|  |  |
| --- | --- |
| **------- правительство** | **СОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ РЕСПУБЛИКА ВЬЕТНАМ Независимость - Свобода - Счастье ---------------** |
| No 63/2014/ND-CP | *Ханой, 26 июня 2014 г.* |

*Источник:* [*https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Dau-tu/Nghi-dinh-63-2014-ND-CP-huong-dan-Luat-Dau-thau-ve-lua-chon-nha-thau-237481.aspx*](https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Dau-tu/Nghi-dinh-63-2014-ND-CP-huong-dan-Luat-Dau-thau-ve-lua-chon-nha-thau-237481.aspx)

**ДЕКРЕТ**

ПОДРОБНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ О РЕАЛИЗАЦИИ РЯДА СТАТЕЙ ЗАКОНА О ТОРГАХ ПО ВЫБОРУ ПОДРЯДЧИКА

*В соответствии с Законом об организации правительства от 25 декабря 2001 года;*

*В соответствии с Законом о торгах No 43/2013/QH13 от 26 ноября 2013 года;*

*По просьбе Министра планирования и инвестиций,*

*Правительство обнародовало Постановление, подробно описывающее осуществление ряда статей Закона о торгах по выбору подрядчиков,*

**Глава I**

**ОБЩИЕ ПРАВИЛА**

**Раздел 1: СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ КОРРЕКТИРОВКИ**

**Статья 1. Объем корректировки**

1. В настоящем Указе подробно описывается реализация ряда статей Закона о торгах по выбору подрядчиков для реализации конкурсных пакетов в рамках корректировки, указанной в пунктах 1 и 2 статьи 1 Закона о торгах.

2. Выбор подрядчиков в нефтегазовом секторе, указанных в пункте 4 статьи 1 Закона о торгах, распространяется на проекты инвестиций в разработку, указанные в пунктах a, b и c пункта 1 статьи 1 Закона о торгах, за исключением выбора контракторов, непосредственно связанных с разведкой и разведкой, Разработка и эксплуатация нефти и газа.

3. В случае наличия международных договоров или международных соглашений, предусматривающих применение процедур отбора подрядчиков, они должны соответствовать пунктам 3 и 4 статьи 3 Закона о торгах. Процедуры представления, оценки и утверждения должны соответствовать положениям настоящего Декрета.

4. В случае, если международные договоры, международные договоры не содержат положений о применении процедур отбора подрядчиков, отбор подрядчиков должен соответствовать положениям Закона о торгах и настоящего Указа.

**Раздел 2: ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В ТОРГАХ**

**Статья 2. Обеспечение конкуренции в торгах**

1. Участники торгов, участвующие в предквалификационном отборе, должны соответствовать положениям пункта 1 и пункта 2 статьи 6 Закона о торгах.

2. Участники торгов, участвующие в многофункциональных тендерных пакетах, должны быть юридически и финансово независимы от подрядчиков, составляющих технико-экономические обоснования, составляющих технические проектные досье, составляющих досье на проектирование строительных чертежей для таких закупок, если только эти работы не являются частью совместных закупок.

3. Консалтинговые подрядчики могут участвовать в предоставлении одной или нескольких консультационных услуг по одному и тому же проекту или закупке, включая: составление предварительных отчетов технико-экономического обоснования, составление отчетов технико-экономического обоснования, составление досье на техническое проектирование, составление досье на проектирование строительных чертежей, консультирование по надзору.

4. Подрядчики оцениваются юридически независимо и финансово независимо от других подрядчиков; с консалтинговыми подрядчиками; с инвестором и адвокатом, указанным в пунктах 1, 2 и 3 статьи 6 Закона о торгах, при выполнении следующих условий:

a) не принадлежащие к одному и тому же учреждению или организации, непосредственно управляющей непроизводственным подразделением;

b) Подрядчики с инвесторами и адвокаты, не имеющие акций или капитала, внесли более 30% друг друга;

c) Подрядчики, не имеющие акций или капитала, внесли более 20% друг друга при участии в одном и том же тендерном пакете для ограниченных торгов;

d) подрядчик, участвующий в торгах с подрядчиком, консультирующим по такому тендерному пакету, не имеет акций или капитала, внесенных друг другом; не делиться и не вносить более 20% организации или отдельного лица, кроме каждой стороны.

5. В случае для государственных экономических групп, если продукция и услуги по конкурсному пакету являются основными производственно-хозяйственными направлениями группы и продукцией одной компании, а также вкладом другого общества в группу, группа или ее дочерние общества допускаются к участию в процессе выбора контрагентов друг друга. В случае, если продукция и услуги тендерного пакета являются продукцией одной компании, в то же время вход другой компании в группу и является уникальным на рынке, соблюдайте предписания премьер-министра.

**Раздел 3: СТИМУЛЫ ПРИ ВЫБОРЕ ПОДРЯДЧИКА**

**Статья 3. Принципы стимулирования**

1. В случае, если после расчета стимулов, если предложения и досье предложений ранжированы поровну, приоритет отдается подрядчикам, которые предлагают более высокие внутренние расходы или нанимают больше местных работников (рассчитывается по величине заработной платы и выплаченной заработной платы).

2. В случае, если участники торгов имеют право на более чем один вид поощрения, при расчете стимулов они пользуются только одним видом наивысшего поощрения, как это предусмотрено тендерными досье и досье запроса.

3. Для смешанных тендерных пакетов расчет стимулов основывается на всех предложениях подрядчиков в части консалтинга, поставки товаров, строительства и монтажа. Подрядчики имеют право на льготы при предложении внутренних затрат (консультационные услуги, товары, строительные расходы) в размере 25% или более от стоимости работ по тендерному пакету.

**Статья 4. Стимулы для международных торгов**

1. Для тендерных пакетов, предоставляющих консультационные услуги:

а) В случае применения метода наименьшей цены, подрядчик, не подлежащий стимулированию, должен добавить сумму, равную 7,5% от цены предложения, после исправления ошибок или исправлений, вычитая значение дисконта (если таковое имеется) из цены предложения после исправления ошибок или исправлений, вычесть стоимость дисконта (если таковая имеется) этого подрядчика для сравнения и оценки;

b) в случае применения метода фиксированной цены или метода, основанного на технических условиях, подрядчик, имеющий право на стимулирование, должен добавить 7,5% от технического балла подрядчика к техническому пункту этого подрядчика для сравнения и ранжирования;

c) В случае применения комбинированного метода техники и цены подрядчику, подлежащему стимулированию, добавляется 7,5% от совокупного балла подрядчика к совокупной точке этого подрядчика для сравнения и ранжирования.

2. Для закупок, оказывающих неконсультационные, строительно-монтажные услуги:

а) В случае применения метода наименьшей цены, подрядчик, не подлежащий стимулированию, должен добавить сумму, равную 7,5% от цены предложения, после исправления ошибок или исправлений, вычитая значение дисконта (если таковое имеется) из цены предложения после исправления ошибок или исправлений, вычесть стоимость дисконта (если таковая имеется) этого подрядчика для сравнения и оценки;

b) В случае применения метода оценки подрядчик, не подлежащий стимулированию, должен добавить сумму, равную 7,5% от цены предложения, после исправления ошибок или исправлений, вычитая величину дисконта (если таковая имеется) из оценки этого подрядчика для сравнения, рейтинги;

c) В случае применения комбинированного метода техники и цены подрядчику, подлежащему стимулированию, добавляется 7,5% от совокупного балла подрядчика к совокупной точке этого подрядчика для сравнения и ранжирования.

3. При закупке товаров преференциальный режим для товаров внутреннего пользования должен соответствовать статье 5 настоящего Указа.

**Статья 5. Стимулы для отечественных товаров**

1. Товары имеют право на льготный режим только тогда, когда подрядчик может доказать, что товар имеет внутренние производственные затраты, составляющие 25% и более от цены товара. Процент внутренних производственных затрат на товары рассчитывается по следующей формуле:

D (%) = G\*/G (%)

В нем:

- G\*: внутренние производственные затраты, рассчитанные по запрашиваемой цене товара в заявке, предлагаемому досье за вычетом налоговой стоимости и затратам на импорт, включая сборы и сборы;

- G: Запрашиваемая цена товара в тендерном досье, предлагаемое досье минус налоговая стоимость;

D: Это процент внутренних производственных затрат на товары. D ³ 25%, такие товары имеют право на льготный режим, установленный пунктом 2 настоящей статьи.

2. Как рассчитать стимулы:

a) В случае применения метода наименьшей цены товары, не подлежащие стимулированию, должны добавить сумму, равную 7,5% от цены предложения, после исправления ошибок или исправлений, вычитая дисконтированную стоимость (если таковая имеется) таких товаров в цену предложения после коррекции, введение в заблуждение, за вычетом дисконтной стоимости (если таковая имеется) подрядчика для сравнения и оценки;

b) В случае применения метода оценки товары, не подлежащие преференциальному режиму, должны добавить сумму, равную 7,5% от цены предложения, после исправления ошибок или исправлений, вычитания дисконтированной стоимости (если таковая имеется) таких товаров и оценки подрядчика для сравнения, рейтинги;

в) В случае применения метода сочетания технологии и цены товары, подлежащие преференциальному режиму, добавляются к совокупным баллам по следующей формуле:

Балл предложения = 0,075 x (цена льготных товаров / цена пакета предложений) x совокупный балл

В котором: Цена преференциального товара - это цена предложения после исправления ошибок, исправления отклонений, за вычетом дисконтной стоимости (если таковая имеется) товаров, подлежащих преференциальному режиму.

**Статья 6. Стимулы для внутренних торгов**

1. При закупке товаров преференциальный режим для товаров внутреннего пользования должен соответствовать статье 5 настоящего Указа.

2. Конкурсные досье и досье предложений контрагентов с общим количеством женщин или инвалидов войны или инвалидов в размере 25% и более и имеющих трудовой договор минимум на 03 месяца; подрядчики, являющиеся малыми предприятиями, на которые распространяются преференциальные режимы, предусмотренные пунктом 3 статьи 14 Закона о торгах, имеют более высокий рейтинг, чем тендерные досье и досье предложений подрядчиков, не подлежащих преференциальному режиму в случае тендерных досье, Предложения подрядчиков оцениваются одинаково.

3. На строительно-монтажные комплексы с ценой предложения не более 05 млрд донгов допускаются подрядчики, являющиеся предприятиями малого и микроуровня, в соответствии с законом о предприятиях, участвующих в торгах.

4. В случае, если после преференциального режима торги и досье предложений ранжированы поровну, более высокий рейтинговый приоритет отдается исполнителю в местности, где реализуется конкурсный пакет.

**Раздел 4: ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ И РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ; СТОИМОСТЬ; ВЕДЕНИЕ УЧЕТА ПРИ ВЫБОРЕ ПОДРЯДЧИКА**

**Статья 7. Предоставление и публикация информации о ставках**

1. Ответственность за предоставление информации:

a) Министерства, ведомства министерского уровня, связанные с правительством учреждения, другие центральные учреждения, народные комитеты провинциального уровня и компетентные лица предоставляют информацию, указанную в пункте 1 статьи 8 Закона о торгах, о национальной системе сети торгов или в тендерную газету;

b) Министерства, ведомства министерского уровня, связанные с правительством учреждения, другие учреждения центрального уровня и народные комитеты провинциального уровня предоставляют информацию, указанную в пункте 1 статьи 8 Закона о торгах, национальной сети торгов;

c) Адвокат по заявкам предоставляет информацию, указанную в пункте 1 статьи 8 Закона о торгах, национальной системе сети торгов;

d) Адвокат по заявкам предоставляет информацию, указанную в пунктах b, c, d и dd пункта 1 статьи 8 Закона о торгах, а также информацию, связанную с изменением времени закрытия торгов (если таковая имеется), в национальную систему сети торгов или в газету о торгах;

dd) Подрядчик предоставляет и обновляет информацию о своей компетентности и опыте в базе данных подрядчика по национальной сети торгов, как это предписано пунктом d пункта 1 статьи 5 и пунктом k пункта 1 статьи 8 Закона о торгах;

e) Учебные заведения, лекторы, участвующие в торгах, эксперты, имеющие сертификаты практики торгов, предоставляют Министерству планирования и инвестиций информацию, связанную с подготовкой, обучением и практикой своей тендерной деятельности, для размещения в национальной тендерной сети в соответствии с пунктом K пункта 1 статьи 8 Закона о борьбе с торговлей. ставка.

2. Ответственность за размещение информации:

а) Министерство планирования и инвестиций отвечает за размещение информации о торгах;

b) Достоверная информация в установленном порядке размещается в национальной системе торгов и в тендерной газете. При обнаружении недостоверной информации Министерство планирования и инвестиций несет ответственность за уведомление о национальной системе тендерной сети, выставлении газет на торги поставщикам информации для ознакомления, редактирования и заполнения для публикации.

3. Информация о выборе подрядчиков в режиме онлайн самостоятельно размещается адвокатом по заявкам в национальной системе тендерной сети, но должна быть действительной в порядке, установленном пунктом 2 пункта "б" настоящей статьи.

4. По проектам и тендерным пакетам, включенным в перечень государственных секретов, разглашение сведений должно соответствовать положениям закона о гарантировании государственных секретов.

5. Поощрять предоставление и размещение информации о торгах в национальной сети торгов, тендерных газетах и других средствах массовой информации для конкурсных пакетов, не входящих в сферу действия Закона о торгах.

**Статья 8. Сроки, порядок предоставления и размещения информации о торгах**

1. В случае самостоятельного размещения информации в национальной системе тендерной сети:

a) Субъекты, ответственные за предоставление информации в соответствии с пунктом 1 статьи 7 настоящего Указа, регистрируются для участия в национальной сети торгов, как это предусмотрено в статье 87 настоящего Указа, и самостоятельно загружают информацию в национальную систему торгов под руководством Министерства планирования и инвестиций;

b) Для получения информации, указанной в пунктах b и c пункта 1 статьи 8 Закона о торгах, адвокат по заявкам выдает заинтересованные досье, досье по предварительному приглашению, досье на торги, досье запроса в соответствии со сроком, указанным в уведомлении о приглашении представить интересующие досье, уведомление о предквалификационном приглашении, уведомлении о приглашении к участию в торгах, уведомлении о предложении, но гарантированном в течение как минимум 03 рабочих дней, с первого дня этой информации, размещенной в национальной системе сети торгов;

c) Для информации, указанной в пунктах a, dd, g и h пункта 1 статьи 8 Закона о торгах, организации, ответственные за размещение информации, должны обеспечить время самостоятельного размещения информации не позднее 07 рабочих дней со дня выдачи документа.

2. В случае предоставления информации в конкурсную газету:

а) Для информации, указанной в пункте b и пункте c пункта 1 статьи 8 Закона о торгах, срок приема информации в торгах газетами составляет не менее 05 рабочих дней до предполагаемой даты выдачи досье приглашения на проценты, досье приглашения на предквалификационные, тендерные досье, запрошенный файл. Эта информация опубликована в период 01 в газете «Торги»;

b) Для информации, указанной в пунктах d, dd и g пункта 1 статьи 8 Закона о торгах, срок получения информации газетами для торгов составляет не позднее 07 рабочих дней со дня выдачи документа. Эта информация опубликована в период 01 в газете «Торги».

3. В течение 02 рабочих дней после самостоятельного опубликования организациями информации, указанной в пунктах b, c, d, dd и g пункта 1 статьи 8 Закона о торгах на национальной конкурсной сети, конкурсная газета публикует 01 период в конкурсной газете.

4. В течение 02 рабочих дней после получения тендерной газетой информации, указанной в пунктах b, c, d, dd и g пункта 1 статьи 8 Закона о торгах, тендерная газета публикует ее в национальной сети торгов и в тендерной газете. Для информации, указанной в пункте b и пункте c пункта 1 статьи 8 Закона о торгах, адвокаты по заявкам выдают досье приглашения на интерес, досье приглашения на предквалификационный отбор, тендерные досье, досье запроса в соответствии со сроком, указанным в уведомлении о приглашении представить досье, представляющие интерес, уведомление о предквалификационном приглашении, уведомлении о приглашении к участию в торгах, уведомлении о предложении, но гарантировано не менее 03 рабочих дней, с первого дня эта информация размещается в национальной системе сети торгов или в тендерной газете.

5. Предоставление и размещение информации для онлайн-торгов должно соответствовать пункту 2 статьи 88 настоящего Указа.

**Статья 9. Стоимость в процессе выбора подрядчиков**

1. Исходя из размера и характера тендерного пакета, инвестор должен определить цену продажи набора тендерных досье и досье запроса (включая налоги) для внутренних торгов, но максимум 2 000 000 донгов для досье торгов и 1 000 000 донгов для досье заявок; для международных торгов - цена продажи в соответствии с международной практикой торгов.

2. Расходы на составление и оценку досье приглашения на интерес и досье приглашения на предквалификацию:

a) Стоимость составления досье приглашения для заинтересованных и предквалификационных приглашений рассчитывается как 0,05% от цены пакета предложений, но не менее 1 000 000 донгов и максимум 30 000 000 донгов;

b) Стоимость оценки досье приглашения на проценты и досье предквалификационного приглашения рассчитывается как 0,03% от цены пакета предложений, но не менее 1 000 000 донгов и максимум 30 000 000 донгов.

3. Расходы на составление и оценку конкурсных досье и досье требований:

a) Стоимость составления тендерных досье и досье заявок рассчитывается как 0,1% от цены пакета предложений, но не менее 1 000 000 донгов и максимум 50 000 000 донгов;

b) Стоимость оценочных досье и досье на торги рассчитывается как 0,05% от цены пакета предложений, но не менее 1 000 000 донгов и максимум 50 000 000 донгов.

4. Расходы на оценку интересующих досье, предквалификационных досье, заявок и досье предложений:

a) Стоимость оценки процентных досье и предквалификационных досье рассчитывается как 0,05% от цены предложения, но не менее 1 000 000 донгов и максимум 30 000 000 донгов;

b) Стоимость оценки заявок и предложений рассчитывается как 0,1% от цены предложения, но не менее 1 000 000 донгов и максимум 50 000 000 донгов.

5. Стоимость оценки результата выбора подрядчика, в том числе, если подрядчик не может быть выбран, рассчитывается как 0,05% от цены тендерного пакета, но не менее 1 000 000 донгов и максимум 50 000 000 донгов.

6. Для проведения торгов пакеты с аналогичным содержанием, принадлежащие одному и тому же проекту, закупочная смета, конкурсные пакеты должны реорганизовать выбор подрядчиков, расходы: Составление и оценка досье приглашения на проценты, досье приглашения на предквалификационный отбор; составление и оценка тендерных досье и досье по запросам исчисляются максимум до 50% расходов, указанных в пунктах 2 и 3 настоящей статьи. В случае реорганизации выбора подрядчика требуется рассчитать и дополнить стоимость отбора подрядчиков по проекту и закупочной смете в соответствии с реальностью закупок.

7. Расходы, указанные в пунктах 2, 3, 4, 5 и 6 настоящей статьи, применяются к случаю непосредственного осуществления инвестором или адвокатом торгов. В случае найма консультанта по торгам для выполнения работ, указанных в пунктах 2, 3, 4, 5 и 6 настоящей статьи, определение затрат основывается на содержании и объеме работ, продолжительности выполнения, опыте работы консультанта и других факторах.

8. Стоимость для Консультативного совета по урегулированию рекомендации подрядчика по результатам выбора подрядчика составляет 0,02% от цены предложения предлагаемого подрядчика, но не менее 1 000 000 донгов и максимум 50 000 000 донгов.

9. Расходы на размещение информации о торгах, стоимость участия в национальной системе тендерной сети и использование доходов в процессе отбора подрядчиков должны соответствовать указаниям Министерства планирования и инвестиций и Министерства финансов.

**Статья 10. Ведение учета при выборе подрядчика**

1. Все досье, связанные с процессом выбора подрядчика, хранятся не менее 03 лет после заключения договора, за исключением досье, указанных в пунктах 2, 3 и 4 настоящей статьи.

2. Досье предложений о финансировании контрагентов о непроходимости этапа технической оценки возвращаются подрядчику в течение следующих сроков:

а) Для тендерных пакетов, оказывающих консультационные услуги: в течение 10 дней со дня подписания договора с выбранным подрядчиком;

б) Для тендерных пакетов, оказывающих неконсультационные услуги, закупки товаров, строительно-монтажных работ, смесь применяется метод однофазных двух досье мешков: при этом возврат или оформление тендерных гарантий подрядчика не выбирается.

В случае, если в течение срока, указанного в пунктах а и b настоящего пункта, подрядчик не получает досье предложения о своих финансах, адвокат по заявкам рассматривает и принимает решение об аннулировании досье финансового предложения, но должен обеспечить, чтобы информация в досье финансового предложения подрядчика не разглашалась.

3. В случае отмены предложений соответствующие досье хранятся в течение 12 месяцев со дня вынесения решений об отмене предложений.

4. Расчетные досье, заполненные досье и документы, относящиеся к победителю тендерного пакета, хранятся в соответствии с законом об архивировании.

**Глава II Положение в области прав человека**

**ОБШИРНЫЙ ПРОЦЕСС ТОРГОВ, ОГРАНИЧЕННЫЙ ЗАКУПКОЙ НЕКОНСУЛЬТАТИВНЫХ УСЛУГ, ЗАКУПКОЙ ТОВАРОВ, СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫМ ПРОЦЕССОМ, СМЕШЕНИЕМ В ОДНОЭТАПНОМ ПОРЯДКЕ**

**ПУНКТ 1: ОДНОЭТАПНЫЙ МЕТОД МЕШОК ЗАПИСЕЙ**

**Статья 11. Детальный процесс**

1. Подготовка к выбору подрядчиков, в том числе:

a) Составление тендерных досье;

б) оценивает и утверждает тендерные досье.

2. Организации по подбору подрядчиков, в том числе:

а) торги;

б) выпуск, изменение и уточнение досье на проведение торгов;

c) подготовка, подача, получение, управление, изменение и отзыв предложений;

d) Открытые ставки.

3. Оценка заявок, в том числе:

а) проверять и оценивать обоснованность заявок;

б) детально оценить заявку;

c) Рейтинг подрядчика.

4. Ведение переговоров по контрактам.

5. Представлять, оценивать, утверждать и публиковать результаты отбора подрядчиков.

6. Заполнение и подписание договоров.

**Статья 12. Делать ставки**

1. Основания для составления тендерных досье:

а) Решение об утверждении проекта или Инвестиционный сертификат на проект, решение об утверждении сметы закупок для регулярных закупок и сопутствующие документы. Для тендерного пакета, который необходимо реализовать до принятия решения об утверждении проекта, на основании решения руководителя инвестора или руководителя подразделения, которому поручено подготовить проект в случае, если инвестор не был идентифицирован;

б) утверждается план отбора подрядчиков;

в) документы по проектированию, прилагаемые к утвержденной смете строительно-монтажных закупок; требования к характеристикам и спецификациям на товары (при наличии);

d) положения закона о торгах и положения соответствующих законов; международные договоры и соглашения (если таковые имеются) по проектам с использованием официальной помощи в целях развития и льготных займов;

dd) Политика государства в отношении налогов, сборов и стимулов при выборе подрядчиков и других соответствующих нормативных актов.

2. Тендерные досье должны предусматривать стандарты оценки заявок, в том числе стандарты оценки потенциала и опыта; стандарты технической оценки; определить самую низкую цену (для применения метода наименьшей цены); стандарты оценки оценки (для применения метода оценки). Тендерное досье не может быть указано ни при каких условиях ограничения участия подрядчика или в пользу одного или нескольких подрядчиков, вызывающих неравную конкуренцию.

3. Критериями оценки заявок на закупку товаров являются:

а) Стандарты оценки компетентности и опыта

Использовать критерии достижения и неразвитости стандартов оценки компетентности и опыта, которые должны предусматривать минимальный уровень требований к оценке, который должен быть достигнут для каждого контента по мощности и опыту подрядчика. В частности, следующее:

- Опыт реализации аналогичных тендерных пакетов; опыт работы в основных производственных и коммерческих секторах, связанных с осуществлением закупок;

- производственный и производственный потенциал, технические средства, профессиональная квалификация персонала, связанная с осуществлением закупок;

- Финансовые возможности: Общие активы, общие обязательства, краткосрочные активы, краткосрочный долг, выручка, прибыль, стоимость незавершенного контракта и другие необходимые показатели для оценки финансовых возможностей подрядчика.

Определение конкретного уровня требований к каждому стандарту, указанному в настоящем пункте, должно основываться на требованиях каждого конкретного тендерного пакета. Подрядчик, оцененный для достижения всего содержания, упомянутого в настоящем пункте, отвечает требованиям потенциала и опыта.

b) Стандарты технической оценки

Используйте критерии достижения, неудачи или метод оценки по шкале 100 или 1000 для разработки технического стандарта оценки, который должен оговаривать минимальный балл и максимальный балл для каждого общего стандарта, подробные стандарты при использовании метода оценки. Разработка стандартов технической оценки основывается на факторах способности соответствовать требованиям количества, качества, срока поставки, транспортировки, монтажа, гарантии, репутации подрядчика за счет выполнения предыдущих аналогичных контрактов и других требований, заявленных в тендерном досье. На основе каждого конкретного пакета торгов при составлении тендерных досье критерии должны быть конкретизированы в качестве основы для технической оценки, включая:

- характеристики и спецификации товаров, стандарты производства, производственные стандарты и технологии;

- обоснованность и экономическая эффективность технических решений и мероприятий по организации поставки и монтажа товаров;

- уровень соответствия требованиям гарантии и технического обслуживания;

- географическая и экологическая адаптивность;

- Воздействие на окружающую среду и решения;

Возможность предоставления финансирования (при необходимости);

- факторы, влияющие на коммерческие условия, сроки внедрения и подготовку кадров в области трансфера технологий;

- Ход поставок товаров;

- репутация подрядчика за счет выполнения аналогичных контрактов ранее;

Другие необходимые элементы.

c) Определение самой низкой цены (для применения метода наименьшей цены):

- Определение цены предложения;

- Исправление ошибок;

- Коррекция отклонений;

- Вычесть значение скидки (при наличии);

Конвертировать цену предложения в единую валюту (при наличии);

- Определить стоимость оферты (при наличии);

Сравните ставки, чтобы определить самую низкую цену.

d) Критерии определения оценки (в случае применения метода оценки):

Формула определения рейтинга:

G & ± ∆G + ∆D

В нем:

- G = (цена предложения ± значение коррекции ошибок ± значение ложной коррекции) - значение дисконта (при наличии);

- ∆G - это стоимость элементов, отнесенных к одному помещению на весь жизненный цикл использования товаров, в том числе:

+ Эксплуатационные и эксплуатационные расходы;

Процентные расходы (при наличии);

+ Прогресс;

+ Качество (производительность, емкость);

+ Происхождение;

Другие факторы (если таковые имеются).

∆D - это ценность, которая должна быть добавлена к тем, кто не имеет права на стимулы, как это предписано в пункте b пункта 2 статьи 5 настоящего Указа.

4. Критериями оценки заявок на строительно-монтажные пакеты являются:

а) Стандарты оценки компетентности и опыта

Использовать критерии достижения и неразвитости стандартов оценки компетентности и опыта, которые должны предусматривать минимальный уровень требований к оценке, который должен быть достигнут для каждого контента по мощности и опыту подрядчика. В частности, следующее:

- Опыт реализации аналогичных тендерных пакетов по масштабам, техническому характеру, географическим, геологическим и полевым условиям (при наличии); опыт работы в основных производственных и коммерческих секторах, связанных с осуществлением закупок;

- Технический потенциал: количество и квалификация ключевых профессиональных сотрудников, технических работников, непосредственно осуществляющих закупки, и количество имеющейся строительной техники, способность мобилизовать строительную технику для осуществления закупок;

- Финансовые возможности: Совокупные активы, совокупные обязательства, краткосрочные активы, краткосрочный долг, выручка, прибыль, стоимость незавершенного контракта и другие необходимые показатели для оценки финансовых возможностей подрядчика;

Определение конкретного уровня требований к каждому стандарту, указанному в настоящем пункте, должно основываться на требованиях каждого тендерного пакета. Подрядчик, оцененный для достижения всего содержания, упомянутого в настоящем пункте, отвечает требованиям потенциала и опыта.

b) Стандарты технической оценки

Используйте критерии достижения, неудачи или метод оценки по шкале 100 или 1000 для разработки технического стандарта оценки, который должен оговаривать минимальный балл и максимальный балл для каждого общего стандарта, подробные стандарты при использовании метода оценки. Разработка стандартов технической оценки основывается на содержании способности соответствовать требованиям проектного досье, прогнозе тендера, репутации подрядчика за счет выполнения предыдущих аналогичных контрактов и других требованиях, изложенных в тендерном досье. На основе каждого конкретного пакета торгов при составлении тендерных досье критерии должны быть конкретизированы в качестве основы для технической оценки, включая:

- обоснованность и целесообразность технических решений и мероприятий по организации строительства в соответствии с предложением о ходе строительства;

За исключением случаев, когда в силу характера тендерного пакета тендерное досье требует от подрядчика соблюдения строительных мер, указанных в тендерном досье, в тендерном досье необходимо предусмотреть, что подрядчику предлагается строительная мера, отличная от строительной меры, указанной в тендерном досье.

- Ход строительства;

- Меры по обеспечению качества;

- обеспечение гигиены окружающей среды и других условий, таких как предотвращение пожаров, пожаротушение и охрана труда;

- уровень соответствия требованиям гарантии и технического обслуживания;

- репутация подрядчика за счет выполнения аналогичных контрактов ранее;

Другие необходимые элементы.

