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Указания:

a) если представитель заказчика не дает иных указаний, не заполнять данную форму, если все партнеры совместного предприятия являются целевыми партнерами;

b) заполнить всю запрашиваемую информацию в указанном месте. Приложить дополнительные листы, если необходимо;

c) 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:

1) вклада капитала и оборудования;

2) части договора, которые будет выполняться собственными силами целевого партнера;

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

d) 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;

e) целевые партнеры заполняют нотариально засвидетельствованные декларации целевых предприятий.

**D.1 Сведения о совместном предприятии**

Название:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Почтовый адрес:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Фактический адрес:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Факс: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ФИО уполномоченного представителя:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**D.2 Идентификация каждого нецелевого партнера**

Название:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Почтовый адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Фактический адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Факс: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

(Продолжить по мере необходимости для дополнительных нецелевых партнеров.)

**D.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 других целевых партнеров).

**D.4 Описание роли целевых партнеров в совместном предприятии**

... \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

.... \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

.... \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

.... \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**D.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

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

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

3) Предполагаемые текущие взносы в капитал:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

а) Нецелевые партнеры

1) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

b) Целевые партнеры

1) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**D.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:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**D.8 Управление исполнением договора**

(Указать имя и фирму ответственного лица.)

а) Надзор за деятельностью на местах: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

b) Крупные закупки: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

c) Оценка: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

d) Техническое управление: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**D.9 Управление и контроль над совместным предприятием**

а) Указать управляющего партнера, при наличии:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

b) Какими полномочиями обладает каждый партнер, чтобы брать на себя обязательства перед финансовыми учреждениями, страховыми компаниями, поставщиками, субподрядчиками или другими сторонами, участвующими в выполнении предполагаемых работ?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

c) Описать структуру управления работой совместного предприятия по договору:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Управленческая функция/назначение** | **Название** | **Партнер (от нецелевого партнера/от целевого партнера)a** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  a) Указать, является ли партнер целевым или нецелевым | | |

**D.10 Персонал**

а) Указать примерное количество оперативного персонала (по профессиям/функциям/дисциплинам), необходимого для исполнения договора совместного предприятия.

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

b) Указать количество оперативного персонала, который будет задействован в исполнении договора 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 работников совместного предприятия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

e) указать партнера, который будет отвечать за подготовку платежных ведомостей совместного предприятия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Краткое описание структурирования и управления совместного предприятия.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Нижеподписавшийся гарантирует, 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 этом предприятии.

Нижеподписавшийся, далее обязуется и соглашается, 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: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Название: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Уполномочен подписывать от имени: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Название:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Уполномочен подписывать от имени: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Название:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Приложение Е**

*(информационное)*

**Примеры выполнения подрядчиками своих обязательств по достижению цели участия в договоре**

**E.1 Параметры договора**

Для целей этого примера:

1) стоимость договора, без учета какого-либо налога на добавленную стоимость или налога с продаж, предусмотренного законом, предварительных сумм и всех надбавок, связанных с непредвиденными обстоятельствами и ростом цен, принимается равной   
10 000 000 долларов США;

2) договор является договором строительного подряда.

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

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

**E.2.1 Подрядчик A**

Подрядчик А, не являющийся целевым партнером, вступает в совместное предприятие с целевым партнером, у которого параметр участия составляет 0,2.

Целевой партнер отвечает за работы на сумму 2 000 000 долларов США, из которых не менее 50 % выполняются за счет ресурсов, независимых от нецелевого партнера.

Стоимость кредитов равна 2 000 000 долларов США

Кредит составляет 2 000 000/10 000 000 × 100 = 20 %

Совместное предприятие может выставить на конкурс цель участия в договоре в размере 20 %.

**E.2.2 Подрядчик B**

Подрядчик B, не являющийся целевым партнером, вступает в совместное предприятие с тремя целевыми партнерами, у которых параметр участия в совокупности составляет 0,35.

