

# NATHAN

Trusted for Excellence

## ЗАПРОС ПРЕДЛОЖЕНИЙ

**Местная краткосрочная техническая помощь:**

**Правительству Кыргызской Республики в разработке, реализации и мониторинге реформ, направленных на улучшение позиций Кыргызстана в рейтинге «Ведение бизнеса».**

**№ ЗП: OPS-BIS-RFP-4/4.28**

**в рамках**

Проекта USAID «Конкурентное предприятие»

**Контракт**

USAID

72011518D00002

|   |                             |
|---|-----------------------------|
| <b>Дата ЗП:</b>                                   | 24- июня, 2021              |
| <b>Период реализации:</b>                         | Июль - сентябрь 2021        |
| <b>Крайний срок для подачи предложений:</b>       | 16:00ч., 7 - июля, 2021     |
| <b>Крайний срок для подачи вопросов/запросов:</b> | До 17:00ч., 30 – июня, 2021 |

## СОДЕРЖАНИЕ

- I. ВВЕДЕНИЕ
  - A. Краткая информация о компании
  - B. Краткая информация о программе
  - C. Общая информация
- II. ЦЕЛЬ
  - A. Круг задач
- III. ПРОЦЕДУРА ПОДПИСАНИЯ КОНТРАКТА И УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ
- IV. ПОДГОТОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ТРЕБОВАНИЯ К ПОДАЧЕ
  - A. Инструкции по подготовке предложений
    - Заявление о возможностях и техническом опыте
    - Кадровое обеспечение проекта
    - Ценовое предложение
    - Рекомендации
  - B. Инструкции по подаче предложений
- V. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ
- VI. ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРА
- VII. УСЛОВИЯ И ПОЛОЖЕНИЯ
  - A. Предложения, представленные после истечения крайнего срока подачи предложений
  - B. Изменение требований ЗП
  - C. Отзыв предложений
  - D. Право на проведение переговоров и принятие предложения
  - E. Срок действия предложения
  - F. Минимальные квалификационные требования к участникам тендера
  - G. Права интеллектуальной собственности
- VIII. ПРИЛОЖЕНИЯ
  - Приложение А: Форма финансового предложения.
  - Приложение В: Лист представления технического предложения.
  - Приложение С: Информация о консультанте.

## I. ВВЕДЕНИЕ

### A. КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ

Nathan Associates Inc. (Nathan), базирующаяся в Вашингтоне, округ Колумбия, является частной международной консалтинговой фирмой в области экономики и аналитики, которая сотрудничает с государственными и коммерческими клиентами по всему миру для предоставления практических решений и достижения устойчивых результатов. Будь то создание основ для экономического роста или преодоление нормативных барьеров, обеспечение финансирования инфраструктуры или анализ и оценка споров, эксперты Nathan выступают в качестве надежных партнеров, предлагая клиентам анализ, технические рекомендации и стратегии, необходимые для принятия обоснованных решений. Nathan является субподрядчиком ACIDI/VOCA в рамках Проекта USAID «Конкурентное предприятие». Для получения дополнительной информации перейдите по ссылке <https://www.nathaninc.com/>.

### B. КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОГРАММЕ

Пятилетний проект USAID «Конкурентное предприятие» направлен на повышение объемов продаж и создание новых рабочих мест на предприятиях малого и среднего бизнеса (МСБ) в Кыргызской Республике. Проект будет работать с крупными предприятиями, представляющими конечные рынки сбыта для более мелких предприятий и индивидуальных предпринимателей, предприятиями МСБ, финансовыми институтами, фирмами, специализирующимися на оказании деловых и консалтинговых услуг, государственными органами, ассоциациями и другими участниками рынка, которые готовы совместно с проектом вкладывать ресурсы в ускорение инклюзивного рыночного роста. Данная цель будет обеспечиваться за счет создания системы, позволяющей улучшить доступ на рынок и повысить конкурентоспособность МСБ, привлечь инвестиции, расширить возможности для женщин и молодежи, развить навыки и обеспечить более благоприятные условия для ведения бизнеса.

Для улучшения благоприятной для ведения бизнеса среды, проект USAID «Конкурентное предприятие» способствует диалогу между агентствами Правительства Кыргызской Республики и частного сектора, включая бизнес-ассоциации, отраслевые представительства и другие учреждения. Укрепление благоприятных условий для развития частного сектора может привести к созданию более надежной формальной экономики, расширению доступа к капиталу, расширению бизнес-инноваций и развитию технологий, инвестиций и инноваций, расширению торговли с региональными и международными рынками.

