

ЗАПРОС НА ПОЛУЧЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ (ЗПП)

ЗПП № RFP-ATA-014

**Техническая помощь в содействии реализации программы ускорения экспортно-ориентированного бизнеса для кыргызских продовольственных компаний на юге Кыргызстана**

Заказчик

Филиал Кемоникс Интернэйшнл Инк. в Кыргызской Республике

г. Бишкек, ул. Токтогула 125/1, офис 609, Кыргызская Республика,

Финансируется

Агентством США по международному развитию (USAID)

Финансируется в рамках:

Проекта “Агросоода”

Номер основного контракта: 7200AA18D00018 / 72011520F00004

**\*\*\*\*\* ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ**  **\*\*\*\*\***

“Кемоникс” придерживается принципов добропорядочности в процессе закупок и выбирает поставщиков на основании объективных критериев, как цена и технические преимущества. “Кемоникс” предполагает, что поставщики будут соблюдать Принципы деловой этики, с которыми можно ознакомиться по ссылке: [<https://www.chemonics.com/our-approach/standards-business-conduct/>.](https://www.chemonics.com/our-approach/standards-business-conduct/)

“Кемоникс” не приемлет мошенничество, тайный сговор между участниками, подделку предложений, взятки и откат плательщику части, уплаченной суммы, выплаченной ему от имени компании. Любая организация либо физическое лицо, нарушающее указанные принципы, лишается права участия в данном конкурсе и в будущем отстраняется от возможных конкурсов, а также возможно направление соответствующего уведомления в USAID и Управление генерального инспектора.

Сотрудникам и представителям “Кемоникс” строго запрещается требовать либо получать денежные средства, вознаграждения, комиссионные, льготы, подарки, ценности и компенсации от текущего либо потенциального поставщика взамен или в качестве поощрения за сделку. В случае уличения работников и представителей в совершении таких действий, их трудовые договоры подлежат расторжению, и соответствующее уведомление будет направлено в USAID и в Управление генерального инспектора.

Пакет предложений должен, кроме прочего, содержать следующее:

* Раскрытие любых близких, родственных либо финансовых связей с “Кемоникс” или работником проекта. Например, если участник является родственником работника проекта, то он должен указать это.
* Раскрытие любых родственных либо финансовых связей с другими участниками. Например, в случае, когда отец участника является владельцем компании, представляющей другое предложение, то участник обязан указать это.
* Подтверждение, что указанные в предложении цены установлены самостоятельно, без консультирования, извещения и согласования с другими участниками либо конкурентами в целях ограничения конкуренции.
* Подтверждение подлинности и достоверности информации, указанной в предложении, а также сопроводительных документов.
* Подтверждение ознакомления и согласия с запретами, установленными “Кемоникс” в отношении мошенничества, взяток и возврату плательщику части, уплаченной им от имени компании суммы.

По любым вопросам, связанных с представлением выше указанной информации, или с уведомлениями о возможных потенциальных нарушениях просим обращаться руководителю проекта Дэвиду Дайеру по электронному адресу [miskakov@KyrgyzAgroTrade.com](mailto:miskakov@KyrgyzAgroTrade.com). Так же информацию о возможных нарушениях можно также направить по ссылке [BusinessConduct@chemonics.com](mailto:BusinessConduct@chemonics.com) или по телефону / Skype 888.955.6881.

**СОДЕРЖАНИЕ**

Раздел I Инструкции для заявителей

I.1 Введение

I.2 Список необходимых мероприятий по ЗПП в хронологическом порядке

I.3 Требования к подаче предложений

I.4 Квалификационные требования к участникам

I.5 Источник финансирования, авторизованный географический код, а также источник и происхождение

I.6 Срок действия

I.7 Инструкции по подготовке предложения

I.8 Оценка и основание для присуждения

I.9 Переговоры

I.10 Условия суб-контракта

I.11 Страхование и услуги

I.12 Конфиденциальность

Раздел II Исходные сведения, объем работ, результаты и график результатов

II.1. Исходные сведения

II.2. Объем работ

II.3. Результаты

II.4. График предоставления результатов

Раздел III Суб-контракт с зафиксированной стоимостью (Условия и положения)

Приложение 1 Сопроводительное письмо к предложению

Приложение 2 Руководство по разработке финансового предложения и примерного бюджета

Приложение 3 Необходимые сертификаты

**Раздел I. Инструкции для участников**

* 1. Введение

“Кемоникс”, Заказчик, действующий от имени Агентства США по международному развитию (USAID) и проект Агросоода (ATA) в соответствии с Контрактом USAID за номером № 7200AA18D00018 / 72011520F00004, запрашивает предложения от компаний и организаций на участие в АТА для оказания технической помощи по разработке стратегического плана действий для партнеров АТА из частного сектора.

Проект USAID «Агросоода» (АТА) — это пятилетний проект, направленный на увеличение рабочих мест и доходов путем повышения эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственного бизнеса Кыргызской республики. АТА работает над содействием росту производства и расширению торговли со странами Ферганской долины. Деятельность проекта сосредоточена на создании более сильного бизнеса в Ошской, Жалал-Абадской и Баткенской областях и, в частности, нацелена на возможности повышения рыночной интеграции между Кыргызской Республикой и Узбекистаном.

В настоящее время экспортеры продовольствия Кыргызстана полагаются на традиционные рынки и продукты, упуская из виду потенциальные продукты и географические рынки. На протяжении десятилетий большая часть кыргызской пищевой продукции экспортировалась и продолжает экспортироваться в Российскую Федерацию и Казахстан. Возможности диверсификации остаются в значительной степени неисследованными, как с точки зрения новых продуктов, так и новых рынков. Экспорт кыргызских продуктов питания характеризуется низкой выживаемостью экспортных отношений, что ограничивает потенциал роста страны. Несмотря на существующие торговые связи с рынками, которые демонстрируют высокий рост и экспортный потенциал, такими как Турция, Ближний Восток, Европейский Союз и США, кыргызские экспортеры продуктов питания сталкиваются с трудностями при использовании этих возможностей.

Проблемы включают ограниченный доступ к текущей и соответствующей информации о рынке, неготовность компаний соответствовать международным требованиям и отсутствие деловых отношений на рынках. Это делает страну уязвимой к постоянству цен на сырьевые товары и экономическим колебаниям ее торговых партнеров.

Признавая необходимость повышения производительности и улучшения предложения, АТА также подчеркивает важность предоставления адресной поддержки кыргызским компаниям, продающих продовольственные продукты для расширения их присутствия на международном рынке посредством программы ускорения экспорта. Программа акселерации будет состоять из следующих 5 этапов.

Этап 1. Объявление конкурса на участие в Акселерационной программе (февраль 2024 года)

2 этап. Отбор заявок на участие в Акселерационной программе (март 2024 года)

3 этап. Проведение тренингов по экспортной акселерации (март - апрель 2024 года)

4 этап. Связь финалистов с потенциальными покупателями на целевых рынках (май - декабрь 2024 года)

5 этап. Мониторинг прогресса.

Участникам предлагается представить предложения в ответ на этот запрос предложений в соответствии с **Разделом I Инструкции для участников**, который не будет частью суб-контракта. Инструкции предоставляются для того, чтобы помочь заинтересованным организациям при подготовке их предложения. Заключение суб-контракта будет регулироваться Разделами II и III.

Настоящий ЗПП не обязывает “Кемоникс” заключать суб-контракт и не обязывает “Кемоникс” оплачивать какие-либо расходы, понесенные при подготовке и подаче предложений. Кроме того, Кемоникс оставляет за собой право отклонить любые предложения, если такие действия будут соответствовать интересам Кемоникс.

Если не указано иное, периоды, указанные в запросе предложений, должны быть последовательными календарными днями.