Целевые партнеры отвечают за работы на сумму 3 500 000 долларов США, из которых не менее 50 % > выполняются за счет ресурсов, независимых от нецелевых партнеров.

Стоимость кредитов равна 3 500 000 долларов США

Кредит составляет 3 500 000/10 000 000 × 100 = 35 %

Совместное предприятие может выставить на конкурс цель участия в договоре в размере 35%.

**Приложение F**

*(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 как участником конкурса во время оценки заявок на участие в конкурсе.

**F.1 Параметры конкурса**

Предложенная на конкурс сумма (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж, предусмотренного законом) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

За вычетом всех надбавок \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | **11** |

Сумма договора

Примечание - Цель участия в договоре основывается на сумме договора.

**F.2 Предложение о создании совместного предприятия**

Выполнить следующее в отношении каждого выбранного метода.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название целевого партнераa)** | **Параметр участия**  (1) | **Процент участия, который будет заявлен в цели участия в договоре**  (1) x 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; и  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 суммы. | | |
| \_\_\_\_\_\_\_\_  a) Указать A, B, C и т.д. по мере необходимости, если они неизвестны или не доработаны. | | |

Цель участия в договоре, которая, вероятно, будет достигнута при исполнении договора: \_\_\_% (≤ 100 %)

Примечание – Значение должно быть равно или превышать цель участия в конкурсном договоре.

Кратко описать части договора, которыми, будет управлять каждый целевой партнер при исполнении договора:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кратко описать ресурсы, которые будут задействованы/предоставлены каждым целевым партнером:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кратко описать роль целевых партнеров в совместном предприятии:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Приложение G**

*(информационное)*

**Образец таблицы оценки заявок на участие в конкурсе**

**с использованием настоящего стандарта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ТАБЛИЦА ОЦЕНКИ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ** | | | |
| **1 ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПАРТНЕРОВ ДЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА** | | |  |
| Целевые партнеры привлекаются к исполнению договора в соответствии с требованиями настоящего стандарта и следующими целевыми данными: | | | |
|  | **Пункт №** | **Необходимые данныеa):**  Представитель заказчика \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Целевой партнер \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Стратегия достижения цели \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |
|  | **Измененияb):** |  |
|  |  | 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 заявки на участие в конкурсе, было вызвано количественным недовыполнением, исключением позиций или любой другой причиной, не зависящей от Подрядчика, которая может быть приемлема для Заказчика, Подрядчик обязан выплатить Заказчику финансовый штраф, рассчитанный следующим образом:c) |
| где  *D –* процентное соотношение целей участия в конкурсном договоре;  *D*o – цель участия в договоре, которую подтверждает представитель Заказчика, на основании переданных кредитов, как достигнутых по завершении договора;  *CA* – сумма договора, основанная на 10 баллах, присвоенных преференции, так что штраф в 1,5 раза больше, чем предоставленная преференция;  *P* – денежная сумма штрафа, подлежащая уплате.  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  c) Формула основана на 10 баллах 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 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 оценку заявки на участие в конкурсе.**  Подпись: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| ФИО: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Уполномочен подписывать от имени: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Факс: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСЧЕТЫ ЦЕЛИ УЧАСТИЯ В ДОГОВОРЕ** |
| *Включить Приложение F к настоящему стандарту* |

**Приложение Н**

*(информационное)*

**Таблица заключенных договоров для целевых предприятий**

Контроль над 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 целевых партнерах, и отчитываться в составлении программ, связанных с целевыми партнерами, и о коммерчески полезных функциях, выполняемых ими во время исполнения договора.