в) определение самой низкой цены (в случае применения метода наименьшей цены) в соответствии с пунктом 3 пункта с настоящей статьи;

d) Критерии определения оценки (в случае применения метода оценки)

Формула определения рейтинга:

G = G ± ∆g + ∆D

В нем:

- G = (цена предложения ± значение коррекции ошибок ± значение ложной коррекции) - значение дисконта (при наличии);

- ∆G - это стоимость элементов, приписываемых одному помещению за весь жизненный цикл использования здания, в том числе:

+ Эксплуатационные и эксплуатационные расходы;

Процентные расходы (при наличии);

+ Прогресс;

+ Качество;

Другие факторы (если таковые имеются).

- ∆D - это ценность, которая должна быть добавлена к субъектам, не имеющим права на стимулы, как это предписано в пункте b пункта 2 статьи 4 настоящего Указа.

5. Для неконсультативных и смешанных тендерных пакетов

Исходя из размера и характера закупки и положений пунктов 2, 3 и 4 настоящей статьи для определения стандартов оценки компетентности и опыта; стандарты технической оценки; соответственно определить самую низкую цену (для случая применения метода наименьшей цены) или критерии определения цены оценки (для случая применения метода оценки).

6. Не использовать комбинированный метод технической и ценовой оценки для тендерных пакетов с применением метода отбора подрядчиков на одном этапе одного пакета досье.

7. В тендерных досье не могут быть указаны требования к конкретным товарным знакам и происхождению товаров. В случае невозможности подробно описать товар в соответствии с техническими характеристиками, технологическим дизайном, технологическими стандартами, товарный знак или каталог конкретного продукта должен быть указан для справки и иллюстрации технических требований к товару, но должен сопровождаться фразой «или эквивалент» после знака, При этом требуется указать содержание эквивалента такого товара с точки зрения технических характеристик, особенностей использования, технологических стандартов и другого содержания (при наличии) для облегчения подрядчику в процессе подготовки предложений. Требовать от подрядчика представить лицензию производителя или разрешение на продажу или свидетельство о партнерстве только в том случае, если товар является специфическим и сложным, что должно быть связано с ответственностью производителя за предоставление послепродажного обслуживания, такого как гарантия, техническое обслуживание, ремонт, поставка запасных частей и расходных материалов.

8. Положение о работодателях:

a) Для международных торгов при составлении досье на торги должны быть предписаны для домашних работодателей на рабочие места, которые домашние работники выполняют и способны предоставить, особенно обычные работники. Иностранные работники могут быть наняты только в том случае, если домашняя прислуга не отвечает требованиям. Подрядчикам, которые не соблюдают правила использования рабочей силы при выполнении контрактов, в зависимости от степени нарушений, будет запрещено участвовать в тендерной деятельности во Вьетнаме, как это предусмотрено пунктом 4 статьи 122 настоящего Указа;

б) Для тендерных пакетов, требующих большого количества общего труда, тендерное досье должно требовать от подрядчика предложить план использования местных работников, где реализуется проект или тендерный пакет;

в) инвестор несет ответственность перед законом за соблюдение пункта а настоящего пункта в процессе внесения заявок, оценки предложений, утверждения результатов отбора подрядчика, подписания и исполнения контрактов;

г) Предложение подрядчика, не соответствующее требованиям конкурсного досье на заказчика, указанное в пункте а настоящего пункта, дисквалифицируется.

**Статья 13. Оценка и утверждение тендерных досье**

1. Досье торгов должно быть оценено в соответствии со статьей 105 настоящего Указа до утверждения.

2. Утверждение досье торгов должно быть составлено в письменной форме и на основании разрешительных материалов и отчетов об оценке досье торгов.

**Статья 14. Организация по подбору подрядчиков**

1. Торги:

Адвокат по заявкам должен разместить уведомление о проведении торгов в соответствии с пунктом d пункта 1 статьи 7 и пунктом b пункта 1 или пунктом 2 статьи 8 настоящего Указа.

2. Издавать, изменять и уточнять тендерные досье:

а) Тендерные досье выдаются подрядчикам, участвующим в обширных торгах, или подрядчикам, указанным в коротком списке. Для подрядчиков совместного предприятия только один член совместного предприятия обязан приобрести или получить тендерную документацию, в том числе в случаях, когда совместное предприятие еще не было сформировано при покупке или получении тендерной документации;

b) в случае внесения изменений в тендерное досье после выдачи закупающая организация должна направить решение о поправках, прилагаемое к содержанию поправок к тендерным досье, подрядчикам, которые приобрели или получили тендерные досье;

c) В случае необходимости уточнения тендерного досье подрядчик должен направить письменное заявление адвокату не менее чем за 03 рабочих дня (для внутренних торгов), за 05 рабочих дней (для международных торгов) до даты закрытия заявки для рассмотрения и обработки. Уточнение досье торгов осуществляется адвокатом по заявкам в одной или нескольких из следующих форм:

- направить четкий документ подрядчикам, которые приобрели или получили тендерные досье;

- В случае необходимости организовывать предтендерные конференции для обсуждения содержания тендерных досье, которые подрядчики не знают. Содержание биржи должно быть зафиксировано в протоколе и составлено в письменной форме для уточнения тендерного досье, направленного подрядчикам, которые приобрели или получили тендерные досье;

- содержание разъяснений тендерных досье не должно противоречить содержанию утвержденных тендерных досье, в случае, если после уточнения тендерного досье, ведущего к пересмотру тендерных досье, изменение тендерных досье должно соответствовать положениям пункта b настоящего пункта;

г) Решения о внесении изменений и документы, разъясняющие тендерные досье, являются частью тендерных досье.

3. Подготовка, подача, получение, управление, изменение и отзыв предложений:

а) подрядчик несет ответственность за подготовку и представление предложений в соответствии с требованиями тендерных досье;

b) адвокат по заявкам получает заявки, поданные в соответствии с режимом управления секретным досье, и управляет ими до тех пор, пока не будут обнародованы результаты выбора подрядчика; во всех случаях неразглашения информации в одной заявке другому подрядчику, за исключением информации, обнародованной при вскрытии тендера. Заявки, поданные адвокату после закрытия заявки, не будут вскрыты, признаны недействительными и дисквалифицированы. Любые документы, представленные подрядчиком после закрытия торгов для внесения изменений или дополнений в представленные предложения, являются недействительными, за исключением документов, представленных подрядчиком для уточнения предложения по просьбе адвоката или разъяснительных документов, дополнительно доказать обоснованность, компетентность и опыт подрядчика;

c) При желании изменить или отозвать представленную заявку подрядчик должен направить письменное заявление адвокату по заявкам. Адвокат по заявкам утверждает изменение или отзыв заявки подрядчика только в том случае, если он получает письменное заявление до момента закрытия торгов;

d) Адвокат по заявкам должен получить предложения всех участников торгов, представивших заявки, до момента закрытия торгов, в том числе, если участники торгов еще не приобрели или не получили тендерные досье непосредственно от адвокатов по заявкам. В случае, если тендерное досье не было приобретено, подрядчик должен выплатить адвокату по заявке сумму, равную продажной цене тендерного досье, до получения тендерного досье.

4. Открытая ставка:

a) Открытие предложения должно быть обнародовано и должно начаться в течение 01 часа с момента закрытия предложения. Только открытые заявки, полученные адвокатом до момента закрытия торгов, как того требует досье торгов, в присутствии представителей подрядчиков, присутствовавших на церемонии открытия, независимо от наличия или отсутствия подрядчиков;

b) Вскрытие предложений осуществляется по каждой заявке в порядке наименования подрядчика и в следующем порядке:

- Обратиться к представителям каждого участника торгов с просьбой открыть заявку для подтверждения того, есть ли в их досье на торги письмо о скидке;

- Инспекция уплотнений;

- Открыть досье и четко прочитать информацию о: Наименовании подрядчика; количество оригиналов и профильных снимков; цена предложения, указанная в заявке; стоимость скидки (при наличии); срок действия заявки; срок действия договора; стоимость и действительность тендерной гарантии; другая соответствующая информация;

c) Протокол открытия торгов: Информация, указанная в пункте b настоящего пункта, должна быть записана в протоколе открытия предложения. Протоколы вступительных заявок должны быть подписаны и заверены представителями адвоката и подрядчиков, присутствующих на церемонии открытия. Эта запись должна быть отправлена участникам торгов;

d) Представители адвокатов должны подписать оригинал предложения, дисконтное письмо (при наличии), доверенность законного представителя подрядчика (при наличии); соглашения о совместном предприятии (при наличии); тендерная гарантия; финансовые предложения и другое важное содержание каждой заявки.

**Статья 15. Принципы оценки заявок**

1. Оценка заявок должна основываться на критериях оценки заявок и других требованиях в тендерных досье, на основе представленных тендерных досье, документов, разъясняющих и уточняющих тендерные досье подрядчиков, для обеспечения отбора квалифицированных и опытных подрядчиков, Есть возможное решение для осуществления закупок.

2. Оценка проводится по фотографии, исполнитель несет ответственность за соответствие между оригиналом и фотографией. Если есть расхождение между оригиналом и выстрелом, но не изменяется порядок оценки подрядчика, он основывается на оригинале для оценки.

3. При наличии расхождения между оригиналом и выстрелом, в результате чего результат оценки по оригиналу отличается от результата оценки по выстрелу, изменения порядка оценки подрядчика, тендерное досье подрядчика дисквалифицируется.

**Статья 16. Уточнение заявок**

1. После вскрытия предложения подрядчик уточняет тендерное досье по требованию адвоката. В случае отсутствия в заявке подрядчика документов, подтверждающих действительность, компетентность и опыт, адвокат по заявкам просит подрядчика разъяснить и дополнить документы, чтобы доказать действительность, компетентность и опыт. Для технических и финансовых предложений, указанных в тендерном досье подрядчика, разъяснение должно обеспечивать принцип не изменения основного содержания представленной заявки, не изменения цены предложения.

2. В случае, если после закрытия предложения, если подрядчик обнаружит, что в заявке отсутствуют документы, подтверждающие действительность, компетентность и опыт, подрядчик может направить документы адвокату заявки для разъяснения его действительности, компетентности и опыта. Адвокат по заявкам получает разъяснительные документы подрядчика для рассмотрения и оценки; в рамках заявки рассматриваются дополнительные документы, разъяснения по действительности, компетентности и опыту.

3. Уточнение предложений осуществляется только между адвокатом по заявкам и подрядчиком с помощью тендерного досье, которое нуждается в уточнении и должно обеспечивать принцип неизменения характера участника торгов. Содержание разъяснений тендерных досье должно быть выражено в письменной форме и сохранено адвокатом по заявкам в составе тендерного досье.

**Статья 17. Исправление ошибок и коррекция отклонений**

1. Исправление – исправление ошибок в заявке, в том числе ошибок в расписании и других ошибок, допущенных в соответствии со следующими принципами:

а) к математическим ошибкам относятся ошибки, вызванные выполнением неправильных расчетов сложения, вычитания, умножения и деления при расчете цен предложения. В случае, если тендерное досье требует детального анализа цены за единицу продукции, данные в подробной таблице анализа единиц торгов должны быть использованы в качестве основы для исправления ошибок в сегменте. В случае несоответствия цены единицы и денег в качестве основы для исправления ошибок используется цена единицы; если цена единицы оказывается аномально отличной из-за десятичных ошибок (10 раз, 100 раз, 1000 раз), деньги являются основанием для исправления ошибки;

б) Другие ошибки:

- в графе на деньги, которая была заполнена в полной стоимости, но без соответствующей цены единицы, определяется дополнительно путем деления на деньги по количеству; когда есть цена единицы, но столбцы в пустые деньги, стоимость столбцов в деньги будет определяться дополнительно путем умножения числа на цену единицы; если определенное содержание заполняет цену единицы и стоимость в столбце как деньги, но опустошает сумму, количество вакансий определяется дополнительно путем деления стоимости в столбце на деньги на цену единицы этого контента. Если сумма, указанная в дополнение к вышеуказанному, отличается от числа, указанного в тендерном досье, другое ложное значение является ложным в объеме поставки и корректируется в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи;

- Ошибка неправильной единицы: Исправлена в соответствии с требованиями тендерного досье;

- При наличии различий между содержанием технического предложения и содержанием финансового предложения содержание технического предложения будет являться основанием для исправления ошибок.

2. Коррекция отклонений:

a) В случае расхождения в объеме предложения будет добавлена стоимость отсутствующего предложения, стоимость избыточного предложения будет вычтена согласно соответствующей цене единицы в предложении подрядчика с разницей;

В случае отклонения в тендерном досье подрядчика без цены единицы, взять самую высокую запрашиваемую цену единицы за единицу этого содержания среди других предложений, которые проходят этап технической оценки, чтобы выступить в качестве основы для исправления отклонений; в случае, если предложения подрядчиков проходят этап технической оценки без цены за единицу продукции, цена единицы в смете используется в качестве основы для исправления отклонений; в случае отсутствия оценки тендерного пакета, исходя из цены единицы сформированной цены пакета предложений в качестве основы для неправильной коррекции;

Если только один подрядчик проходит этап технической оценки, введение в заблуждение производится на основе принятия соответствующей цены за единицу продукции в предложении этого подрядчика; в случае, если в тендерном досье подрядчика отсутствует цена за единицу продукции, цена за единицу принимается в смете тендерного пакета; в случае отсутствия оценки тендерного пакета, исходя из цены единицы сформированной цены пакета предложений в качестве основы для неправильной коррекции;

b) В случае, если участник торгов заявляет об отсутствии налогов, сборов и сборов, подлежащих уплате в соответствии с требованиями в досье торгов, адвокат по заявкам должен добавить такие расходы к цене предложения. Эта часть стоимости не включается в отклонение, предусмотренное пунктом d пункта 1 статьи 43 Закона о торгах;

в) В случае наличия у подрядчика дисконтного письма исправление и исправление отклонений производится на основании цены предложения без вычитания стоимости дисконтирования. Процент (%) недостающего отклонения определяется исходя из цены предложения, указанной в заявке;

d) В случае, если подрядчик, чье предложение было исправлено с отклонением первого класса, приглашается к переговорам по контракту, при заключении контракта самая низкая запрашиваемая цена единицы среди других предложений должна пройти этап технической оценки для ведения переговоров по отсутствующей части.

3. После исправления ошибок и исправления отклонений в порядке, предусмотренном пунктами 1 и 2 настоящей статьи, адвокат по участию в торгах обязан письменно уведомить подрядчика об исправлении и исправлении отклонений в тендерных досье подрядчика. В течение 03 рабочих дней со дня получения уведомления адвоката по заявкам подрядчик должен выдать письменное уведомление адвокату по заявкам об утверждении результатов исправления и исправления отклонений согласно уведомлению адвоката по заявкам. В случае, если подрядчик не утвердит результат исправления ошибок или исправления отклонений в соответствии с уведомлением адвоката по заявкам, тендерное досье этого подрядчика будет дисквалифицировано.

**Статья 18. Оценка заявок**

1. Проверьте действительность ставок, в том числе:

а) Проверить количество оригиналов и копий предложений;

b) Проверить составляющие заявки, в том числе: Торги, соглашения о совместном предприятии (при наличии), доверенность на подписание предложений (при наличии); тендерная гарантия; документы, подтверждающие действительность; документы, подтверждающие компетентность и опыт; технические предложения; финансовые предложения и другие составляющие тендерного досье;

c) Проверьте соответствие содержания между оригиналом и фотографией, чтобы подробно оценить тендерное досье.

2. Оценка обоснованности заявок:

Предложение подрядчика считается действительным, если оно полностью соответствует следующему содержанию:

а) наличие первоначальной заявки;

б) наличие предложения, подписанного и заверенного печатью (при наличии) законным представителем подрядчика по требованию тендерного досье; продолжительность закупки, указанная в заявке, должна соответствовать техническому предложению; Цены предложения, указанные в заявке, должны быть конкретными, зафиксированными цифрами, буквами и должны быть согласованы и логичны с общей ценой предложения, указанной в агрегированном графике цен, а не предлагать различные цены предложения или с условиями, невыгодными инвестору или адвокату по заявкам. Для подрядчиков совместного предприятия предложения должны быть подписаны и заверены печатью законными представителями каждого члена совместного предприятия (если таковой имеется) или ведущим членом совместного предприятия от имени совместного предприятия для подписания заявки в соответствии с распределением ответственности в письменном соглашении о совместном предприятии;

в) обоснованность заявки на соответствие требованиям, указанным в тендерном досье;

г) Наличие тендерной гарантии с действительностью и сроком действия требований тендерного досье. В случае наличия положений о тендерной гарантии в форме представления гарантийного письма гарантийное письмо должно быть подписано законным представителем кредитной организации или филиала иностранного банка, созданного в соответствии с законодательством Вьетнама, со сроком действия и продолжительностью, единицы бенефициаров в соответствии с требованиями тендерных досье;

dd) не быть названным в двух или более заявках в качестве основного подрядчика (независимого подрядчика или члена совместного предприятия);

e) наличие подписанного и заверенного печатью договора о совместном предприятии (при наличии);

ж) подрядчики, которым на время запрета на участие в тендерной деятельности не предусмотрено в соответствии с законом о торгах;

h) Подрядчик гарантирует свой действительный статус в соответствии с пунктом 1 статьи 5 Закона о торгах.

Подрядчики с действительными предложениями рассматриваются и оцениваются с точки зрения компетентности и опыта.

3. Оценка компетентности и опыта:

а) оценка потенциала и опыта должна соответствовать стандартам оценки, указанным в тендерном досье;

b) Подрядчики, обладающие потенциалом и опытом для выполнения требований, подлежащих рассмотрению и оценке с технической точки зрения.

4. Техническая и ценовая оценка:

а) техническая оценка должна соответствовать стандартам и методам оценки, указанным в тендерном досье;

б) Подрядчик, отвечающий техническим требованиям, рассматривается для определения наименьшей цены (в случае применения метода наименьшей цены), цены оценки (в случае применения метода оценки).

5. После выбора перечня рейтингов подрядчиков экспертная группа составляет отчет на рассмотрение адвоката по заявкам. В докладе должно быть четко изложено следующее содержание:

а) список подрядчиков, подлежащих рассмотрению, ранжирование и порядок оценки подрядчиков;

б) список подрядчиков, которые не соответствуют требованиям и дисквалифицированы; причины отстранения подрядчиков;

c) Комментирование конкурентоспособности, справедливости, прозрачности и экономической эффективности в процессе организации выбора подрядчика. В случае, если конкуренция, справедливость, прозрачность и экономическая эффективность не гарантируются, причины и меры должны быть четко изложены;

г) содержание конкурсного досье не соответствует положениям закона о торгах, что приводит к неясным или различным толкованиям в процессе реализации или может привести к фальсификации результатов отбора подрядчиков; Предлагаемые лечебные мероприятия.

**Статья 19. Переговоры по контракту**

1. Подрядчики первого ранга приглашаются для ведения переговоров по контрактам. В случае, если подрядчик приглашен для переговоров по контракту, но не приходит на переговоры или отказывается вести переговоры по контракту, подрядчик не будет иметь права на получение тендерной гарантии.

2. Переговоры по договору должны основываться на следующих основаниях:

а) отчет об оценке заявок;

b) тендерные досье и документы, разъясняющие тендерные досье (при наличии);

в) Тендерные досье.

3. Принципы заключения договоров:

а) непроведение переговоров о содержании участника торгов в соответствии с требованиями тендерного досье;

b) Переговоры по контракту не должны изменять тендерную заявку подрядчика после исправления ошибки, исправления отклонения и вычитания значения дисконта (если таковое имеется). В процессе оценки заявок и ведения переговоров по контрактам, если объем торгов обнаруживается в таблице прогноза торгов, отсутствующей по сравнению с проектным досье, адвокат по заявкам обращается к подрядчику с просьбой восполнить такую недостающую рабочую нагрузку на основе предлагаемой цены единицы продукции; в случае отсутствия цены за единицу продукции в заявке адвокат должен сообщить инвестору для рассмотрения и принятия решения о применении цены за единицу продукции, указанной в утвержденной смете, за рабочую нагрузку, отсутствующую в проектном досье, или цену единицы другого подрядчика, прошедшего этап технической оценки, если эта цена единицы ниже утвержденной цены за единицу продукции. в смете закупок;

c) Переговоры по неправильной части должны соответствовать пункту d пункта 2 статьи 17 настоящего Декрета.

4. Содержание переговоров по договору:

a) ведение переговоров о содержании, которые не являются достаточно подробными, неясными или неуместными, и согласование между тендерным досье и заявкой, между различным содержанием в тендерном досье, что может привести к возникновению споров или повлиять на ответственность сторон в процессе исполнения контракта;

b) согласование отклонений, выявленных и предложенных контрактором в заявке (если таковые имеются), включая предложения об изменениях или альтернативах подрядчика, если в тендерном досье имеются положения, позволяющие подрядчику предлагать альтернативы;

в) Переговоры по персоналу для строительно-монтажных пакетов, смесей:

В ходе переговорного процесса подрядчик не должен менять ключевой персонал, предложенный в заявке, чтобы занять должности руководителя проектирования и изыскания (для строительно-монтажных пакетов смесь требует от подрядчика сделать один или два этапа проектирования до начала строительства); должность командира объекта, за исключением случаев, когда срок оценки заявок превышает установленный или по форс-мажорным обстоятельствам, ключевые кадровые должности, предложенные подрядчиком, не могут участвовать в выполнении контрактов. В таком случае подрядчик имеет право менять другой персонал, но должен обеспечить, чтобы ожидаемый замещающий персонал обладал такой же или более высокой квалификацией, опытом и способностями, как и предлагаемый персонал, и подрядчик не должен изменять цену предложения;

d) вести переговоры по вопросам, возникающим в ходе отбора подрядчиков (если таковые имеются), с целью завершения подробного содержания закупок;

dd) Договориться о другом необходимом содержании.

5. В ходе переговоров по договору стороны переговоров дорабатывают проект договорного документа; конкретные условия договора, приложение к договору включает подробный перечень объема работ, тарифную сетку, ход выполнения (при наличии).

6. В случае неудачи переговоров адвокат по заявкам отчитывается перед инвестором для рассмотрения и принятия решения о приглашении к участию в переговорах подрядчика следующего ранга; в случае неудачи переговоров с последующими рейтинговыми подрядчиками, адвокат по заявкам должен сообщить инвестору для рассмотрения и принятия решения об отмене предложения в порядке, предусмотренном пунктом 1 статьи 17 Закона о торгах.

**Статья 20. Представление, оценка, утверждение и раскрытие результатов отбора подрядчиков**

1. На основании отчета о результатах оценки конкурсных досье адвокат представляет результаты отбора подрядчика, четко излагая мнения адвоката по заявкам на содержание экспертной группы.

2. Результаты выбора подрядчика должны быть оценены в соответствии с пунктами 1 и 4 статьи 106 настоящего Указа до их утверждения.

3. Результаты отбора подрядчика должны быть утверждены в письменной форме и на основании представления об утверждении и отчета об оценке результатов отбора подрядчика.

4. В случае, если выбор выбран победителем торгов, письменное согласование результатов выбора подрядчика должно включать следующее содержание:

а) имя победителя торгов;

b) Выигрышная цена предложения;

в) Вид договора;

г) срок действия договора;

dd) Содержимое, подлежащее отметить (если таковое имеется).

5. В случае отмены предложений в порядке, предусмотренном пунктом 1 статьи 17 Закона о торгах, в письменном утверждении результатов отбора подрядчика или письменном решении об отмене предложений причины отмены и ответственность заинтересованных сторон при отмене торгов должны четко указывать причины отмены и ответственность сторон, участвующих в отмене торгов.

6. После принятия решения об утверждении результатов отбора подрядчика адвокат должен разместить информацию о результатах отбора подрядчика в порядке, установленном пунктом d пункта 1 статьи 7 и пунктом c пункта 1 или пунктом b пункта 2 статьи 8 настоящего Указа; направить участникам торгов письменное уведомление о результатах выбора подрядчика в срок, указанный в пункте 1 статьи 12 Закона о торгах. Содержание объявления результатов выбора подрядчика включает:

а) сведения, указанные в пунктах a, b, c и d пункта 4 настоящей статьи;

b) список подрядчиков, которые не были отобраны, и краткое изложение причин, по которым они не были выбраны каждым подрядчиком;

в) План завершения, подписание/контракт с выбранным подрядчиком.

**РАЗДЕЛ 2: МЕТОД ОДНОФАЗНОГО ДВУХФАЗНОГО ПРОФИЛЯ МЕШКА**

**Статья 21. Детальный процесс**

1. Подготовка к выбору подрядчиков, в том числе:

а) Выберите короткий список (при необходимости);

b) составление досье по запросу предложений;

в) оценивает и утверждает тендерные досье.

2. Организации по подбору подрядчиков, в том числе:

а) торги;

б) выпуск, изменение и уточнение досье на проведение торгов;

c) подготовка, подача, получение, управление, изменение и отзыв предложений;

г) Открыть техническое досье предложения.

3. Оценка технических досье заявок, в том числе:

а) изучение и оценка действительности досье технического предложения;

б) детально оценить техническое досье предложения;

в) Утверждение перечня подрядчиков, отвечающих техническим требованиям.

4. Открыть и оценить досье финансовых предложений, в том числе:

а) открытие досье финансовых предложений контрагентов по утвержденному перечню;

b) изучение и оценка действительности досье финансового предложения;

в) детально оценить досье финансовых предложений;

d) Рейтинг подрядчика.

5. Ведение переговоров по контрактам.

6. Представлять, оценивать, утверждать и публиковать результаты отбора подрядчиков.

7. Заполнение и подписание договоров.

**Статья 22. Выбор короткого списка**

В зависимости от размера и характера тендерного пакета процедура отбора в короткий список может применяться для отбора квалифицированных и опытных подрядчиков в соответствии с требованиями тендерного пакета для приглашения к участию в торгах. Вопрос о применении процедуры отбора в короткий список принимается компетентным лицом и должен быть четко указан в плане отбора подрядчика.

1. Для проведения широких торгов:

а) Составление досье предквалификационного приглашения:

- Досье предквалификационного приглашения включает в себя следующее содержание: Сводная информация о проекте, тендерный пакет; руководство подготовкой и представлением предквалификационных досье; стандарты потенциала и опыта подрядчиков;

- Использовать критерии достижения и неразработки стандартов оценки предквалификационных досье. В стандарте оценки предквалификационных досье минимальный уровень оценки достигается для каждого содержания потенциала и опыта подрядчика;

b) Утверждение досье на предквалификационное приглашение должно быть составлено в письменной форме и основано на представлениях об утверждении и отчетах об оценке досье на предквалификационное приглашение;

c) уведомление о приглашении к предквалификационному отбору должно соответствовать положениям пункта d пункта 1 статьи 7 и пункта b пункта 1 или пункта 2 статьи 8 настоящего Указа;

d) Выдача досье предквалификационного приглашения:

Предквалификационные приглашения бесплатно выдаются подрядчикам, прибывающим до момента закрытия торгов;

dd) Получение и ведение предквалификационных досье:

Адвокат по заявкам получает и управляет предквалификационными досье, представленными в соответствии с режимом ведения секретного досье, до тех пор, пока не будут обнародованы результаты предквалификационного отбора;

д) Открывать и оценивать предквалификационные досье:

- Предквалификационные досье, представленные в соответствии со временем и местом, указанными в досье на предквалификационное приглашение, будут открыты сразу после закрытия торгов. Вскрытие предквалификационных досье должно быть зафиксировано в протоколах и направлено подрядчикам, представляющим предквалификационные досье. Предквалификационные досье, представленные после закрытия торгов, не будут вскрыты, признаны недействительными и дисквалифицированы;

- Оценка предквалификационных досье должна соответствовать стандартам оценки, указанным в досье на предквалификационное приглашение. В шорт-лист включены подрядчики, чьи предквалификационные досье оцениваются по всему содержанию компетенции и опыта.

ж) Представление, оценка и утверждение результатов предквалификационной подготовки:

- на основании отчета о результатах оценки предквалификационных досье адвокат представляет утверждение результатов предквалификационного отбора, в котором четко излагаются мнения адвоката по заявкам на содержание экспертной группы;

- результаты предквалификационного отбора должны быть оценены в соответствии с пунктом 1 и пунктом 2 статьи 106 настоящего Указа до утверждения;

- результаты предквалификационной подготовки должны быть утверждены в письменной форме и на основании и представлены на утверждение и отчет об оценке результатов предквалификационной подготовки;

- В случае, если отбор включен в короткий список, письменное подтверждение результатов предквалификационного отбора должно включать имена победителей торгов и содержание, которое должно быть отмечено (если таковое имеется). В случае, если короткий список не может быть выбран, в письменном подтверждении результатов предквалификационного отбора должна быть четко указана причина отказа от выбора короткого списка.

h) Публикация короткого списка: Короткий список должен быть опубликован в соответствии с пунктом d пункта 1 статьи 7 и пунктом c пункта 1 или пунктом b пункта 2 статьи 8 настоящего Указа и направить уведомление подрядчикам, представляющим предквалификационные досье.

2. Для ограниченных торгов:

a) Определение и утверждение коротких списков: Определение и утверждение коротких списков не менее 03 подрядчиков, обладающих потенциалом и опытом выполнения требований тендерного пакета и желающих принять участие в торгах;

b) Публикация короткого списка: После утверждения короткий список должен быть опубликован в соответствии с Положениями пункта d пункта 1 статьи 7 и пункта c пункта 1 или пункта b пункта 2 статьи 8 настоящего Указа.

3. Подрядчики, включенные в шорт-листы, не могут быть совместно связаны друг с другом для участия в торгах.

**Статья 23. Делать ставки**

1. Составлять тендерные досье в порядке, установленном пунктом 1 статьи 12 настоящего Указа.

2. Критерии оценки заявок включают стандарты оценки компетентности и опыта; стандарты технической оценки; определить самую низкую цену (для применения метода наименьшей цены); стандарты оценки оценок (для случаев, когда применяются методы оценки); определение ценовых точек и стандартов совокупной оценки (для применения комбинации методов и цен). Что касается предквалификационных пакетов, то нет необходимости в стандартах оценки потенциала и опыта подрядчиков, однако подрядчики должны обновлять информацию о мощностях подрядчиков. Тендерное досье не может быть указано ни при каких условиях ограничения участия подрядчика или в пользу одного или нескольких подрядчиков, вызывающих неравную конкуренцию.