* 1. Список мероприятий по ЗПП в хронологическом порядке

В приведенном ниже графике указаны важные даты и сроки – всего процесса запроса предложений. Участники должны строго соблюдать эти сроки.

Публикация ЗПП - 23 января 2024

Крайний срок для предоставления письменных вопросов касательно ЗПП- 12 февраля 2024

Ответы / разъяснения на заданные вопросы предоставляются – 16 февраля 2024

Срок подачи предложения – 23 февраля 2024

Присуждение суб-контракта (ориентировочно) - 29 февраля 2024

Указанные выше даты могут быть изменены по усмотрению “Кемоникс”. Любые изменения будут опубликованы в поправке к настоящему ЗПП.

**Письменные вопросы и разъяснения.** Все вопросы или разъяснения относительно этого запроса предложений должны быть отправлены в письменной форме по адресу [grants@kyrgyzagrotrade.com](mailto:%20grants@kyrgyzagrotrade.com) не позже, чем **12:00 по местному времени 12 февраля 2024 года.** Вопросы и запросы о разъяснении, а также ответы на них будут разосланы всем получателям ЗПП, которые проявили интерес к этому ЗПП.

Только письменные ответы, предоставленные “Кемоникс”, будут считаться официальными и иметь значение в процессе запроса предложений и последующей оценке. Любая устная информация, полученная от сотрудников “Кемоникс” или любой другой организации, не должна рассматриваться как официальный ответ на какие-либо вопросы относительно этого запроса предложений

**Дата подачи предложения.** Все предложения должны быть получены к дате и времени и в соответствии с инструкциями, приведенными в **Раздел I.3** .

**Устные презентации.** Кемоникс оставляет за собой право пригласить избранных участников для презентации своего предложения для комитета по технической оценке. Это могут быть устные презентации предлагаемых мероприятий и подходы, предлагаемые участником. Организации-участники должны быть готовы провести презентации перед комитетом, по технической оценке, в офисе проекта ATA в течение 2 дней с момента получения уведомления.

**Присуждение суб-контракта (ориентировочно).** “Кемоникс” выберет предложение, которое предлагает наилучшую стоимость на основе критериев оценки, указанных в этом ЗПП.

* 1. Требования к подаче предложений

Участники должны подавать свои предложения «только в электронном виде».

Предложения по электронной почте должны быть направлены не позже **18:00 по местному времени, 23 февраля 2024** по следующему адресу:

Гульнара Пазылова

Менеджер по грантам и закупкам

[grants@kyrgyzagrotrade.com](mailto:grants@kyrgyzagrotrade.com)

Предложения, отправленные по факсу, рассматриваться не будут.

Участники несут ответственность за то, чтобы их предложения были получены в соответствии с инструкциями, изложенными в данном документе. Предложения, предоставленные после истечения срока, могут быть рассмотрены по усмотрению “Кемоникс”. Кемоникс не может гарантировать, что предоставленные после истечения срока предложения будут рассмотрены.

Отдельные технические и ценовые предложения должны быть отправлены по электронной почте не позднее времени и даты, указанных в пункте I.3. Предложения должны быть отправлены по адресу, указанному в I.3.

Участник должен отправить предложение в электронном виде - максимум с 3 вложениями (ограничение 5 МБ) на каждое электронное письмо, совместимое с MX Word, MS Excel, форматом для чтения или форматом Adobe Portable Document (PDF) в Microsoft XP. Участники не должны отправлять заархивированные файлы. Страницы, требующие подлинной подписи, должны быть отсканированы и отправлены в формате PDF в виде электронного приложения.

В технических предложениях не должны быть указаны стоимость и ценообразование, чтобы техническая оценка могла быть проведена исключительно на основе технических достоинств.

* 1. Квалификационные требования:

“Кемоникс” предполагает заключение суб-контракта с одной компанией/организацией или несколькими, зарегистрированными в Кыргызской Республики при условии, что они будут юридически зарегистрированы и признаны в соответствии с законодательством Кыргызской Республики и соответствуют всем применимым гражданским, налоговым и другим применимым нормам. Такая компания или организация может являться частной, некоммерческой организацией, организацией гражданского общества или университет.

Контракт будет заключен в форме суб-контракта с зафиксированной стоимостью (далее именуемый «суб-контракт». Выбранная компания/индивидуальное лицо должны соблюдать техническое задание и условия суб-контракта, которые включены в Раздел III настоящего документа.

Компании, организации или индивидуальные заявители, которые подают предложения в ответ на этот запрос предложений, должны соответствовать следующим требованиям:

1. Компании или организации, коммерческие или некоммерческие, должны быть юридически зарегистрированы в соответствии с законодательством Кыргызской Республики после заключения суб-контракта.
2. Организации, работающие как коммерческие компании или другие организации или предприятия (включая некоммерческие организации), в которых иностранные правительства или их агенты или агентства имеют контрольный пакет акций, не имеют права участвовать в качестве поставщиков товаров и услуг.
3. Компании, организации или индивидуальные лица должны находиться в Кыргызской Республике на момент подписания суб-контракта.

Участники могут подавать свои предложения как участник партнерства с другими компаниями или организациями. В таких случаях суб-контракта будет заключен с ведущей компанией в партнерстве. Ведущая компания несет ответственность за соблюдение всех условий суб-контракта и заключение всех договоренностей о партнерстве, включая, помимо прочего, распределение труда, выставление счетов и т. д. Для этих целей партнерству нет необходимости юридически быть зарегистрированным; однако различные организации должны быть привержены совместной работе по выполнению условий суб-контракта.

* 1. Источник финансирования, авторизованный географический код, а также источник и происхождение

Любой суб-контракт, связанный с этим ЗПП, будет финансироваться за счет средств USAID и будет регулироваться постановлениями правительства США и USAID.

Все товары и услуги, предлагаемые в ответ на этот запрос предложений или поставляемые в соответствии с заключенным соглашением, должны соответствовать требованиям Географического кода USAID 937 и 110 в соответствии с Кодексом федеральных правил США (CFR), 22 CFR §228, доступным по адресу:<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CFR-2012-title22-vol1/pdf/CFR-2012-title22-vol1-part228.pdf> .

Сотрудничающая страна: Кыргызская Республика.

Участники не могут предлагать или поставлять любые продукты, товары или сопутствующие услуги, которые производятся или собираются, отправляются, транспортируются при участии любой из следующих стран: Куба, Иран, Северная Корея, Сирия. Сопутствующие услуги включают в себя дополнительные услуги, относящиеся к любым / всем аспектам этой работы, выполняемой в соответствии с заключенным контрактом (включая транспорт, топливо, проживание, питание и услуги связи).

Любые товары, изготовленные такими производителями как Huawei Technology Company, ZTE Corporation, Hytera Communications Corporation, Hangzhou Hikvision Digital Technology Company, Dahua Technology Company, не могут быть приняты. Если предложения включают товары, изготовленные вышеуказанными организациями, пожалуйста, обратите внимание, что предложение будет считаться технически не отвечающими требованиям и исключено из конкурса

* 1. Срок действия

Предложения участников должны оставаться в силе в течение 60 календарных дней после крайнего срока подачи предложений.

* 1. Инструкции по подготовке предложения

Сопроводительное письмо

Участники должны использовать сопроводительное письмо, приведенное в Приложении 1 к настоящему Запросу предложений, которое подтверждает информацию об организации и согласие с действительностью этого предложения.

Техническое предложение

Техническое предложение должно состоять из следующих частей. Обратите внимание, что предложение должно соответствовать подробной информации, изложенной в Разделе II этого ЗПП, в котором содержится предыстория, излагается объем работ, описываются результаты и график результатов.