**Таблица H.1 - Документация для целевых предприятий**

Подрядчик: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Номер отчета: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Заверено: ФИО: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Номер договора: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Подпись: .\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название целевого партнера** | **Категория** | **Регистрация представления на рассмотрение** | | **Статус c)** |
| **Нотариально засвидетельствованная декларация целевого партнера** | **Форма раскрытия информации о совместном предприятии и соглашение о совместном предприятии** |
| **Датаa)** | **Статусb)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| a) Указать дату проверки и принятия.  b) Указать одно из следующих значений:  NS = не представлено;  NR = не требуется;  SI = представлено;  VA = проверено и принято.  c) Указать одно из следующих значений:  NC = не соответствует;  C = соответствие во всех отношениях. | | | | |

**Таблица H.2. График заключения договоров для целевых партнеров**

Подрядчик: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Номер отчета: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Заверено: ФИО: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Номер договора: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Подпись: .\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название целевого партнера** | **Стоимость договора, заключенного совместным предприятием**  (без учета налога с продаж и налога на добавленную стоимость) | **Окончательная стоимость договора, за который отвечал целевой партнер**  (без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж) | **Окончательная стоимость договора, который целевой партнер выполняет самостоятельно за счет собственных ресурсов**  (без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж) | **Параметр участия** | **Статусa)** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  a) Вставить одно из следующих значений:  DV = данные, проверенные и заверенные представителем заказчика  DN = данные, не проверенные и не заверенные представителем заказчика | | | | | |

**Приложение I**

*(информационное)*

**Сторонняя поддержка управления**

**I.1 Введение**

Организация, осуществляющая закупки, может предоставлять стороннюю поддержку управления в форме поставщиков услуг, которые обеспечивают специфические услуги управления, относящиеся к управлению строительством и материалами, либо управлению производством материалов. Сторонние поставщики услуг также советуют, оказывают содействие в обучении начинающих подрядчиков, предприятий, находящихся в начальной стадии, или начинающих предпринимателей (целевых предприятий) при исполнении договора в качестве основных подрядчиков и обеспечении удовлетворительного продвижения работы.

Примечание - Сторонняя поддержка управления может:

a) использоваться для развития новых договорных возможностей в контексте с программой развития подрядчика. В такой программе поддержка развития третьей стороной постепенно уменьшается, поскольку развивающиеся подрядчики становятся более опытными и приобретают необходимые способности;

b) использоваться в проектах сокращения уровня бедности, когда целью является максимальное увеличение затрат, удерживаемых общиной. В таких программах должно по возможности существовать требование найма целевой общиной персонала поддержки управления третьей стороной.

В некоторых программах может потребоваться определить группы рабочих или трудовые коллективы как целевые предприятия.

**I.2 Договорные соглашения о сторонней поддержке управления**

**I.2.1 Введение**

Сторонняя поддержка управления может предоставляться различными способами и должна прямо или косвенно приобретаться организациями, осуществляющими закупки.

**I.2.2 Метод 1 (прямые закупки)**

**I.2.2.1 Общие соображения**

Организация, осуществляющая закупки, может заключать напрямую договор с третьей стороной, которая оказывает всю необходимую поддержку на конкурсно-конкурентной основе, либо на основе возмещения издержек. В таких обстоятельствах сущность закупок имеет прямой договор как с поставщиком услуги управления и поддержки третьей стороны, так и с целевым партнером. Однако не должно быть договора между поставщиком услуг и целевым партнером. В этом случае риск существенности закупок целевого партнера, не выполняющего контракт удовлетворительно, может быть минимизирован требованием к поставщику обеспечить поддержку и контроль на месте. Поставщик услуг может нести ответственность только за предоставленные услуги поддержки, но не за работу целевого партнера. Например, своевременная поставка оборудования и мониторинг целевых партнеров для обеспечения удовлетворительного прогресса, демонстрации технической компетентности и общего выполнения других договорных обязательств. Поставщик услуг, коротко говоря, находится под угрозой только собственного пренебрежения или риском, который обычно застрахован по условиям профессиональной страховки гарантии от убытков.

**I.2.2.2 Услуги по учету затрат**

Поставщики услуг обычно оказывают или организуют некоторые или все из следующих услуг:

a) управление строительством;

b) управление материалами;

c) управление объектами;

d) поставка материалов;

e) услуги специального характера, например, взрывные работы, горизонтальное бурение и т.д.; и

f) аренды или поставки оборудования.