3. Стандарты оценки компетентности и опыта; Стандарты технической оценки соответствуют Положениям пункта а, пункта b пункта 3 и пункта а, пункта b пункта 4 статьи 12 настоящего Указа.

4. Определение самой низкой цены (в случае применения метода наименьшей цены) должно соответствовать пункту с пунктом 3 статьи 12 настоящего Указа.

5. Стандарты определения оценки (для случаев применения методов оценки) должны соответствовать положениям пункта d пункта 3 и пункта d пункта 4 статьи 12 настоящего Указа.

6. Общий стандарт оценки (в случае применения комбинации технического и ценового метода) должен соответствовать статье 24 настоящего Указа.

7. В отношении товарных знаков и происхождения товаров в порядке, установленном пунктом 7 статьи 12 настоящего Указа.

8. В отношении использования рабочей силы в порядке, установленном пунктом 8 статьи 12 настоящего Указа.

9. Для пакетов предоставления неконсультативных услуг и смешанных тендерных пакетов:

В соответствии с размером и характером закупки и указанными в пунктах 2, 3, 4, 5, 6, 7 и 8 настоящей статьи определять критерии оценки компетентности и опыта; стандарты технической оценки; определить самую низкую цену (для применения метода наименьшей цены); стандарты оценки оценок (для случаев, когда применяются методы оценки); определить ценовой балл и общие стандарты оценки (для случая применения комбинированного метода техники и цены) соответственно.

**Статья 24. Общие стандарты оценки**

Общий стандарт оценки применяется к методу сочетания инжиниринга и цены, а именно следующим образом:

1. Определение ценовых точек:

Используйте шкалу 100 или 1000, которая согласуется с технической шкалой для определения ценовой точки. Цена определяется следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
| Цена на рассмотрении = | Самый сложенный x (100 или 1000) |
| Обзор |

В нем:

- Рассматриваемая цена: является ли ценовая точка предлагаемого досье финансового предложения в стадии рассмотрения;

- Наиболее срочный: Является ли цена предложения после коррекции, коррекции отклонения, за вычетом наименьшего значения дисконта (если таковое имеется) среди подрядчиков, оцениваемых в финансовых деталях;

- На рассмотрении: Является ли цена предложения после исправления ошибок, исправления отклонений, за вычетом значения дисконта (если таковое имеется) предлагаемого досье финансового предложения на рассмотрение.

2. Общие стандарты оценки:

Стандарт композитной оценки построен на сочетании инженерии и цены. В зависимости от размера и характера каждого пакета торгов необходимо определить техническую направленность и ценовую направленность соответственно, чтобы обеспечить техническую направленность плюс ценовую направленность 100%, а именно следующим образом:

a) Для строительно-монтажных пакетов: техническая направленность (K) от 10% до 15%, соотношение цен (G) от 85% до 90%;

б) Для закупок товаров: Техническая направленность (К) от 10% до 30%, коэффициент ценовой категории (Г) от 70% до 90%;

c) Для закупок лекарственных средств: техническая направленность (K) от 20% до 30%, соотношение цен (G) от 70% до 80%;

d) Определение составных точек

Рассмотренная агрегированная оценка = K x Техническая оценка рассмотрена + G x Цена на рассмотрении

В нем:

- Обзортехнической оценки: определяется ли оценка на этапе технической оценки;

- Price point: Количество баллов, определенное на этапе оценки цены;

- K: техническая направленность, указанная в агрегированной шкале;

- G: отношение ценовых точек, указанное в агрегированной шкале;

- K + G = 100%. Технические (K) и ценовые (G) соотношения должны быть указаны в тендерной заявке.

**Статья 25. Оценка и утверждение тендерных досье**

1. Досье торгов должно быть оценено в соответствии со статьей 105 настоящего Указа до утверждения.

2. Утверждение досье торгов должно быть составлено в письменной форме и на основании разрешительных материалов и отчетов об оценке досье торгов.

**Статья 26. Организация по подбору подрядчиков**

1. Торги:

a) Уведомление о проведении торгов применяется в случае непроведения процедур отбора в короткий список и должно соответствовать положениям пункта d пункта 1 статьи 7 и пункта b пункта 1 или пункта а статьи 8 настоящего Указа;

б) Рассылка пригласительных писем подрядчикам, указанным в шорт-листе.

2. Издавать, изменять и уточнять тендерные досье:

Выдача, изменение и уточнение тендерных досье должны соответствовать пункту 2 статьи 14 настоящего Указа.

3. Подготовка, подача, получение, управление, изменение и отзыв предложений:

Подготовка, подача, прием, управление, изменение и отзыв заявок должны соответствовать пункту 3 статьи 14 настоящего Указа.

4. Откройте техническое досье предложения:

a) Открытие досье технических предложений: Открытие досье технического предложения должно проводиться публично и начинаться немедленно в течение 01 часа с момента закрытия заявки. открывать досье технического предложения, полученное адвокатом заявки до момента закрытия торгов, как того требует тендерное досье, только в присутствии представителей подрядчиков, присутствовавших на церемонии открытия, независимо от наличия или отсутствия подрядчиков;

b) Вскрытие предложений осуществляется по каждой заявке в порядке наименования подрядчика и в следующем порядке:

- Инспекция уплотнений;

- Открыть досье и четко прочитать информацию о: Наименовании подрядчика; количество оригиналов и фотографий технических предложений; предложения в технических досье предложений; срок действия досье технического предложения; срок действия договора; стоимость и действительность тендерной гарантии; другая соответствующая информация;

c) Протокол открытия торгов: Информация, указанная в пункте b настоящего пункта, должна быть записана в протоколе открытия предложения. Протоколы вступительных торгов должны быть подписаны и заверены представителями адвоката и подрядчика, присутствовавшими на церемонии открытия. Эта запись должна быть отправлена участникам торгов;

г) представители конкурсных адвокатов должны подписать оригинал заявки на участие в торгах и доверенность законного представителя подрядчика (при наличии); соглашения о совместном предприятии (при наличии); тендерная гарантия; важное содержание каждого технического досье предложения;

dd) Досье финансового предложения всех подрядчиков должно быть запечатано в отдельный пакет адвокатом по заявкам и опечатано представителями адвоката или подрядчика, присутствующими на церемонии открытия.

**Статья 27. Принципы оценки, уточнения заявок, исправления ошибок и исправления отклонений**

1. Принципы оценки заявок должны соответствовать статье 15 настоящего Указа.

2. Уточнение тендерных досье должно соответствовать статье 16 настоящего Указа.

3. Исправление и исправление ошибок осуществляется в соответствии со статьей 17 настоящего Указа.

**Статья 28. Оценка технических предложений**

1. Проверить действительность технического досье предложения, в том числе:

а) Проверить количество оригиналов и фотографий технических предложений;

б) изучение составляющих досье технического предложения, в том числе: заявки на участие в техническом предложении, договора о совместном предприятии (при наличии), доверенности на подписание предложения (при наличии); тендерная гарантия; документы, подтверждающие действительность; документы, подтверждающие компетентность и опыт; технические предложения; другие компоненты досье технического предложения;

c) Проверить соответствие содержания между оригиналом и фотографией, чтобы служить процессу детальной оценки досье технического предложения.

2. Оценка обоснованности досье технического предложения:

Техническое досье подрядчика считается действительным, если оно полностью соответствует следующему содержанию:

а) наличие оригинала досье технического предложения;

б) наличие предложения в техническом предложении, подписанного и заверенного печатью (при наличии) по требованию тендерного досье; в заявке подрядчик должен четко указать ход закупки в соответствии с техническим предложением. Для подрядчиков совместного предприятия предложения должны быть подписаны и заверены печатью законными представителями каждого члена совместного предприятия (если таковой имеется) или ведущим членом совместного предприятия от имени совместного предприятия для подписания заявки в соответствии с распределением ответственности в письменном соглашении о совместном предприятии;

в) действительность досье технического предложения, отвечающего требованиям, указанным в тендерном досье;

г) Наличие тендерной гарантии с действительностью и сроком действия требований тендерного досье. В случае наличия положений о тендерной гарантии в форме представления гарантийного письма гарантийное письмо должно быть подписано законным представителем кредитной организации или филиала иностранного банка, созданного в соответствии с законодательством Вьетнама, со сроком действия и продолжительностью, единицы бенефициаров в соответствии с требованиями тендерных досье;

dd) не быть названным в двух или более технических предложениях в качестве основного подрядчика (независимого подрядчика или члена совместного предприятия);

e) наличие подписанного и заверенного печатью договора о совместном предприятии (при наличии);

ж) подрядчики, которым на время запрета на участие в тендерной деятельности не предусмотрено в соответствии с законом о торгах;

h) Подрядчик гарантирует свой действительный статус в соответствии с пунктом 1 статьи 5 Закона о торгах.

Подрядчики, имеющие действительные досье технического предложения, должны рассматриваться и оцениваться на предмет компетентности и опыта. Что касается предквалификационных пакетов, то оценка потенциала и опыта подрядчиков не проводится.

3. Оценка компетентности и опыта:

а) оценка потенциала и опыта должна соответствовать стандартам оценки, указанным в тендерном досье;

b) подрядчики, обладающие потенциалом и опытом для выполнения требований, подлежащих рассмотрению и оценке с технической точки зрения;

c) Подрядчик прошел предквалификационный этап, имеет действующее техническое досье, обладает обновленной способностью соответствовать требованиям тендерного пакета, подлежащего рассмотрению и технической оценке.

4. Техническая оценка:

а) техническая оценка должна соответствовать стандартам оценки, указанным в тендерном досье;

b) Подрядчики, отвечающие техническим требованиям, рассматриваются и оцениваются на предмет финансовых предложений.

5. Перечень подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, должен быть утвержден в письменной форме и на основании представления об утверждении и отчета об оценке результатов технической оценки. Адвокат по заявкам должен уведомить список подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, всем участникам торгов, которые приглашают подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, открыть досье финансовых предложений.

**Статья 29. Открытие профиля финансового предложения**

1. Проверьте запечатывание пакетов, содержащих финансовые предложения.

2. Открыть досье финансового предложения:

а) открывать досье финансового предложения подрядчика, указанного в списке подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, только в присутствии представителей подрядчиков, присутствующих на церемонии открытия финансовых предложений, независимо от наличия или отсутствия подрядчиков;

b) обращение к представителям каждого подрядчика, участвующего в открытии финансового предложения, с просьбой подтвердить, есть ли дисконтное письмо, прилагаемое к их досье финансового предложения;

в) Открытие досье финансового предложения производится по каждому досье финансового предложения в алфавитном порядке наименования подрядчика, указанного в перечне подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, и в следующем порядке:

- Инспекция уплотнений;

- Открыть досье и четко прочитать информацию о: Наименовании подрядчика; количество оригиналов и снимков финансовых предложений; предложения в досье финансовых предложений; срок действия досье финансового предложения; цена предложения, указанная в заявке; стоимость скидки (при наличии); технические баллы заявок, оцениваемых на соответствие техническим требованиям; Другая актуальная информация.

3. Протоколы открытия досье финансовых предложений:

а) Сведения, указанные в пунктах 1 и 2 настоящей статьи, должны быть зафиксированы в протоколе открытия досье финансового предложения. Протокол открытия досье финансового предложения должен быть подписан и заверен представителями адвоката по заявке и подрядчика, участвующего в открытии досье финансового предложения. Эта запись должна быть отправлена подрядчикам, отвечающим техническим требованиям;

b) Представители адвоката по заявкам должны подписать сертификат на всех оригинальных страницах досье финансового предложения.

**Статья 30. Оценка финансовых предложений**

1. Проверить обоснованность досье финансового предложения, в том числе:

а) проверить количество оригиналов и копий финансовых предложений;

b) Изучение компонентов досье финансового предложения, в том числе: заявка находится в досье финансового предложения; совокупный прайс-лист, подробный прайс-лист; подробная таблица анализа цен на единицу продукции (при наличии); другие компоненты досье финансового предложения;

c) Проверьте согласованность содержания между оригиналом и моментальным снимком, чтобы служить процессу оценки подробного досье финансового предложения.

2. Оценить обоснованность досье финансового предложения:

Досье финансового предложения подрядчика считается действительным, если оно полностью соответствует следующему содержанию:

а) наличие оригинального досье финансового предложения;

б) наличие предложения в финансовом предложении, подписанного и заверенного печатью (при наличии) по требованию тендерного досье; Цены предложения, указанные в заявке, должны быть конкретными, зафиксированными цифрами, буквами и должны быть согласованы и логичны с общей ценой предложения, указанной в агрегированном графике цен, а не предлагать различные цены предложения или с условиями, невыгодными инвестору или адвокату по заявкам. Для подрядчиков совместного предприятия предложения должны быть подписаны и заверены печатью законными представителями каждого члена совместного предприятия (если таковой имеется) или ведущим членом совместного предприятия от имени совместного предприятия для подписания заявки в соответствии с распределением ответственности в письменном соглашении о совместном предприятии;

в) Действительность досье финансового предложения соответствует требованиям, указанным в тендерном досье.

Подрядчики с обоснованными финансовыми предложениями будут подробно оценены по финансам.

3. Детальная оценка досье предложений по финансам и рейтингам подрядчиков:

a) Детальная оценка досье финансового предложения и рейтинга подрядчика должна соответствовать стандартам оценки, указанным в тендерном досье;

b) После выбора перечня рейтингов подрядчиков группа экспертов представляет отчет адвокату по заявкам для рассмотрения. В докладе должно быть четко изложено следующее содержание:

- список подрядчиков, подлежащих рассмотрению, ранжирование и порядок ранжирования;

- Список подрядчиков, которые не соответствуют требованиям и дисквалифицированы; причины отстранения подрядчиков;

- Прокомментировать конкурентоспособность, справедливость, прозрачность и экономическую эффективность в процессе организации подбора подрядчика. В случае, если конкуренция, справедливость, прозрачность и экономическая эффективность не гарантируются, причины и меры должны быть четко изложены;

- содержание тендерного досье не соответствует положениям закона о торгах, что приводит к неясным или различным толкованиям в процессе реализации или может привести к фальсификации результатов отбора подрядчиков (при наличии); Предлагаемые лечебные мероприятия.

**Статья 31. Ведение переговоров по контрактам; представлять, оценивать, утверждать и публиковать результаты отбора подрядчиков**

1. Подрядчик первого ранга приглашается адвокатом по заявкам для проведения переговоров по контракту.

2. Ведение переговоров по контрактам должно соответствовать статье 19 настоящего Указа.

3. Представлять, оценивать, утверждать и публиковать результаты выбора подрядчика в соответствии со статьей 20 настоящего Указа.

**Глава III Положение в области прав человека**

**ОБШИРНЫЙ ПРОЦЕСС ТОРГОВ, ОГРАНИЧЕННЫЙ ТЕНДЕРНЫМИ ПАКЕТАМИ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИМИ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ**

**Раздел 1: ПОДРЯДЧИК – ЭТО ОРГАНИЗАЦИЯ**

**Статья 32. Детальный процесс**

1. Подготовка к выбору подрядчиков, в том числе:

а) Выберите короткий список (при необходимости);

b) составление досье по запросу предложений;

в) оценивает и утверждает тендерные досье.

2. Организации по подбору подрядчиков, в том числе:

а) торги;

б) выпуск, изменение и уточнение досье на проведение торгов;

c) подготовка, подача, получение, управление, изменение и отзыв предложений;

г) Открыть техническое досье предложения.

3. Оценка технических досье заявок, в том числе:

а) изучение и оценка действительности досье технического предложения;

б) детально оценить техническое досье предложения;

в) Утверждение перечня подрядчиков, отвечающих техническим требованиям.

4. Открыть и оценить досье финансовых предложений, в том числе:

а) открытие досье финансовых предложений контрагентов по утвержденному перечню;

b) изучение и оценка действительности досье финансового предложения;

в) детально оценить досье финансовых предложений;

d) Рейтинг подрядчика.

5. Ведение переговоров по контрактам.

6. Представлять, оценивать, утверждать и публиковать результаты отбора подрядчиков.

7. Заполнение и подписание договоров.

**Статья 33. Выбор короткого списка**

В зависимости от размера и характера тендерного пакета процедура отбора в короткий список может применяться для отбора квалифицированных и опытных подрядчиков в соответствии с требованиями тендерного пакета для приглашения к участию в торгах. Вопрос о применении процедуры отбора в короткий список принимается компетентным лицом и должен быть четко указан в плане отбора подрядчика.

1. Для проведения широких торгов:

а) Составление досье приглашения к интересу:

- Досье приглашения на интерес включает следующее содержание: Сводная информация о проекте, тендерный пакет; руководство подготовкой и представлением досье, представляющих интерес; стандарты компетентности и опыта контрагентов, которые включают требования к количеству, квалификации и опыту специалистов;

- Использовать метод оценки по шкале 100 для разработки стандартов оценки интересующих досье, которые должны предусматривать минимальный требуемый балл не менее 60% от общего балла, а оценочный балл каждого контента по мощности, опыту и персоналу составляет не менее 50% от максимального балла этого контента.

б) утверждение досье приглашения на заинтересованность должно быть составлено в письменной форме и основано на утверждении досье и отчете об оценке досье приглашения на проценты;

c) уведомление о приглашении обратить внимание в соответствии с пунктом d пункта 1 статьи 7 и пунктом b пункта 1 или пунктом 2 статьи 8 настоящего Указа;

d) Выдача пригласительных досье, представляющих интерес:

Заинтересованные приглашения выдаются подрядчикам бесплатно до момента закрытия торгов;

dd) Получение и ведение досье, представляющих интерес:

Адвокат по заявкам получает и управляет заинтересованными досье, представленными в соответствии с режимом ведения секретного досье, до тех пор, пока не будут обнародованы результаты приглашения интереса;

д) Открыть и оценить интересующее досье:

- Досье интереса, представленное в соответствии со временем и местом, указанными в приглашении на проценты, будет открыто сразу после момента закрытия заявки. Открытие представляющих интерес досье должно регистрироваться в протоколах и направляться в протоколы открытия торгов подрядчикам, представляющим представляющие интересующие досье. Досье, представляющие интерес, представленные после закрытия торгов, не будут вскрыты, признаны недействительными и дисквалифицированы;

- Оценка интересующих досье осуществляется: в соответствии со стандартами оценки, указанными в досье приглашения на интерес. В шорт-лист включается интересующее досье подрядчика, балл которого оценивается не ниже минимально необходимого балла; досье, представляющие интерес для подрядчика с наивысшим баллом, занимают первое место; в случае отбора более 06 квалифицированных подрядчиков в шорт-лист включаются 6 наиболее квалифицированных подрядчиков;

ж) Представление, оценка и утверждение результатов приглашения интереса:

- на основании сообщения о результатах оценки досье, представляющих интерес, адвокат по заявкам представляет одобрение результатов приглашения интереса, в которых четко излагаются мнения адвоката по заявкам относительно содержания оценки экспертной группы;

- результаты приглашений на проценты должны быть оценены в соответствии с пунктом 1 и пунктом 2 статьи 106 настоящего Указа до утверждения;

- результаты заинтересованных приглашений должны быть утверждены в письменной форме и на основании представления об одобрении и отчета об оценке результатов приглашения интереса;

- В случае, если отбор включен в короткий список, письменное одобрение результата интереса должно включать имена выбранных подрядчиков в короткий список и содержание, которое должно быть отмечено (если таковое имеется). В случае, если короткий список не может быть выбран, в письменном одобрении запрашиваемого результата приглашения должна быть четко указана причина отказа от выбора короткого списка;

h) Публикация короткого списка: Короткий список должен быть опубликован в соответствии с пунктом d пункта 1 статьи 7 и пунктом c пункта 1 или пунктом b пункта 2 статьи 8 настоящего Указа и направить уведомление подрядчикам, представляющим интересующие досье.

2. Для ограниченных торгов:

a) Определение и утверждение коротких списков: Определение и утверждение коротких списков не менее 03 подрядчиков, обладающих потенциалом и опытом выполнения требований тендерного пакета и желающих принять участие в торгах;

b) Публикация короткого списка: После утверждения короткий список должен быть опубликован в соответствии с Положениями пункта d пункта 1 статьи 7 и пункта c пункта 1 или пункта b пункта 2 статьи 8 настоящего Указа.

3. Подрядчики, включенные в шорт-листы, не могут быть совместно связаны друг с другом для участия в торгах.

**Статья 34. Делать ставки**

1. Составлять тендерные досье в порядке, установленном пунктом 1 статьи 12 настоящего Указа.

2. Критерии оценки заявок включают стандарты технической оценки; определить самую низкую цену (для применения метода наименьшей цены); стандарт определения фиксированной цены (для применения метода фиксированной цены); определение ценовых точек и стандартов совокупной оценки (для применения комбинации методов и цен). Тендерное досье не может быть указано ни при каких условиях ограничения участия подрядчика или в пользу одного или нескольких подрядчиков, вызывающих неравную конкуренцию.

3. Технические критерии оценки: Используйте метод оценки для оценки по шкале 100 или 1000, а именно следующим образом:

a) Опыт и мощность подрядчика: от 10% до 20% от общего балла;

б) Решения и методики реализации тендерного пакета: от 30% до 40% от общего балла;

c) Персонал, выполняющий тендерные пакеты: от 50% до 60% от общего количества баллов;

d) общий вес содержимого, указанного в пунктах a, b и c настоящего пункта, равен 100%;

dd) Досье технических предложений оцениваются на соответствие техническим требованиям, когда технические баллы не ниже 70% (80% для консалтинговых пакетов с высокими техническими требованиями, конкретными), общий балл и баллы каждого контента требуют опыта и возможностей, с точки зрения решений и методологий, с точки зрения персонала не ниже 60% (70% для консалтинговых пакетов с высокими техническими требованиями, специфическими) максимальная точка этого содержания.

4. Определение самой низкой цены (в случае применения метода наименьшей цены) должно соответствовать пункту с пунктом 3 статьи 12 настоящего Указа.

5. Определение фиксированных цен (для применения методов фиксированной цены):

а) определение цен предложения;

б) Исправление ошибок;

в) Коррекция отклонений;

d) Вычесть значение дисконта (если таковое имеется);

dd) Конвертировать цену предложения в единую валюту (при наличии);

e) Определение цены предложения, не превышающей цену пакета предложений, которая была указана и зафиксирована в досье торгов.

6. Общие стандарты оценки (для применения комбинации технических и ценовых методов):

а) Определение ценовых пунктов:

Используйте шкалу 100 или 1000, которая согласуется с технической шкалой. Цена определяется следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
| Цена на рассмотрении = | Самый сложенный x (100 или 1) |
| Обзор |

В нем:

- Рассматриваемая цена: Цена предлагаемого досье финансового предложения, находящегося на рассмотрении;

- Наиболее срочные: Цена предложения после исправления ошибки, коррекция отклонения, за вычетом наименьшего значения дисконта (если таковое имеется) среди участников торгов, оцененных в финансовых деталях;

- На рассмотрении: Цена предложения после исправления ошибок, исправления отклонений, за вычетом значения дисконта (если таковое имеется) предлагаемого финансового досье, находящегося на рассмотрении.

b) Общие стандарты оценки:

Совокупный балл определяется по следующей формуле:

Сводная оценка = K x Техническая оценка + G x Цена

В нем:

- Рассматриваемая техническая оценка: количество баллов, определенное на этапе технической оценки;

- Обзор ценовых точек: Количество баллов определяется на этапе оценки цены;

- K: Доля технических баллов, предписанных по совокупной шкале, составляет от 70% до 80%;

- G: доля ценовых точек, указанных в совокупной шкале, с учетом доли от 20% до 30%;

- K + G = 100%.

**Статья 35. Оценка и утверждение тендерных досье**

1. Досье торгов должно быть оценено в соответствии со статьей 105 настоящего Указа до утверждения.

2. Утверждение досье торгов должно быть составлено в письменной форме и на основании разрешительных материалов и отчетов об оценке досье торгов.

**Статья 36. Организация по подбору подрядчиков**

1. Торги:

a) Уведомление о проведении торгов применяется в случае непроведения процедур отбора в короткий список и должно соответствовать положениям пункта d пункта 1 статьи 7 и пункта b пункта 1 или пункта а статьи 8 настоящего Указа;

б) Рассылка пригласительных писем подрядчикам, указанным в шорт-листе.

2. Издавать, изменять и уточнять тендерные досье:

Выдача, изменение и уточнение тендерных досье должны соответствовать пункту 2 статьи 14 настоящего Указа.

3. Подготовка, подача, получение, управление, изменение и отзыв предложений:

Подготовка, подача, прием, управление, изменение и отзыв заявок должны соответствовать пункту 3 статьи 14 настоящего Указа.

4. Откройте техническое досье предложения:

Открытие досье технического предложения должно соответствовать пункту 4 статьи 26 настоящего Указа, но не включает в себя содержание тендерных гарантий.

**Статья 37. Принципы оценки; уточнение предложений; исправление ошибок и исправление отклонений**

1. Оценка заявок должна соответствовать принципам, указанным в статье 15 настоящего Указа.

2. Уточнение тендерных досье должно соответствовать статье 16 настоящего Указа.

3. Исправление и исправление ошибок осуществляется в соответствии со статьей 17 настоящего Указа.

**Статья 38. Оценка технических предложений**

1. Изучить и оценить обоснованность досье технического предложения:

а) рассмотрение и оценка действительности досье технического предложения должны соответствовать пунктам 1 и пункту 2 статьи 28 настоящего Указа, за исключением содержания экспертизы и оценки действительности тендерных гарантий;

b) Подрядчики, имеющие действительные досье технического предложения, должны быть детально оценены по методике.

2. Детальная оценка досье технического предложения:

а) детальная оценка досье технического предложения должна соответствовать стандартам оценки, указанным в тендерных досье;

b) Подрядчики, отвечающие техническим требованиям или достигшие наивысших технических баллов (для технических методов), рассматриваются и оцениваются для финансовых предложений;

c) Список подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, или подрядчиков, достигших наивысшего технического балла (для технических методов), должен быть утвержден в письменной форме и на основе представления утверждения и отчета об оценке списка подрядчиков, отвечающего техническим требованиям. Адвокат по заявкам должен уведомить список подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, или подрядчиков, которые достигли наивысшего технического балла (для технических методов), всем участникам торгов, которые приглашают подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, или подрядчиков для достижения наивысшего технического балла (для технических методов) откройте файл финансовых предложений.

**Статья 39. Открытие и оценка финансовых предложений**

1. Открытие досье финансовых предложений должно соответствовать пункту 2 статьи 29 настоящего Указа.

2. Оценка досье финансового предложения должна соответствовать статье 30 настоящего Указа.

**Статья 40. Переговоры по контракту**

1. Ведение переговоров по договорам должно основываться на основании, указанном в пунктах 1 и 2 статьи 19 настоящего Указа.

2. Принципы заключения договоров:

Не приступайте к переговорам по содержанию, предложенному подрядчиком в соответствии с требованиями тендерного досье.

3. Содержание переговоров по договору:

a) ведение переговоров о содержании, которые не являются достаточно подробными, неясными или неуместными, и согласование между тендерным досье и тендерным досье, между различным содержанием в тендерном досье вместе, что приводит к возникновению споров или влияет на ответственность сторон в процессе исполнения контракта;

b) ведение переговоров об отклонениях, выявленных и предложенных контрактором в заявке (если таковые имеются), включая переговоры о предлагаемых изменениях или альтернативах подрядчика, если в досье торгов имеются положения, позволяющие контрактору предлагать альтернативы;

в) Переговоры по персоналу:

В ходе переговорного процесса подрядчик не должен менять предложенный в заявке персонал, если только срок оценки заявок не превышает предписанного или по форс-мажорным причинам предложенные подрядчиком ключевые кадровые должности не могут участвовать в исполнении контракта, новый подрядчик заменяется. изменять другой персонал, но должен обеспечивать, чтобы ожидаемый замещающий персонал обладал такой же или более высокой квалификацией, опытом и способностями, как и предлагаемый персонал, и подрядчик не должен изменять цену предложения;

d) вести переговоры по вопросам, возникающим в ходе отбора подрядчиков (если таковые имеются), с целью завершения подробного содержания закупок;

dd) согласовывать расходы, связанные с услугами и консультационными услугами, на основе соответствия требованиям закупок и фактическим условиям;

e) Договориться о другом необходимом содержании.

4. В ходе переговоров по договору стороны переговоров дорабатывают проект договорного документа; конкретные условия договора, приложение к договору включает подробный перечень объема работ, тарифную сетку, ход выполнения (при наличии).

5. В случае неудачи переговоров адвокат по заявкам отчитывается перед инвестором для рассмотрения и принятия решения о приглашении к переговорам подрядчика следующего ранга; в случае неудачи переговоров с последующими рейтинговыми подрядчиками, адвокат по заявкам должен сообщить инвестору для рассмотрения и принятия решения об отмене предложения в порядке, предусмотренном пунктом 1 статьи 17 Закона о торгах.

**Статья 41. Представление, оценка, утверждение и раскрытие результатов отбора подрядчиков**

Представление, оценка, утверждение и публичное раскрытие результатов отбора подрядчиков должны соответствовать статье 20 настоящего Указа.

**Раздел 2: ПОДРЯДЧИК ЯВЛЯЕТСЯ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦОМ.**

**Статья 42. Составление, представление и утверждение технического задания, списка личных консультаций**

1. Закупающая организация предусматривает справочные и проекты контрактов на индивидуальные должности консультантов, нуждающихся в отборе и определении списка из 03-05 индивидуальных консультантов, представляемого инвестору на утверждение. В случае, если установлено, что только 01 индивидуальный консультант отвечает требованиям для исполнения контракта, закупающая организация отчитывается перед инвестором для рассмотрения и принятия решения. Круг ведения включает:

а) краткое описание проекта;

b) требования к объему, объему, качеству и сроку исполнения контракта;

в) требования к компетентности и квалификации консультантов;

d) условия и места исполнения контракта;

dd) Другое необходимое содержание (при наличии).