### B. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Улучшение инвестиционного климата и деловой среды в Кыргызской Республике является одним из приоритетов Правительства КР и закреплено в стратегических документах, включая Национальную стратегию развития до 2040 года (НСР) и План действий Правительства Кыргызской Республики на 2019-2023 годы. Согласно НСР, еще одним свидетельством успеха Стратегии будет улучшение позиций Кыргызстана в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса». Сегодня Правительство Кыргызской Республики приступает к обновлению плана действий, для отражения новых тенденций и вызовов в проводимых мероприятиях.

В 2018 году Правительством Кыргызской Республики начата комплексная работа по совершенствованию показателей «Ведение бизнеса» (Распоряжением Правительства Кыргызской Республики № 122-п от 5 апреля 2018 года), которая привела к следующим изменениям в регулировании бизнеса согласно отчету Doing Business Index Report (<https://www.doingbusiness.org/en/reforms/overview/economy/kyrgyz-republic>):

*Ведение бизнеса 2020*

- Доступ к электричеству: Кыргызская Республика повысила надежность электроснабжения за счет усиления мониторинга отключений и модернизации своей инфраструктуры для сокращения отключений электроэнергии.
- Получение кредита: Кыргызская Республика улучшила доступ к кредитной информации, предоставляя кредитные рейтинги банкам, финансовым учреждениям и заемщикам.
- Уплата налогов: Кыргызская Республика упростила уплату налогов, объединив налог на процентный доход в корпоративный подоходный налог и внедрил онлайн-платформу для подачи и уплаты налогов.

#### *Ведение бизнеса 2019*

- Защита миноритарных инвесторов: Кыргызская Республика усилила защиту миноритарных инвесторов за счет увеличения прав акционеров и их роли в основных корпоративных решениях, усиления независимости советов директоров и запрета дочерним компаниям приобретать акции, выпущенные их материнскими компаниями.
- Трансграничная торговля: Кыргызская Республика упростила трансграничную торговлю за счет оптимизации экспорта в рамках Евразийского экономического союза.
- Обеспечение исполнения контрактов: Кыргызская Республика упростила исполнение контрактов, введя досудебное совещание как часть методов ведения дел в суде и приняв сводный закон о добровольной медиации.
- Разрешение дел о несостоятельности: Кыргызская Республика упростила процесс урегулирования несостоятельности, облегчив продолжение деятельности должника в ходе производства по делу о несостоятельности и предоставив кредиторам более широкий доступ к информации о финансовом положении должника в ходе разбирательства.

#### *Ведение бизнеса 2018*

- Регистрация собственности: Кыргызская Республика сделала регистрацию собственности менее прозрачной, больше не делая официальную статистику передачи собственности общедоступной.
- Получение кредита: Кыргызская Республика расширила доступ к кредитам, приняв два новых указа, устанавливающих единый и современный реестр залога. Кыргызская Республика также улучшила свою систему кредитной информации, приняв новый закон об обмене кредитной информацией.

Достижение поставленных задач в рамках Национальной стратегии развития Кыргызской Республики на 2018-2040 годы находится под риском невыполнения по ряду причин. Так, у сотрудников государственных органов, ответственных за реализацию и мониторинг реформ направленных на улучшение инвестиционного климата в соответствии с методологией «Ведение бизнеса» не хватает потенциала для проведения анализа отчетов «Ведение бизнеса», изучения международного опыта, разработки необходимых мер политики.

Также принимая во внимание эпидемиологическую ситуацию, исполнение некоторых пунктов Плана мероприятий Правительства Кыргызской Республики по улучшению позиций Кыргызской Республики в рейтинге «Ведение бизнеса» на 2019-2020 гг. не было выполнено.

В связи с этим, на сегодняшний день существует необходимость разработки нового плана по улучшению позиций Кыргызской Республики в данном рейтинге.

Для усиления потенциала Правительства Кыргызской Республики по разработке, реализации и мониторингу необходимых реформ по улучшению показателей в рейтинге «Ведение бизнеса» проектом USAID «Конкурентное предприятие» будет предоставлена группа консультантов, которая будет работать в тесном взаимодействии с отделом политики стратегического развития и планирования, отделом экономики и

инвестиций Администрации Президента Кыргызской Республики, Министерством экономики и финансов КР и другими вовлеченными государственными органами. Основными областями, по которым будет проводиться работа, будут улучшение налогового и таможенного администрирования, облегчение подключения предприятий к коммунальным услугам, получение разрешений на строительство и обеспечение исполнения контрактов.