* Часть 1: Технический подход, методология и подробный план работы. Эта часть не должна превышать 3-х страниц.
* Часть 2: Менеджмент, ключевой персонал и штатное расписание. Эта часть не должна превышать 5 страниц. Резюме ключевого персонала могут быть включены в приложения к техническому предложению и не будут учитываться при ограничении количества страниц.

Участники должны предложить свой персонал на ключевые кадровые должности, необходимые для выполнения объема работ:

* Часть 3: Корпоративные возможности, опыт и прошлые результаты. Эта часть должна быть не более 7 страниц.

Часть 3 должна включать описание компании и организации с соответствующей ссылкой на главную и дочернюю компании. Участники должны включать детали, демонстрирующие их опыт и технические возможности в реализации технического подхода / методологии, а также подробный рабочий план.

Кроме того, участники должны включать 3 рекомендации по предыдущим результатам аналогичных работ (по контрактам или суб-контрактам), выполненных ранее, а также предоставить контактную информацию компании, для которых такие работы были выполнены. Контактная информация должна включать как минимум: имя контактного лица, название и адрес компании, для которой выполнялась работа, а также адрес электронной почты и номер телефона контактного лица. Кемоникс оставляет за собой право проверять дополнительные источники информации, не предоставленные участником.

Стоимость Предложения:

Предложение по стоимости используется для определения наиболее выгодных предложений и служит основой для переговоров перед заключением суб-контракта.

Стоимость присужденного суб-контракта будет фиксированной по принципу «все включено». Тем не менее, для цели предложения участники должны предоставить подробный бюджет с указанием основных позиций, а также описательную часть бюджета. Пожалуйста, обратитесь к Приложению 2 для получения подробных инструкций и примерной структуры линии расходов.

I.8 Оценка и основание для присуждения суб-контракта

В этом ЗПП будет использоваться метод компромисса для определения наилучшей стоимости, как указано в FAR 15.101-1. Это означает, что каждое предложение будет оцениваться по критериям оценки и подкритериям оценки, которые указаны в таблице ниже. “Кемоникс” присудит суб-контракт тому участнику, предложение которого будет представлять наибольшую ценность для “Кемоникс” и проекта ATA. “Кемоникс” может присудить контракт участнику с более высокой стоимостью, если будет установлено, что более высоко оцененное техническое предложение этого участника заслуживает покрытие дополнительных затрат / стоимости.

Стоимость не будет оценена баллами, но для целей общей оценки данного ЗПП факторы технической оценки, кроме стоимости, в совокупности считаются приблизительно равными факторам стоимости. Стоимость будет оцениваться в первую очередь на реалистичность и разумность. Если будет установлено, что баллы технических оценок примерно равны, решающим фактором станет стоимость.

При оценке предложений “Кемоникс” будет использовать следующие критерии и подкритерии оценки:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критерии оценки** | **Подкритерии оценки** | **Максимальное количество баллов** |
| Технический подход, методология и подробный рабочий план | Технические ноу-хау – Кемоникс оценит, объясняет ли предложение, понимает ли оно цели проекта, как указано в объеме работ, и отвечает ли оно целям проекта. | 10 баллов |
| Подход и методология – Кемоникс оценит, соответствуют ли предлагаемый программный подход, подробные мероприятия и предлагаемые сроки требованиям эффективного и результативного выполнения Объема работ? | 10 баллов |
| Знание сектора – Кемоникс оценит, демонстрирует ли предложение знания оферента, связанные с техническими секторами, требуемыми ТЗ? | 15 баллов |
| **Общее количество баллов - технический подход** | | **35 баллов** |
| Менеджмент, ключевой персонал и кадровый план | Квалификация персонала. Кемоникс оценит резюме предлагаемых членов команды и оценит, имеет ли предложение опыт и возможности для выполнения объема работ? | 15 балов |
| **Общее количество баллов – Менеджмент** | | **15 баллов** |
| Потенциал и возможности компании, опыт и прошлые достижения | История компании и опыт – Кемоникс оценит, соответствует ли опыт компании объему работ проекта? | 25 баллов |
| Кемоникс оценит прошлые результаты деятельности Претендентов, связавшись с тремя рекомендателями, которые могут указать прошлые результаты Претендента по проектам аналогичного размера и масштаба. | 10 баллов |
| **Общее количество баллов - возможности и потенциал компании** | | **35 баллов** |
| **Общее количество баллов** | | **100 баллов** |

I.9 Переговоры

Планируется, что суб-контракт будет заключен исключительно на основе полученных первоначальных предложений. Однако “Кемоникс” оставляет за собой право проводить обсуждения, переговоры и / или запрашивать разъяснения до заключения суб-контракта. Кроме того, “Кемоникс” оставляет за собой право проводить конкурентный диапазон и ограничивать количество участников, чтобы создать эффективную среду оценки среди предложений с самым высоким баллом. Участников, получивших наивысший баллы, по решению комитета, по технической оценке, могут попросить представить свои лучшие ценовые предложения или технические ответы в течение процесса конкуренции. По собственному усмотрению Кемоникс может попросить участников провести устные презентации. По необходимости, “Кемоникс” оставляет за собой право присуждать отдельные суб-контракты для каждого компонента или вообще не присуждать субконтракт.

I.10 Условия суб-контракта

Это только запрос предложений и никоим образом не обязывает “Кемоникс” заключать суб-контракт с кем-либо из заявителей. В случае переговоров по суб-контракту, любой итоговый субподряд будет регулироваться условиями и положениями, подробно описанными в Разделе III. “Кемоникс” будет использовать шаблон, показанный в разделе III, для завершения суб-контракта. Условия и положения не подлежат обсуждению. Отправляя предложение, участники подтверждают, что они понимают и соглашаются со всеми условиями и положениями, содержащимися в разделе III.

I.11 Страхование и услуги

В течение двух недель с момента подписания этого суб-контракта Участник предложения за свой счет (за исключением того, что DBA подлежит возмещению участнику предложения по стоимости), должен обеспечить и поддерживать в силе страхование всех своих операций в соответствии с диаграммами, перечисленными ниже. Страховые полисы должны быть в такой форме и выдаваться такой компанией или компаниями, которые могут считаться соответствующими и удовлетворительными для Кемоникс. По запросу Кемоникс Поставщик должен предоставить Кемоникс свидетельства о страховании от страховых компаний, в которых должны быть указаны даты вступления в силу полисов, лимиты обязательств по ним, а также положение о том, что указанное страхование не будет аннулировано, кроме как по истечении (30) дней письменного уведомления Кемоникс. Поставщик не должен отменять какие-либо страховые полисы, требуемые по настоящему Соглашению, до или после завершения работы без письменного согласия Кемоникс.

СТРАХОВАНИЕ (DBA) ЗАКОН ОБ ОБОРОННОЙ БАЗЕ

1. FAR 52.228-3 СТРАХОВАНИЕ КОМПЕНСАЦИИ РАБОЧИМ (ОСНОВНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЗАКОНА О ЗАЩИТЕ) (APR 1984) [Обновлено AAPD 05-05 - 02/12/04]

Субподрядчик должен (а) предоставить до начала выполнения работ по-настоящему Субконтракту такие компенсации рабочим или безопасность, как того требует Закон об оборонной базе (DBA) (42 USC 1651, et seq.), и (б) продолжать поддерживать ее до тех пор, пока работа не будет полностью завершена. Субподрядчик должен включить во все субподряды нижнего уровня, санкционированные “Кемоникс” в соответствии с настоящим Субконтрактом, к которым применяется Закон о оборонной базе, пункт, аналогичный этому пункту, обязывающий субподрядчиков нижнего уровня соблюдать это требование о соблюдении Закона о оборонной базе. Страхование DBA обеспечивает критическую защиту и ограничения ответственности. Субподрядчик должен предоставить “Кемоникс” подтверждение наличия страхового покрытия DBA по запросу. “Кемоникс” проверит покрытие, по крайней мере, для проектов в средах с высоким риском и для которых “Кемоникс” может обеспечивать безопасность.