2. Персональное консультирование может включать одного или группу экспертов. В случае, если консультант является группой экспертов, эксперты должны направить представителей для работы с адвокатом и инвестором.

3. На основании досье, представленных адвокатами по заявкам, инвесторы рассматривают и утверждают круг ведения и списки личных консультаций.

**Статья 43. Рассылать приглашения и оценивать научное резюме личной консультации; согласование и подписание договоров**

1. После утверждения круга ведения и перечня личных консультаций закупающая организация направляет приглашения и справочные условия индивидуальным консультантам, указанным в списке, с четким указанием сроков и адреса получения научных резюме.

2. Отправьте научный логлог:

Персональная консультация готовит научные резюме в соответствии с требованиями технического задания и технических предложений (если таковые имеются), представленных адвокату по заявкам в соответствии со временем и адресом в приглашении.

3. Оценка научных резюме:

На основе содержания круга ведения закупающая организация оценивает научный журнал каждого отдельного консультанта. Персональные консультанты имеют действительный статус, предусмотренный пунктом 2 статьи 5 Закона о торгах; имея лучшее научное резюме и техническое предложение (если таковое имеется), отвечающее требованиям справочной оговорки, будет приглашено адвокатом тендера для обсуждения и завершения контракта.

4. Ведение переговоров и заключение контрактов.

5. Утверждение результатов отбора личного адвоката должно быть в письменной форме и на основании утвержденного досье, отчета о результатах оценки научных записей отдельных консультантов, результатах заключения договора. Договоры, заключаемые между сторонами, должны соответствовать решению об утверждении результатов персонального консультационного отбора, результатам переговоров по контракту и содержанию технического задания.

**Глава IV Положение в области прав человека**

**ОБШИРНЫЙ ПРОЦЕСС ТОРГОВ, ОГРАНИЧЕННЫЙ ЗАКУПКОЙ ТОВАРОВ, СТРОИТЕЛЬСТВОМ И МОНТАЖОМ, СМЕСЬ В ДВУХЭТАПНОМ МЕТОДЕ**

**ПУНКТ 1: ДВУХСТУПЕНЧАТЫЙ МЕТОД ПРОФИЛЬНОГО МЕШКА**

**Статья 44. Подготовка к первому этапу торгов**

1. В зависимости от размера и характера тендерного пакета может применяться процедура отбора в короткий список для отбора квалифицированных и опытных подрядчиков в соответствии с требованиями тендерного пакета для приглашения их к участию в торгах. Применение процедуры отбора шорт-листа принимается компетентным лицом и должно быть четко указано в плане отбора подрядчика; в случае применения порядка отбора коротких списков отбор коротких списков осуществляется в соответствии со статьей 22 настоящего Указа.

2. Составление тендерных досье на первый этап:

а) на основании составления тендерных досье в порядке, установленном пунктом 1 статьи 12 настоящего Указа;

б) Тендерное досье на первый этап включает следующее содержание: Сводная информация о проекте или тендерном пакете; руководство подготовкой и представлением заявок на первый этап; представление о требованиях к техническому плану закупок; требования в отношении финансовых и коммерческих планов, касающиеся того, чтобы подрядчики предлагали технические, финансовые и коммерческие планы в качестве основы для рассмотрения и завершения торгов адвокатами по заявкам на рассмотрение и заполнение досье торгов на втором этапе; не требуют от подрядчика предлагать цену предложения и принимать меры для обеспечения предложения.

Тендерное досье не может быть указано ни при каких условиях ограничения участия подрядчика или в пользу одного или нескольких подрядчиков, вызывающих неравную конкуренцию.

3. Оценить и утвердить тендерные досье:

a) Досье на участие в торгах должны быть оценены в соответствии со статьей 105 настоящего Указа до утверждения;

b) Утверждение тендерных досье должно быть в письменной форме и основываться на представлениях об утверждении и отчетах об оценке тендерных досье.

**Статья 45. Первый этап организации торгов**

1. Торги на первый этап должны соответствовать пункту 1 статьи 26 настоящего Указа.

2. Издавать, изменять и уточнять тендерные досье:

Выдача, изменение и уточнение тендерных досье должны соответствовать пункту 2 статьи 14 настоящего Указа.

3. Подготовка, подача, получение, управление, изменение и отзыв предложений:

Подготовка, подача, прием, управление, изменение и отзыв заявок должны соответствовать пункту 3 статьи 14 настоящего Указа.

4. Открытая ставка:

a) Открытие предложения должно быть обнародовано и должно начаться в течение 01 часа с момента закрытия предложения. Только открытые заявки, полученные адвокатом до момента закрытия торгов, как того требует досье торгов, в присутствии представителей подрядчиков, присутствовавших на церемонии открытия, независимо от наличия или отсутствия подрядчиков;

b) Вскрытие предложений осуществляется по каждой заявке в порядке наименования подрядчика и в следующем порядке:

- Инспекция уплотнений;

- Открыть досье и четко прочитать информацию о: Наименовании подрядчика; количество оригиналов и профильных снимков; ключевая информация, указанная в заявке; срок действия заявки; Другая актуальная информация.

c) Протокол открытия торгов: Информация, указанная в пункте b настоящего пункта, должна быть записана в протоколе открытия предложения. Протоколы вступительных заявок должны быть подписаны и заверены представителями адвоката и подрядчика, участвующего в вскрытии конкурса. Эта запись должна быть отправлена участникам торгов;

г) представители конкурсных адвокатов должны подписать оригинал заявки на участие в торгах и доверенность законного представителя подрядчика (при наличии); соглашение о совместном предприятии (при наличии).

5. Обсуждение заявок на первый этап:

В процессе оценки заявок на первый этап на основе требований, изложенных в тендерном досье, и предложения подрядчика на первом этапе тендерного досье адвокат проводит обмен мнениями с каждым подрядчиком в целях точного запроса технических требований, финансирование тендерного пакета для завершения тендерного досье на второй этап. Адвокат по заявкам должен обеспечить, чтобы информация, содержащаяся в заявках на первый этап подряда, не разглашалась.

**Статья 46. Подготовка и организация торгов для второго этапа**

1. Составление тендерных досье на второй этап:

а) Основания для составления тендерных досье:

Помимо оснований, указанных в пункте 1 статьи 12 настоящего Указа, при составлении тендерных досье на второй этап необходимо ознакомиться с предложениями участников торгов, участвующих в первом этапе;

б) Содержание тендерных досье:

Тендерные досье должны предусматривать стандарты оценки заявок, включая стандарты оценки компетентности и опыта (для тендерных пакетов, которые провели предквалификационную подготовку, в тендерных досье нет необходимости предусматривать стандарты оценки мощности и опыта подрядчиков, но необходимо требовать от подрядчиков обновления информации о мощностях подрядчиков), стандарты технической оценки; стандарты для определения оценки (для применения метода оценки), определения ценовых пунктов и агрегированных стандартов оценки (для применения комбинации методов и цен) и другого соответствующего содержания, как предписано в пункте 2, 3, 4, 5, 7, 8 статьи 12 и статьи 24 настоящего Декрета. Тендерное досье не может быть указано ни при каких условиях ограничения участия подрядчика или в пользу одного или нескольких подрядчиков, вызывающих неравную конкуренцию.

2. Оценить и утвердить тендерные досье:

a) Досье на участие в торгах должны быть оценены в соответствии со статьей 105 настоящего Указа до утверждения;

b) Утверждение тендерных досье должно быть в письменной форме и основываться на представлениях об утверждении и отчетах об оценке тендерных досье.

3. Организация торгов:

a) Адвокат по участию в торгах приглашает участников торгов, представивших тендерное досье на первый этап, получить тендерное досье на второй этап. Выпуск, изменение и уточнение тендерных досье на второй этап должны соответствовать пункту 2 статьи 14 настоящего Указа;

b) Подготовка, подача, получение, управление, изменение и отзыв предложений:

Подготовка, подача, прием, управление, изменение и отзыв заявок должны соответствовать пункту 3 статьи 14 настоящего Указа.

4. Открытая ставка:

Открытие торгов должно соответствовать пункту 4 статьи 14 настоящего Указа.

**Статья 47. Оценка заявок и согласование контрактов для второго этапа**

1. Принципы оценки заявок должны соответствовать статье 15 настоящего Указа.

2. Уточнение тендерных досье должно соответствовать статье 16 настоящего Указа.

3. Исправление и исправление ошибок осуществляется в соответствии со статьей 17 настоящего Указа.

4. Оценка заявок и заключение контрактов на второй этап должны соответствовать статьям 18 и 19 настоящего Указа.

**Статья 48. Представление, оценка, утверждение, публичное раскрытие результатов отбора подрядчиков, завершение и заключение контрактов**

1. Представлять, оценивать, утверждать и публиковать результаты выбора подрядчика в соответствии со статьей 20 настоящего Указа.

2. Заполнение и подписание договоров:

Контракты, заключаемые между сторонами, должны соответствовать решению об утверждении результатов выбора подрядчика, протоколам переговоров по контракту, тендерным досье, тендерным досье и другим связанным с ними документам.

**Раздел 2: ДВУХСТУПЕНЧАТЫЙ МЕТОД ДВУХМЕШКОВЫЙ ПРОФИЛЬ**

**Статья 49. Подготовка к первому этапу торгов**

1. В зависимости от размера и характера тендерного пакета может применяться процедура отбора в короткий список для отбора квалифицированных и опытных подрядчиков в соответствии с требованиями тендерного пакета для приглашения их к участию в торгах. Применение процедуры отбора шорт-листа принимается компетентным лицом и должно быть четко указано в плане отбора подрядчика; в случае применения порядка отбора коротких списков отбор коротких списков осуществляется в соответствии со статьей 22 настоящего Указа.

2. Составление тендерных досье на первый этап:

а) на основании составления тендерных досье в порядке, установленном пунктом 1 статьи 12 настоящего Указа;

б) Содержание тендерных досье:

Тендерные досье должны предусматривать стандарты оценки заявок, включая стандарты оценки компетентности и опыта (для тендерных пакетов, которые провели предквалификационную подготовку, в тендерных досье нет необходимости предусматривать стандарты оценки мощности и опыта подрядчиков, но необходимо требовать от подрядчиков обновления информации о мощностях подрядчиков), стандарты технической оценки, требующие от подрядчиков предложить финансы и другое соответствующее содержание, как это предписано в пунктах 2, 3, 4, 5, 7, 8, статье 12 и статье 24 настоящего Указа. Тендерное досье не может быть указано ни при каких условиях ограничения участия подрядчика или в пользу одного или нескольких подрядчиков, вызывающих неравную конкуренцию.

3. Оценить и утвердить тендерные досье:

a) Досье на участие в торгах должны быть оценены в соответствии со статьей 105 настоящего Указа до утверждения;

b) Утверждение тендерных досье должно быть в письменной форме и основываться на представлениях об утверждении и отчетах об оценке тендерных досье.

**Статья 50. Первый этап организации торгов**

1. Торги на первый этап должны соответствовать пункту 1 статьи 26 настоящего Указа.

2. Издавать, изменять и уточнять тендерные досье:

Выдача, изменение и уточнение тендерных досье должны соответствовать пункту 2 статьи 14 настоящего Указа.

3. Подготовка, подача, получение, управление, изменение и отзыв предложений:

Подготовка, подача, прием, управление, изменение и отзыв заявок должны соответствовать пункту 3 статьи 14 настоящего Указа.

4. Откройте техническое досье предложения:

Открытие технических досье должно соответствовать пункту 4 статьи 26 настоящего Указа. Финансовое предложение будет открыто на втором этапе.

5. Оценка досье технического предложения:

а) Оценка досье технических предложений должна соответствовать статье 28 настоящего Декрета;

b) В процессе оценки досье технических предложений на основе требований, изложенных в тендерном досье, и предложений подрядчиков в технических досье предложений адвокаты проводят обмен с каждым подрядчиком с целью определения технических исправлений по сравнению с тендерными досье.

6. Перечень подрядчиков, отвечающих техническим требованиям на первом этапе, должен быть утвержден в письменной форме и на основании представления об утверждении и отчета об оценке результатов технической оценки. Адвокат по заявкам должен уведомить список подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, всем участникам первого этапа, в соответствии с которым подрядчикам предлагается выполнить технические требования на первом этапе второго этапа торгов.

**Статья 51. Подготовка и организация торгов для второго этапа**

1. Составление тендерных досье на второй этап:

а) Основания для составления тендерных досье:

В дополнение к основаниям, указанным в пункте 1 статьи 12 настоящего Указа, тендерное досье на второй этап также должно основываться на протоколе обмена между адвокатом и участниками торгов, участвующими в первом этапе;

б) Содержание тендерных досье:

Торговое досье на второй этап составляется на основе первого этапа тендерного досье в соответствии с содержанием технической корректировки, которым обменивались с подрядчиками.

2. Оценить и утвердить тендерные досье:

a) Досье на участие в торгах должно быть оценено в соответствии со статьей 105 настоящего Указа до утверждения и должно проводить только оценку содержания, связанного с техническими корректировками, по сравнению с тендерными досье для первого этапа;

b) Утверждение тендерных досье должно быть в письменной форме и основываться на представлениях об утверждении и отчетах об оценке тендерных досье.

3. Издавать, изменять и уточнять тендерные досье:

Адвокат по заявкам приглашает подрядчиков, отвечающих техническим требованиям на первом этапе, получить тендерное досье на второй этап. Выпуск, изменение и уточнение тендерных досье на второй этап должны соответствовать пункту 2 статьи 14 настоящего Указа.

4. Подготовка, подача, получение, управление, изменение и отзыв предложений:

Подготовка, подача, прием, управление, изменение и отзыв заявок должны соответствовать пункту 3 статьи 14 настоящего Указа. Заявка включает в себя технические и финансовые предложения в соответствии с требованиями тендерного досье на второй этап, соответствующий технической корректировке.

5. Открытая ставка:

a) Открытие предложения должно быть обнародовано и должно начаться в течение 01 часа с момента закрытия предложения. Только открытые заявки, полученные адвокатом до момента закрытия торгов, как того требует досье торгов, в присутствии представителей подрядчиков, присутствовавших на церемонии открытия, независимо от наличия или отсутствия подрядчиков;

b) Вскрытие предложений осуществляется по каждой заявке в порядке наименования подрядчика и в следующем порядке:

- обратиться к представителям каждого участника торгов с просьбой принять участие в вскрытии заявки для подтверждения наличия или отсутствия дисконтного письма, приложенного к досье финансового предложения на первом этапе и тендерного досье второго этапа;

- проверить запечатывание пакета, содержащего досье финансовых предложений на первом этапе, досье финансовых предложений на первом этапе подрядчиков, участвующих во втором этапе, заявки подрядчиков, участвующих во втором этапе;

- открытие досье финансовых предложений на первом этапе подрядчиков, участвующих во втором этапе торгов, и открытие тендерного досье на второй этап, включая технические предложения и финансовые предложения в соответствии с требованиями тендерного досье на второй этап, соответствующий технической корректировке;

c) Протокол открытия торгов: Информация, указанная в пункте b настоящего пункта, должна быть записана в протоколе открытия предложения. Протоколы вступительных заявок должны быть подписаны и заверены представителями адвоката и подрядчика, участвующего в вскрытии конкурса. Эта запись должна быть направлена подрядчикам, участвующим во втором этапе торгов;

г) Представители адвокатов по заявкам должны подписать оригинал предложений, дисконтные письма (при наличии), доверенность законного представителя подрядчика (при наличии); тендерная гарантия; финансовые предложения и другое важное содержание каждой заявки.

**Статья 52. Оценка заявок и согласование контрактов для второго этапа**

1. Оценка заявок и заключение контрактов на второй этап должны соответствовать статьям 18 и 19 настоящего Указа; Не переоценивайте согласованное техническое содержание на первом этапе.

2. Подрядчики, отвечающие техническим требованиям на втором этапе, будут рассматриваться для финансовой оценки. Финансовая оценка проводится на основе финансового предложения подрядчика на первом этапе и финансового предложения на втором этапе; на основе технических предложений подрядчика на первом этапе и технических предложений подрядчика по калибровке на втором этапе.

**Статья 53. Представление, оценка, утверждение, публичное раскрытие результатов отбора подрядчиков, завершение и заключение контрактов**

1. Представлять, оценивать, утверждать и публиковать результаты выбора подрядчика в соответствии со статьей 20 настоящего Указа.

2. Заполнение и подписание договоров:

Контракты, заключаемые между сторонами, должны соответствовать решению об утверждении результатов выбора подрядчика, протоколам переговоров по контракту, тендерным досье, тендерным досье и другим связанным с ними документам.

**Глава V**

**НАЗНАЧЕНИЕ ЗАЯВОК, КОНКУРСНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ПРЯМЫЕ ЗАКУПКИ, САМОРЕАЛИЗАЦИЯ**

**Раздел 1: НАЗНАЧЕНИЕ ПОДРЯДЧИКА**

**Статья 54. Ограничения на назначение подрядчика**

Пакеты торгов с действительностью в пределах, применимых к назначению торгов, как это предусмотрено пунктом 1 статьи 22 Закона о торгах, включают:

1. Не более 500 млн. донгов на закупки, оказывающие консультационные услуги, неконсультационные услуги и государственные услуги; не более 01 млрд донгов на закупку товаров, строительства, попурри, закупку лекарственных средств, медикаментов, продукции народного пользования;

2. Не более 100 млн. донгов за тендерные пакеты по регулярным закупочным сметам.

**Статья 55. Нормальный процесс назначения подрядчика**

1. Подготовьтесь к выбору подрядчика:

а) Составление досье запроса:

Заявление должно основываться на положениях пункта 1 статьи 12 настоящего Указа. Содержание досье запроса включает сводную информацию о проекте и тендерном пакете; руководство подготовкой и представлением досье предложений; стандарты потенциала и опыта подрядчиков; стандарты технической оценки и определение цен назначения предложений. Использовать критерии достижения и неоценки компетентности, опыта и технической оценки;

b) оценка и утверждение досье запроса и идентификация подрядчиков, запрашиваемых для назначения подрядчика:

- требуемое досье должно быть оценено в соответствии со статьей 105 настоящего Указа до утверждения;

- утверждение требуемого досье должно быть в письменной форме и на основе представления утверждения и отчета об оценке запрашиваемого досье;

- Подрядчик определяется как получивший запрошенное досье, если он имеет действительный статус, как указано в пунктах a, b, c, d, e и h пункта 1 статьи 5 Закона о торгах, и обладает достаточным потенциалом и опытом в реализации тендерного пакета.

2. Организация по подбору подрядчика:

а) досье запроса, которое должно быть выдано подрядчику, определено;

b) Подрядчик готовит и представляет досье предложения в соответствии с требованиями запрашиваемого досье.

3. Оценка досье предложений и переговоры по предложениям подрядчиков:

а) Оценка предлагаемого досье должна проводиться в соответствии со стандартами оценки, указанными в запрашиваемом досье. В процессе оценки адвокат предлагает подрядчику провести переговоры, уточнить или изменить или дополнить необходимое информационное содержание предлагаемого досье, чтобы доказать ответ подрядчика в соответствии с требованиями мощности, опыта, прогресса, объема, качества, технические решения и мероприятия по организации реализации конкурсных пакетов;

b) подрядчику предлагается назначить подрядчика, когда он полностью отвечает следующим условиям: наличие действительного досье предложения; обладать потенциалом, опытом и техническими предложениями для удовлетворения требований требуемого досье; запрашиваемая цена за назначение подрядчиков не превышает утвержденной сметы тендерного пакета.

4. Представление и оценка; утверждает и публикует результаты назначения подрядчиков в соответствии со статьей 20 настоящего Указа.

5. Заполнение и подписание договоров:

Контракты, заключаемые между сторонами, должны соответствовать решению об утверждении результатов назначения подрядчика, протоколу переговоров по контракту, досье предложения, досье запроса и другим сопутствующим документам.

**Статья 56. Сокращенный процесс назначения торгов**

1. Для конкурсных пакетов, указанных в пункте а пункта 1 статьи 22 Закона о торгах, за исключением конкурсных пакетов, которые необходимо реализовать для обеспечения государственной тайны:

Инвестор или непосредственное агентство должно управлять тендерным пакетом для выявления и назначения подрядчику, обладающему потенциалом и опытом для немедленной реализации тендерного пакета. В течение 15 дней с даты сдачи заявки стороны должны завершить процедуры назначения предложений, в том числе: Подготовка и направление подрядчику проекта контракта, который определяет требования к объему, содержанию выполняемых работ, времени выполнения, качеству работ, которые должны быть достигнуты, и соответствующей стоимости для переговоров, заключить договор. По результатам переговоров по контракту инвестор или непосредственное агентство осуществляет управление тендерным пакетом для утверждения результатов назначения подрядчика и подписания контракта с подрядчиком, назначенным подрядчиком. Раскрытие результатов назначения закупки в соответствии с пунктом d пункта 1 статьи 7 и пунктом c пункта 1 или пунктом b пункта 2 статьи 8 настоящего Указа.

2. Для конкурсных пакетов в пределах квоты назначения подрядчика, установленной статьей 54 настоящего Указа:

a) Адвокат по заявкам должен на основе целей, объема работ и утвержденных смет подготовить и направить проект контракта подрядчику, который, по мнению инвестора, обладает достаточным потенциалом и опытом для удовлетворения требований тендерного пакета. Проект договора включает требования к объему, содержанию выполняемых работ, продолжительности выполнения, качеству работ, которые должны быть достигнуты, соответствующей стоимости и другому необходимому содержанию;

b) на основании проекта контракта адвокату и подрядчику предлагается назначить подрядчика для проведения переговоров и доработки контракта в качестве основы для утверждения результатов выбора подрядчика и подписания контракта;

в) Подписание договора:

Контракты, заключаемые между сторонами, должны соответствовать решению об утверждении результатов выбора подрядчика, протоколам переговоров по контракту и другим сопутствующим документам.

**Раздел 2: КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

**Статья 57. Сфера применения конкурсного предложения**

1. Конкурсные предложения в обычном порядке, применимом к тендерным пакетам, указанным в пункте 1 статьи 23 Закона о торгах, оцениваются не более чем в 05 миллиардов донгов.

2. Конкурсные предложения в рамках сокращенного процесса, применимого к тендерным пакетам, указанным в пункте 1 статьи 23 Закона о торгах, оцениваются не более чем в 500 миллионов донгов, а тендерный пакет, указанный в пункте b и пункте c пункта 1 статьи 23 Закона о торгах, должен стоить не более 01 миллиарда донгов, Пакет для регулярных закупок стоит не более 200 миллионов донгов.

**Статья 58. Обычный соревновательный процесс рекламы**

1. Подготовьтесь к выбору подрядчика:

а) Составление досье запроса:

Заявление должно основываться на положениях пункта 1 статьи 12 настоящего Указа. Содержание досье запроса включает в себя содержание сводной информации о проекте и тендерном пакете; руководство подготовкой и представлением досье предложений; стандарты потенциала и опыта подрядчиков; стандарты технической оценки и определение самой низкой цены. Использовать критерии достижения и неоценки компетентности, опыта и технической оценки;

б) Оценка и утверждение досье запроса:

- требуемое досье должно быть оценено в соответствии со статьей 105 настоящего Указа до утверждения;

- Утверждение требуемого досье должно быть в письменной форме и на основании заявки на утверждение и отчета об оценке запрашиваемого досье.

2. Организация по подбору подрядчика:

a) Адвокат по заявкам размещает уведомление о привлечении предложений, как это предписано в пункте d пункта 1 статьи 7 и пункте b пункта 1 или пункте a пункта 2 статьи 8 настоящего Указа.

Досье-запрос выдается подрядчикам, желающим принять участие, в срок, указанный в уведомлении о предложении, но гарантированный минимум 03 рабочих дня, с первого дня эта информация размещается в национальной системе сети торгов или в Тендерной газете;

b) изменение и уточнение досье запроса должно соответствовать пункту 2 статьи 14 настоящего Указа;

c) Подрядчик представляет досье предложения адвокату по заявкам, направив его непосредственно или по почте. Каждый подрядчик может подать только одну заявку;

d) Адвокат по заявкам несет ответственность за конфиденциальность информации, содержащейся в досье предложения каждого подрядчика. Сразу же после закрытия заявки адвокат по заявкам открывает досье предложений и делает запись об открытии предложения, включая содержание: наименование подрядчика; запрашиваемая цена; срок действия предлагаемого досье; срок действия и срок действия тендерной гарантии; время на оформление договора и отправку этого документа подрядчикам, представившим предложение досье.

3. Для оценки предложений и согласования договоров:

a) Адвокат по заявкам оценивает предлагаемые досье, представленные по просьбе запрошенных досье. Подрядчик оценивается на соответствие требованиям, когда представляется действительное досье предложения; соответствовать требованиям потенциала и опыта; все технические требования оцениваются как «достижимые»;

b) Адвокат по заявкам сравнивает запрашиваемые цены технически чувствительных предложений для определения досье предложений с самыми низкими запрашиваемыми ценами. Подрядчик с наименьшей запрашиваемой ценой после исправления ошибок, исправления отклонений, вычитания значения дисконта (если таковой имеется) и не превышения цены пакета предложений будет приглашен к переговорам по контракту;

c) Заключение договоров должно соответствовать статье 19 настоящего Декрета.

4. Представить, оценить, утвердить и обнародовать результаты отбора подрядчиков:

Представление, оценка, утверждение и публичное раскрытие результатов отбора подрядчиков должны соответствовать статье 20 настоящего Указа.

5. Заполнение и подписание договоров:

Договоры, заключаемые между сторонами, должны соответствовать решению об утверждении конкурсных предложений, протоколов переговоров по контракту, досье предложений, досье запросов и других сопутствующих документов.

6. Время в обычном конкурсном предложении:

а) срок подготовки предлагаемого досье составляет не менее 05 рабочих дней с первого дня выдачи запрашиваемого досье;

b) в случае необходимости внесения изменений в запрашиваемое досье, адвокат по заявкам должен уведомить подрядчиков не менее чем за 03 рабочих дня до момента закрытия заявки, чтобы у подрядчика было достаточно времени для подготовки досье предложения;

в) максимальный срок оценки досье предложения составляет 20 дней с даты открытия до подачи адвокатом предложения об утверждении результатов отбора подрядчика, прилагаемым к отчету о результатах оценки досье предложения;

г) максимальный срок оценки результатов отбора подрядчика составляет 07 рабочих дней со дня получения оценочного досье;

dd) срок утверждения результатов отбора подрядчика составляет до 05 рабочих дней со дня получения заявки на утверждение результатов отбора подрядчика адвокатом и отчета об оценке оценочного подразделения;

e) Другие сроки должны соответствовать пункту 1 статьи 12 Закона о торгах.

**Статья 59. Сокращение конкурентного процесса рекламы**

1. Подготовьте и отправьте запрос на расценки:

a) Запрос котировки должен быть сделан, включая содержание объема работ, технические требования, срок действия предложения, время представления котировок, требования к гарантии, техническому обслуживанию, обучению, передаче, проекту контракта, времени для подготовки и представления котировок (минимум 03 рабочих дня, с первого дня выдачи запроса котировки) и другого необходимого содержания, не указывающего требований к тендерной гарантии;

b) После утверждения заявки закупающая организация публикует уведомление адвоката в широко распространяемой газете в отраслевой, провинциальной или национальной сети торгов или направляет запрос котировки непосредственно по меньшей мере 03 подрядчикам, способным выполнить тендерный пакет. В случае направления напрямую, если до момента закрытия заявки имеются какие-либо другие подрядчики, обращающиеся с просьбой об участии в оферте, адвокат по заявкам должен направить запрос на котировку этому подрядчику. Запрос котировки выдается бесплатно в виде прямой почтовой рассылки, электронной почты или факса.

2. Отправляйте и получайте расценки:

a) Подрядчик готовит и представляет 01 котировку в соответствии с запросом котировки. Подача котировок может быть произведена в форме прямой, почтовой рассылки, электронной почты или государственного факса;

b) Адвокат по заявкам несет ответственность за конфиденциальность информации, содержащейся в котировках каждого подрядчика. Сразу же после истечения срока представления котировок адвокат по заявкам должен сделать письменное получение котировок, представленных до момента закрытия торгов, включая такие содержания, как: название подрядчика, запрашиваемая цена, срок действия предложения, и направляет этот приемный документ подрядчикам, представившим котировки.

3. Оценка котировок:

a) Адвокат по заявкам должен сравнить котировки в соответствии с запросом котировок. Котировки определяются как отвечающие всем требованиям в запросе котировки и имеют запрашиваемую цену после коррекции, коррекции отклонения, за вычетом наименьшего значения дисконта (если таковое имеется) и не превышающего цену предложения;

b) В процессе оценки, когда это необходимо, адвокат по заявкам приглашает подрядчика с самой низкой запрашиваемой ценой после исправления ошибки, исправления отклонения и вычитания дисконтной стоимости (если таковая имеется) для переговоров по контракту.

4. Представить, оценить, утвердить и обнародовать результаты отбора подрядчиков:

Представление, оценка, утверждение и публичное раскрытие результатов отбора подрядчиков должны соответствовать статье 20 настоящего Указа.

5. Заполнение и подписание договоров:

Договоры, заключаемые между сторонами, должны соответствовать решению об утверждении результатов конкурсных предложений, протоколов переговоров по контракту и других сопутствующих документов.