Также в соответствии с подписанными Указами и Посланием народу Президента КР С.Н. Жапарова поставлена задача по разработке новой редакции Налогового кодекса и необходимых нормативно-правовых актов по защите и поддержке бизнеса. В этой связи группа консультантов будет задействована в разработке новой редакции Налогового кодекса и Предпринимательского кодекса, а также пакета соответствующих поправок в другие нормативно-правовые акты, вытекающие из указанных кодексов.

## II. ЦЕЛЬ

Целью данного задания является оказание технической помощи Правительству Кыргызской Республики в разработке и проведении реформ, направленных на улучшение позиций Кыргызской Республики в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса».

### A. КРУГ ЗАДАЧ

#### I. Задачи

Отобранные эксперты будут оказывать поддержку Департаменту стратегического развития и политики планирования, Департаменту экономики и инвестиций Администрации Президента в разработке экономической политики для улучшения благоприятной деловой среды. Экспертам необходимо предоставить экспертное заключение к предлагаемой политике по улучшению благоприятной среды для бизнеса. Кроме того, ожидается, что эксперты примут участие в обсуждениях предлагаемой политики с соответствующим бизнес-сообществом, которые будут организованы ПКР. В тесном сотрудничестве с ЕСР эксперты будут отвечать за следующие задачи:

**Задача 1:** Оказать экспертную поддержку в разработке экономической политики. Список политик и областей их применения должен быть предварительно согласован с контактным лицом Проекта.

**Задача 2:** Подготовить комментарии и предложения к нормативным правовым актам, которые могут включать в себя новый Налоговый кодекс и новый Кодекс предпринимательства, но не ограничиваются только этими политиками.

**Задача 3:** Участвовать в консультациях, обсуждениях, мероприятиях по связям с общественностью, презентациях разработок заинтересованным сторонам из частного сектора, для учета мнений и интересов, и возможных предложений. Рассматриваемое законодательство должно соответствовать лучшим принципам ведения бизнеса, и решения должны приниматься инклюзивно.

**Задача 4:** Экспертная поддержка в доработке законопроектов по итогам общественных обсуждений с заинтересованными сторонами.

**Задача 5:** Рассмотрение проекта нормативного правового акта для включения запрошенных рекомендаций.

**Задача 6:** Участвовать во встречах и мероприятиях, инициированных Бенефициаром.

**Задача 7:** Разработать полный пакет документации, необходимой для представления в Правительство / Парламент на утверждение.

**ПРИМЕЧАНИЕ:** USAID имеет право приостановить работу Консультанта, основываясь на наличии средств и возникновении репутационных рисков.

Бенефициар будет работать с экспертом по коммуникациям для информирования общественности о деятельности, проводимой в рамках этой технической помощи.

## **II. Отчетность**

Финальный отчет и весь пакет сопроводительных документов должны быть представлены на русском языке **с качественными переводами на английский язык.**

**ПРИМЕЧАНИЕ:** Приложение с актуальными законопроектами и результатами анализа должны быть представлены только на русском языке.

## **III. Результаты**

Следующие отчеты будут представлены как на русском с **качественным переводом на английском языке:**

1. Первоначальный отчет, который включает подробный рабочий план с временным промежутком (5 рабочих дней).
2. Промежуточный отчет, который включает (30 рабочих дней):
  - a. Отчет о результатах деятельности, включая публичные обсуждения с заинтересованными сторонами.
  - b. Проект политики, разработанный в сотрудничестве с бенефициаром и заинтересованными сторонами.
3. Финальный отчет, включающий (25 рабочих дней):
  - a. Описательный отчет о деятельности и мероприятиях, предпринятых во время выполнения задания.
  - b. Окончательные версии проекта политики, включая всю подтверждающую документацию, необходимую для представления в Правительство / Парламент на утверждение.

## **IV. Сроки**

Для выполнения этого задания потребуется около 3-х месяцев, включая дни подготовки и написания отчета.

## **V. Требуемые квалификации**

Требования к организациям. Перечисленные ниже годы опыта являются квалификацией компании, а не отдельных его сотрудников:

- Специализация на предоставлении аналитических и экспертных услуг в области государственного регулирования предпринимательской деятельности.
- Юридическое лицо, зарегистрированное в Кыргызской Республике, имеющее необходимые материально-технические ресурсы для выполнения объема работ.
- Опыт проведения экономического и финансового анализа;
- Опыт работы не менее 10 лет в консультировании международных институтов и организаций развития;
- Опыт консультирования Правительства Кыргызской Республики по инвестиционным реформам.