1. КОМПЕНСАЦИЯ РАБОТНИКОВ согласно AIDAR 752.228-3 (ЗАКОН ОБ ОБОРОНЕ) [Обновлено AAPD 05-05 - 02/12/04] Как предписано в AIDAR 728.308, следующее дополнительное покрытие должно быть добавлено к пункту, указанному в FAR 52.228-3.

(b) (1) Субподрядчик соглашается обеспечить страхование DBA в соответствии с условиями контракта между USAID и страховой компанией DBA USAID, если Субподрядчик не имеет программы самострахования DBA, утвержденной Министерством труда США, или имеет утвержденный ретроспективный рейтинг. договор для DBA.

(b) (2) Если USAID или Субподрядчик добился отказа от покрытия DBA (см. AIDAR 728.305-70 (a)) для сотрудников Субподрядчика, которые не являются гражданами, не проживают или наняты в Соединенных Штатах, Субподрядчик соглашается предоставлять таким сотрудникам компенсационные льготы в соответствии с требованиями законодательства страны, в которой они работают, или законов страны происхождения сотрудника, в зависимости от того, что предлагает более высокие льготы.

(b) (3) Субподрядчик также соглашается включить во все субподряды нижнего уровня по настоящему Соглашению, к которым применяется администратор баз данных, пункт, аналогичный этому пункту, включая предложение, налагающее на всех субподрядчиков нижнего уровня, уполномоченных “Кемоникс”, аналогичное требование в отношении обеспечить компенсационное страхование иностранных рабочих и получить покрытие DBA в соответствии с контрактом USAID.

(b) (4) Подрядчики должны подать заявку на страховое покрытие непосредственно в компанию Starr Indemnity & Liability Company через ее агента, агентство Marsh McLennan (MMA), используя любой из следующих методов:

1. Сайт. Существует веб-сайт, на котором можно распечатать форму заявления в формате PDF и отправить ее или заполнить онлайн-заявку. Ссылка на веб-сайт: https://www.starr.com/Insurance/Casualty/Defense-Base-Act/USAID---Defense-Base-Act.

2. Электронная почта. Форму заявки можно отправить по электронной почте: USAID@marshmma.com.

3. Дополнительные контакты. Контакты компании Starr Indemnity & Liability Company и ее агента Marsh MMA доступны для получения рекомендаций и вопросов относительно необходимой формы заявки и требований к ее подаче:

- Тайлер Главати (Старр) tyler.hlawati@Starrcompanies.com Телефон: 646-227-6556

- Брайан Сесна (Старр) bryan.cessna@starrcompanies.com Телефон: 302-249-6780

- Майк Дауэр (Марш ММА) mike.dower@marshmma.com Телефон: 703-813-6513

- Дайан Проктор (Марш ММА) diane.proctor@marshmma.com Телефон: 703-813-6506

Инструкции по необходимой форме заявки и требованиям к ее подаче см. в AAPD 22-01. В соответствии с AIDAR 752.228-70, медицинская эвакуация является отдельным страховым требованием для выполнения за рубежом субподрядов, финансируемых USAID; Страхование в соответствии с Законом об оборонных базах не покрывает медицинскую эвакуацию. Затраты на страхование DBA допустимы и возмещаются как прямые затраты по настоящему Субподряду.

Перед началом работы поставщик должен предоставить Chemonics копию политики покрытия DBA, которая распространяется на каждого из его сотрудников.

1. AIDAR 752.228-7 СТРАХОВАНИЕ ЧАСТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ - В соответствии с пунктом настоящего Субконтракта, озаглавленным «Страхование ответственности перед третьими лицами» (AIDAR 752.228-07), если Субподрядчик или любой из его сотрудников, консультантов или их иждивенцев перевозят или вызывают перевезти (независимо от того, за счет Субподряда) частные автомобили в Сотрудничающую страну, или если кто-либо из них приобретает автомобиль в Сотрудничающей стране, Субподрядчик должен в течение периода действия настоящего Субподряда обеспечить, чтобы все такие автомобили во время такого владения в пределах Сотрудничающая страна будет застрахована оплаченным страховым полисом, выданным надежной компанией, обеспечивающим минимальное страховое покрытие в размере 10 000/20 000 долларов США за травмы, причиненные людям, и 5000 долларов США за материальный ущерб, или другие минимальные страховые покрытия, которые могут быть установлены осведомленным лицом. Директор миссии, выплачивается в долларах США или их эквиваленте в валюте Сотрудничающей страны. Плата за такое страхование не подлежит возмещению по настоящему Субдоговору.
2. (d) AIDAR 752.228-70 Услуги медицинской эвакуации (MEDEVAC) (июль 2007 г.) [Обновлено AAPD 06-01].

(1) Субподрядчик должен обеспечить покрытие услуг МЕДИЦИНСКОЙ ЭВАКЦИИ всем гражданам США, иностранцам, проживающим в США, а также сотрудникам, являющимся гражданами третьих стран, и их уполномоченным иждивенцам (далее «физические лица»), находящимся за границей по прямому контракту, финансируемому USAID. Chemonics возместит разумные, допустимые и распределяемые затраты на покрытие услуг МЕДИЦИНСКОЙ ЭВАКУАЦИИ, понесенные в рамках настоящего Субконтракта. Сотрудник по контрактам USAID через Chemonics определит разумность, допустимость и возможность распределения затрат на основе применимых принципов расчета затрат и в соответствии со стандартами учета затрат.

(2) Исключения: (i) Субподрядчик не обязан предоставлять страхование МЕДИЦИНСКОЙ ЭВАКЦИИ имеющим на это право сотрудникам и их иждивенцам с программой здравоохранения, которая включает достаточное покрытие МЕДИЦИНСКОЙ ЭВАКУАЦИИ, одобренное Chemonics. (ii) Директор миссии USAID через Chemonics может принять письменное решение об отказе от требования такого покрытия. Решение должно быть основано на выводах о том, что качество местных медицинских услуг или другие обстоятельства исключают необходимость такого страхования для имеющих на это право сотрудников и их иждивенцев, находящихся на работе.

(3) Если Субподрядчик уполномочен заключать субподряды более низкого уровня, он должен включить пункт, аналогичный настоящему пункту, во все субподряды более низкого уровня, которые требуют выполнения сотрудниками Субподрядчика.

e) В дополнение к вышеизложенным требованиям к страхованию Поставщик должен, как минимум, получить следующую страховку по форме и содержанию, удовлетворяющую Chemonics, которая покрывается стандартными фиксированными ставками, указанными в Разделе 3.

|  |  |
| --- | --- |
| ТИП | МИН. ЛИМИТ |
| (a) Закон об оборонной базе или эквивалентный для граждан, освобожденных от налогов, согласно FAR 52.228-3 и 52.228-4. Покрытие распространяется на ответственность работодателя за телесные повреждения, смерть и профессиональные заболевания. | По требованию DBA |
| (b) Полная общая ответственность за каждое происшествие, объединенный единый лимит за телесные повреждения и / или материальный ущерб. | $1,000,000  2 000 000 долл. США |
| (c) Комбинированный единый лимит ответственности за каждый случай | Согласно AIDAR 752.228-7 и  $1,000,000 |
| (d) Другое обязательное страхование - дополнительная страховка к пунктам (b) и (c) выше | 1,000,000-2,000,000 |

I. 12 Конфиденциальность

Отправляя свои предложения, участники должны понимать, что USAID НЕ является членом комиссии по оценке предоставленных предложений, и участник соглашается с тем, что любое несогласие по настоящему Соглашению должно быть предоставлено - в письменной форме с полными объяснениями - в “Кемоникс” для дальнейшего рассмотрения, поскольку USAID не будет рассматривать заявки о несогласии поданные кастельно субконтракта, финансируемым USAID. Кемоникс по своему усмотрению примет окончательное решение по заявкам о несогласии в отношении этого запроса.