6. Время в конкурсном предложении сокращается:

a) Максимальный срок оценки котировок составляет 10 дней с даты истечения срока подачи заявки участником торгов до представления адвокатом предложения об утверждении результатов выбора подрядчика, прилагаемого к отчету об оценке котировок;

б) максимальный срок оценки результатов отбора подрядчика составляет 04 рабочих дня со дня получения оценочного досье;

c) Срок утверждения результатов отбора подрядчика составляет до 03 рабочих дней со дня получения заявки на утверждение результатов отбора подрядчика адвокатом по заявке и отчета об оценке оценочного подразделения.

**Раздел 3: ПРЯМОЙ ШОППИНГ**

**Статья 60. Процесс прямых закупок**

1. Подготовьтесь к выбору подрядчика:

а) Составление досье запроса:

Заявление должно основываться на положениях пункта 1 статьи 12 настоящего Указа. Досье запроса включает сводную информацию о проекте и тендерном пакете; просить контракторов обновлять информацию о мощностях; требования к графику поставок и обязательство по предоставлению технических и качественных товаров в соответствии с требованиями предыдущего тендерного досье; требования к цене единицы товара. В случае, если товары в рамках тендерного пакета, применяющего прямые закупки, являются одним из многих товаров одного и того же контракта, заключенного ранее, размер товаров, заявленных для прямых закупок, должен составлять менее 130% от размера товаров того же вида по тому же контракту, подписанному ранее;

b) запрашиваемое досье должно быть оценено в соответствии со статьей 105 настоящего Указа до утверждения;

c) Утверждение запрашиваемого досье должно быть в письменной форме и основано на заявке на утверждение и отчете об оценке запрошенного досье.

2. Досье на запрос, выдаваемое подрядчикам, которые были выбраны ранее. В случае, если этот подрядчик не может продолжать осуществлять закупочный пакет напрямую, досье запроса выдается другому подрядчику, если этот подрядчик соответствует положениям пункта 3 статьи 24 Закона о торгах.

3. Подрядчик подготавливает и представляет досье предложения в соответствии с требованиями запрашиваемого досье.

4. Оценка досье предложений и переговоры по предложениям подрядчиков:

а) Оценка предлагаемого досье:

- Проверка технического и удельного ценового содержания;

- Актуализация информации о мощностях подрядчика;

- оценка хода реализации, мероприятий по поставке товаров, технических решений и мероприятий по организации реализации конкурсных пакетов;

Другой контент (если таковой имеется).

b) В процессе оценки адвокат предлагает подрядчику провести переговоры и уточнить содержание необходимой информации предлагаемого досье с целью доказательства ответа подрядчика в соответствии с требованиями мощности, прогресса, качества, технических решений и мер по организации реализации тендерного пакета;

с) Закупающая организация должна обеспечить, чтобы цена единицы тендерного пакета, подающего заявку на прямые закупки, не превышала цену единицы соответствующих частей аналогичного тендерного пакета, подписанного в предыдущем контракте, и в то же время в соответствии с рыночной ценой на момент заключения договора.

5. Представить, оценить, утвердить и обнародовать результаты прямых закупок:

а) результаты выбора подрядчика должны быть оценены в соответствии с пунктами 1 и 4 статьи 106 настоящего Указа до утверждения;

b) утверждение результатов отбора подрядчиков должно быть составлено в письменной форме и на основе представления заявления об утверждении и отчета об оценке результатов отбора подрядчика;

c) Результаты выбора подрядчика должны быть сообщены в письменной форме всем подрядчикам, участвующим в подаче предложений, и публично, как это предписано пунктом d пункта 1 статьи 7 и пунктом c пункта 1 или пунктом b пункта 2 статьи 8 настоящего Указа.

6. Заполнение и подписание договоров:

Контракты, заключаемые между сторонами, должны соответствовать решению об утверждении результатов прямых закупок, протоколам переговоров по контракту, досье запроса, досье предложения и другим связанным с ними документам.

**Раздел 4: СДЕЛАЙ САМ**

**Статья 61. Применимые условия**

Заявление о форме самореализации должно быть утверждено в плане выбора подрядчика» на основании соблюдения статьи 25 Закона о торгах и соответствовать следующим условиям:

1. Наличие функций, задач, сфер деятельности и направлений деятельности в соответствии с требованиями закупок;

2. Это должно быть продемонстрировано и продемонстрировано в плане самореализации о способности мобилизовать персонал, машины и оборудование для удовлетворения требований по ходу закупок;

3. Единицы, назначенные для выполнения тендерных пакетов, не могут передавать рабочие нагрузки на общую сумму 10% и более от цены пакета предложений или менее 10% от цены тендерного пакета, но свыше 50 млрд донгов.

**Статья 62. Самоисполняющийся процесс**

1. Подготовка плана самореализации и составление договоров или уступочных соглашений:

Досье плана самореализации должно содержать требования к объему, содержанию работы, стоимости, продолжительности выполнения, качеству выполняемых работ и проектам контрактов или соглашений о назначении работ. В случае, если тендерный пакет осуществляется зависимым бухгалтерским подразделением, план реализации должен включать проект контракта. В случае, если организация непосредственно управляет и использует закупки без зависимой учетной единицы, план реализации должен включать проект соглашения о передаче работы своему подразделению.

2. Для завершения плана самореализации и переговоров, завершения контрактов или назначенных соглашений:

Провести переговоры по содержанию, которое является недостаточно подробным, неясным или неуместным, согласованным в плане самореализации, проектах контрактов или соглашений о назначении работ и другом необходимом содержании.

3. Подписание договора или договора поручения работ:

Организация непосредственно управляет и использует тендерный пакет для подписания контракта с зависимым подразделением или подписания трудового договора с назначенным подразделением для самостоятельного выполнения тендерного пакета.

4. В случае, если специализированным законом предусмотрено, что содержание работы конкурсного пакета должно контролироваться при реализации и непосредственном управлении и использовании выбранного тендерного пакета в соответствии с Законом о торгах, консультант-консультант осуществляет надзор юридически и финансово независимо от него для надзора за реализацией тендерного пакета; в случае, если специализированные законы не имеют положений или независимых консультантов по надзору, заинтересованных или не выбирающих независимые консультации по надзору из-за тендерных пакетов, проводимых в отдаленных районах, или тендерных пакетов на сумму менее 01 млрд. донгов, организация должна непосредственно управлять, Использование закупок должно организовать сам надзор.

**Глава VI**

**ПОДБОР ПОДРЯДЧИКОВ ДЛЯ МЕЛКОМАСШТАБНЫХ ТЕНДЕРНЫХ ПАКЕТОВ, ЗАКУПОК С УЧАСТИЕМ СООБЩЕСТВА**

**РАЗДЕЛ 1: ВЫБОР ПОДРЯДЧИКОВ ДЛЯ МЕЛКОМАСШТАБНЫХ ТЕНДЕРНЫХ ПАКЕТОВ**

**Статья 63. Лимиты мелкомасштабных тендерных пакетов**

Мелкомасштабный тендерный пакет – это пакет неконсалтинговых услуг, закупка товаров со стоимостью предложения не более 10 млрд донгов; строительно-монтажные пакеты, смеси со стоимостью предложения не более 20 млрд донгов.

**Статья 64. Подбор подрядчиков для мелкомасштабных тендерных пакетов**

1. Процесс отбора подрядчиков для мелкомасштабных тендерных пакетов должен соответствовать положениям разделов 1, главы II и главы V настоящего Указа.

2. Время в процессе выбора подрядчиков:

а) тендерные досье выдаются в срок, указанный в извещении о проведении торгов, но гарантированно не короче 03 рабочих дней, с первого дня которого эта информация успешно размещена в национальной системе сети торгов или в тендерной газете;

б) срок подготовки заявок составляет не менее 10 дней с первого дня выдачи тендерных досье;

c) в случае необходимости внесения изменений в тендерное досье, адвокат по заявкам должен уведомить подрядчиков не менее чем за 03 рабочих дня до момента закрытия предложения, чтобы у подрядчика было достаточно времени для подготовки тендерного досье;

d) максимальный срок оценки заявок составляет 25 дней с даты открытия конкурса до представления адвокатом предложения об утверждении результатов выбора подрядчика, прилагаемого к отчету о результатах выбора подрядчика;

dd) срок оценки результатов выбора подрядчика – до 10 дней со дня получения оценочного досье;

д) срок утверждения результатов отбора подрядчика составляет до 05 рабочих дней со дня получения заявки на утверждение результатов выбора подрядчика адвокатом конкурса и отчета об оценке оценочного подразделения;

g) Другие сроки должны соответствовать пункту 1 статьи 12 Закона о торгах.

3. Стоимость гарантии ставки от 1% до 1,5% от стоимости пакета предложений; стоимость исполнения контракта гарантирует от 2% до 3% от цены контракта.

**РАЗДЕЛ 2: ВЫБОР ПОДРЯДЧИКОВ ДЛЯ ЗАКУПОК С УЧАСТИЕМ СООБЩЕСТВА**

**Статья 65. Обоснованность действия жилого сообщества, профсоюзных организаций, групп и групп работников в населенном пункте при реализации конкурсного пакета с участием общины**

1. Жилой поселок, профсоюзная организация, группа или группа работников в населенном пункте считаются правомочными для участия в реализации конкурсных пакетов, указанных в статье 27 Закона о торгах, при проживании лиц, принадлежащих к жилому сообществу или группам, группам работников или членам профсоюзной организации, проживающие в зоне проведения торгов и получающие выгоду от тендерного пакета.

2. Представители жилых поселков, профсоюзных организаций, групп и групп работников должны обладать полной гражданской дееспособностью в соответствии с законом, не подлежат привлечению к уголовной ответственности и отбираются жилым сообществом, профсоюзами, группами и группами работников для отбора от имени жилого сообщества, организации профсоюзов, групп и групп работников, заключающих договоры.

**Статья 66. Процесс выбора подрядчиков – это жилой комплекс, профсоюзная организация, организация, группа работников**

1. Инвестор составляет проект договора, который включает требования к объему и содержанию выполняемых работ, качеству и ходу выполняемых работ, цене договора, правам и обязанностям сторон.

2. Зарегистрированный на бирже инвестор публично объявляет о приглашении к участию в реализации конкурсного пакета в штаб-квартире Народного комитета коммунального уровня и уведомляет в средствах массовой информации и общинных жилых помещениях жилые поселки, профсоюзные организации и организации, Команда в этом районе знает. В уведомлении должно быть четко указано время заседания для обсуждения плана реализации тендерного пакета.

3. Жилая община, профсоюзные организации, группы и группы заинтересованных работников получают проекты договоров на изучение и подготовку досье мощности, включающие: ФИО, возраст, дееспособность и стаж в соответствии с характером конкурсных пакетов участников, участвующих в реализации конкурсного пакета.

4. Инвестор должен рассмотреть и оценить выбор жилого сообщества или лучшего профсоюза, группы или группы работников и пригласить представителей для ведения переговоров и подписания контрактов.

В случае, если существует только одна жилая община или профсоюзная организация или группа заинтересованных работников, рассмотрите возможность передачи ее жилому сообществу или профсоюзной организации или группе или группе работников для этого. В случае невозможности закрепления за жилой общиной профсоюзной организации или отсутствия заинтересованной общины или профсоюзной организации, она должна быть закреплена за группой или группой работников для осуществления.

5. Максимальный срок с момента публичного уведомления о приглашении к участию в реализации тендерного пакета до заключения контракта составляет 30 дней.

**Статья 67. Аванс, оплата и надзор, приемка работ**

1. Жилые поселки, профсоюзные организации, группы и группы работников выдвигаются инвестором, оплачиваются непосредственно наличными или передаются через представителей жилого сообщества, профсоюзных организаций, групп и групп работников под руководством Министерства финансов.

2. Инвестор несет ответственность за организацию строительного надзора, Народного комитета коммунального уровня и профсоюзных организаций, осуществляющих надзор за строительством жилого сообщества, профсоюзной организации, группы или группы работников.

3. Инвестор организует приемку выполненных работ. Компоненты, участвующие в приемке, включают:

а) представители инвесторов;

б) представители жилых массивов, профсоюзных организаций, групп и групп строителей;

c) представители общины, извлекающие выгоду из произведений;

d) Другие соответствующие компоненты, определенные инвестором.

**Глава VII Положение в области прав человека**

**ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ЗАКУПКИ, РЕГУЛЯРНЫЕ ЗАКУПКИ, ЗАКУПКИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, ПРЕДМЕТОВ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ**

**Раздел 1: ШОППИНГ**

**Статья 68. Принципы централизованного шопинга**

1. Централизованные закупки должны осуществляться через централизованное закупочное подразделение Министерства, ведомства министерского уровня, связанные с правительством учреждения, другие центральные учреждения, народные комитеты и предприятия провинциального уровня. В случае некомпетентности централизованного подразделения по закупкам закупочная группа сосредоточивает свое внимание на найме профессиональной организации, проводящей торги, для отбора подрядчиков.

2. Для товаров и услуг, включенных в перечень товаров и услуг, подлежащих централизованным закупкам, подразделения, желающие закупить товары и услуги, должны признать результаты выбора подрядчика, содержание рамочного соглашения и подписать контракты с подрядчиками, отобранными путем централизованных закупок на основе рамочных соглашений. В случае подписания контракта с другим подрядчиком, который не выбран путем централизованных закупок, контракт не оплачивается.

3. Применение онлайн-торгов по централизованным закупкам осуществляется в соответствии с дорожной картой, установленной Премьер-Министром.

4. В случае отбора подрядчиков, осуществляющих тендерные пакеты аналогичного содержания, принадлежащие различным компетентным лицам, компетентные лица конкурсных пакетов согласовывают и уполномочивают компетентное лицо выполнять обязанности, указанные в статье 73 Закона о торгах; в этом случае компетентное лицо назначает подчиненное подразделение, обладающее достаточными возможностями и опытом для организации отбора подрядчиков и выполнения других обязанностей, указанных в статье 69 настоящего Декрета.

**Статья 69. Ответственность в централизованных покупках**

1. Закупочное подразделение ориентируется на выполнение обязанностей, указанных в статьях 74 и 75 Закона о торгах, поскольку положения пункта 2, статьи 74 и пункта с пункта 2 статьи 75 Закона о торгах осуществляются одним из следующих двух способов:

а) непосредственно подписывать контракты с выбранными подрядчиками в порядке, предусмотренном пунктом 3 статьи 44 Закона о торгах;

b) Подписание письменного рамочного соглашения в порядке, установленном пунктом b пункта 3 статьи 44 Закона о торгах.

2. Начальство закупочных подразделений должно сосредоточиться на выполнении обязанностей компетентных лиц, указанных в статье 73 Закона о торгах.

**Статья 70. Общий целенаправленный процесс покупок**

1. Общий централизованный процесс закупок:

а) совокупный спрос;

b) составление, оценка и утверждение планов выбора подрядчика;

в) подготовка к выбору подрядчиков;

г) организует отбор подрядчиков;

dd) оценка заявок и ведение переговоров по контрактам;

д) оценивает, утверждает и публикует результаты отбора подрядчиков;

g) дорабатывает и подписывает рамочные соглашения;

h) Завершение, подписание и исполнение контрактов с подрядчиками-победителями. В случае, если централизованное закупочное подразделение непосредственно подписывает договор с подрядчиком-победителем, оно не подписывает рамочное соглашение, предусмотренное пунктом g настоящего пункта;

i) Урегулирование и ликвидация договоров.

2. Исходя из размера и характера закупки для осуществления концентрированных закупок, она может быть разделена на несколько частей, чтобы организация торгов выбрала одного или нескольких победителей торгов.

**Статья 71. Перечень товаров и услуг, применяющих централизованные закупки**

1. Товары и услуги включаются в перечень централизованных закупок при выполнении одного из следующих условий:

a) товары и услуги, приобретаемые в больших количествах или видах товаров и услуг, обычно используются во многих учреждениях, организациях и подразделениях;

б) Товары и услуги, требующие синхронности и современности.

2. Обязанности по обнародованию перечней товаров и услуг с применением централизованных закупок:

а) Министерство финансов обнародует перечень товаров и услуг, применяемых к централизованным закупкам на национальном уровне. В частности, перечень концентрированных закупочных препаратов, выпущенных Министерством здравоохранения;

b) Министерства, секторы, населенные пункты и предприятия обнародуют перечни товаров и услуг, применяющих концентрированные закупки в рамках своего управления.

**Статья 72. Содержание рамочного соглашения**

Исходя из размера и характера тендерного пакета, закупочная группа уделяет основное внимание конкретным положениям о подробном содержании рамочного соглашения в тендерном досье соответственно, но должна включать следующее основное содержание:

1. Объем предоставления товаров и услуг; перечень количества товаров и услуг;

2. Время и место доставки и оказания ожидаемых услуг;

3. Условия поставки товаров и услуг; авансирование, оплата и ликвидация договоров;

4. Предельная цена соответствует каждому виду товаров и услуг;

5. Условия гарантии и обслуживания; обучение и руководство использованием товаров и услуг;

6. Обязанности подрядчиков, предоставляющих товары и услуги;

7. Обязанности подразделений, непосредственно заключающих договоры на закупку и использование товаров и услуг;

8. Обязанности централизованных закупочных подразделений;

9. Срок действия рамочного соглашения;

10. Санкции за нарушение договора;

11. Другое связанное содержание.

**Раздел 2: РЕГУЛЯРНЫЕ ПОКУПКИ**

**Статья 73. Регулярный контент для покупок**

Регулярное содержание закупок (за исключением закупки проектных материалов и оборудования; закупки оборудования и специальной техники для обороны и безопасности) включает:

1. Закупка рабочего оборудования и средств в соответствии с постановлениями Правительства о стандартах и нормах оборудования и рабочих средств органов и должностных лиц, государственных служащих и государственных служащих;

2. Закупка расходных материалов, инструментов и инструментов для обеспечения нормальной работы;

3. Закупка машин и оборудования для профессиональной работы, охраны труда, противопожарной защиты и борьбы;

4. Швейные закупки промышленной одежды (в том числе закупки материалов и швейных изделий);

5. Закупка информационно-технологических продуктов, в том числе: машин, оборудования, аксессуаров, программного обеспечения и других информационно-технологических продуктов и услуг, включая установку, пробный запуск, гарантию (при наличии) в рамках проекта информационных технологий с использованием некоммерческого капитала в соответствии с постановлением Правительства об управлении инвестициями в исторические информационные технологии использование капитала государственного бюджета;

6. Закупка транспортных средств: автомобилей, мотоциклов, судов, катеров, каноэ и других транспортных средств (при наличии);

7. Печатная продукция, документы, бланки, публикации, печати и штампы; культуры, книги, документы, фильмы и продукты и услуги для пропаганды, продвижения и обслуживания профессиональной деятельности;

8. Нанимать услуги по техническому обслуживанию, техническому обслуживанию и ремонту машин, оборудования, рабочих средств и транспортных средств; офисные и другие товары; услуги по аренде линий электропередачи; страховые услуги; услуги электроснабжения, водоснабжения, стационарной связи и другие услуги;

9. Консультационные услуги включают: консультирование по выбору технологии, консультирование по анализу и оценке заявок и другие консультационные услуги по закупкам;

10. Авторское право на промышленную собственность и интеллектуальную собственность (при наличии);

11. Другие товары и услуги закупаются в целях поддержания нормальной работы учреждений и подразделений.

**Статья 74. Процесс совершения регулярных покупок**

Отбор подрядчиков при закупках осуществляется в соответствии с положениями о выборе подрядчиков для реализации тендерных пакетов по проекту, упомянутому в главе II и главе III Закона о торгах.

**Раздел 3: ЗАКУПКА МЕДИКАМЕНТОВ И ПРЕДМЕТОВ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

**Статья 75. Общие принципы закупок лекарственных средств и изделий медицинского назначения**

1. Закупка лекарственных средств через формы подбора подрядчика, указанные в Законе о торгах, должна обеспечивать следующие общие принципы:

а) выигрышный препарат имеет разумную цену, соответствующую качеству, условиям поставки, хранения лекарственных средств и другим сопутствующим условиям;

b) Подрядчик-победитель контракта на поставку лекарственного средства должен обеспечить поставку лекарственного средства в соответствии с соглашениями, заключенными в контракте;

c) Победивший подрядчик по поставке лекарственного средства должен обеспечить, чтобы лекарственное средство соответствовало требованиям качества на всех этапах процесса исполнения контракта от сырья, производства, упаковки, транспортировки, хранения и доставки лекарственных средств;

d) централизованные закупки лекарственных средств, еще не произведенных в стране, за исключением лекарственных средств, включенных в перечень лекарственных средств, подлежащих ценообразованию;

dd) Для мелкомасштабных закупок лекарственных средств, но наименований лекарственных средств, которые необходимо отбирать на основе сочетания качества и цены, может применяться метод отбора подрядчиков в период досье из двух пакетов.

2. Выбор подрядчиков, обеспечивающих поставки медикаментов, осуществляется как для закупки товаров.

**Статья 76. Полномочия по закупкам лекарств**

1. Компетенция по утверждению планов отбора подрядчиков:

а) министр; Руководители учреждений на уровне министров, связанных с правительством учреждений и других центральных учреждений; Председатель Провинциального народного комитета утверждает план отбора подрядчиков для поставки лекарств в учреждения общественного здравоохранения, находящиеся под его управлением;

б) Законный представитель негосударственного учреждения здравоохранения утверждает план отбора поставщиков лекарственных средств своих подразделений в случае заключения договора об участии в медицинском обследовании и лечении медицинского страхования с агентством социального страхования.

2. Компетенция по утверждению конкурсных досье, досье заявок и результатов выбора подрядчика:

а) руководители учреждений здравоохранения несут ответственность за утверждение конкурсных досье, досье запросов и результатов отбора поставщиков лекарственных средств своих подразделений;

b) В случае закупки концентрированных лекарственных средств, как это предписано в разделе 1 настоящей главы, Председатель Провинциального народного комитета поручает директору Департамента здравоохранения утвердить тендерное досье и результат выбора подрядчиков, поставляющих лекарства подразделениям, находящимся под управлением, как это предписано в пункте 1 статьи 69 настоящего Указа;

в) Законный представитель негосударственного учреждения здравоохранения несет ответственность за утверждение досье на конкурс, запрос досье и результаты выбора подрядчиков по поставке лекарств их подразделений в случае подписания договоров на участие в медицинском освидетельствовании и лечении медицинского страхования в органах социального страхования.

**Статья 77. Ответственность органов власти при закупке лекарств**

1. На Министерство здравоохранения возложены следующие обязанности:

а) обнародовать перечень конкурсных лекарственных средств, перечень лекарственных средств, закупаемых централизованно, перечень лекарственных средств применяет форму ценового оговорения на основании предложения Национального консультативного совета по торгам на лекарственные средства;

b) организация закупок лекарств, сосредоточенных на национальном уровне, председательствуя на переговорах о ценах;

c) Разработать дорожные карты и руководящие принципы закупок лекарств, сконцентрированные на национальном и местном уровнях, гарантируя, что с 2016 года они будут осуществляться по всей стране;

d) на основе основных критериев, таких как: опубликованный регистрационный номер, цена на лекарственные средства, которые предприятия отечественного производства объявили компетентным органам, минимальное количество регистраций в форме препаратов и соединений и другие необходимые критерии для обнародования перечня лекарственных средств отечественного производства, соответствует требованиям к лечению, ценам на лекарства и наличию;

dd) Ежегодно проводить предквалификационный отбор для отбора списка производителей и поставщиков лекарственных средств, отвечающих требованиям мощности, опыта и престижа, чтобы выступать в качестве основания для приглашения к участию в ограниченных торгах.

2. Национальный консультативный совет по торгам лекарственных средств учреждается Министром здравоохранения, в состав которого входят представители Министерства здравоохранения, Министерства финансов, Социального страхования Вьетнама, Ассоциации фармацевтических предприятий и представители других соответствующих организаций. Совет отвечает за консультирование Министерства здравоохранения по следующим вопросам:

а) исследует и предлагает перечень тендерных препаратов, перечень концентрированных закупаемых лекарственных средств, перечень лекарственных средств, подлежащих применению в форме ценового переговора;

b) участие в консультациях в процессе отбора поставщиков лекарств для закупок лекарств, сосредоточенных на национальном уровне;

c) Участвовать в консультациях в процессе отбора поставщиков лекарств для формы переговоров о ценах на национальном уровне.

3. Социальное страхование Вьетнама имеет следующие обязанности:

а) участие в процессе отбора поставщиков лекарственных средств с момента планирования выбора подрядчика до результатов выбора подрядчика;

b) Публикация цены каждого оплаченного выигрышного препарата, средней выигрышной цены на лекарство, уплаченной из фонда медицинского страхования каждой больницы, местности и министерства здравоохранения на веб-сайте Социального страхования Вьетнама.

**Статья 78. Процесс переговоров о ценах на лекарства**

1. Направить уведомление о приглашении к переговорам поставщикам лекарственных средств (производителям, поставщикам), в которых четко указаны место, время и тип препарата для ведения переговоров о цене.

2. Подрядчики по поставке лекарственных средств на основании уведомления о приглашении к переговорам составляют досье цены лекарственного средства, четко указывают их фармакологические характеристики, происхождение, количество, запрашиваемую цену, условия поставки и другое соответствующее содержание.

3. Совет по переговорам ведет переговоры о ценах с каждым поставщиком лекарственных средств для определения подрядчика, отвечающего требованиям качества, количества, условий хранения и поставки, других требований, связанных с техникой и качеством, и определения запрашиваемой цены подрядчика.

4. В случае, если два или более подрядчика по поставкам лекарств участвуют в ценовых переговорах, после переговоров, по результатам переговоров, Совет по переговорам обращается к поставщикам лекарственных средств с просьбой вновь предложить цену; в письменном запросе на повторное торгование должен быть четко указан срок, место получения тендерных досье, время вскрытия торгов и приглашения поставщиков лекарственных средств принять участие в церемонии открытия торгов. При повторном предложении цены участник торгов не должен делать ставку выше ранее согласованной цены. Подрядчик с наименьшей заявкой на перевыпуск признается победителем торгов.

5. Медицинские учреждения, непосредственно использующие лекарственные средства, заключают договоры с контрагентами, предоставляющими лекарственные средства, признанные победителями торгов путем ценовых переговоров.

**Статья 79. Сокращенное обозначение предложения**

Сокращенное конкурсное обозначение распространяется на закупку лекарственных средств в следующих случаях:

1. Конкурсный пакет находится в пределах, указанных в статье 54 настоящего Указа;

2. Лекарственные средства из перечня редких лекарственных средств, возникающих неожиданно в соответствии с особыми потребностями, выданных Министерством здравоохранения, но не включенных в план отбора подрядчиков;

3. Лекарственные средства, еще не включенные в перечень лекарственных средств по плану отбора поставщиков лекарственных средств в год, утвержденному компетентными органами для удовлетворения потребностей профессиональной деятельности в случае срочности таких как: Эпидемии, стихийные бедствия, враги, серьезно влияющие на здоровье пациентов;

4. Лекарственные средства, уже включенные в перечень лекарственных средств в плане отбора поставщиков лекарственных средств в год, утвержденный компетентными органами, но еще не отобранные подрядчиками или не прошедшие отбор подрядчиков-победителей, должны быть закуплены срочно для удовлетворения потребностей профессиональной деятельности в случае срочности;

5. Лекарственные средства уже включены в перечень лекарственных средств в утвержденном плане выбора подрядчика по поставкам лекарственных средств, но в год спрос превышает количество планов, утвержденных компетентными органами.

**Статья 80. Стандарты оценки лекарственных средств**

1. Критерии оценки заявок включают стандарты оценки потенциала и опыта; стандарты технической оценки; общие стандарты оценки.

2. Критерии оценки потенциала и опыта: Используйте критерии достижения и недостижения, в которых должны быть установлены минимальные требования для оценки достижения каждого контента по мощности и опыту подрядчика. В частности, следующее:

а) Опыт осуществления аналогичных закупок; опыт работы в сфере производства и торговли лекарственными средствами;

b) производственный и деловой потенциал; техническое оснащение заводов-изготовителей и мест хранения лекарственных средств;

c) Финансовые возможности: общие активы, общие обязательства, краткосрочные активы, краткосрочные долги, доходы, прибыль, стоимость незавершенного контракта и другие необходимые показатели для оценки финансовых возможностей подрядчика.

Определение конкретного уровня требований к каждому стандарту, указанному в пунктах a, b и c настоящего пункта, должно основываться на требованиях каждой конкретной закупки или вида лекарственного средства. Подрядчики, которые соответствуют всему содержанию, упомянутому в настоящем пункте, оцениваются на соответствие требованиям компетентности и опыта.

3. Технические критерии оценки: Используйте метод оценки для оценки по шкале 100 или 1000, а именно следующим образом:

а) Качество лекарств: от 60% до 80% от общего балла;

б) Упаковка, хранение и доставка: от 20% до 40% от общего балла;

Общий вес контента, указанного в пунктах а и b настоящего пункта, равен 100%;

в) техническое досье заявки оценивается на соответствие техническим требованиям, когда технический балл составляет не менее 80% от общего балла и балла каждого содержания требований к качеству лекарственного средства; с точки зрения упаковки, хранения, доставки составляет не менее 60% от максимального балла этого контента.

**Статья 81. Подбор подрядчиков по поставкам лекарств и централизованные закупки лекарств**

1. Выбор подрядчиков по поставкам лекарственных средств в форме широких торгов и ограниченных торгов должен соответствовать главе II настоящего Указа; в форме назначения торгов конкурсные предложения, прямые закупки и самореализация должны соответствовать положениям главы V настоящего Указа.

2. Приобретение концентрированных лекарственных средств должно соответствовать положениям раздела 1 настоящей главы.

**Раздел 4: ВЫБОР ПОДРЯДЧИКОВ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИХ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ**

**Статья 82. Процесс выбора подрядчиков для осуществления закупок государственной продукции и услуг**

Процесс отбора подрядчиков для реализации пакетов поставок государственных продуктов и услуг осуществляется в соответствии с процессом отбора подрядчиков для пакетов неконсалтинговых услуг, закупки товаров по проекту.