Требования к знаниям и опыту Экспертов:

**Эксперт по налогам, таможне и международной торговле**

- Требуется высшее экономическое образование. Специализация в области налогов и таможи является преимуществом;
- Опыт работы не менее 10 лет профессиональной деятельности в области разработки налоговой и таможенной политики. Опыт международной торговли и исследований является преимуществом;
- Подтвержденный опыт эффективной работы и сотрудничества с государственными органами, частным сектором и другими заинтересованными сторонами.
- Требуются сильные навыки работы с компьютером (MS Office);
- Требуются отличные письменные и устные коммуникативные навыки;
- Продемонстрированное понимание операционного управления и соблюдения требований грантов;
- Требуется сильная мотивация и подход, ориентированный на результат.

#### **Эксперт по подключению электричества и получению разрешений на строительство**

- Требуется высшее юридическое образование. Ученая степень является преимуществом.
- Опыт работы не менее 10 лет профессиональной деятельности в сфере юриспруденции и строительства. Научно-исследовательский опыт является преимуществом;
- Подтвержденный опыт эффективной работы и сотрудничества с государственными органами, частным сектором и другими заинтересованными сторонами.
- Требуются сильные навыки работы с компьютером (MS Office);
- Требуются отличные письменные и устные коммуникативные навыки;
- Продемонстрированное понимание операционного управления и соблюдения требований грантов;
- Требуется сильная мотивация и ориентированный на результат подход.

#### **Юридический эксперт**

- Требуется высшее юридическое образование;
- Опыт работы не менее 10 лет профессиональной деятельности в сфере юридической практики (адвокатура, государственная служба). Опыт исследований является преимуществом.
- Подтвержденный опыт эффективной работы и сотрудничества с государственными органами, частным сектором и другими заинтересованными сторонами.
- Требуются сильные навыки работы с компьютером (MS Office);
- Требуются отличные письменные и устные коммуникативные навыки;
- Продемонстрированное понимание операционного управления и соблюдения требований грантов;
- Требуется сильная мотивация и ориентированный на результат подход.

#### **Эксперт по деловым сетям / коммуникациям**

- Профессиональные отношения с бизнес-сообществом;
- Наглядный опыт совместной эффективной работы со СМИ.
- Продемонстрированный опыт работы с проектами USAID.
- Знание Политики брендинга USAID;
- Сильные коммуникативные навыки;
- Сильные навыки работы с компьютером (MS Office).

#### **Руководитель проекта, лидер команды**

- Требуется высшее образование в области государственной политики, государственного управления. Требуется степень магистра;

- Опыт и знание методологии рейтинга «Ведение бизнеса»;
- Продемонстрированный опыт управления проектами по нормативным реформам, направленными на улучшение благоприятной деловой среды.
- Требуется как минимум 10-летний опыт управления проектами в сфере государственной политики и соответствующий опыт управления проектами, финансируемыми международными донорами.
- Минимум 10 лет опыта управления командами;
- Подтвержденный опыт эффективной работы и сотрудничества с государственными органами, частным сектором и другими заинтересованными сторонами.
- Сильные лидерские качества;
- Требуются сильные навыки работы с компьютером (MS Office);
- Требуются отличные письменные и устные коммуникативные навыки;
- Продемонстрированное понимание операционного управления и соблюдения требований грантов.
- Сильная мотивация и подход, ориентированный на результат.

#### **VI. Дополнительная информация**

- Nathan намерен заключить контракт с ответственным Заявителем(ями), чья заявка будет призвана лучшим предложением для Правительства США.
- Место работы: это мероприятие будет проводиться в г. Бишкек, Кыргызстан, в соответствии с требованиями контракта и как одобрено командой Проекта Конкурентное предприятие.
- Отчетность: консультант отчитывается Директору по развитию благоприятной бизнес среды Проекта USAID «Конкурентное предприятие», и Менеджеру по развитию благоприятной бизнес среды.

### **III. МЕХАНИЗМ ВЫПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА И УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ**

- Nathan ожидает заключения контракта с фиксированной ценой.
- Платеж осуществляется банковским переводом только после сдачи и принятия контрактных результатов в соответствии с пунктом III. "Результаты" под разделом II Цели. Платежи по результатам будут обсуждаться.
- Поставщик услуг несет ответственность за уплату всех налогов в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.
- Поставщик услуг получит платеж(и) только в соответствии строгого выполнения объема работ, который является неотъемлемой частью этого предложения.