**Раздел II Исходная информация, объем работ, результаты и график достижения результатов**

1. Исходные сведения

В настоящее время экспортеры продовольствия Кыргызстана полагаются на традиционные рынки и продукты, упуская из виду потенциальные продукты и географические рынки. На протяжении десятилетий большая часть кыргызской пищевой продукции экспортировалась и продолжает экспортироваться в Российскую Федерацию и Казахстан. Возможности диверсификации остаются в значительной степени неисследованными, как с точки зрения новых продуктов, так и новых рынков. Экспорт кыргызских продуктов питания характеризуется низкой выживаемостью экспортных отношений, что ограничивает потенциал роста страны. Несмотря на существующие торговые связи с рынками, которые демонстрируют высокий рост и экспортный потенциал, такими как Турция, Ближний Восток, Европейский Союз и США, кыргызские экспортеры продуктов питания сталкиваются с трудностями при использовании этих возможностей.

Проблемы включают ограниченный доступ к текущей и соответствующей информации о рынке, неготовность компаний соответствовать международным требованиям и отсутствие деловых отношений на рынках. Это делает страну уязвимой к постоянству цен на сырьевые товары и экономическим колебаниям ее торговых партнеров.

Признавая необходимость повышения производительности и улучшения предложения, АТА также подчеркивает важность предоставления адресной поддержки кыргызским компаниям, продающих продовольственные продукты для расширения их присутствия на международном рынке посредством программы ускорения экспорта. Программа акселерации будет состоять из следующих 5 этапов:

1 этап. Объявление конкурса на участие в Программе акселерации (февраль 2024 г)

2 этап. Отбор заявок на участие в Программе акселерации (март 2024 г)

3 этап. Проведение тренинга по экспортной акселерации (март-апрель 2024 г)

4 этап. Установление связи между финалистами и потенциальными покупателями на целевых рынках (май-декабрь 2024 г)

5 этап. Мониторинг прогресса

Ниже приведены ключевые показатели, которых должна достичь программа ускорения экспорта:

* Не менее 25 агропромышленных предприятий и предпринимателей получают техническую поддержку и наставничество со стороны опытных и профессиональных наставников.
* Не менее 5 агропромышленных предприятий и предпринимателей подписывают долгосрочные контракты на поставку с покупателями на экспортных рынках.

1. Объем работ

Целью данной программы акселерации является содействие устойчивому экспорту кыргызских продуктов питания на рынки Турции, Ближнего Востока, Узбекистана и Европейского Союза, а также предоставление агробизнесу возможности использовать рыночные возможности. АТА ожидает, что консультанты окажут помощь 25 выбранным кыргызским экспортерам продуктов питания, включая обучение, консультации и консультационные услуги по развитию. Консультанты будут выступать в качестве посредника и советника для успешных экспортных сделок и устойчивых отношений на международном рынке.

1 этап. Объявление конкурса на участие в Программе акселерации:

* Организовать информационную кампанию для привлечения участников из Ошской, Жалал-Абадской и Баткенской областей к подаче заявок на участие в программе акселерации.

2 этап. Отбор заявок на участие в Программе акселерации:

* В сотрудничестве с соответствующим персоналом АТА разработать критерии и выбрать агропредприятия, заинтересованные и способные выполнить подписанные контракты и реализовать рыночные возможности для продажи продуктов питания.

3 этап. Проведение тренинга по экспортной акселерации:

* Проанализировать портфолио участников и назначить подобранных тренеров, наставников и трекеров, которые будут консультировать участников по разработке их бизнес-моделей, бизнес-планов, задач и планов действий, которые определяют показатели (майлстоуны) с указанием сроков для мониторинга прогресса.
* Обучить участников, уделяя особое внимание наращиванию их потенциала для успешного выхода на экспортные рынки и поддержания долгосрочных продаж и рыночной доли. Программа должна включать обучение как минимум по следующим темам:
  + Анализ целевых рынков с учетом таких факторов, как размер рынка, потенциал роста, нормативно-правовая база, культурные аспекты, стандарты качества, необходимые сертификаты и другие.
  + Стратегии маркетинга продукции и выхода на рынок (примерами могут быть сегментация и таргетинг, разработка ценностного предложения, комплекс маркетинга, способы выхода на рынок, тестирование и адаптация рынка и т. д.). Обучение эффективному участию в международных выставках и навыкам ведения переговоров, а также разработке коммерческих предложений по продажам (необходимо предоставить шаблоны)
  + Обучение процедурам экспорта и импорта, международной логистике, типам экспортных контрактов, условиям оплаты и доставки, необходимой документации и соблюдению нормативных требований.
* Консультирование участников:
  + Консультирование участников по оптимизации производственных процессов для обеспечения международной конкурентоспособности.
  + Консультирование участников по стратегиям конкурентного ценообразования с учетом рыночных условий и ожиданий покупателей.
  + Предоставление рекомендации по усовершенствованию, инновациям и улучшениям продукции для удовлетворения требований и ожиданий покупателей, а также применимых стандартов качества и безопасности.
  + Оказание помощи участвующим агропредприятиям в разработке решений по упаковке, соответствующих международным стандартам и обеспечивающих безопасность продукции
  + Консультирование по эффективным каналам сбыта, логистике и управлению цепочками поставок для обеспечения экономически эффективной и своевременной доставки.
  + Предоставление экспертных знаний по процедурам таможенного оформления и документации для облегчения экспортных процессов.
  + Оказание помощи в разработке и реализации стратегий продвижения для повышения узнаваемости и присутствия на рынке кыргызской продукции.
  + Содействие в целевой деятельности для потенциальных покупателей (индивидуальные деловые электронные письма, контент, коммерческие предложения, прайс-лист продуктов, каталог и т. д.).

Stage 4. Установление связи между финалистами и потенциальными покупателями на целевых рынках

* Содействие в переговорах и заключению контрактов на поставку между участниками программы и покупателями.

Stage 5. Мониторинг прогресса

* Отслеживание участников для оценки их достижения и предоставление письменных отчетов о достигнутом прогрессе, включая такие показатели, как количество значений объема общего и экспортных продаж, количество представленных новых брендов, количество установленных новых связей, количество охваченных точек продаж и другие.
* Коллаборация с АТА для освещения мероприятий в рамках программы и достижений участников в социальных сетях и СМИ.