**Статья 83. Назначение тендерных пакетов на предоставление государственной продукции и услуг**

1. Случаи, когда применяются назначения подрядчиков:

а) закупка государственной продукции и услуг по цене предложения в пределах лимита, указанного в пункте 1 статьи 54 настоящего Указа;

b) Закупка государственных продуктов и услуг, которые может выполнить только 01 поставщик в этом районе, и соответствовать требованиям тендерного пакета.

2. Условия назначения торгов:

Подрядчики, назначенные для выполнения пакетов поставок государственных продуктов и услуг, должны обладать достаточным потенциалом в области капитала, технической квалификации, технологии производства, уровня управления и персонала для удовлетворения требований контрактов на поставку государственных продуктов и услуг.

3. Основания для назначения подрядчика:

а) решение об утверждении плана отбора подрядчиков для закупок государственной продукции и услуг;

b) Цена единицы или цена закупки для предоставления публичной продукции и услуг определяется на основе применения действующих экономических и технических норм и норм затрат, обнародованных компетентными органами. Для государственных товаров и услуг, включенных в перечень оценок, ценой единицы, указанной для предложения, является цена единицы, указанная в оценочном уведомлении специализированного органа по управлению в соответствии с законом о ценах и соответствующим законом;

c) количество, объем и качество государственной продукции и услуг должны соответствовать целевым показателям, утвержденным компетентными лицами;

d) сроки осуществления и сроки завершения;

dd) оценки, присвоенные компетентными лицами.

4. Процесс назначения заявок на государственные товары и услуги:

а) Процесс назначения заявок на пакеты предоставления государственных услуг с ценами предложения не более 500 млн. донгов, на конкурсные пакеты, обеспечивающие публичную продукцию с ценами на пакеты предложений не более 01 млрд. донгов, осуществляется в соответствии с сокращенным процессом назначения торгов, указанным в статье 56 настоящего Указа;

b) Процесс назначения заявок на закупки, предоставляющие публичную продукцию и услуги, в дополнение к случаям, упомянутым в пункте а настоящего пункта, должен соответствовать обычному процессу назначения торгов, указанному в статье 55 настоящего Указа.

**Глава VIII Положение в области прав человека**

**ПОДБОР ПОДРЯДЧИКОВ ОНЛАЙН**

**Статья 84. Область применения и дорожная карта для применения**

1. Онлайн-отбор подрядчика осуществляется для проведения торгов пакетами консультационных услуг, неконсультационных услуг, закупок товаров, строительно-монтажных работ в форме выбора подрядчика, которые представляют собой обширные торги, ограниченные торги, конкурсные предложения, прямые закупки и назначение торгов.

2. Заявка на выбор подрядчика в режиме онлайн должна соответствовать дорожной карте, установленной Министерством планирования и инвестиций.

**Статья 85. Принципы подачи заявки на выбор подрядчика онлайн**

1. При выборе подрядчиков в режиме онлайн адвокат или подрядчик должен произвести единовременную регистрацию в национальной сети торгов.

2. Адвокат по заявкам выдает бесплатные досье приглашения на проценты, досье приглашения на предквалификационный отбор, тендерные досье и досье запроса на национальную систему сети торгов.

3. По каждому тендерному пакету подрядчик представляет только заинтересованные досье, предквалификационные досье, заявки и досье предложений один раз в национальную систему сети торгов.

4. Адвокат по заявкам открывает торги на национальной тендерной сети сразу же после момента закрытия конкурса. В случае, если ни один из подрядчиков не представляет досье, адвокат по заявкам должен сообщить инвестору о пересмотре выбора подрядчиков в режиме онлайн; в случае, если менее 03 подрядчиков представляют досье, адвокат по заявкам немедленно открывает заявку без необходимости ее обработки в соответствии с пунктом 4 статьи 117 настоящего Указа.

5. Электронные документы, реализуемые через национальную систему тендерной сети, информация, размещенная в национальной системе тендерной сети, считаются подлинными документами, имеющими юридическую силу и действительными в качестве бумажных документов, служащих для оценки, оценка, инспекция, инспекция, аудит и выплата.

**Статья 86. Стоимость выбора подрядчиков онлайн**

Расходы на отбор подрядчиков в режиме онлайн включают: стоимость участия в национальной системе тендерной сети; расходы на подачу заявок и досье предложений; расходы победителей торгов; стоимость использования электронных договоров и стоимость использования системы электронных закупок. Вышеупомянутые расходы соответствуют указаниям Министерства планирования и инвестиций и Министерства финансов.

**Статья 87. Зарегистрируйтесь для участия в национальной сети торгов**

1. При участии в системе национальной сети торгов зарегистрированные субъекты, использующие цифровые сертификаты, указанные в пункте 5 статьи 4 Закона о торгах, регистрируются в органах, эксплуатирующих систему.

2. Министерство планирования и инвестиций дает подробные указания по зарегистрированным субъектам, процедурам регистрации, регистрационным досье, информации, которая должна быть внесена при регистрации, и использованию цифровых сертификатов в национальной системе сети торгов.

**Статья 88. Онлайн-процесс выбора подрядчика**

1. Адвокаты и подрядчики регистрируются для участия в национальной системе торгов, как это предусмотрено статьей 87 настоящего Указа.

2. Адвокат по заявкам самостоятельно публикует уведомление о приглашении к предквалификационному отбору, уведомление о приглашении интереса, уведомление о приглашении к участию в торгах, уведомление о вымогательстве и вымогательстве товаров в системе национальной сети торгов. Что касается закупок товаров, то закупающая организация публично раскрывает порядок приобретения товаров.

3. Адвокат по заявкам выдает бесплатные предквалификационные приглашения, досье приглашения на участие в торгах, досье запроса на национальную систему торгов одновременно с уведомлениями о приглашении к предквалификационному отбору, уведомлениями о приглашении интереса, уведомлением о приглашении к участию в торгах, уведомлением о предложении о вымогательстве. При наличии несоответствия между прилагаемым электронным текстом и содержанием, заполненным в форме, прилагаемый электронный документ будет иметь юридическую силу.

4. Контракторы представляют предквалификационные досье, заинтересованные досье, заявки и досье предложений в национальную систему сети торгов. Национальная торговая сеть должна ответить подрядчику, что он успешно подал заявку или не подал заявку, и зафиксировать время и статус представления в системе в качестве основы для урегулирования споров (если таковые имеются). Подрядчик представляет тендерную гарантию через банк, подключенный к национальной системе тендерной сети. В случае отзыва предквалификационных досье, заинтересованных досье, предложений, досье предложений подрядчик уведомляет адвоката по заявкам и банк гарантии (если таковой имеется) до момента закрытия торгов.

5. Адвокаты по заявкам открывают и расшифровывают предквалификационные досье, досье, тендерные досье и досье предложений в национальной сети торгов сразу же после закрытия заявки. Протоколы открытия предквалификационных досье, заинтересованных досье, заявок и досье предложений публично размещаются в национальной сети торгов в течение не более 02 часов после закрытия заявки.

6. После оценки предквалификационных досье, заинтересованных досье, заявок и предложений адвокаты по заявкам импортируют результаты отбора подрядчиков в национальную торговую сеть. Результаты отбора подрядчиков публично размещаются на национальной тендерной сети сразу после принятия решения об утверждении результатов отбора подрядчика.

7. Министерство планирования и инвестиций детализирует время и процесс выбора подрядчиков в режиме онлайн.

**Глава IX**

**КОНТРАКТ**

**Статья 89. Общие принципы договора**

1. Договоры, заключенные между сторонами, являются гражданско-правовыми договорами; быть согласованы в письменной форме для установления ответственности сторон при выполнении всего объема работ по договору. Договор подписан сторонами, является действительным и в соответствии с положениями закона является правовым документом, связывающим обязанности сторон в процессе исполнения договора.

2. Содержание контракта должно быть составлено по форме, указанной в тендерном досье и запросе досье, и одновременно в соответствии с результатами переговоров по контракту, результатами отбора подрядчика на основании требований конкурсного пакета и руководства специализированных органов государственного управления.

3. До подписания договора стороны могут договориться об использовании арбитража для разрешения споров, возникающих в ходе исполнения договора. Содержание, относящееся к использованию арбитража, должно быть указано в договоре.

**Статья 90. Цена контракта**

1. Цена контракта должна быть четко определена в договоре с принципом управления изменениями и корректировками (при наличии).

2. Цена контракта должна быть подробно выражена на соответствующем уровне в прейскуранте контракта по форме, указанной в тендерном досье, запросе досье и быть согласована и доработана до подписания договора.

**Статья 91. Валюта и форма оплаты контракта**

1. Валюта, используемая для оплаты контрактов, должна быть указана в договоре и в соответствии с требованиями тендерного досье, запрашиваемого досье и не должна противоречить положениям закона.

2. Внутренние расходы должны быть оплачены вьетнамским донгом, расходы за пределами Вьетнама оплачиваются в иностранной валюте, как указано в договоре.

3. Форма оплаты может быть в денежной, трансфертной и иной формах, согласованных сторонами в соответствии с законодательством и должна быть указана в договоре.

**Статья 92. Аванс по контракту**

1. Аванс по контракту – предварительное авансовое финансирование подрядчика для выполнения работ по договору.

2. В зависимости от размера и характера тендерного пакета определить соответствующий уровень аванса. В договоре требуется четко указать уровень аванса, время аванса, предварительную гарантию, авансовое взыскание; обязанности сторон в управлении и использовании авансового финансирования; взыскать стоимость авансовой гарантии в случае ненадлежащего использования авансовых средств.

3. Контрагенты несут ответственность за управление использованием авансового капитала в правильных целях, на правильных объектах и эффективно. Категорически запрещается продвигаться вперед без использования или неправильного использования.

4. Для производства комплектующих и полуфабрикатов, имеющих большую ценность, некоторые материалы должны храниться сезонно, в договоре должны быть четко прописаны авансовый план и авансовый уровень для обеспечения хода выполнения контракта.

**Статья 93. Корректировка цены и блокировки контракта**

1. Корректировка цены контракта должна быть четко указана в договоре о содержании корректировок, принципах и сроках расчета корректировок, входной базе данных для расчета корректировок.

2. Отрегулируйте цену за единицу:

Для контрактов в соответствии с скорректированными ценами за единицу продукции в договоре должно быть указано следующее содержание:

a) время для расчета первоначальной цены единицы продукции (обычно определяемое в течение 28 дней до момента закрытия предложения), которое служит основой для определения разницы между выигравшей единицей предложения и скорректированной ценой единицы;

b) исходные базы данных для расчета корректировки цен на единицу продукции, в которых индекс цен будет использоваться в качестве основы для расчета корректировок цен на единицу продукции в соответствии с индексом цен, публикуемым Главным статистическим управлением, или индексом цен на строительство, публикуемым министерством строительства и Провинциальным народным комитетом;

c) Методы и формулы расчета корректировки цены за единицу продукции:

Определение методов и формул расчета корректировки цены за единицу продукции должно основываться на науке, в соответствии с характером тендерного пакета. Поощрять применение методов расчета, которые широко применяются на международном рынке, таких как нормативные формы Международной ассоциации инженеров-консультантов (FIDIC), руководство Всемирного банка (ВБ), Азиатского банка развития (АБР).

3. Регулировка громкости:

а) Принцип регулировки объема должен быть четко определен в договоре, если на момент подписания договора должен быть выполнен полный объем;

b) Не допускается корректировка возросшей рабочей нагрузки, вызванной субъективными ошибками подрядчиков;

c) для рабочих нагрузок в прейскуранте контракта, которые фактически выполняют разницу более 20% от первоначально предписанного объема, обе стороны должны договориться о принципе разумной корректировки цены за единицу продукции в соответствии с условиями изменения (увеличения или уменьшения) объема при оплате объемной части, выполняющей эту разницу более 20%;

d) Объемы, возникающие вне условий первоначальной корректировки контракта или если участие обеих сторон в контракте требуется для предотвращения и преодоления рисков, находящихся под ответственностью одной стороны, обе стороны обсуждают и согласовывают меры по их устранению.

4. В случае понесенных расходов или изменений в графике выполнения обе стороны должны сообщить компетентным органам для принятия решения и подписания дополнительных приложений к контракту, которые станут основой для реализации.

**Статья 94. Оплата контракта**

1. Цена контракта и конкретные условия оплаты, указанные в договоре, являются основанием для оплаты подрядчику. В случае, если инвестор не производит платежи вовремя в договоре, он несет ответственность за выплату процентов со стороны стоимости просроченного платежа подрядчику, как это предусмотрено в договоре.

2. Выплата не основывается на оценках, а также действующих нормативных актах и руководящих принципах государства по нормам и ценам за единицу продукции; не основано на цене единицы в финансовом счете-фактуре на вводимые подрядчиком материалы, такие как расходные материалы, машины, оборудование и другие ресурсы.

3. В договоре с различными видами договоров применяется принцип оплаты, соответствующий каждому виду договора.

**Статья 95. Оплата за тип пакетного контракта**

1. Принципы оплаты:

Оплата пакетного контракта производится несколько раз после каждой приемки со стоимостью, соответствующей объему выполненных работ или один раз после выполнения подрядчиком договорных обязательств со стоимостью, равной стоимости контракта за вычетом авансовой стоимости (при наличии). В случае, если завершенная стоимость не может быть определена в соответствии с каждым элементом работы или сроком приема-передачи, оплата может быть предусмотрена в процентах (%) от стоимости контракта.

2. Платежные досье по пакетным договорам включают:

а) Запись о приемке объема, произведенная в течение платежного периода, заверяется представителем подрядчика, инвестором и консультантом по надзору (при наличии). Запись, подтверждающая данный объем, является подтверждением завершения работ, предмета работ, выполнения работ в соответствии с проектом без подробного подтверждения объема выполнения;

b) Для закупки товаров: в зависимости от характера товаров предписывать соответственно платежные досье, такие как счета-фактуры подрядчика, перечень упакованных товаров, транспортные документы, страховые счета-фактуры, сертификаты качества, записи о приемке товаров, сертификаты происхождения и документы, Другие документы, связанные с этим.

**Статья 96. Оплата по типу контракта с фиксированной ценой**

1. Принципы оплаты:

а) стоимость платежа рассчитывается путем взятия фиксированной цены за единицу продукции в договоре, умноженной на объем и объем фактически выполненных подрядчиком работ;

б) За строительно-монтажные работы, если фактическая рабочая нагрузка, выполненная подрядчиком в соответствии с проектом, меньше заявленной в договоре нагрузки, подрядчику оплачивается только фактически выполненный объем. Если фактическая рабочая нагрузка, которую подрядчик выполнил для выполнения в соответствии с проектом, превышает рабочую нагрузку, указанную в контракте, подрядчику оплачивается разница в этой рабочей нагрузке с неизменной ценой за единицу продукции, указанной в контракте;

c) Инвестор, консультант по надзору и подрядчик несут ответственность за удостоверение записи о приемке завершенного объема, который должен служить основанием для оплаты подрядчику.

2. Платежные досье включают:

а) Запись о принятии объема, сделанная в течение периода оплаты, заверяется представителем подрядчика, инвестором и надзорной консультацией (при наличии);

б) подтверждение объема корректировки, увеличенного или уменьшенного по сравнению с контрактом, заверенное представителем подрядчика, инвестором и консультантом по надзору (при наличии);

в) расчет стоимости требования об оплате на основе подтвержденной рабочей нагрузки и цены единицы продукции, указанной в договоре;

d) требование подрядчика об оплате, в котором четко указаны завершенный объем и завершенная стоимость, добавленная стоимость (уменьшение) по сравнению с контрактом, авансовая стоимость, стоимость платежного требования в течение периода оплаты;

dd) Для закупки товаров: в зависимости от характера товара указать соответственно платежное досье, такое как счет-фактура подрядчика, перечень упакованных товаров, транспортные документы, страховые счета-фактуры, сертификаты качества, записи о приемке товара, сертификаты происхождения и документы, Другие документы, связанные с этим.

**Статья 97. Оплата за скорректированный тип контракта по цене за единицу продукции**

1. Принципы оплаты:

а) стоимость платежа рассчитывается путем принятия скорректированной цены за единицу продукции, указанной в договоре, умноженной на объем и объем фактически выполненных подрядчиком работ;

б) За строительно-монтажные работы, если фактическая рабочая нагрузка, выполненная подрядчиком в соответствии с проектом, меньше заявленной в договоре нагрузки, подрядчику оплачивается только фактически выполненный объем. Если фактическая рабочая нагрузка, которую подрядчик выполнил для выполнения в соответствии с проектом, превышает рабочую нагрузку, указанную в контракте, подрядчику оплачивается эта часть разницы в рабочей нагрузке;

c) Инвестор, консультант по надзору и подрядчик несут ответственность за удостоверение записи о приемке завершенного объема, который должен служить основанием для оплаты подрядчику.

2. Платежные досье включают:

а) Запись о принятии объема, сделанная в течение периода оплаты, заверяется представителем подрядчика, инвестором и надзорной консультацией (при наличии);

б) подтверждение объема корректировки, увеличенного или уменьшенного по сравнению с контрактом, заверенное представителем подрядчика, инвестором и консультантом по надзору (при наличии);

c) расчет стоимости требования об оплате на основе подтвержденной рабочей нагрузки и цены единицы, указанной в договоре, или цены за единицу продукции корректируется в соответствии с положениями договора;

d) требование подрядчика об оплате, в котором четко указаны завершенный объем и завершенная стоимость, добавленная стоимость (уменьшение) по сравнению с контрактом, авансовая стоимость, стоимость платежного требования в течение периода оплаты;

dd) Для закупки товаров: в зависимости от характера товара указать соответственно платежное досье, такое как счет-фактура подрядчика, перечень упакованных товаров, транспортные документы, страховые счета-фактуры, сертификаты качества, записи о приемке товара, сертификаты происхождения и документы, Другие документы, связанные с этим.

**Статья 98. Оплата по типу договора с течением времени**

1. Принципы оплаты:

a) Размер компенсации эксперту рассчитывается путем учета заработной платы эксперта и связанных с ним расходов, таких как социальное страхование, медицинское страхование, страхование по безработице, отпусков, отпусков и других расходов, указанных в договоре или скорректированных в соответствии с правилами, умноженными на фактическое рабочее время (по месяцам, неделя, день, время). Если фактическое рабочее время эксперта меньше или больше времени, указанного в подписанном договоре, оплата производится исходя из фактического рабочего времени, которое произвел эксперт;

б) к сопутствующим расходам (помимо расходов на заработную плату экспертов, указанных в пункте а настоящего пункта) относятся: управленческие расходы подразделения управления с привлечением экспертов (при наличии); командировочные расходы, обследования, аренда офисов, связь и другие расходы оплачиваются по способу, указанному в договоре. Для каждой из этих расходов в договоре необходимо четко указать способ оплаты, такой как оплата на основе счетов-фактур, действительных документов, представленных или оплаченных подрядчиком на основе цены единицы, согласованной в договоре:

2. Платежное досье:

В зависимости от характера проведения консультационных работ необходимо оговорить платежное досье соответственно, такое как запись о принятии результатов консультационной работы, документы, подтверждающие ход выполнения договора и другие сопутствующие документы и документы.

**Статья 99. Ликвидация контракта**

1. Договор ликвидируется в следующих случаях:

а) стороны, выполняющие свои обязательства по подписанным договорам;

б) Договор расторгнут (расторгнут) в соответствии с законом.

2. Ликвидация договора должна быть завершена письменным консенсусом, подписанным между двумя сторонами. Протокол ликвидации договора может быть составлен отдельно или в составе протокола окончательной приемки или письменного соглашения о расторжении договора с содержанием в соответствии с обязанностями, указанными в договоре, и договор считается ликвидированным в течение 45 дней, с даты исполнения договаривающимися сторонами своих обязательств в протоколе ликвидации вышеуказанных договоров; для крупномасштабных, сложных контрактов ликвидация контрактов осуществляется в течение 90 дней.

**Глава X**

**ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО ОЦЕНКЕ И УТВЕРЖДЕНИЮ ПРИ ВЫБОРЕ ПОДРЯДЧИКОВ**

**Статья 100. Обязанности министра; Руководители учреждений на уровне министров, связанных с правительством учреждений и других центральных учреждений; Председатель Губернского народного комитета**

1. Для проектов, определенных Премьер-министром для инвестиций, которые они не являются инвесторами:

а) наличие письменных заключений по плану отбора подрядчиков по мере необходимости;

b) выполняет другие задачи по выбору подрядчика с санкции Премьер-министра.

2. Для проектов моего решения об инвестировании:

а) утверждение плана выбора подрядчика;

b) выполнение других работ под ответственностью компетентного лица, указанного в статье 73 Закона о торгах.

3. Для проектов, в которых я являюсь инвестором:

а) утверждение тендерных досье и запросы досье;

б) утверждение результатов отбора подрядчиков;

в) выполнение иной работы под ответственность инвестора, указанного в статье 74 Закона о торгах.

**Статья 101. Обязанности председателей народных комитетов на районном и коммунальном уровнях и руководителей других местных органов**

1. Для проектов решено инвестировать в:

а) утверждение плана выбора подрядчика;

b) выполнение других работ под ответственностью компетентного лица, указанного в статье 73 Закона о торгах.

2. Для проектов, в которых я являюсь инвестором:

а) утверждение тендерных досье и запросы досье;

б) утверждение результатов отбора подрядчиков;

в) выполнение иной работы под ответственность инвестора, указанного в статье 74 Закона о торгах.

3. Выполнять другие задачи по выбору подрядчика по поручению начальства.

**Статья 102. Обязанности Совета директоров, руководителя предприятия**

1. Для проектов решено инвестировать в:

а) утверждение плана выбора подрядчика;

b) выполнение других работ под ответственностью компетентного лица, указанного в статье 73 Закона о торгах.

2. Для проектов, в которых я являюсь инвестором:

а) утверждение тендерных досье и запросы досье;

б) утверждение результатов отбора подрядчиков;

c) Выполнение других работ под ответственность инвестора, указанного в статье 74 Закона о торгах, и по разрешению.

**Статья 103. Обязанности Совета директоров совместных предприятий, акционерных обществ и законных представителей сторон договоров делового сотрудничества**

1. Для проектов решено инвестировать в:

а) утверждение плана выбора подрядчика;

b) выполнение других работ под ответственностью компетентного лица, указанного в статье 73 Закона о торгах.

2. Для проектов, в которых они выполняют свои функции инвестора:

а) утверждение тендерных досье и запросы досье;

б) утверждение результатов отбора подрядчиков;

в) выполнение иной работы под ответственность инвестора, указанного в статье 74 Закона о торгах.

**Статья 104. Обязанности группы по оценке**

1. Министерство планирования и инвестиций отвечает за организацию оценки следующего содержания:

а) план отбора подрядчиков подлежит утверждению премьер-министром;

b) План отбора подрядчиков в особых случаях рассматривается и решается Премьер-министром в соответствии со статьей 26 Закона о торгах и другими случаями, запрошенными Премьер-министром.

2. Департамент планирования и инвестиций несет ответственность за организацию оценки следующего содержания:

а) планы отбора подрядчиков по проектам, определяемые Председателем Народного комитета провинциального уровня, за исключением конкурсных пакетов, указанных в пункте 3 настоящей статьи;

b) Досье приглашения на участие, досье приглашения на предквалификационный отбор, досье торгов, досье запроса, результаты оценки заинтересованных досье, результаты оценки предквалификационных досье, результаты отбора подрядчиков для тендерных пакетов по проектам народными комитетами провинциального уровня в качестве инвесторов по запросу, за исключением конкурсов, указанных в пункте 3 настоящей статьи.

3. Департамент здравоохранения несет ответственность за организацию оценки плана отбора подрядчиков для закупки лекарственных средств и предметов медицинского назначения председателем Народного комитета провинциального уровня в качестве компетентного лица.

4. Учреждения и организации, признанные министрами; Руководители учреждений на уровне министров, связанных с правительством учреждений и других центральных учреждений; руководитель предприятия несет ответственность за оценку следующего содержания:

а) планы отбора подрядчиков для проектов, подпадающих под компетенцию министра по принятию инвестиционных решений; Руководители учреждений на уровне министров, связанных с правительством учреждений и других центральных учреждений; руководитель предприятия;

b) досье приглашения на интерес, досье приглашения на предквалификационный отбор, досье торгов, досье запроса, результаты оценки интересующих досье, результаты оценки предквалификационных досье, результаты отбора подрядчиков для тендерных пакетов по проектам министерствами и ведомствами министерского уровня, правительственные учреждения, другие центральные учреждения и предприятия являются инвесторами по запросу.

5. Районный планово-финансово-ориентированный отдел осуществляет оценку плана отбора подрядчиков по проекту в соответствии с компетенцией председателя народного комитета районного уровня.

6. Соответствующая горничная отвечает за оценку плана отбора подрядчиков по проектам, входящим в компетенцию и решения председателей народных комитетов коммунального уровня, руководителей других местных органов, совета директоров совместных предприятий, акционерных обществ и законных представителей сторон договоров делового сотрудничества.

7. Инвестор поручает организации или физическому лицу при своем агентстве оценить досье приглашения на проценты, досье приглашения на предквалификационный отбор, досье торгов, досье запроса, результаты оценки интересующего досье, результаты оценки предквалификационного досье, результаты выбора подрядчика, За исключением случаев, указанных в пункте 2 настоящей статьи.

В случае, если организация или физическое лицо, назначенное для оценки, некомпетентны, инвестор должен выбрать консалтинговую организацию, обладающую достаточным потенциалом и опытом для оценки. Во всех случаях инвестор несет ответственность за оценку досье приглашения на проценты, досье предквалификационного приглашения, досье на торги, досье запроса, результаты оценки интересующего досье, результаты оценки предквалификационного досье и результаты выбора подрядчика.

**Статья 105. Оценка досье приглашения на интерес, досье приглашения на предквалификационный отбор, тендерных досье, досье запроса**

1. Досье на оценку и утверждение включают:

а) досье ходатайства об утверждении досье приглашения на заинтересованность, досье предквалификационного приглашения, тендерное досье, досье ходатайства адвоката по заявкам;

б) проекты досье приглашения на заинтересованность, досье приглашения на предквалификационный отбор, тендерные досье, досье запроса;

c) Краткий обзор документов: Решение об утверждении проекта, смета закупки, решение об утверждении плана выбора подрядчика;

d) Другие соответствующие документы.

2. Содержание оценки включает:

а) изучение документов, являющихся основанием для составления досье приглашения на интерес, досье предквалификационных приглашений, тендерных досье, досье запроса;

б) проверять соответствие содержания досье приглашения на заинтересованность, досье предквалификационного приглашения, тендерного досье, досье запроса по сравнению с масштабом, целями, объемом работ, продолжительностью реализации проекта или конкурсного пакета; по сравнению с проектными досье, сметами тендерного пакета, требованиями к характеристикам и спецификациям товаров (при наличии); по сравнению с протоколами обмена между адвокатом по заявкам и участниками торгов, участвующими в первом этапе (для пакета торгов с применением двухэтапного метода); по сравнению с положениями закона о торгах и других соответствующих законов;

в) рассматривает различные мнения (при наличии) между организациями и физическими лицами, участвующими в составлении досье приглашения на интерес, досье приглашения на предквалификационный отбор, тендерных досье, досье запроса;

d) Другое связанное содержание.

3. Отчет об оценке включает следующее содержание:

а) обобщение основного содержания проекта и конкурсного пакета, правовых оснований для составления досье приглашения на интерес, досье предквалификационного приглашения, тендерных досье, досье запроса;

б) замечания и мнения оценочных подразделений о правовой основе, соблюдении положений закона о торгах и других соответствующих законов; соглашаться или не соглашаться с содержанием проекта досье приглашения на заинтересованность, досье приглашения на предквалификационный отбор, тендерных досье, досье запроса;

в) предложения и рекомендации оценочной единицы по утверждению досье приглашения на заинтересованность, досье приглашения на предквалификационный отбор, досье приглашения на торги, досье запроса; о мерах по рассмотрению случаев, когда обнаружены досье, представляющие интерес, досье по предквалификационному приглашению, досье на торги, досье на запросы, не соответствующие положениям закона о торгах и других соответствующих законов; о мерах по урегулированию в случаях, когда отсутствуют достаточные основания для утверждения досье приглашения на проценты, досье предквалификационного приглашения, тендерных досье, досье запроса;

d) Другие мнения (если таковые имеются).

4. Перед подписанием отчета об оценке оценочный блок может провести встречу сторон для решения нерешенных вопросов, если это будет сочтено необходимым.

**Статья 106. Оценка результатов оценки интересующих досье, результатов оценки предквалификационных досье, перечня подрядчиков, соответствующих техническим требованиям, результатов выбора подрядчика**

1. Общие принципы:

а) результаты оценки интересующих досье, результаты оценки предквалификационных досье, результаты выбора подрядчика должны быть оценены до утверждения;

б) для тендерных пакетов, применяющих одноэтапный метод односубочного досье только для оценки результатов выбора подрядчика;

c) Для тендерных пакетов, применяющих однофазный метод двух пакетов досье, список подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, должен быть оценен до утверждения;

d) для тендерных пакетов, применяющих двухэтапный метод одного пакета досье, не проводящих оценку на первом этапе, оценка на втором этапе проводится так же, как и для тендерного пакета с применением одноэтапного метода одного пакета досье;

dd) Для тендерных пакетов с применением двухфазного метода двух пакетов досье на первом этапе проводится только оценка перечня подрядчиков, соответствующих техническим требованиям, оценка на втором этапе проводится как для тендерного пакета с применением одноэтапного метода одноэтапного досье и соответствующего технически откалиброванному содержимому по сравнению с первый этап;

д) неоценка перечня рейтингов подрядчиков до утверждения, перечня рейтингов подрядчиков, утвержденных на основании предложения адвоката по заявке;

g) До подписания отчета об оценке оценочный орган может провести встречу сторон для решения нерешенных вопросов, если это будет сочтено необходимым.