Посредством уменьшения угрозы незащищенности поставщика услуг, обеспечивающего материалами и оборудованием, и напрямую привлекающего целевые предприятия с низким созданием потенциала, вышеизложенная контрактная договоренность приводит к строительным и (или) производственным расходам (издержкам), которые сравнимы с оговоренным договором. В действительности, доход от материалов и оборудования, ценовой риск и обусловленные потолочные расходы подрядчика обмениваются на поддерживающие расходы развития.

Примечания

1 Вариантом метода 1 является требование к генеральным подрядчикам оказывать стороннюю поддержку целевым партнерам, которые привлекаются в качестве назначенных субподрядчиков или выбранных субподрядчиков (см. ISO 10845-1). Однако такая схема предполагает привлечение целевых предприятий на уровне субподряда, что может быть нежелательно в рамках программы развития подрядчиков или общественных проектов.

2 В SANS 1921-4 подробно описаны услуги, которые могут потребоваться.

**I.2.2.3 Пункты, включаемые в договор**

Следующие пункты обычно включаются в договор между организацией-заказчиком и целевым партнером:

а) обязанности и полномочия директора по строительству. Обязанности директора по строительству состоят в следующем:

1) классификация, от имени заказчика, работ специалистов, которые должны быть выполнены;

2) предоставление подрядчика, от имени заказчика, с определенными единицами оборудования для строительных работ;

3) консультирование, помощь и обучение подрядчика в управлении и исполнении договора;

4) доставка или организация поставки определенных материалов к месту работ (согласно объему работ).

Примечание - Директор по строительству имеет полномочия освобождать подрядчика от исполнения каких-либо обязательств по договору.

a) Обязанности и полномочия директора по материалам. Обязанности директора по материалам состоят в следующем:

1) закупка, хранение и выдача подрядчику от имени заказчика, материалов, как для временных, так и для постоянных работ;

2) учет фактического количества материалов, полученных подрядчиком или от имени подрядчика для использования в строительных работах.

Примечание - Директор по материалам имеет полномочия освобождать подрядчика от исполнения каких-либо обязательств по договору.

**I.2.3 Метод 2 (косвенные закупки)**

Сторонняя поддержка развития может также обеспечиваться за счет требования от генеральных подрядчиков (хорошо организованных подрядчиков) войти в совместные предприятия с целевыми партнерами (развивающимися подрядчиками), в соответствии с требованиями настоящего стандарта после присуждения договора. Генеральные подрядчики обязаны обеспечить стороннюю поддержку управления для целевых партнеров, которых привлекают в качестве партнеров в совместных предприятиях с целью достижения целей участия в договорах без навязывания организацией-заказчиком способа, которым это должно быть выстроено и достигнуто. Несмотря на то, что генеральный подрядчик остается ответственным за результат проекта, настоящий стандарт создает условия для сущности закупки с целью при определенных обстоятельствах освобождать подрядчика от его обязательств в отношении цели участия в договоре для уменьшения угрозы его незащищенности.

Примечание - Одним из вариантов метода 2 является требование к основным подрядчикам передавать часть работ целевым партнерам, которые привлекаются в качестве назначенных субподрядчиков. Однако такая схема предполагает привлечение целевых партнеров на уровне субподряда, что нежелательно в рамках программы развития подрядчиков или некоторых общественных проектов.

**I.3 Выбор соответствующей стратегии привлечения сторонних организаций для сторонней управленческой поддержки**

**I.3.1 Общие соображения**

При принятии решения о выборе наиболее подходящей стратегии привлечения сторонней управленческой поддержки следует учитывать такие факторы, как следующие:

а) сложность проекта;

b) требования к оборудованию;

c) опыт (или его отсутствие) целевых партнеров;

d) степень, в которой организация-заказчик желает участвовать в договоре или проекте;

e) право собственности на договор (целевые партнеры в качестве генеральных подрядчиков или субподрядчиков);

f) подверженность сторон риску.