Сроки

Март-август 2024

**II.3. Ожидаемые результаты**

Победивший заявитель-участник должен предоставить Кемоникс следующие результаты в соответствии с графиком, изложенным в п. II.4 ниже.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Задания | Практические Результаты | Сроки выполнения | График оплаты |
| Результат I  Первоначальный отчет | Отчет должен содержать результаты мероприятий 1 и 2 этапов.   * Учебные материалы программы акселерации. * Список привлеченных бизнес-трекеров (наставников) | 11 марта 2024 | 20% |
| Результат II Среднесрочный отчет | Отчет должен содержать результаты 3 и 4 этапов   * Список не менее 25 экспортно-ориентированных компаний, участвующих в программе. * Прогресс каждой компании и дорожная карта развития бизнеса на экспорт с указанием сроков выполнения | 30 апреля 2024 | 40% |
| Результат III Заключительный отчет | Отчет должен содержать результаты всех этапов и включать прогресс каждой компании, количество значений общего объема и экспортных продаж, количество представленных новых брендов, количество установленных новых связей, количество привлеченных потенциальных покупателей и т. д   * Доступ как минимум к 5 новым экспортным рынкам. * Минимум 5 компаний вышли на новые рынки. * Подписано не менее 7 контрактов по экспорту. * Минимум 3 истории успеха и 1 видеоролик. | 26 июля 2024 | 40% |

**II.4.** График подготовки результатов

Победивший заявитель - участник должен предоставить результаты, описанные выше, в соответствии со следующим графиком достижения результатов:

|  |  |
| --- | --- |
| **Номер результата** | **Срок исполнения** |
| Результат I – первоначальный отчет | 11 марта 2024 |
| Результат II – среднесрочный отчет | 30 апреля 2024 |
| Результат III – заключительный отчет | 26 июля 2024 |

\* Порядковые номера и названия результатов полностью соответствуют к результатам описанные в II.3, выше:

Отчеты должны быть представлены на русском языке с **высококачественным переводом на английский язык**. Все затраты на перевод отчетов должны быть включены в общую фиксированную стоимость контракта.

Требования к квалифицированным экспертам/консультантам:

* Экспертиза/местная организация: Всестороннее понимание производственных бизнес-процессов и опыт подготовки малых и средних предприятий (МСП) к экспорту продукции.
* Опыт: Успешный опыт предоставления консультаций и проведения исследований, специально адаптированных для предприятий пищевой промышленности.
* Разработка программ обучения: Навыки разработки программ обучения для развития предприятий пищевой промышленности, с успешным опытом работы в этом качестве не менее 2 лет.
* Выход на международный рынок: успешный опыт предоставления технической поддержки и способствование выходу на экспортные рынки и продажам.
* Квалификация экспертной группы (для юридических лиц): Укажите соответствующий опыт и квалификацию экспертной группы, которая будет активно участвовать в выполнении поставленной задачи.
* Опыт работы с организациями по оказанию поддержки: Опыт работы с акселераторами, инкубаторами и международными донорскими организациями считается преимуществом и будет рассматриваться положительно.

Раздел III Суб-контракт с твердой фиксированной ценой (Условия и положения)

См. Прилагаемый документ «**Суб-контракт с зафиксированной стоимостью (условия и положения)** ”

Приложение 1 Сопроводительное письмо

[Участник: Вставьте дату]

Филиал “Кемоникс Интернэйшнл Инк” в К.Р.

город Бишкек, ул. Токтогула 125/1, офис 609

Кыргызская Республика,

Тема: ЗПП RFP-ATA-014

Тема:[Участник: Укажите название вашей организации] технические и ценовые предложения

Уважаемый/ая [Укажите имя контактного лица по запросу предложений]:

[Участник: Укажите название вашей организации] рад (а) предоставить свое предложение в отношении вышеупомянутого запроса на получение предложений. С этой целью мы рады предоставить информацию, представленную ниже:

Имя представителя организации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Название организации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Вид деятельности организации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Номер DUNS \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адрес

Телефон \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Факс

Эл. почта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

В соответствии с требованиями раздела I, I.7, мы подтверждаем, что наше предложение, включая предложение по стоимости, будет оставаться в силе в течение 60 календарных дней после истечения срока подачи предложения.

Мы также рады предоставить следующие приложения, содержащие информацию, запрошенную в ЗПП:

[Участники: каждый участник обязан четко изучить запрос предложений и его требования. Каждый участник несет ответственность за определение и включение всех необходимых приложений ]

1. Копия регистрации или включения в общественный реестр или эквивалентный документ из государственного учреждения, в котором зарегистрирована организация участника.
2. Копия налоговой регистрации компании или аналогичный документ.
3. Копия торговой лицензии или эквивалентного документа.
4. Свидетельство об ответственности.

С уважением,

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

Подпись

[Укажите имя представителя вашей организации]

[Укажите название вашей организации]

**Приложение 2**

**Руководство по созданию финансового предложения для субконтракта с фиксированной ценой**

Цель этого приложения - помочь участникам составить бюджет для своих предложений по стоимости. Поскольку субподряд будет финансироваться в рамках проекта, финансируемого правительством США, важно, чтобы бюджеты всех участников соответствовали этому стандартному формату. Таким образом, участникам настоятельно рекомендуется следовать этапам, описанным ниже.

Информация о стоимости ни при каких обстоятельствах не может быть включена в техническое предложение. В техническое предложение не может быть включена информация о стоимости или какие-либо цены, будь то результаты или позиции. Информация о стоимости должна отображаться только в предложении по стоимости.

Шаг 1. Разработайте техническое предложение. Участники должны изучить рынок предлагаемой деятельности и реалистично оценить, как они могут удовлетворить потребности, как описано в этом ЗПП, особенно в разделе II. Участники должны предоставить и описать эту оценку в своих технических предложениях.

Шаг 2: Определите основные затраты и расходы, связанные с каждым результатом. Участники должны рассмотреть наилучшую оценку затрат, связанных с каждым результатом, которая должна включать в себя затраты на рабочую силу и все нетрудовые затраты, например, другие прямые затраты, такие как дополнительные расходы, надбавки, поездки и транспорт и т. д.

Шаг 3. Разработайте бюджет для предложения по стоимости. Каждый участник должен создать бюджет, используя программу для работы с электронными таблицами, совместимую с MS Excel. Бюджетный период должен следовать за периодом технического предложения. Примерный бюджет показан на следующей странице. Все товары и услуги должны быть четко обозначены и должны включать общую предлагаемую цену. В подробном бюджете должны быть указаны основные позиции, в том числе, например:

1. Заработная плата
2. Косвенные затраты
3. Любые другие расходы, связанные с работой
4. Страхование DBA - см. Раздел I. 11

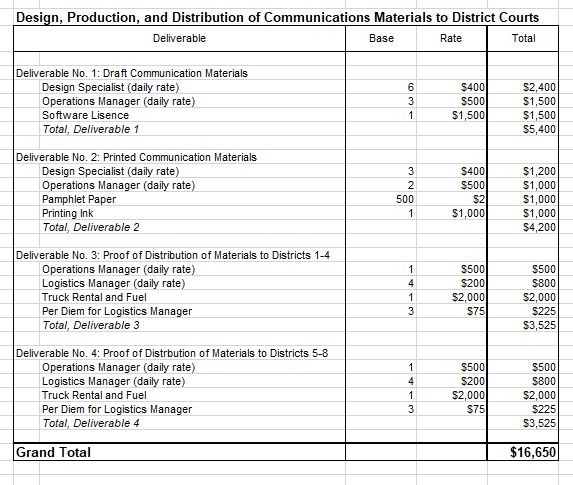
Вся информация о стоимости должна быть выражена в **кыргызских сомах**.

Шаг 4: Детально опишите статьи бюджета. Таблицы должны сопровождаться письменными примечаниями в MS Word, в которых объясняется каждая статья затрат и предположения, почему затраты закладываются в бюджет, а также насколько разумна сумма. Дополнительная информация должна быть предоставлена достаточно подробно, чтобы можно было провести полный анализ каждого элемента затрат или статьи затрат. “Кемоникс” оставляет за собой право запросить дополнительную информацию о стоимости, если у оценочной комиссии возникнут сомнения относительно разумности, реалистичности или полноты предлагаемой стоимости.

Если участник обычно применяет в бюджете косвенные затраты, например накладные расходы, дополнительные, общие и административные или другие затраты, участники предложения должны объяснить такие затраты и основу их применения в описательной части бюджета. Кемоникс оставляет за собой право запросить дополнительную информацию для обоснования косвенных затрат, включенных участником в бюджет.

**Образец бюджета**

Участники должны соответствующим образом пересмотреть статьи бюджета в соответствии с техническими и ценовыми требованиями настоящего ЗПП.