2. Оценка результатов оценки интересующих досье и предквалификационных досье:

а) Досье для оценки и утверждения включают:

- предложение об утверждении результатов оценки досье, представляющих интерес, и предквалификационных досье адвоката- участника торгов, в котором мнения адвокатов по заявкам должны быть четко изложены по предложениям и рекомендациям экспертной группы;

- сообщать о результатах оценки заинтересованных досье и предквалификационных досье экспертных групп;

- Копии досье и документов: досье приглашения на участие, досье приглашения на предквалификационный отбор, протоколы закрытия торгов, вскрытие заявок, досье, представляющие интерес, предквалификационные досье подрядчиков и другие соответствующие документы.

b) Содержание оценки включает:

- экспертиза документов, являющихся основанием приглашения на интерес и организация предквалификационного отбора;

- проверять соблюдение регламента вовремя в процессе приглашения интереса и организации предквалификационной подготовки;

- проверка оценки интересующих досье и предквалификационных досье; соблюдение положений закона о торгах и других соответствующих законов в процессе оценки досье, представляющих интерес, и предквалификационных досье;

- рассмотреть различные мнения (если таковые имеются) между адвокатом по заявкам и группой экспертов; между отдельными лицами, входящими в группу экспертов;

- Другое связанное содержание.

c) Отчет об оценке включает следующее содержание:

- обобщение основного содержания проекта и тендерного пакета, правовых оснований для приглашения заинтересованности и организации предквалификационного отбора;

- краткое изложение процесса приглашения к участию, организации предквалификационного отбора и предложения адвоката по результатам оценки интересующих досье и досье предквалификационных документов;

- замечания и мнения оценочных подразделений о правовой основе, соблюдении правовых положений о проведении торгов и других соответствующих законов; по обеспечению конкуренции, справедливости и прозрачности в процессе привлечения интереса и организации предквалификационного отбора; соглашаться или не соглашаться с результатами оценки интересующих досье и предквалификационных досье;

- предложения и рекомендации оценочного подразделения по результатам оценки интересующих досье и предквалификационных досье; о мерах по рассмотрению случаев, когда в процессе привлечения интереса и организации предквалификации выявлено несоблюдение положений закона о торгах и других соответствующих законов; о мерах по урегулированию в случаях, когда недостаточно оснований для выводов по результатам оценки интересующих досье и предквалификационных досье;

Другие идеи (если таковые имеются).

3. Оценить перечень подрядчиков, отвечающих техническим требованиям:

а) Досье для оценки и утверждения включают:

- предложение об утверждении перечня подрядчиков, отвечающих техническим требованиям адвоката по заявкам, в котором должны быть четко изложены мнения адвоката по заявкам на предложения и рекомендации экспертной группы;

- отчет о результатах оценки технических предложений экспертной группы;

- Копии досье и документов: тендерные досье, досье заявок, протоколы закрытия торгов, вскрытие торгов, досье технических предложений подрядчиков и другие соответствующие документы.

b) Содержание оценки включает:

- Проверка оценки технических предложений досье; соблюдение положений закона о торгах и других соответствующих законов в процессе оценки досье технического предложения;

- рассмотреть различные мнения (если таковые имеются) между адвокатом по заявкам и группой экспертов; между отдельными лицами, входящими в группу экспертов;

- Другое связанное содержание.

c) Отчет об оценке включает следующее содержание:

- резюме процесса организации отбора подрядчиков (от размещения уведомления о приглашении к участию в торгах до представления оценки и утверждения перечня подрядчиков, отвечающих техническим требованиям) и предложения адвоката по заявкам на включение в список подрядчиков, отвечающих техническим требованиям;

- замечания и мнения оценочных подразделений о правовой основе, соблюдении правовых положений о проведении торгов и других соответствующих законов; по обеспечению конкуренции, справедливости и прозрачности в процессе отбора списков подрядчиков, соответствующих техническим требованиям; соглашаться или не соглашаться с результатами отбора списков подрядчиков, соответствующих техническим требованиям; предлагать меры по выявлению несоответствия положений закона о торгах и других соответствующих законов в процессе оценки технических досье предложений; предлагать решения для случаев, когда недостаточно оснований для выводов по результатам отбора списков подрядчиков, соответствующих техническим требованиям;

Другие идеи (если таковые имеются).

4. Оценка результатов выбора подрядчика:

а) Досье для оценки и утверждения включают:

- предложение об утверждении результата отбора подрядчика конкурсного адвоката, в котором он должен четко изложить мнения адвоката по заявкам на мнения, предложения и рекомендации экспертной группы;

- сообщать о результатах оценки заявок и предложений экспертных групп;

- Протокол переговоров по контракту;

- Копии досье и документов: досье на торги, досье заявок, протокол закрытия торгов, вступительные предложения, тендерные досье, досье предложений подрядчиков и другие соответствующие документы; в случае оценки перечня подрядчиков, отвечающих техническим требованиям, техническим требованиям соответствуют только протокол открытия досье финансового предложения и копии досье финансового предложения подрядчиков.

b) Содержание оценки включает:

- Экспертиза документов является основой организации выбора подрядчика;

- Проверка соблюдения регламента времени при выборе подрядчика;

- проверка оценки заявок на тендерные пакеты с использованием одноэтапного метода одного пакета досье, двух этапов, одного пакета досье и двух этапов двух пакетов досье; соблюдение положений закона о торгах и других соответствующих законов в процессе оценки заявок;

- Проверить оценку досье финансового предложения по тендерному пакету с применением однофазного двухбалочного метода; соблюдение положений закона о торгах и других соответствующих законов в процессе оценки досье финансовых предложений;

- проверять соблюдение положений закона о торгах и других соответствующих законов в ходе переговоров по контрактам; проверять соответствие между результатами переговоров по контракту и результатами выбора подрядчика, рейтинговыми списками подрядчиков, тендерными досье, запросными досье и тендерными досье, досье предложений подрядчиков, приглашенных на переговоры по контракту;

- рассмотреть различные мнения (если таковые имеются) между адвокатом по заявкам и группой экспертов; между отдельными лицами, входящими в группу экспертов;

- Другое связанное содержание.

c) Отчет об оценке включает следующее содержание:

- обобщение основного содержания проекта и тендерного пакета, правовых оснований для организации выбора подрядчика;

- краткое изложение всего процесса отбора подрядчиков с момента отбора короткого списка (при наличии) до представления оценки и утверждения результатов отбора подрядчиков, прилагаемое к сообщенным досье и документам в порядке, предусмотренном пунктом 2 и пунктом 3 настоящей статьи;

- Обобщение предложений и рекомендаций адвоката по результатам отбора подрядчика;

- замечания и мнения оценочных подразделений о правовой основе, соблюдении правовых положений о проведении торгов и других соответствующих законов; по обеспечению конкуренции, справедливости, прозрачности и экономической эффективности в процессе отбора подрядчиков; единогласные или противоречивые мнения по результатам выбора подрядчика; предлагать меры по обращению в случае выявления несоблюдения положений закона о проведении торгов и других соответствующих законов в процессе выбора подрядчика; предлагать решения для случаев, когда нет достаточных оснований для выводов по результатам отбора подрядчиков;

Другие идеи (если таковые имеются).

**Глава XI**

**ПОДГОТОВКА И ПЕРЕПОДГОТОВКА ПО ПРОВЕДЕНИЮ ТОРГОВ, ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВ И УСЛОВИЯ ДЛЯ ЧЛЕНОВ ЭКСПЕРТНЫХ ГРУПП**

**СЕКЦИЯ 1: ПОДГОТОВКА И ПЕРЕПОДГОТОВКА ПО ПРОВЕДЕНИЮ ТОРГОВ, ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВ И УСЛОВИЯ ДЛЯ ЧЛЕНОВ ЭКСПЕРТНЫХ ГРУПП**

**Статья 107. Регистрация, оценка, признание и удаление наименования учебного заведения на торгах**

1. Учебные заведения, отвечающие условиям, указанным в пунктах a, b и c пункта 1 статьи 19 Закона о торгах, подают в Министерство планирования и инвестиций досье на регистрацию учебных заведений.

2. Министерство планирования и инвестиций создает Совет по оценке регистрационных досье учебных заведений на торгах.

3. Учебные заведения, оцененные оценочным советом на соответствие условиям, указанным в пунктах а, б и в пунктах 1 статьи 19 Закона о торгах, признаются учебными заведениями на торгах и размещаются в национальной системе тендерной сети.

4. Учебные заведения, участвующие в торгах, исключаются из системы национальной сети торгов при нарушении одного из следующих положений:

a) Изменить адрес штаб-квартиры сделки, но в течение 60 дней с даты изменения адреса штаб-квартиры сделки без письменного уведомления Министерства планирования и инвестиций;

б) не использовать лекторов на торгах, указанных в системе национальной сети торгов, для преподавания классов подготовки и переподготовки кадров на торгах;

в) непроведение мероприятий по подготовке и переподготовке кадров на основе рамочной программы по проведению торгов по подготовке кадров;

г) выдача сертификатов лицам, не участвующим в торгах учебных классов, или лицам, которые участвовали, но не в полной мере отвечают условиям, указанным в пункте 1 статьи 111 настоящего Указа;

dd) отсутствие записей о курсах подготовки к участию в торгах, которые они организуют в соответствии с предписаниями;

e) не отчитываться ежегодно или не составлять внеплановые отчеты по запросу Министерства планирования и инвестиций о состоянии своей деятельности по подготовке и переподготовке.

**Статья 108. Организация подготовки и переподготовки кадров на торгах**

1. Учебные заведения по проведению торгов могут организовывать курсы подготовки к участию в торгах только в том случае, если они полностью соответствуют следующим условиям:

а) быть названным в национальной сети торгов;

b) наличие классных комнат, контрольно-методического и учебного оборудования для удовлетворения требований;

c) наличие учебных материалов в соответствии с рамочной программой, установленной Министерством планирования и инвестиций, приложенных к комплекту проверочных документов учебной программы по основным торгам;

г) Наличие трудового договора или договора об обучении с лектором на торгах.

2. Учебные курсы по сертификационным торгам должны быть организованы в фокусе, каждый класс не должен превышать 150 студентов. По окончании курса руководитель учебного заведения отвечает за выдачу сертификатов о прохождении торгов квалифицированным лицам.

3. По окончании каждого учебного курса на торгах с сертификатами учебное заведение направляет отчет о результатах обучения вместе со списком лиц, получивших сертификаты об обучении, в Министерство планирования и инвестиций для обобщения и размещения в национальной системе тендерной сети.

4. Для курсов, где все студенты из отдаленных районов и особо сложных районов, учебные заведения могут корректировать содержание учебных материалов в соответствии с конкретными требованиями местных торгов, но при этом обеспечивать продолжительность курса в соответствии с рамочной программой.

**Статья 109. Условия для преподавателей на торгах**

1. Окончил университет или высшее образование по юридическим, техническим и экономическим специальностям.

2. Иметь не менее 05 лет непрерывного опыта выполнения работ, непосредственно связанных с тендерной деятельностью, или иметь общую продолжительность не менее 06 лет опыта выполнения работ, непосредственно связанных с тендерной деятельностью, но не непрерывно.

3. Наличие сертификата о прохождении практики в проведении торгов.

4. Пройти учебные курсы по проведению торгов, организуемые Министерством планирования и инвестиций.

**Статья 110. Регистрация, оценка, признание и удаление фамилий преподавателей на торгах**

1. Физические лица, отвечающие условиям, указанным в статье 109 настоящего Указа, составляют досье регистрации лекторов на торгах и направляют их в Министерство планирования и инвестиций.

2. Министерство планирования и инвестиций создает Совет по оценке регистрационных досье лекторов на торгах.

3. Лекторы на торгах оцениваются Оценочным советом на полное соответствие требованиям, указанным в статье 109 настоящего Указа, и признаются лекторами на торгах и размещаются в национальной сети торгов.

4. Лекторы на торгах имеют следующие обязанности:

а) преподавание в соответствии с рамочной программой, установленной Министерством планирования и инвестиций;

b) обновление знаний, механизмов и правовой политики в случае новой политики;

c) Ежегодно отчитываться или отчитываться по запросу Министерства планирования и инвестиций о ситуации с обучением о своих торгах.

5. Лекторы на торгах исключаются из системы национальной сети торгов при нарушении одного из следующих положений:

a) необучание в соответствии с рамочной программой, установленной Министерством планирования и инвестиций;

b) неспособность регулярно обновлять правовые знания, механизмы и политику в случае новой политики;

c) Непредставление ежегодной отчетности или внеплановых отчетов по запросу Министерства планирования и инвестиций о ситуации с обучением о своих торгах.

**Статья 111. Условия выдачи сертификатов о прохождении торгов и сертификатов о прохождении практики в проведении торгов**

1. Физическим лицам выдаются сертификаты об обучении на торгах, если они полностью соответствуют следующим условиям:

a) Посещайте не менее 90% продолжительности курса. Если студент не гарантирует продолжительность курса, но имеет вескую причину, учебное заведение позволяет студенту зарезервировать продолжительность обучения и учиться на другом курсе того же учебного заведения на максимальный период 03 месяца, с первого дня предыдущего курса;

b) Сдать тест и получить результаты теста в конце курса, оцененные как удовлетворительные или более высокие;

в) наличие достаточного количества гражданских актов, не подлежащее рассмотрению на предмет уголовной ответственности.

2. Физические лица, которым выданы сертификаты о проведении торгов, практикуют, если они полностью соответствуют следующим условиям:

а) наличие сертификата об обучении участию в торгах;

б) окончание университета или выше;

в) наличие достаточного количества гражданских актов, не подлежащих привлечению к уголовной ответственности;

d) имеющие не менее 04 лет непрерывного опыта выполнения работ, непосредственно связанных с тендерной деятельностью, или имеющие общую продолжительность не менее 05 лет выполнения работы, непосредственно связанной с тендерной деятельностью, но не непрерывно или непосредственно участвуя в учреждении, оценка досье приглашения на интерес, досье приглашения на предквалификационный отбор, тендерных досье, досье запроса; оценка интересующих досье, предквалификационных досье, заявок, досье предложений; оценка результатов оценки интересующих досье, результатов оценки предквалификационных досье, результатов выбора подрядчика не менее 05 крупномасштабных тендерных пакетов или 10 мелкосерийных конкурсных пакетов;

dd) Для получения экзамена, проводимого Министерством планирования и инвестиций.

3. Сертификаты о практике проведения торгов, выданные Министерством планирования и инвестиций, действительные в течение 05 лет со дня выдачи. У лиц, получивших сертификаты о проведении торгов с нарушением положений закона о проведении торгов, в зависимости от характера и тяжести нарушений, аннулируются свидетельства о прохождении практики.

**Статья 112. Обязанности Министерства планирования и инвестиций по управлению учебными мероприятиями по проведению торгов**

1. Разработка и ведение баз данных о конкурсных лекторах, учебных заведениях и физических лицах, получивших сертификаты об обучении и сертификаты о проведении торгов.

2. Разработать и обнародовать рамочные программы и учебные документы по проведению торгов по единообразному применению по всей стране.

3. Подробное руководство по регистрации, оценке и признанию учебных заведений и преподавателей на торгах.

4. Организовать экспертизы для выдачи сертификатов конкурсной практики.

5. Организовать обучение и выдачу сертификатов преподавателям на торгах.

6. Обнародовать образцы сертификатов преподавателей о проведении торгов, сертификатов об обучении и сертификатов практики.

7. Выносить решения о признании учебных заведений на торгах для учебных заведений, отвечающих требованиям, указанным в пунктах а, б и в пунктах 1 статьи 19 Закона о торгах.

8. Выносить решения о признании преподавателей на торгах для физических лиц, отвечающих требованиям, указанным в статье 109 настоящего Указа.

9. Выносить решения об исключении наименований учебных заведений и преподавателей на торгах с нарушением пунктов 4 статьи 107 и пункта 5 статьи 110 настоящего Указа.

10. Проверить выполнение и соблюдение правовых положений о проведении торгов для учебных заведений и преподавателей.

11. Обобщить ситуацию с учебно-переподготовочной деятельностью учебных заведений и преподавателей посредством отчетов о конкурсной работе министерств, ведомств и населенных пунктов, отчетов учебных заведений и преподавателей о проведении торгов.

**Раздел 2: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВ**

**Статья 113. Условия организации профессиональных торгов**

1. Имеющие регистрацию учреждения и деятельности, выданные компетентными органами, в том числе разрешенные профессии, являются участниками торгов или консультантами торгов или имеют функцию выполнения специализированных задач на торгах.

2. Наличие управленческого аппарата, отвечающего профессиональным и профессиональным требованиям для выполнения функций и задач участников торгов, консультантов торгов и специализирующихся на проведении торгов.

3. Персонал с профессиональной этикой, честностью, объективностью и справедливостью в процессе выполнения работы.

4. Существует процесс управления и контроля качества рабочего процесса.

**Статья 114. Просмотр, распознавание и публикация информации о профессиональных организациях, участвующих в торгах**

1. Организации, отвечающие условиям, указанным в статье 113 настоящего Указа, составляют досье заявления о признании профессиональными конкурсными организациями, направляемые в Министерство планирования и инвестиций.

2. Министерство планирования и инвестиций создает Совет по оценке досье заявления о признании профессиональными конкурсными организациями.

3. Организации, оцениваемые Оценочным советом, которые полностью соответствуют требованиям, указанным в статье 113 настоящего Указа, признаются профессиональной организацией торгов и размещаются в национальной сети торгов.

**Статья 115. Функционирование профессиональной организации торгов**

1. Профессиональные организации, участвующие в торгах, могут работать только в том случае, если они уже включены в национальную сеть торгов.

2. Профессиональные организации, участвующие в торгах, могут заключать контракты в качестве агентов торгов или консультантов по торгам для инвесторов и адвоката торгов.

**Раздел 3: ГРУППА ЭКСПЕРТОВ**

**Статья 116. Команда экспертов**

1. Физические лица, участвующие в экспертных группах, должны иметь сертификаты о проведении торгов, за исключением лиц, указанных в пунктах 3 и 4 настоящей статьи.

2. В зависимости от характера и сложности тендерного пакета в состав экспертной группы входят эксперты в области машиностроения, финансов, торговли, администрирования, права и смежных областей.

3. Физические лица, не указанные в пункте 2 статьи 16 Закона о торгах, при участии в экспертной группе должны соответствовать следующим условиям:

а) наличие сертификата об обучении участию в торгах;

б) наличие профессиональной квалификации, связанной с тендерным пакетом;

c) понимание соответствующего конкретного содержания тендерного пакета;

d) Наличие минимум 03 лет работы в области, связанной с экономическим и техническим содержанием тендерного пакета.

4. В особых случаях, когда мнения профильных экспертов не требуются, наличие этими экспертами сертификата об обучении участию в торгах не является обязательным.

**Глава XII Положение в области прав человека**

**РАССМОТРЕНИЕ СИТУАЦИЙ И РАЗРЕШЕНИЕ ХОДАТАЙСТВ НА ТОРГАХ**

**Раздел 1: УРЕГУЛИРОВАНИЕ СИТУАЦИИ НА ТОРГАХ**

**Статья 117. Урегулирование ситуации на торгах**

1. При наличии оснований для корректировки цен тендерного пакета или содержимого конкурсных пакетов планы выбора подрядчика должны быть скорректированы в соответствии с положениями законодательства до открытия торгов, за исключением случаев, указанных в пунктах 2 и 8 настоящей статьи.

2. Если утвержденная смета тендерного пакета выше или ниже цены предложения, указанной в утвержденном плане отбора подрядчика, такая смета заменяет цену пакета предложений в плане отбора подрядчика в соответствии со следующими принципами:

a) Если утвержденная смета выше цены пакета заявок в плане отбора подрядчика, но при этом обеспечивается, чтобы более высокая стоимость не превышала общий объем инвестиций в проект или утвержденную закупочную смету, корректировка плана отбора подрядчика не требуется. В случае, если более высокая стоимость превышает общий объем инвестиций по проекту или утвержденную смету закупок, план выбора подрядчика должен быть скорректирован; если форма отбора подрядчика в утвержденном плане отбора подрядчика более не подходит, форма отбора подрядчика должна быть скорректирована;

b) если утвержденная смета ниже цены пакета предложений в плане отбора подрядчика без изменения формы выбора подрядчика в утвержденном плане отбора подрядчика, план выбора подрядчика не должен корректироваться; в случае необходимости корректировки формы выбора подрядчика в соответствии с новой стоимостью тендерного пакета в соответствии с утвержденной сметой, план выбора подрядчика должен быть скорректирован.

3. В случае, если после выбора короткого списка, менее 03 подрядчиков соответствуют требованиям к испытаниям, основанным на конкретных условиях тендерного пакета, для обработки одним из следующих двух способов:

а) произвести отбор дополнительных подрядчиков в шорт-лист;

b) Разрешить немедленную выдачу тендерных досье подрядчикам, включенным в короткие списки.

4. В случае, если на момент закрытия торгов для конкурсных пакетов, применяющих форму обширных торгов, ограниченных торгов, конкурсных предложений, менее 03 подрядчиков, подающих заявки и досье предложения, они должны рассмотреть и урегулировать в течение 04 часов, с момента закрытия заявки одним из следующих двух способов:

a) Разрешение на продление срока закрытия торгов с целью увеличения числа участников торгов, подающих заявки и досье предложений. В этом случае должен быть указан момент закрытия новой заявки и соответствующие сроки, с тем чтобы у подрядчика было достаточно времени для внесения изменений или дополнений в тендерное досье или предлагаемое досье, представленное в соответствии с новыми требованиями;

b) Разрешение на немедленное вскрытие заявок для оценки.

5. В случае, если конкурсный пакет разделен на несколько частей, он должен соответствовать следующим положениям:

а) в тендерном досье запрашиваемого досье должны быть четко указаны условия проведения торгов, меры и стоимость тендерных гарантий по каждой или более части, а также метод оценки каждой части или нескольких частей для подрядчиков для расчета плана торгов в соответствии с их возможностями;

b) Оценка заявок, предложений и согласований победивших заявок осуществляется на основе обеспечения того, чтобы общая цена предложения тендерного пакета была самой низкой (для пакетов торгов с применением метода наименьшей цены); общая оценка тендерного пакета является самой низкой (для тендерного пакета с применением метода оценки); наивысший совокупный балл (для тендерных пакетов, применяющих комбинацию методов и цен) и победившая цена предложения всего тендерного пакета не превышает утвержденную цену предложения без сравнения с оценкой стоимости каждого раздела;

c) В случае наличия частей или частей тендерного пакета, в которых участник торгов не участвует в торгах или подрядчик не отвечает требованиям, указанным в тендерном досье или досье запроса, инвестор должен сообщить компетентному лицу о корректировке плана выбора подрядчика тендерного пакета в направлении разделения таких частей на отдельные пакеты торгов с ценой пакета предложений. соответствующая сметная стоимость деталей; отбор подрядчиков для деталей, в которых подрядчики участвуют и оцениваются на соответствие техническим требованиям, должен по-прежнему обеспечивать принцип оценки, предписанный в пункте b настоящего пункта;

d) В случае, если подрядчик 01 выигрывает все части, тендерный пакет имеет контракт 01. В случае, если многие подрядчики выигрывают тендеры в разных частях, тендерный пакет имеет много контрактов.

6. В случае, если тендерные досье или досье предложений имеют необычно низкие цены за единицу продукции, что влияет на качество тендерных пакетов, адвокат по заявкам просит подрядчика объяснить и разъяснить в письменной форме целесообразность таких необычных цен на единицу продукции. Если объяснение подрядчика недостаточно ясно, не убедительно, он не принимает эту цену предложения, и считает это вводящим в заблуждение и производит ложные исправления, предписанные в отношении отсутствующего содержания предложения в тендерном досье, досье предложения по сравнению с требованиями тендерного досье, просьбы о просьбах, предусмотренных в статье 17 настоящего Декрета.

7. В случае, если у подрядчика, занявшего первое место, имеется цена предложения после исправления ошибок или исправлений, вычитания величины дисконта (при наличии), превышающей цену пакета предложений и не менее 01 подрядчика в рейтинговом списке, имеющего цену предложения после исправления ошибок или исправлений, за вычетом значения дисконта (при наличии) ниже цены пакета предложений, допускается приглашение подрядчика к ранжированию во-первых, вступить в переговоры о цене, но должен убедиться, что цена после переговоров не должна превышать утвержденную цену предложения. В случае, если переговоры оказываются безуспешными, к переговорам приглашается подрядчик следующего ранга.

8. Если цена предложения после исправления или исправления ошибки искажена, за вычетом величины дисконта (если таковая имеется) всех подрядчиков, которые соответствуют техническим требованиям и находятся в списке рейтингов, превышающих утвержденную цену предложения, рассмотрите возможность обработки одним из следующих способов:

a) разрешение этим подрядчикам проводить повторные торги, если цена пакета предложений полностью включает компоненты стоимости реализации тендерного пакета;

b) Разрешая одновременно с участниками торгов проводить повторные торги, адвокат по заявкам при необходимости отчитывается перед инвестором для ознакомления с ценой пакета предложений и содержанием утвержденного тендерного досье.

В случае, если участникам торгов разрешено повторно участвовать в торгах, необходимо указать время для подготовки и повторной подачи заявок, но не более 10 дней с даты направления адвокатом по заявкам письменного запроса на повторное торгование, а также четко предусмотреть открытие досье повторного предложения в соответствии с процессом открытия торгов, указанным в Статья 29 этого Декрета. В случае необходимости корректировки цены предложения в утвержденном плане отбора подрядчика компетентное лицо утверждает корректировку до даты вскрытия заявки, но в течение 10 дней с даты получения запроса на корректировку, но должно обеспечить до истечения срока повторного представления заявки;

c) Разрешить подрядчику, занявшему первое место, вступить в переговоры о цене, но должен убедиться, что цена после переговоров не должна превышать цену предложения после исправления ошибок, исправления отклонений, за вычетом наименьшего значения дисконта (если таковое имеется). В случае необходимости корректировки цены предложения в утвержденном плане отбора подрядчика компетентное лицо утверждает корректировку в течение максимум 10 дней с даты получения запроса на корректировку. Если переговоры не увенчались успехом, предложите подрядчику следующего ранга вступить в переговоры. Этот метод применяется только к тем случаям, когда к тендерному пакету применяется форма обширных торгов и инвестор несет ответственность за конкурентоспособность, справедливость, прозрачность и экономическую эффективность проекта или тендерного пакета.

9. Если цена предложения составляет менее 50% от утвержденной цены пакета предложений, допускается создание межведомственной оценочной группы для обращения к подрядчику с просьбой разъяснить факторы, составляющие стоимость торгов, и рассмотреть соответствующие доказательства в следующем направлении:

a) экономические факторы, связанные со строительными мероприятиями, производственными процессами или предоставлением услуг;

b) применимое экономическое решение или особые преимущества подрядчика, ведущие к ценовым преимуществам;

c) происхождение товаров, услуг и персонала, предоставляемых в тендерный пакет, которые должны обеспечивать соблюдение положений закона;

В случае выполнения условий, указанных в пунктах a, b и c настоящего пункта, тендерные досье и предложения подрядчиков по-прежнему принимаются к участию в торгах. В случае предотвращения риска инвестор может оговорить стоимость гарантии исполнения контракта более 10%, но не более 30% от цены выигравшего предложения и должна быть одобрена в письменной форме компетентным лицом. Подрядчик получает субсидию любой организации или физического лица, приводящую к неравной конкуренции, тендерное досье, предложение досье подрядчика будет дисквалифицировано.

10. Если в тендерном досье подрядчику предлагается строительная мера, отличная от строительной меры, указанной в конкурсном досье, разница между рабочей нагрузкой по строительной мере, указанной в конкурсном досье, и рабочей нагрузкой в соответствии с предложенной подрядчиком строительной мерой не будет исправлена неправильно, как это предписано. В статье 17 этого Декрета. Эта другая неправильная часть не считается отсутствующей.

11. В случае, если подрядчик выполняет тендерный пакет в нарушение контракта, более не имеет возможности продолжать выполнение контракта, что серьезно влияет на ход, качество и эффективность тендерного пакета, инвестор рассматривает и отчитывается перед компетентным лицом, которое решает разрешить расторжение контракта с этим подрядчиком, часть неотработанной рабочей нагрузки применяется к форме назначения подрядчика или другим формам отбора подрядчика на основе обеспечения качества и хода закупок. Стоимость суммы неоплаченной работы, возложенной на нового подрядчика, рассчитывается по стоимости, указанной в контракте, за вычетом стоимости части ранее выполненной рабочей нагрузки. В случае применения формы назначения подрядчика компетентное лицо должно обеспечить, чтобы назначенный подрядчик обладал возможностями и опытом для выполнения требований для выполнения оставшихся работ тендерного пакета. В случае, если исполнение контракта происходит не по вине подрядчика, контракт не может быть расторгнут для замены другого подрядчика. В случае, если контракт с контрафактным подрядчиком должен быть расторгнут с целью замены нового подрядчика, в течение 05 рабочих дней с даты вынесения решения о расторжении контракта с контрафактным подрядчиком инвестор должен направить уведомление в Министерство планирования и инвестиций для рассмотрения, размещение информации о контрафактных подрядчиках в национальной системе тендерной сети и тендерных газетах; в уведомлении указываются причины нарушения подрядчиком, приведшего к расторжению договора, форма выбора замещающих подрядчиков, наименование подрядчика назначается в случае применения формы назначения подрядчика.

12. В случае, если подрядчик находится в процессе торгов, но объединен или разделен, он рассматривается или решается разрешить подрядчику, который был объединен или разделен, продолжать участвовать в торгах.