**I.3.2 Рассмотрение метода 1**

Метод 1 лучше всего подходит для ситуаций, в которых использование оборудования ограничено, а основная часть строительства выполняется только с привлечение рабочей силы или подрядчиками, предоставляющими рабочую силу и материалы. Он плохо подходит для проектов, требующих значительных затрат на установку, поскольку трудно обеспечить наиболее экономически эффективное использование оборудования, да и стимулов для этого нет. Поставщики услуг могут привлекаться либо в рамках стандартного договора на оказание услуг, либо в рамках стандартного договора на выполнение инженерно-строительных работ, который является достаточно гибким для того, чтобы наряду с выполнением работ предоставлять услуги по сторонней поддержке управления. Объем работ в обоих вариантах определяется в соответствии со спецификациями управления. Следует уделить внимание вопросу администрирования и надзора за исполнением договора. В случае небольших договоров в целях экономии может быть выгодно, назначить поставщика услуг для управления и контроля над исполнением договора в качестве представителя заказчика. Однако к такой схеме следует подходить с осторожностью, поскольку по причинам, связанным с управлением рисками, предпочтительнее разделить эти роли.

Метод 1 позволяет целевым предприятиям владеть договором (т.е. иметь прямой договор с заказчиком), позволяет заказчику осуществлять прямой контроль над развитием целевых предприятий и обеспечивает наибольшую гибкость и наименьший риск для поставщиков услуг по сторонней поддержке управления.

**I.3.3 Рассмотрение метода 2**

В методе 2 основным преимуществом использования настоящего стандарта для обеспечения сторонней поддержки управления является то, что заказчик не должен структурировать отношения между сторонами и передает риск и затраты, связанные с любым невыполнением, установленному подрядчику. Однако существует вероятность появления ценовых надбавок в связи с более высокой степенью риска для стороны, предоставляющей управленческую поддержку. Однако в тех случаях, когда требования к оборудованию относительно высоки, у подрядчика есть стимул минимизировать затраты на оборудование, а повышение эффективности использования оборудования, скорее всего, компенсирует любые затраты, связанные с принятием повышенных рисков.

Недостатки использования настоящего стандарта заключаются в том, что, поскольку целевые партнеры только совместно владеют договором со своим партнером по совместному предприятию, организация, осуществляющая закупки, проводит меньший контроль над развитием целевых партнеров, которым требуется определенный предыдущий опыт или подготовка, чтобы они могли привлекать и взаимодействовать с уже существующими подрядчиками. Тем не менее, настоящий стандарт охватывает ситуации, когда генеральные подрядчики могут значительно эксплуатировать целевые предприятия. Тем не менее, существует вероятность того, что целевым партнерам будут предлагаться договоры с фиксированной ставкой, и они не будут участвовать в конкурсах, тем самым, не получая необходимого опыта в ценообразовании для договоров.

Метод 2 потенциально может подвергнуть целевых партнеров более широкому спектру управления, по сравнению привлечения их в качестве субподрядчиков. Однако это не обязательно устраняет проблемы, присущие использованию договоров с фиксированной ставкой.

**Библиография**

[1] ISO 6707-2 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 10845-2:2011Construction procurement. Part 2. Formatting and compilation of procurement. Documentation (Снабжение в строительстве. Часть 2. Форматирование и компиляция документации на снабжение).

[4] SANS 1921-4 Construction and management requirements for works contracts. Part 4. Third-party management support in works contracts (Требования к строительству и управлению для договоров на выполнение работ. Часть 4. Поддержка управления третьей стороной в договорах на выполнение работ).

[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 1914-2:2002 Targeted construction procurement. Part 2: Participation of partners in joint ventures (Целевые строительные закупки. Часть 2. Участие партнеров в совместных предприятиях).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **МКС 91.010.20** |
| **Ключевые слова:** целевой партнер, предприятия, договор, стратегия достижения целей | | |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **МКС 91.010.20** |
| **Ключевые слова:** целевой партнер, предприятия, контракт, стратегия достижения целей | |

**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**