**Приложение 3 Необходимые сертификаты**

**Свидетельство об ответственности**

**1. Официальная информация о поставщике**

**Название Компании**: Полное Юридическое Название

**Адрес:** укажите адрес

**Номер DUNS:** Введите данные из Универсальной Системы Нумерации Данных (DUNS), присвоенную компании

2. **Уполномоченные участники**

Предложение может быть обсуждено с любым из следующих лиц. Эти лица уполномочены представлять Компанию при согласовании данного предложения в ответ на запрос ЗПП №.

Перечислите имена уполномоченных лиц имеющих право подписи

С этими лицами можно связаться в офисе компании:

Адрес

Телефон/факс

Адрес электронной почты

**3. Достаточные Финансовые Ресурсы**

Компания располагает достаточными финансовыми ресурсами для управления этим контрактом, как это установлено в нашей финансовой отчетности, прошедшей аудит (ИЛИ в перечне того, что еще могло быть представлено), представленной в рамках нашего ответа на это предложение.

Если заявитель выбран для получения суб-контракта в размере 30 000 долларов США или выше и не освобождается на основании Раздела 3(a) ниже, о любом субконтракте первого уровня организации может быть сообщено и обнародовано через FSRS.gov в соответствии с Законами о прозрачности 2006 и 2008 годов. Следовательно, в соответствии с FAR 52.240-10 и Частью 170 2CFR, если заявитель положительно подтвердит данные ниже в разделах 3.a и 3.b и отрицательно подтвердит данные в разделах 3.c и 3.d, в соответствии с правилами от заявителя потребуется предоставить Кемоникс отчетность с именами и общую сумму вознаграждения пяти наиболее высокооплачиваемых руководителей организации. Отправляя это предложение, заявитель соглашается соблюдать это требование, если оно применимо, и, если оно выбрано для субконтракта.

В соответствии с этими Актами и для определения применимых требований к отчетности компания удостоверяет следующее:

а) Составил ли валовой доход вашей компании со всех источников выше 300 000 долларов США за предыдущий налоговый год?

Да  Нет

б) В течении предыдущего завершенного финансового года получил ли ваш бизнес или организация (юридическое лицо, которому принадлежит номер DUNS) (1) 80 или более процентов своих годовых валовых доходов по федеральным контрактам, субподрядам, займам, грантам, субгрантам и/или соглашениям о сотрудничестве; и (2) 25 000 000 долларов США или более в виде ежегодных валовых доходов от федеральных контрактов, субподрядов, займов, грантов, субгрантов и/или соглашений о сотрудничестве США:

Да  Нет

c) Является ли открытым доступ к информации о контрактах руководителей вашего бизнеса или организации (юридического лица, которому принадлежит предоставленный им номер DUNS) посредством периодических отчетов, представляемых в соответствии с разделом 13(a) или 15(d) Закона о ценных бумагах 1934 года (15 U.S.C. 78m(a), 78o(d)) или разделом 6104 Налогового кодекса 1986 года? (FFATA § 2(b)(1)):

Да  Нет

d) Является ли регистрация вашего бизнеса или организации активной в Системе Управления контрактами (www.SAM.gov )?

Да  Нет

**4. Соблюдение требований**

Вставьте название компании способна соответствовать предлагаемому графику выполнения работ с учетом всех существующих деловых обязательств, как коммерческих, так и правительственных.

**5. Соблюдение требований по отчетности о результатах работы, порядочность и деловая этика**

Вставьте наименование компании (Инструкции: Заявитель должен предоставить информацию следующего характера. Текст может включать описание добропорядочного опыта организации): “Как это показано в заявлениях и сертификациях, у компании нет обвинений кастельно честности или в сомнительной деловой этики. Наша добросовестность может быть подтверждена предоставленными нами рекомендациями кастельно предыдущих работ и услуг схожие в содержащемся Техническом предложении".

**6. Организация, Опыт, Бухгалтерский учет и Операционный контроль, а также Технические навыки**

(Инструкции: Заявитель должен объяснить свою организационную систему управления субконтрактом, а также тип учетной и контрольной процедуры, которые они должны учитывать в рассматриваемом типе субконтракта.)

**7. Оборудование, здания и сооружения**

(Инструкции: Заявитель должен указать, есть ли у него необходимые средства и оборудование для выполнения контракта с конкретными деталями, соответствующими условиям субконтракта.)

**8. Право на получение субконтракта**

(Инструкции: Заявитель должен указать, имеют ли он квалификацию и право на получение субконтракта в соответствии с применимыми законами и нормативными актами, и подтвердить, что он или компания не включены ни в один из списков, который ведет правительство США, касательно организаций, отстраненных, или чья деятельность приостановлена или она исключена из списка организаций, которые имеют право на получение государственных наград и финансирования США. Участник должен указать, выполняли ли он работу аналогичного характера в рамках аналогичных механизмов для USAID. )

**9. Закупки товаров**

(Инструкции: Если у Заявителя нет возможностей для закупок товаров - удалите этот раздел. Если Заявитель может производить закупку сам, то он должен указать свою квалификацию, необходимую для соблюдения предлагаемых требований к субконтракту.)

**10. Аудитор**

(Инструкции: Заявитель должен указать имя, адрес, телефон своих аудиторов – будь то государственное аудиторское агентство, такое как DCAA, или независимый сертифицированный аудитор CPA.)

**11. Приемлемость условий Контракта**

(Инструкции: Заявитель должен заявить о своем согласии с предлагаемыми условиями контракта.)

**12. Трудовые отпускные, праздничные дни и больничные**

(Инструкции: Заявитель должен объяснить, возмещает ли он отпускные дни, праздничные дни и отпуск по болезни за счет корпоративных косвенных затрат (например, накладные расходы или дополнительные расходы) или за счет прямых затрат. Если Заявитель возмещает отпуск, праздничные дни или отпуск по болезни за счет корпоративных косвенных затрат, он должен указать в этом разделе количество рабочих дней в календарном году, которое он обычно выставляет в контрактах для учета дней отпуска, праздничных дней и отпуска по болезни, которые не будут оплачиваться непосредственно по контракту, поскольку эта стоимость возмещается на основании косвенных затрат организации.)

**13. Организация компании**

(Инструкции: Заявитель должен объяснить, как их компания организована на корпоративном уровне и на уровне практической реализации, например, организована ли организация на региональном или техническом уровне.)

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

Имя: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*Один из уполномоченных лиц, перечисленных в разделе 2 выше и имеющий право подписи, должен подписать*

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

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

**Ключевая Индивидуальная Сертификация Правонарушения касательно наркотиков, и незаконный оборот наркотиков**

Настоящим я подтверждаю, что в течение последних десяти лет:

1. Я не был осужден за нарушение или сговор с целью нарушения какого-либо закона или постановления Соединенных Штатов или какой-либо страны, касающегося наркотических или психотропных средств или других контролируемых веществ.

2. Я не являюсь и никогда не был незаконным торговцем каким-либо наркотическим средством или веществом.

3. Я не являюсь и никогда не был осведомленным посредником, подстрекателем, заговорщиком или участником сговора с другими лицами в незаконном обороте любого такого наркотика или вещества.

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

Имя:

Должность/позиция:

Организация:

Адрес:

Дата рождения:

УВЕДОМЛЕНИЕ:

1. Вам необходимо подписать этот Сертификат в соответствии с положениями части 140 22 CFR, Запрещающий Оказание Помощи Наркоторговцам. Эти правила были изданы Государственным департаментом и требуют, чтобы некоторые ключевые сотрудники организаций подписали эту Сертификацию.

2. Если вы предоставляете ложную информацию и сертификацию, вы подвергнетесь уголовному преследованию по законам США в соответствии с законом 18 U.S.C. 1001.