### **IV. ТРЕБОВАНИЯ К ПОДГОТОВКЕ И ПРЕДСТАВЛЕНИЮ ЗАЯВКИ**

#### **A. ИНСТРУКЦИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ ЗАЯВКИ**

Отборочная комиссия будет проводить оценку Заявителей на основании их письменных технических предложений и коммерческих предложений. Каждый раздел будет оцениваться в соответствии с критериями оценки в Разделе V. **Предполагается, что участники конкурса изучат спецификации и все инструкции в Запросе предложений. Невыполнение этого требования является ответственностью Заявителя.** Заинтересованные Заявители должны предоставить следующее:

#### **ПОДТВЕРЖДЕНИЕ НАЛИЧИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ И ТЕХНИЧЕСКОГО ОПЫТА**

- a. Информация о компании (свидетельство о регистрации, заполненная форма приложения С).
- b. Подтверждение профессиональной квалификации путем предоставления информации о следующем: Ключевые эксперты, которые будут привлечены для выполнения задания, резюме. Рекомендательные письма приветствуются.



- c. Технический подход, методология выполнения задания.
- d. Объяснение того, как компания/организация планирует вести деятельность в условиях пандемии ( в случае ведения запрета на проведение групповых встреч, карантина, ЧС итд.)
- e. График деятельности (работы).
- f. План мониторинга и оценки, если необходимо.

---

#### ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА

Определите процент времени каждого эксперта, которое эксперт израсходует на эту деятельность. Включите не более половины страницы биографии на каждого эксперта, необходимого для успешной реализации данного контракта.

---

#### КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

**Заявители представляют предлагаемый бюджет со своими предложениями в отдельном электронном письме.** Nathan оставляет за собой право запросить любую дополнительную информацию для подтверждения предложенной Заявителем детальной стоимости и цены.

Требования к бюджету

1. В бюджет должны быть включены только прямые расходы и распределены надлежащим образом;
2. Бюджет должен включать подробные объяснения по статье запланированных расходов и информацию / обоснование по заявленным ставкам и количествам.
3. Все расходы на перевод отчетов должны быть включены в общую фиксированную стоимость контракта;
4. Отчеты должны быть сначала утверждены Клиентом до оплаты.

Пожалуйста, отправьте ваше коммерческое предложение отдельно от технического предложения, используя предоставленный формат в разделе «**ПРИЛОЖЕНИЕ А**».

---

#### РЕКОМЕНДАЦИИ

Пожалуйста, включите рекомендации трех клиентов и контактную информацию. Рекомендатели должны быть теми, кто работал с вашей организацией в течение последних двух лет в отношении стран или регионов (и, если возможно, предмет деятельности), применимыми к этому Запросу предложений.

#### **В. ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВОК**

1. Техническое предложение должно быть в формате **PDF** и должно быть отправлено по электронной почте по следующему адресу:  
[nturdubekov@nathaninc.com](mailto:nturdubekov@nathaninc.com), [tatwood@nathaninc.com](mailto:tatwood@nathaninc.com) и [eorourke@nathaninc.com](mailto:eorourke@nathaninc.com).
2. Коммерческое предложение должно быть в формате **PDF** и должно быть отправлено по электронной почте по следующему адресу:  
[nturdubekov@nathaninc.com](mailto:nturdubekov@nathaninc.com), [tatwood@nathaninc.com](mailto:tatwood@nathaninc.com) и [eorourke@nathaninc.com](mailto:eorourke@nathaninc.com).
3. Все запросы и просьбы о предоставлении информации относительно этого Запроса предложений должны быть отправлены на следующий электронный адрес не позднее срока подачи вопросов/запросов, указанного на титульной странице данного Запроса предложений. Укажите номер Запроса предложений во всех вопросах/запросах. Потенциальные Заявители, которые не задают вопросы, должны отправить электронное письмо со своей контактной информацией, в случае если они хотят получить копии ответов. Все вопросы и ответы будут отправлены всем тем Заявителям, которые задавали вопросы, и тем, кто зарегистрировался.

|             |                             |
|-------------|-----------------------------|
|             |                             |
| <b>ФИО:</b> | <b>Nursultan Turdubekov</b> |

Электронный адрес:

[NTurdubekov@nathaninc.com](mailto:NTurdubekov@nathaninc.com)