13. В случае, если на момент подписания контракта победивший участник торгов не соответствует условиям по техническим и финансовым возможностям, указанным в пункте 2 статьи 64 Закона о торгах, для проведения переговоров по контракту приглашается подрядчик следующего ранга. В этом случае подрядчик, приглашенный к переговорам по контракту, должен восстановить действительность заявки и обеспечить ее в случае истечения срока действия предложения, а также обеспечить возврат или очистку заявки подрядчика.

14. В случае, если после оценки есть много подрядчиков, которые оцениваются лучше и одинаково, они должны действовать следующим образом:

a) присуждение торгов подрядчикам с более высокими техническими баллами в случае, если в тендерном пакете применяется метод наименьшей цены;

b) присуждение заявок подрядчикам с более низкими запрашиваемыми ценами на тендерные пакеты с применением методов оценки или методов сочетания методов и цен.

15. В дополнение к случаям, указанным в пунктах 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 и 14 настоящей статьи, при возникновении ситуации инвестор рассматривает и принимает решение на основе обеспечения того, чтобы цели торгов были конкурентными, справедливыми, прозрачными и экономически эффективными.

**Раздел 2: УРЕГУЛИРОВАНИЕ ХОДАТАЙСТВ НА ТОРГАХ**

**Статья 118. Условия рассмотрения и разрешения ходатайств**

1. Ходатайство принадлежит участнику торгов.

2. Ходатайство должно быть подписано участником торгов или законным представителем подрядчика, с печатью (при наличии).

3. Лица, ответственные за урегулирование ходатайств, получают ходатайства в порядке, установленном статьей 92 Закона о торгах.

4. Содержание таких ходатайств еще не инициировано исполнителем в суд.

5. Расходы по урегулированию ходатайств в порядке, предусмотренном пунктом 8 статьи 9 настоящего Указа, представляются подрядчиком в постоянный отдел Консультативного совета в случае ходатайства о результатах выбора подрядчика компетентными лицами.

**Статья 119. Консультативный совет**

1. Председатель Консультативного совета:

а) Председатель Центрального консультативного совета является компетентным представителем Министерства планирования и инвестиций. Центральный консультативный совет консультирует по вопросам разрешения предложений, содержащихся в запросе премьер-министра;

b) Председатель Консультативного совета на уровне министров, агентства на уровне министров, агентства, связанного с правительством, другого центрального учреждения (еретизируемого как Консультативный совет на уровне министров) является компетентным представителем подразделения, которому поручено управлять тендерной деятельностью этих учреждений. Консультативный совет на уровне министерства консультирует министра по вопросам принятия министром рекомендаций по всем тендерным пакетам в рамках проекта; Руководители учреждений министерского уровня, правительственных учреждений или других центральных учреждений принимают решение об инвестициях или управлении по секторам, за исключением тендерного пакета, указанного в пункте а настоящего пункта;

c) Председатель Консультативного совета провинциального уровня является компетентным представителем Департамента планирования и инвестиций. Консультативный совет провинциального уровня консультирует по разрешению предложений по всем тендерным пакетам по проекту в провинции или городе, связанном с центром, включая тендерные пакеты предприятий, зарегистрированных для создания и функционирования в районе, за исключением тендерных пакетов, указанных в пункте а настоящего пункта.

2. Члены Консультативного совета:

В состав Консультативного совета входят представители компетентных лиц и представители соответствующих профессиональных ассоциаций. В зависимости от характера каждой закупки и, в случае необходимости, в дополнение к вышеупомянутому члену, Председатель Консультативного совета может пригласить дополнительных лиц для участия в качестве членов Консультативного совета. Членами Консультативного совета не могут быть родственники (биологические родители, родственники мужа или родственники мужа, супруги, биологические дети, усыновленные дети, невестки, зятья, братья и сестры) заявителей, лиц, непосредственно участвующих в оценке заявок, досье предложения физических лиц, непосредственно оценивающих результаты выбора подрядчика, и подписывающего лица, утверждающего результаты выбора подрядчика.

3. Деятельность Консультативного совета:

а) Председатель Консультативного совета выносит решение о создании Совета в течение 05 рабочих дней со дня получения ходатайства подрядчика. Консультативный совет действует в соответствии с каждым конкретным случаем;

б) Консультативный совет работает по принципу коллективного голосования, голосует большинством голосов и докладывает о результатах работы компетентному лицу для рассмотрения и принятия решения; каждый член имеет право зарезервировать свое мнение и взять на себя ответственность перед законом за свое мнение.

4. Постоянное отделение Консультативного совета:

a) постоянный отдел горничной является подразделением, назначенным для управления тендерной деятельностью, но не включает лиц, непосредственно участвующих в оценке тендерного пакета, предложенного подрядчиком;

b) постоянное отделение оказывает содействие в выполнении административных задач, возложенных на Председателя Консультативного совета; получение и управление расходами, представленными предлагаемым подрядчиком.

**Статья 120. Разрешение рекомендаций по выбору подрядчика**

1. Срок урегулирования ходатайств, указанных в пунктах 1 и 2 статьи 92 Закона о торгах, исчисляется со дня получения ходатайства административным отделом лица, ответственного за урегулирование ходатайства.

2. Лицо, ответственное за урегулирование ходатайства, письменно уведомляет подрядчика о нерассмотре или урегулировании предложения в случае, если предложение подрядчика не соответствует условиям, указанным в статье 118 настоящего Указа.

3. Подрядчики могут отозвать петиции во время урегулирования петиций, но должны быть в письменной форме.

4. В письменном ответе по результатам урегулирования ходатайства исполнителю должны быть сделаны выводы о содержании ходатайства; в случае, если ходатайство подрядчика будет признано правильным, в нем должны быть четко указаны меры, способы и время для устранения последствий (если таковые имеются), а постоянный отдел горничной должен запросить организации и лиц, ответственных за совместную выплату подрядчикам, которые предложили сумму денег, которую подрядчик предложил Ассоциации. совместное консультирование. В случае, если ходатайство подрядчика будет признано неверным, в письменном ответе должна быть четко объяснена причина.

**Глава XIII**

**ОБРАБОТКА НАРУШЕНИЙ, ИНСПЕКЦИЯ, НАДЗОР И МОНИТОРИНГ ТЕНДЕРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Раздел 1: ОБРАБОТКА НАРУШЕНИЙ В ТОРГАХ**

**Статья 121. Формы обращения с нарушениями на торгах**

1. Предупреждения и штрафы налагаются на организации и физических лиц, нарушивших закон о проведении торгов, в соответствии с законом о наказании за административные правонарушения в сфере планирования и инвестирования.

2. Запрет на участие в конкурсной деятельности распространяется на организации и физических лиц, нарушивших положения статьи 89 Закона о торгах и пункта 8 статьи 12 настоящего Указа.

3. Привлекать к уголовной ответственности лиц, нарушающих закон о торгах, представляющих собой преступления в соответствии с уголовным законом.

4. В отношении кадров и государственных служащих, совершивших действия, нарушающие закон о торгах, они по-прежнему рассматриваются в соответствии с законом о кадрах и государственных служащих.

**Статья 122. Форма запрета на участие в процессе выбора подрядчика**

В зависимости от степени нарушения форма запрета на проведение торгов распространяется на организации и физических лиц, а именно:

1. Запретить участие в конкурсных мероприятиях на срок от 03 до 05 лет за одно из нарушений пунктов 1, 2, 3, 4 и 5 статьи 89 Закона о торгах;

2. Запрет на участие в конкурсных мероприятиях на срок от 01 до 03 лет за одно из нарушений пунктов 8 и 9 статьи 89 Закона о торгах;

3. Запретить участие в конкурсных мероприятиях на срок от 06 месяцев до 01 года за одно из нарушений пунктов 6 и 7 статьи 89 Закона о торгах;

4. Запретить участие в конкурсных мероприятиях на срок от 01 до 05 лет за нарушения работодателя, указанные в пункте 8 статьи 12 настоящего Указа.

**Статья 123. Аннулирование, приостановление, непризнание результатов отбора подрядчика**

1. Под отменой торгов понимается мера, принимаемая компетентными лицами, инвесторами и адвокатами торгов для устранения нарушений законодательства о проведении торгов и иных соответствующих положений законодательства других организаций и физических лиц, участвующих в конкурсной деятельности, путем принятия решений об отмене торгов в порядке, установленном пунктом 4 статьи 73, Пункт 10 статьи 74 и пункт е пункта 2 статьи 75 Закона о торгах.

2. Приостановить проведение торгов, не признать результаты выбора подрядчика, признать недействительными решения инвесторов и адвокатов торгов, а именно:

а) Приостановление торгов, непризнание результатов отбора подрядчика применяется при наличии доказательств того, что организация или физическое лицо, участвующее в конкурсной деятельности, допустили нарушения законодательства о проведении торгов или иных соответствующих положений закона, приводящих к негарантии цели конкурсной работы в качестве конкурса, справедливость, прозрачность и экономическая эффективность или фальсификация результатов отбора подрядчиков;

b) Мера приостановления применяется для немедленного устранения произошедшего нарушения и осуществляется до утверждения результатов выбора подрядчика. Меры по непризнанию результатов отбора подрядчиков принимаются с даты утверждения результатов отбора подрядчика до момента заключения контракта; в случае необходимости он может применяться после заключения договора;

в) в письменном приостановлении результаты выбора подрядчика должны четко указывать причины, содержание, меры и время устранения нарушений торгов;

d) Мера объявляет недействительными решения инвестора или адвоката по заявкам, принятые компетентным лицом, когда она обнаруживает решения инвестора или адвоката по заявкам, несовместимые с соответствующим законом о торгах и законом.

**Статья 124. Возмещение убытков, причиненных нарушениями законодательства о проведении торгов**

Организации и физические лица, совершившие действия, нарушающие закон о проведении торгов за ущерб, несут ответственность за возмещение убытков в соответствии с законом о возмещении убытков и иными положениями соответствующих законов.

**РАЗДЕЛ 2: ИНСПЕКЦИЯ, МОНИТОРИНГ И МОНИТОРИНГ ТЕНДЕРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Статья 125. Инспекция тендерной деятельности**

1. Инспектировать конкурсные мероприятия, проводимые по периодическим или внеплановым планам при наличии проблем, предложений, предложений или запросов Премьер-министра, председателей народных комитетов провинциального уровня, компетентных лиц инспекционных органов по проведению конкурсных работ, предусмотренных пунктом 2 настоящей статьи. Метод тестирования включает в себя личный осмотр, требования к отчетности.

2. Министр; Руководители учреждений на уровне министров, связанных с правительством учреждений и других центральных учреждений; Председатель Провинциального народного комитета; Директора Департамента планирования и инвестиций, руководители департаментов, департаментов и филиалов народных комитетов провинциального уровня; Председатель Народного комитета районного уровня; руководители государственных предприятий направляют проверку конкурсной деятельности для подразделений, находящихся под их управлением, и проектов, в которые принято решение об инвестировании, в целях управления, эксплуатации и корректировки конкурсной деятельности для обеспечения достижения целей ускорения прогресса, повысить эффективность торгов и оперативно выявлять, предупреждать и пресекать нарушения законодательства о проведении торгов.

3. Министерство планирования и инвестиций берет на себя руководство и организует проверку конкурсной деятельности по всей стране, министерствам, ведомствам министерского уровня, правительственным учреждениям и другим центральным учреждениям; Народные комитеты провинциального уровня; Департаменты планирования и инвестиций, департаменты, отделы и отделения областных народных комитетов и районных народных комитетов; государственные предприятия берут на себя ответственность и организуют проверку конкурсной деятельности по требованию компетентных лиц проверяющих органов по проведению торгов. Департамент планирования и инвестиций отвечает за оказание помощи народным комитетам провинций и городов, связанных с центрами, в принятии на себя ответственности за инспектирование тендерной деятельности в их населенных пунктах.

4. Конкурсная инспекция включает в себя периодическую инспекцию и внеплановую проверку.

а) Содержание периодических инспекций включает:

- изучить вопрос об обнародовании документов, направляющих и направляющих осуществление торгов и децентрализацию торгов;

- Проверка обучения на торгах;

- проверка выдачи сертификатов о прохождении торгов и сертификатов практики проведения конкурсной деятельности;

- Проверить формулировку и утверждение плана отбора подрядчика, досье приглашения на интерес, досье предквалификационного приглашения, тендерного досье, досье запроса, результаты отбора подрядчика;

- проверять содержание подписанного договора и соблюдение правовых оснований при подписании и исполнении договора;

- проверять порядок и ход выполнения конкурсных пакетов согласно утвержденному плану отбора подрядчиков;

- проверить ситуацию с выполнением отчетов о проведении конкурсных работ;

- Инспектировать осуществление инспекций, надзора и мониторинга конкурсных работ.

b) Содержание внеплановой проверки: На основании запроса о проведении внеплановой проверки, решений о проверке руководитель инспекционной группы должен соответствующим образом оговаривать содержание инспекции.

5. После завершения экспертизы должны быть составлены протоколы и заключения экспертизы. Инспекционное агентство несет ответственность за контроль за средством правовой защиты от наличия (если таковое имеется), указанного в заключении инспекции. В случае выявления нарушений необходимо предложить меры по обращению или передаче инспекционных и следственных органов для обработки в соответствии с нормативными актами.

6. К содержанию заключения экспертизы относятся:

а) ситуация проведения торгов на проверяемом объекте;

b) содержание инспекции;

в) Комментарии;

г) выводы;

dd) Рекомендация.

**Статья 126. Мониторинг и мониторинг тендерной деятельности**

1. Компетентные лица направляют физических лиц или подразделения с управленческими функциями по проведению торгов для надзора и контроля за осуществлением инвесторами и адвокатами торгов в процессе отбора подрядчиков для обеспечения соблюдения положений закона о торгах.

2. Компетентное лицо принимает решения и руководит надзором и мониторингом тендерной деятельности по тендерным пакетам по проекту или закупочной смете, выбранной им самим, когда это будет сочтено необходимым; сосредоточение внимания на надзоре и мониторинге инвесторов, адвокатов с вопросами и рекомендациями, для тендерных пакетов, применяющих форму назначения торгов, тендерных пакетов с большой ценностью, специальностей и технических требований.

3. Министерство планирования и инвестиций принимает на себя руководство и контроль за конкурсной деятельностью Премьер-министра. Что касается министерств, учреждений на уровне министров, правительственных учреждений, других центральных учреждений, то подразделения, которым поручено управлять тендерной деятельностью, принадлежащей этим учреждениям, берут на себя главную ответственность, контролируют и контролируют тендерную деятельность в случае министров; Компетентными лицами являются руководители учреждений министерского уровня, правительственных учреждений и других центральных учреждений. Департамент планирования и инвестиций возьмет на себя ведущую роль; организовать надзор и мониторинг тендерной деятельности по проектам, которые решено инвестировать или управлять по населенным пунктам.

4. Содержание надзора и мониторинга конкурсной деятельности в соответствии с законодательством о проведении торгов, в том числе:

а) Подготовка выбора подрядчика: составление тендерных досье и досье по запросу;

b) Организации по выбору подрядчиков: выдача тендерных досье и досье по запросу;

c) Оценка заявок и досье предложений: качество отчетов об оценке заявок и досье предложений; ведение переговоров по контракту;

г) оценивает и утверждает результаты отбора подрядчиков;

dd) Заполнение и подписание контрактов: процесс завершения контрактов, содержание подписанных контрактов и соблюдение правовых оснований при подписании и исполнении контрактов.

5. Методы мониторинга и мониторинга тендерной деятельности:

a) В отношении тендерных пакетов, которые должны контролироваться и контролироваться компетентной организацией, компетентные лица должны письменно уведомить об этом инвесторов и адвокатов торгов;

b) закупающая организация публикует имена и контакты физических лиц или подразделений по надзору и мониторингу подрядчиков, которые приобрели или получили досье для торгов, и запрашивает досье;

с) закупающая организация предоставляет информацию, касающуюся процесса отбора подрядчиков, физическим лицам или подразделениям надзора и мониторинга при получении письменных запросов;

d) при выявлении актов и содержания, не соответствующих закону о проведении торгов, физические лица или подразделения, осуществляющие надзор и мониторинг конкурсной деятельности, должны незамедлительно сообщить в письменной форме компетентным лицам о соответствующих мерах по обработке, обеспечить эффективность процесса организации подбора подрядчика.

6. Обязанности физических лиц или подразделений, осуществляющих надзор и контроль за проведением торгов:

а) честность и объективность; не доставлять неприятностей инвестору или адвокату по заявкам во время надзора и мониторинга;

b) Обратиться к инвестору или адвокату по заявкам с просьбой предоставить соответствующие досье и документы для надзора и мониторинга;

c) получение отраженной подрядчиками и организациями и частными лицами информации, связанной с процессом отбора подрядчиков закупок, осуществляющих надзор и мониторинг;

d) информационная безопасность в установленном порядке;

dd) выполнять другие обязанности в соответствии с законом о торгах и другими соответствующими законами.

**Глава XIV**

**ДРУГИЕ ВОПРОСЫ**

**Статья 127. Образец тендерных досье**

1. Формы тендерного досье включают: форму плана выбора подрядчика; Заинтересованная форма приглашения; анкета на предквалификационный отбор; образец тендерного досье; запрашиваемая анкета; форма отчета о результатах оценки заявок и досье предложений; отчетная форма оценки результатов отбора подрядчиков и другие образцы.

2. Министерство планирования и инвестиций несет ответственность за выдачу бланков тендерного досье.

**Статья 128. Управление подрядчиками**

1. Обязанности Исполнителя:

а) должен зарегистрироваться в национальной системе торгов, как это предусмотрено пунктом 1 статьи 5 Закона о торгах;

b) регулярно обновлять информацию о своих возможностях и опыте в национальной сети торгов;

c) Для внешних подрядчиков, в дополнение к обязанностям, указанным в пунктах a и b настоящего пункта, должны быть выполнены следующие обязанности:

- после отбора для проведения тендерных пакетов на территории Вьетнама иностранные подрядчики должны соблюдать положения вьетнамского законодательства о въезде и выезде; импорт и экспорт товаров; оформление временного места жительства или временного отсутствия; режимы бухгалтерского учета, налоги и другие положения соответствующего вьетнамского законодательства, если иное не указано в международном договоре, участником которого является Социалистическая Республика Вьетнам, или международном соглашении, подписанном компетентными органами или организациями Социалистической Республики Вьетнам;

- в течение 15 дней с даты вступления в силу контракта, заключенного с иностранным подрядчиком, инвестор проектов направляет письменный отчет об информации о подрядчике-победителе в Министерство планирования и инвестиций, Министерство управления промышленностью и Департамент планирования и инвестиций в местности, где реализуется проект, для синтеза и мониторинга;

d) Иностранные подрядчики, отобранные в соответствии с Законом о торгах, не обязаны подавать заявки на получение лицензий на участие в торгах.

2. Управление для субподрядчиков:

а) Генеральный подрядчик может заключать договоры с субподрядчиками, включенными в перечень субподрядчиков, указанных в тендерных досье и досье предложений. Использование субподрядчиков не изменит обязательств генерального подрядчика. Главный подрядчик несет ответственность за объем, качество, ход и другие обязанности за часть работ, выполняемых субподрядчиком;

б) генеральный подрядчик не может использовать субподрядчика для выполнения работ, кроме заявленного субподрядчика, указанного в тендерном досье или досье предложения; замена и добавление субподрядчиков в дополнение к списку субподрядчиков, указанному в тендерных досье и досье предложений, производится только после одобрения инвестором;

c) Генеральный подрядчик несет ответственность за подбор и использование квалифицированных и опытных субподрядчиков, отвечающих требованиям для выполнения поставленных задач. В случае, если вы являетесь важным субподрядчиком, как того требует тендерное досье, оценка потенциала и опыта субподрядчика должна соответствовать положениям, изложенным в тендерном досье;

d) Генеральный подрядчик несет ответственность за оплату субподрядчика в полном объеме и по графику в соответствии с соглашением между генеральным подрядчиком и субподрядчиком.

3. Министерство планирования и инвестиций несет ответственность за ведение системы баз данных подрядчиков; список контрагентов, нарушающих закон о проведении торгов; обобщать и предоставлять информацию о подрядчиках соответствующим организациям и частным лицам в целях обслуживания общественности, транспарентную информацию и здоровую конкуренцию в процессе отбора подрядчиков.

**Глава XV**

**СРОКИ ИСПОЛНЕНИЯ**

**Статья 129. Руководство по внедрению**

1. Для пакетов торгов, которые утвердили план торгов, но еще не выпустили заинтересованные досье, досье предквалификационного приглашения, тендерные досье, досье запроса, если это не соответствует Закону о торгах No 43/2013/QH13, они должны утвердить корректировку планов торгов.

Для досье приглашения на проценты, досье предквалификационного приглашения, тендерных досье, досье запросов, выданных до 1 июля 2014 года, соответствуют Закону о торгах No 61/2005/QH11, Закону о внесении изменений и дополнений в ряд статей законов, связанных с основными инвестициями в строительство No 38/2009/QH12, Постановление Правительства [No 85/2009/ND-CP от](https://thuvienphapluat.vn/van-ban/xay-dung-do-thi/nghi-dinh-85-2009-nd-cp-huong-dan-thi-hanh-luat-dau-thau-lua-chon-nha-thau-xay-dung-theo-luat-xay-dung-96312.aspx) 15 октября 2009 года, Постановление Правительства No [68/2012/ND-CP от](https://thuvienphapluat.vn/van-ban/xay-dung-do-thi/nghi-dinh-68-2012-nd-cp-sua-doi-nghi-dinh-85-2009-nd-cp-huong-dan-luat-dau-thau-147565.aspx) 12 сентября 2012 года, Постановление Премьер-министра No 50/QD-TTg от 9 ноября 2012 года и соответствующие циркуляры.

2. В период с 1 июля 2014 года по дату вступления в силу настоящего Указа осуществление отбора подрядчиков должно основываться на Законе о торгах No 43/2013/QH13. Хотя этот Указ еще не вступил в силу, он должен соответствовать Указу No [85/2009/ND-CP](https://thuvienphapluat.vn/van-ban/xay-dung-do-thi/nghi-dinh-85-2009-nd-cp-huong-dan-thi-hanh-luat-dau-thau-lua-chon-nha-thau-xay-dung-theo-luat-xay-dung-96312.aspx), Указу No [68/2012/ND-CP](https://thuvienphapluat.vn/van-ban/xay-dung-do-thi/nghi-dinh-68-2012-nd-cp-sua-doi-nghi-dinh-85-2009-nd-cp-huong-dan-luat-dau-thau-147565.aspx) и соответствующим руководящим документам, но обеспечить, чтобы он не соответствовал Положениям Закона о торгах No 43/2013/QH13.

3. Для закупок с использованием государственного капитала для предоставления государственных товаров и услуг в соответствии с пунктом 1 пункта 1 статьи 1 Закона о торгах No 43/2013/QH13 выбор подрядчиков в форме заказов и доставка планов должен соответствовать Указу No [130/2013/ND-CP от](https://thuvienphapluat.vn/van-ban/bo-may-hanh-chinh/nghi-dinh-130-2013-nd-cp-san-xuat-cung-ung-san-pham-dich-vu-cong-ich-210030.aspx) 16 октября 2013 года; другие формы отбора подрядчиков должны соответствовать Закону о торгах No 43/2013/QH13 и настоящему Указу.

4. Лица, получившие сертификаты об обучении участию в торгах до даты вступления в силу настоящего Указа, могут по-прежнему участвовать в торгах, как это предусмотрено статьей 16 Закона о торгах No 43/2013/QH13, но должны обновить содержание, предусмотренное действующими правовыми документами о торгах.

5. Министерство планирования и инвестиций отвечает за:

а) Предписывать дорожную карту для применения и направлять детальную реализацию следующего содержания:

- Регистрация информации о подрядчике в национальной сети торгов в соответствии с пунктом 1 статьи 5 и пунктом е статьи 22 Закона о торгах No 43/2013/QH13;

- предоставление сертификатов о проведении торгов лицам, имеющим сертификаты практики, как это предусмотрено пунктом 2 статьи 16 и пунктом c пункта 1 статьи 19 Закона о торгах No 43/2013/QH13;

- деятельность профессиональных торговых организаций, предусмотренная статьей 32 Закона о торгах No 43/2013/QH13;

б) Руководство реализацией иного необходимого содержания настоящего Указа для удовлетворения требований государственного управления конкурсной деятельностью.

6. Министерство финансов:

а) руководство детальным осуществлением использования государственного капитала для закупок в целях поддержания нормальной работы государственных органов, подразделений Народных Вооруженных Сил, общественных нехозяйственных формирований, политических организаций, общественно-политических организаций, общественно-политических и профессиональных организаций, общественные организации, социально-профессиональные организации;

б) опубликование перечня товаров и услуг, претендующих на концентрированные закупки;

c) взять на себя право взять на себя то же время, что и координацию с Министерством планирования и инвестиций в руководстве осуществлением концентрированных закупок;

d) Руководство в отношении расходов, связанных с процессом отбора подрядчиков.

7. Министерство здравоохранения берет на себя ведущую роль в проведении торгов лекарственными средствами для профилактики заболеваний, медицинского обследования и лечения из государственного бюджета, фондов медицинского страхования и других источников законных доходов в медицинских учреждениях.

8. Министерство промышленности и торговли:

а) руководство процедурами экспорта и импорта товаров победителей торгов;

б) Объявить перечень отечественных товаров, перечень товаров общего пользования, разрешенных к ввозу и выставлению на продажу во Вьетнаме.

9. Министерство труда, инвалидов войны и социальных дел принимает на себя основной вычет и координирует с Министерством финансов и соответствующими отраслевыми органами принятие положений о заработной плате национальных консультантов в качестве основы для определения стоимости контрактов на оказание консультационных услуг с применением вида контрактов в соответствии со сроком, указанным в пункте 4 статьи 62 Закона о торгах. No 43/2013/QH13.

10. Министерство строительства обнародует руководство по трудовым нормам в консультационной деятельности: строительство как основа для определения цены контрактов на оказание консультационных услуг с применением вида контракта в срок, указанный в пункте 4 статьи 62 Закона о торгах No 43/2013/QH13.

11. Министерства и отрасли, находящиеся в их ведении, обязаны публиковать перечень отечественных товаров, которые были произведены и отвечают техническим и качественным требованиям.

12. Министерства, агентства министерского уровня, правительственные учреждения, другие центральные учреждения и народные комитеты провинциального уровня, находящиеся в их ведении, должны детализировать некоторые положения настоящего Указа (если это необходимо), но при этом обеспечить, чтобы они не соответствовали положениям Закона о торгах No 43/2013/QH13 и настоящего Указа.

13. Министр; Руководители учреждений на уровне министров, связанных с правительством учреждений и других центральных учреждений; Председатели народных комитетов всех уровней назначают непосредственно ответственных руководителей, берут на себя ответственность за проведение торгов и возлагают задачи на подчиненное подразделение, ответственное за управление тендерной деятельностью в рамках управления своими секторами или населенными пунктами. В процессе реализации данного Указа, при возникновении проблем, необходимо отчитываться перед Премьер-министром для рассмотрения и принятия решения. Каждый год министерства, ведомства на уровне министров, правительственные учреждения, другие центральные учреждения, народные комитеты провинциального уровня и предприятия, определяемые премьер-министром, должны направлять отчеты об осуществлении торгов в министерство планирования и инвестиций для обобщения и отчитываться перед премьер-министром.

**Статья 130. Правоприменительный эффект**

Настоящий Указ вступает в силу с 15 августа 2014 года.

С даты вступления в силу настоящего Указа постановление Правительства No [85/2009/ND-CP от](https://thuvienphapluat.vn/van-ban/xay-dung-do-thi/nghi-dinh-85-2009-nd-cp-huong-dan-thi-hanh-luat-dau-thau-lua-chon-nha-thau-xay-dung-theo-luat-xay-dung-96312.aspx) 15 октября 2009 года, регулирующее реализацию Закона о торгах и отборе строительных подрядчиков в соответствии с Законом о строительстве, Постановление Правительства No [68/2012/ND-CP от](https://thuvienphapluat.vn/van-ban/xay-dung-do-thi/nghi-dinh-68-2012-nd-cp-sua-doi-nghi-dinh-85-2009-nd-cp-huong-dan-luat-dau-thau-147565.aspx) 12 сентября 2012 года о внесении изменений, Дополняя ряд статей Постановления Правительства No [85/2009/ND-CP от](https://thuvienphapluat.vn/van-ban/xay-dung-do-thi/nghi-dinh-85-2009-nd-cp-huong-dan-thi-hanh-luat-dau-thau-lua-chon-nha-thau-xay-dung-theo-luat-xay-dung-96312.aspx) 15 октября 2009 года и Постановления Премьер-Министра No 50/QD-TTg от 9 ноября 2012 года о применении конкурсных обозначений для тендерных пакетов в особых случаях, рассматриваемых Премьер-министром, срок действия решения истекает.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Место поступления:*** - Секретариат ЦК партии; - Премьер-министр, заместитель Премьер-министра; - Министерства, ведомства министерского уровня, КП агентства; - Народный Совет, Народные Комитеты губерний и городов при ТС; - Центральный аппарат и Партийные комитеты; - Канцелярия Генерального секретаря; - Канцелярия Президента; - Совет по делам национальностей и Комитеты Национального Собрания; - Канцелярия Национального собрания; - Верховный народный суд; - Верховная народная прокуратура; - государственный аудит; - Национальная комиссия по финансовому надзору; - Банк социальной политики; - Вьетнамский банк развития; - Вьетнамский отечественный фронт UBTW; - центральные органы профсоюзов; - VPCP: Btcn, PCN, помощники АО, генеральный директор портала электронной коммерции, департаменты, аффилированные подразделения, публичные объявления; - Сохранить: Письмо, KTN (3b).KN | **ВММ ПРЕМЬЕР-МИНИСТР      НГУЕН ТАН ЗУНГ** |