**Форма самосертификации статуса размера бизнеса субподрядчика**

**Номер:** [введите запрос или номер контракта финансирующего агентства]

**Название проекта:** [введите полное название проекта]

**Основной код NAICS**: [введите код [NAICS](https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table_2017.pdf), который наилучшим образом описывает работу, выполняемую по субконтракту. т.е.: для предоставления технической помощи используйте 541990 или для предоставления консультационных услуг по вопросам управления используйте 541611. Для HHE используйте 484210, а для ГИС - 541360. Коды NAICS, наиболее часто используемые в Кемоникс, - 541611, 541618, 541620, 541990]

**Название компании**: Полное юридическое название

**Адрес:** Адрес улицы

**Город, Область, Почтовый индекс**: Город, Почтовый индекс страны

**Номер DUNS:** [введите здесь номер из Универсальной системы нумерации данных (DUNS). Субподрядчики должны иметь DUNS, если только они не освобождены, как часть получения субконтракта с Кемоникс]

**Контактное лицо**: Имя, Должность

**Контактный телефон**: (555) 555-5555

**Тип предприятия**

Если у вас возникли трудности с определением статуса размера бизнеса, пожалуйста, обратитесь к веб-сайту SBA (www.sba.gov/size ) или обратитесь в свой местный офис SBA.

Малый бизнес  Крупный Бизнес  Некоммерческая / Образовательная организация  Правительство  Бизнес не зарегистрированный в США

Если “Малый бизнес” отмечен выше, и, если это применимо, пожалуйста, укажите любые дополнительные обозначения малого бизнеса, под которые подпадает компания. Возможно, вы захотите ознакомиться с определениями для следующих категорий в Федеральном положении о закупках 19.7 или 52.219-8 (www.acquisition.gov/far /) для определения применимости.

Малый бизнес, находящийся в неблагоприятном положении  8(а)

HUB-Зона  Малый Бизнес, управляемый женщиной

Бизнес, принадлежащий ветерану  Принадлежащий Ветерану с инвалидностью

Корпорация коренных жителей Аляски  Бизнес, управляемый индейским племенем

Подписью ниже я настоящим подтверждаю, что тип бизнеса и обозначение, указанные выше, являются верными и точными на дату заполнения этого документа, и я также понимаю, что в соответствии с 15 U.S.C. 645(d) любое лицо, которое неверно представляет статус размера бизнеса, должно (1) быть наказано штрафом, тюремным заключением или и тем, и другим; (2) подлежит привлечению к административным взысканиям; и (3) не имеет права участвовать в программах, проводимых в соответствии с Законом о Малом Бизнесе.

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

Подпись и должность (обязательно) Дата

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* ТОЛЬКО ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЕМОНИКС\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

Статус HUBЗона был проверен в Системе [System for Award Management database](https://www.sam.gov/portal/SAM/?portal:componentId=9615a076-c195-44d7-9bf4-ff1d3d101e6c&interactionstate=JBPNS_rO0ABXc0ABBfanNmQnJpZGdlVmlld0lkAAAAAQATL2pzZi9uYXZpZ2F0aW9uLmpzcAAHX19FT0ZfXw**&portal:type=action#1) или Dynamic Small Business Database Search по состоянию на /\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /, проведенного: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ дата

Имя

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН ОБ ОТЧЕТНОСТИ И ПРОЗРАЧНОСТИ В ОБЛАСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ (FFATA) ВОПРОСНИК И СЕРТИФИКАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО СУБКОНТРАКТУ**

Основной контракт

Вставить Название Основного Контракта

Вставить Номер Основного Контракта/Номер Заказа на выполнение задачи

Данные субподрядчика

Введите Имя Субподрядчика

Введите адрес субподрядчика 1

Введите адрес субподрядчика 2

Укажите город субподрядчика, Штат субподрядчика в США или Провинцию/другое

Введите почтовый индекс субподрядчика, Введите страну субподрядчика

Номер субконтракта: ВСТАВЬТЕ НОМЕР СУБКОНТРАКТА

Дата начала: УКАЖИТЕ ДАТУ НАЧАЛА СУБКОНТРАКТА

Стоимость субподряда: ВСТАВИТЬ СУММУ СУБПОДРЯДА

А. Составил ли валовой доход вашей компании со всех источников выше 300 000 долларов США за предыдущий налоговый год?

Да  Нет

B. Если “Нет”, пожалуйста, предоставьте нижеприведенную информацию и ответьте на оставшиеся вопросы.

(i) Номер DUNS субподрядчика: Укажите номер DUNS

ii) В течении предыдущего завершенного финансового года получил ли ваш бизнес или организация (юридическое лицо, которому принадлежит номер DUNS) (1) 80 или более процентов своих годовых валовых доходов по федеральным контрактам, субподрядам, займам, грантам, субгрантам и/или соглашениям о сотрудничестве; и (2) 25 000 000 долларов США или более в виде ежегодных валовых доходов от федеральных контрактов, субподрядов, займов, грантов, субгрантов и/или соглашений о сотрудничестве США:

Да  Нет

c) Является ли открытым доступ к информации о контрактах руководителей вашего бизнеса или организации (юридического лица, которому принадлежит предоставленный им номер DUNS) посредством периодических отчетов, представляемых в соответствии с разделом 13(a) или 15(d) Закона о ценных бумагах 1934 года (15 U.S.C. 78m(a), 78o(d)) или разделом 6104 Налогового кодекса 1986 года?:

Да  Нет

Есть ли учетная запись вашего бизнеса или организации в Системе Управления контрактами (www.SAM.gov )?

Да  Нет

v) Если вы указали “Да” для пункта (ii) и “нет” для пунктов (iii) и (iv) выше, укажите имена и общую сумму компенсаций\* для ваших пяти наиболее высокооплачиваемых руководителей\*\* за предыдущий завершенный финансовый год.

1. Имя:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сумма:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Имя:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сумма:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. Имя:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сумма:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. Имя:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сумма:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Имя:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сумма:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подписью ниже я настоящим подтверждаю, что информация, представленная выше, является достоверной и точной на дату оформления этого документа, и я также понимаю, что для информации, представленной в пункте (v) выше, требуется ежегодная сертификация.

Подпись и должность (обязательно) Дата

\* “Общая компенсация” означает денежную и безналичную стоимость в долларах, полученную руководителем в течение предыдущего финансового года, и включает следующее (для получения дополнительной информации см. 17 CFR 229.402(c)(2)):

(1) Заработная плата и премиальные.

(2) Присуждение акций, опционов на акции и прав на повышение стоимости акций. Используйте сумму в долларах, признанную для целей составления финансовой отчетности в отношении финансового года в соответствии с Кодификацией стандартов бухгалтерского учета Совета по стандартам финансовой отчетности (FASB ASC) 718, Компенсация Запасов.

(3) Доходы за услуги в рамках планов стимулирования, не связанных с долевым участием. Это не включает планы по улучшению здоровья, госпитализации или возмещения расходов на медицинское обслуживание, которые не являются дискриминационными в пользу руководителей и доступны, как правило, для всех наемных работников.

(4) Изменение размера пенсии. Это изменение приведенной стоимости пенсионных планов с установленными выплатами и актуарных пенсионных планов.

(5) Сверх рыночная прибыль от отложенной компенсации, которая не облагается налогом.

(6) Другая компенсация, если совокупная стоимость всех таких других компенсаций (например, выходное пособие, выплаты при увольнении, стоимость страхования жизни, выплаченная от имени сотрудника, привилегии или имущество) для руководителя превышает 10 000 долларов США.

\*\* ”Исполнительное лицо” означает должностные лица, управляющие партнеры или любые другие сотрудники, занимающие руководящие должности.