4. Настоящий Запрос предложений никоим образом не обязывает Nathan присуждать контракт и не обязывает Nathan оплачивать любые расходы, понесенные при подготовке и подаче заявки в ответ на данный Запрос предложений. Кроме того, Nathan оставляет за собой право отклонить любую заявку, если считается, что такое действие наилучшим образом отвечает интересам Nathan, ACDI/VOCA и/или USAID.
5. Размер электронных писем не должен превышать 5 МБ. Заявки должны быть предоставлены на английском языке.
6. Все ответы на данный Запрос предложений должны быть получены не позднее крайнего срока подачи заявок, указанного на титульной странице данного Запроса предложений.

## V. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Nathan будет производить оценку заявок согласно нижеследующим критериям:

| Технические баллы  | Баллы*     |
|--|------------|
| Демонстрация соответствующего опыта и знаний в разработке экономической политики и предоставление экспертного заключения по предлагаемой политике по укреплению и улучшению благоприятной среды для бизнеса. | 15         |
| Свидетельство предыдущей успешной работы для проекта, исполнителя, государственного учреждения или частного сектора;   | 15         |
| Технический подход и методология, график работ   | 40         |
| Опыт и потенциал персонала, который будет назначен для выполнения этой работы.   | 30         |
| <b>Итоговый балл</b>   | <b>100</b> |

Комитет по оценке сначала рассмотрит техническое предложение, основанное на технических критериях, перечисленных выше. Участники, набравшие 80 баллов или выше по техническому предложению, перейдут к этапу оценки предложения цены. Предложения цен будут рассмотрены на предмет их полноты и отсутствия арифметических ошибок. Кроме того, комитет будет оценивать обоснованность и эффективность затрат бюджета, и будет определять, отражают ли расходы четкое понимание требований проекта. Контракт будет предложен ответственному Участнику, чье предложение соответствует инструкциям запроса предложений и считается наиболее выгодным для Nathan.

Nathan может заключить контракт без обсуждения того с Участниками, в соответствии с руководством по федеральным закупкам 52.215-1.

Nathan намерен заключить контракт с ответственным Участником, чья заявка будет отображать наилучшее предложение для правительства США. «Наилучшее предложение» определяется как предложение, которое приводит к наиболее выгодному решению для правительства с учетом технических, стоимостных и других факторов. При оценке, технические факторы считаются более важными, чем факторы стоимости. Хотя критерии технической оценки важнее стоимости, чем ближе друг к другу баллы технической оценки различных предложений, тем более важным становится фактор стоимости. Таким образом, определяющим фактором при присуждении контракта, по мере сближения технических баллов, может стать предлагаемая оценка ценового предложения. Будет выбран Участник, предложивший наилучшее общее соотношение цены и качества. Любой недостаток реалистичности, разумности, неполноты или дисбаланса в цене может

учитываться при определении наилучшего предложения. Nathan может запросить дополнительные сертификаты, разъяснения и пояснения для определения наилучшего предложения.

## **VI. ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРА**

После публикации ЗП, Участники тендера должны подготовить официальное предложение для отправки контактному лицу/отделу Nathan, как указано в разделе IV (b) (1). Представленные предложения будут рассмотрены в соответствии с критериями оценки, определенными в разделе V выше, и оценены на предмет их соответствия требованиям, изложенным в данном ЗП. Наиболее подходящий Участник тендера будет отобран и официально уведомлен. Официальный контракт будет обсужден с выбранным Участником тендера, и в случае одобрения Участник тендера начнет работу над проектом.

## **VII. УСЛОВИЯ И ПОЛОЖЕНИЯ**

### **A. ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ ПОСЛЕ ИСТЕЧЕНИЯ КРАЙНЕГО СРОКА ПОДАЧИ ПРЕДЛОЖЕНИЙ**

Предложения, полученные после истечения крайнего срока подачи предложений, указанного на титульном листе данного ЗП, могут быть рассмотрены в случае отсутствия соответствующих предложений, поданных до истечения крайнего срока подачи предложений. Участники тендера будут нести ответственность за обеспечение того, что их предложения будут получены в соответствии с инструкциями, изложенными в настоящем документе. Предложения, представленные после истечения крайнего срока, будут рассматриваться, если причиной задержки является Nathan или ее сотрудники, или, если они находятся в интересах Nathan.

### **B. ИЗМЕНЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ЗАПРОС ПРЕДЛОЖЕНИЙ (ЗП)**

Nathan оставляет за собой право отменить Запрос Предложений или изменить его требования после уведомления Участников тендера.

### **C. ОТЗЫВ ПРЕДЛОЖЕНИЙ**

Предложения могут быть отозваны путем письменного уведомления по электронной почте в любое время до определения победителя. Предложения могут быть отозваны Участником тендера или уполномоченным представителем, если установлена личность представителя и представитель подписывает расписку об отзыве предложения до определения победителя.

### **D. ПРАВО НА ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ И ПРИНЯТИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

Данный Запрос Предложений представляет собой определение требований и приглашение для подачи предложений. Nathan оставляет за собой право финансировать/присудить контракт любому или ни одному из представленных предложений. Nathan не принимает на себя обязательства, явные или подразумеваемые, компенсировать Участникам тендера расходы, понесенные в процессе подготовки и представления их предложений.

Nathan может отклонить любое предложение, которое не отвечает требованиям. Соответствующим предложением считается предложение, которое отвечает всем условиям ЗП. Предложение должно быть полным, подписанным уполномоченным лицом, и представлено не позднее времени подачи предложения и даты, указанной на титульном листе данного ЗП. Nathan может сохранить за собой право допустить какие-либо незначительные расхождения в предложении.

Nathan оставляет за собой право присудить контракт на основании первоначальной оценки предложений без обсуждения. Nathan также оставляет за собой право провести окончательные переговоры с любыми соответствующими Участниками тендерами по всему или части предлагаемого круга задач.

#### **Е. СРОК ДЕЙСТВИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

Представленные предложения остаются открытыми для принятия в течение 60 дней с последней даты, указанной для приема предложений. Это включает в себя, но не ограничивается, ценообразование, условия и положения, уровень услуг и всю другую информацию. Если ваша организация получила контракт, вся сведения, указанные в данном ЗП и полученные во время переговорного процесса, являются договорными обязательствами.

#### **Ф. МИНИМАЛЬНЫЕ КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ ТЕНДЕРА**

Участники тендера, подающие предложения, должны (1) иметь официальную лицензию/регистрацию на осуществление такой деятельности в Кыргызской Республике, (2) быть в состоянии получить средства USAID и (3) не должны быть идентифицированы в качестве террористов. Кроме того, от Участника тендера может дополнительно потребоваться предоставление следующей информации:

- Документация для подтверждения лицензии (например, ИНН, свидетельство о регистрации и т.д.)
- Подтверждение адекватного управления и финансовых ресурсов для выполнения контракта
- Документы, подтверждающие историю деятельности, целостность и деловую этику
- Другие, по требованию.

#### **Г. ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Все материальное или нематериальное имущество, созданное или приобретенное в рамках данного контракта, будет считаться исключительной собственностью Nathan, ACDI/VOCA, и донора. Термин "имущество" включает в себя все данные и отчеты, связанные с этим обязательством.

### **VIII. ПРИЛОЖЕНИЯ**

Приложение А: Форма финансового предложения.

Приложение В: Лист представления технического предложения.

Приложение С: Информация о консультанте.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А. ФОРМА ФИНАНСОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

| No/<br># | Наименование  | Кол-во | Единица | Стоимость в<br>сомах | Всего в сомах | Объяснение<br>/Комментарии |
|----------|---|--------|---------|----------------------|---------------|----------------------------|
| <b>A</b> | <b>Labor / Труд</b>   |        |         |                      |               |                            |
| 1        |   |        |         |                      |               |                            |
| 2        |   |        |         |                      |               |                            |
| 3        | <b>Итого:</b>   |        |         |                      |               |                            |
| <b>B</b> | <b>Transportation cost / Транспортные расходы</b>                                   |        |         |                      |               |                            |
| 1        |   |        |         |                      |               |                            |
| 2        |   |        |         |                      |               |                            |
|          | <b>Итого:</b>   |        |         |                      |               |                            |
| <b>C</b> | <b>Supplies / принадлежности</b>  |        |         |                      |               |                            |
| 1        |   |        |         |                      |               |                            |
| 2        |   |        |         |                      |               |                            |
| <b>D</b> | <b>Any other activity related costs / Прочие расходы, связанные с деятельностью</b> |        |         |                      |               |                            |
| 1        |   |        |         |                      |               |                            |
| 2        |   |        |         |                      |               |                            |
|          | <b>Итого:</b>   |        |         |                      |               |                            |
|          | <b>Всего по бюджету:</b>  |        |         |                      |               |                            |

Only direct costs should be included in the budget and allocated appropriately;

Budget should include detailed explanations on the planned expense items applied.

Только прямые расходы должны включаться в бюджет и распределяться надлежащим образом;  
Бюджет должен включать подробные разъяснения по планируемым статьям расходов.

Подпись: .....

ФИО: .....

Дата: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

## ПРИЛОЖЕНИЕ В. ЛИСТ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

(Заполните данную форму всеми требуемыми данными и **представьте ее в качестве первой страницы вашего технического предложения, приложив документы, запрашиваемые выше**. Убедитесь, что ваше предложение одобрено в блоке для подписи ниже. Подпись и одобрение в данной форме подтверждают, что условия и положения данного ЗП превалируют над любыми приложениями. Если ваше предложение не одобрено, оно может быть отклонено.)

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| Дата технического предложения: |  |
| Номер Запрос Предложения:      | <b>OPS-BIS-4/4.28</b>  |
| Название Запрос Предложения:   | Местная краткосрочная техническая помощь (STTA):<br>Правительству Кыргызской Республики в разработке, реализации и мониторинге реформ, направленных на улучшение позиций Кыргызстана в рейтинге «Ведение бизнеса». |

Мы предлагаем предоставить товары/услуги, описанные в Круге задач, в соответствии с условиями и положениями, изложенными в Запросе предложений, указанном выше. Мы подтверждаем, что имеем право на участие в государственных закупках и соответствуем указанным критериям приемлемости.

Срок действия нашего предложения составляет 30 дней/недель/месяцев с даты и времени срока подачи.

### ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА/ТИП УЧРЕЖДЕНИЯ (ОТМЕТЬТЕ ВСЕ, ЧТО ПОДХОДИТ)

Участник тендера подтверждает, что он:

- Не принадлежит/не эксплуатируется США  Принадлежит/эксплуатируется государством

(При выборе «Не принадлежит/не эксплуатируется США», переходите к разделу «Подтверждение непричастности к терроризму»)

#### ИЛИ ТОЛЬКО ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ США:

- Некоммерческая организация  Коммерческая организация  
 Принадлежит/эксплуатируется государством  Крупный бизнес  
 Малый бизнес  Колледж или университет  
 Возглавляется женщиной  Малый и убыточный бизнес

### ПОДТВЕРЖДЕНИЕ НЕПРИЧАСТНОСТИ К ТЕРРОРИЗМУ

Участник тендера, в меру своей текущей осведомленности, не предоставлял в течение предыдущих 10 лет, и будет принимать все разумные меры для обеспечения того, что он не будет сознательно предоставлять материальную поддержку или ресурсы любому физическому или юридическому лицу, которое совершает, пытается совершить, содействует, способствует, или участвует в террористических актах, или совершил, пытался совершить, способствовал или участвовал в террористических актах.

Участник тендера также подтверждает, что он не встречается на 1) веб-сайте списка запрещенных лиц: [www.epls.gov](http://www.epls.gov) или 2) веб-сайте комитета по санкциям Совета безопасности Организации Объединенных Наций

(СБ ООН), созданного в соответствии с Резолюцией 1267 СБ ООН (1999) (“Комитет 1267”):  
<http://www.un.org/Docs/sc/committees/1267/consolist.shtml>.

Нижеподписавшееся лицо заявляет, что оно уполномочено подписывать от имени компании, указанной ниже, и налагать на компанию все условия и положения, изложенные в оригинальном документе ЗП, включая приложения ACDI/VOCA.

Подпись: \_\_\_\_\_ ФИО: \_\_\_\_\_

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

Уполномоченный от имени и по поручению: \_\_\_\_\_ (ДД/ММ/ГГ)

Компания: \_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_

№ DUNS: \_\_\_\_\_ Регистрационный номер компании



**ПРИЛОЖЕНИЕ С. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ**

|  |  |
|--|--|
| ФИО контактного лица/Лидера группы               |  |
| Legal Address/Юридический адрес                  |  |
| De facto address/Фактический адрес               |  |
| Year of foundation/Год основания                 |  |
| Companies profile/Профиль компании               |  |
| Status of VAT payer/Статус плательщика НДС       |  |
| INN number/ИНН номер:                            |  |
| Head of company (name)/Глава (директор) компании |  |
| Contact name/Контактное лицо                     |  |
| Telephone number/Телефонный номер                |  |
| E-mail address/Электронная почта                 |  |
| Website  |  |