Изображение Государственного Герба Республики Казахстан

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Снабжение в строительстве**

**Часть 7**

**УЧАСТИЕ** **МЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РАБОЧЕЙ СИЛЫ В КОНТРАКТАХ**

**СТ РК ISO 10845-7**

*(ISO 10845-7:2011(E) «**Construction procurement - Part 7:*

*Participation of local enterprises and labour in contracts», IDT)*

*Настоящий проект стандарта не подлежит применению*

*до его утверждения*

**Комитет технического регулирования и метрологии**

**Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан**

**(Госстандарт)**

**Астана**

**Предисловие**

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

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

**3** Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 10845-7:2011(E) «Construction procurement - Part 8: Participation of local enterprises and labour in contracts», IDT (ISO 10845-7:2011 Снабжение в строительстве. Часть 8. Участие местных предприятий и рабочей силы в контрактах)

Международный стандарт ISO 10845-7:2011(E) разработан Техническим комитетом ISO/TC 59 «Здания и гражданское строительство»

Перевод с английского языка (en).

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

Степень соответствия – идентичная (IDT)

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

**5 ВВЕДЕН ВПЕРВЫЕ**

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

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

**Содержание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Введение…………………………………………………………………………………… | | IV |
| 1 | Область применения………………………………………………………………... | 1 |
| 2 | Термины и определения……………………………………………………………. | 1 |
| 3 | Требования …………………………………………………………………………. | 3 |
| 3.1 | Цель участия в договоре …………………………………………………………... | 3 |
| 3.2 | Достижение цели участия в договоре ……….......................................................... | 4 |
| 3.3 | Кредиты на цели участия в договоре ……………………....................................... | 4 |
| 4 | Соответствие требованиям......................................................................................... | 4 |
| 4.1 | Общие положения....................................................................................................... | 5 |
| 4.2 | Замены.......................................................................................................................... | 6 |
| 4.3 | Добросовестность целевых предприятий.................................................................. | 6 |
| 5 | Документирование ..................................................................................................... | 7 |
| 5.1 | Представление документации ................................................................................. | 7 |
| 5.2 | Ежемесячное представление подтверждающей документации............................ | 7 |
| 5.3 | Сертификация кредитов.............................................................................................. | 7 |
| 5.4 | Мероприятия, которые необходимо выполнить по окончании договора целевого предприятия с подрядчиком ...................................................................... | 8 |
| 6 | Санкции........................................................................................................................ | 8 |
| Приложение A (информационное) Пояснения………………………………………….. | | 9 |
| Приложение В (информационное) Подготовка целевых данных, связанных с настоящим стандартом, для включения в объем работ.................................................... | | 19 |
| Приложение С (обязательное) План реализации цели участия в договорах (стратегия достижения цели А) ......................................................................................... | | 22 |
| Приложение D (обязательное) Письмо-обязательство от целевого предприятия выступать в качестве субподрядчика, поставщика, производителя или поставщика услуг....................................................................................................................................... | | 28 |
| Приложение E (информационное) Примеры способа выполнения подрядчиками своих обязательств по достижению цели участия в договоре......................................... | | 29 |
| Приложение F (информационное) Цель участия в конкурсном договоре (стратегия достижения цели А) …......................................................................................................... | | 31 |
| Приложение G (информационное) Образец таблицы оценки заявок на участие в конкурсе, в котором используется настоящий стандарт .................................................. | | 34 |
| Приложение H (информационное) Таблица к договору с целевыми предприятиями...................................................................................................................... | | 36 |
| Библиография ....................................................................................................................... | | 40 |
|  | |  |

Введение

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

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

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Снабжение в строительстве**

**Часть 7**

**УЧАСТИЕ МЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РАБОЧЕЙ СИЛЫ В КОНТРАКТАХ**

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

**1 Область применения**

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

Настоящий стандарт устанавливает методы, с помощью которых ключевой показатель эффективности деятельности измеряется, количественно определяется и проверяется при исполнении договора в отношении двух различных стратегий достижения цели: стратегия достижения цели А и стратегия достижения цели В.

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

**2 Термины и определения**

В настоящем стандарте применяются следующие термины с соответствующими определениями.

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

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

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

c) положение о корректировке цены с учетом инфляции;

d) другие бюджетные ассигнования с целью покрытия рисков заказчика

Примечание – Взято из ISO 10845-5:2011, определение 2.1.

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

Примечание – Взято из ISO 10845-5:2011, определение 2.2.

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

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

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

Примечание – Взято из SO 10845-5:2011, определение 2.3.

**2.4 Цель участия в договоре** (contract participation goal, CPG): Сумма, равная:

a) сумме заработной платы и надбавок, на которые подрядчик заключает договор о привлечении целевой рабочей силы;

b) стоимости товаров, услуг и работ, на которые подрядчик заключает договоры с целевыми предприятиями при исполнении договора;

без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж, предусмотренного законодательством, выраженная в процентах от суммы договора, связанной со стратегией достижения цели, которая определена в целевых данных.

Примечание – Взято из ISO 10845-5:2011, определение 2.4.

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

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

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

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

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

Примечание – Взято из ISO 10845-5:2011, определение 2.8.

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

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

**2.9 Целевой район** (target area): Географическая область, определенная в целевых данных.

**2.10** Целевое предприятие (targeted enterprise): Индивидуальный предприниматель, товарищество или юридическое лицо, которое:

a) осуществляет деятельность в целевом районе,

b) участвует в исполнении договора,

c) определено как целевая группа в целевых данных.

Примечание – Взято из ISO 10845-5:2011, определение 2.15.

**2.11 Целевая рабочая сила** (targeted labour): Физические лица:

a) нанятые подрядчиком для исполнения договора,

b) определенные как целевая группа в целевых данных,

c) постоянно проживающие в целевом районе или признанные жителями целевого района на основе идентификации и ассоциации с жителями целевого района и признания их жителями целевого района.

**2.12** Целевой производитель (targeted manufacturer): Целевое предприятие, которое управляет или содержит завод или учреждение, производящее на своей территории материалы или товары, необходимые подрядчику для исполнения договора.

2.13 Целевой поставщик (targeted supplier): Целевое предприятие, которое:

a) владеет, управляет или содержит магазин, склад или другое учреждение, в котором товары покупаются, хранятся на складе и регулярно продаются оптовым и розничным покупателям или населению в ходе повседневной деятельности, а также

b) занимается куплей-продажей товаров в качестве основной деятельности и от своего имени.

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

Примечания

1 Взято из ISO 10845-5:2011, определение 2.18.

2 См. A.2.3 и приложение B.

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

Примечание – Взято из ISO 10845-5:2011, определение 2.19.

**2.15.1 Стратегия достижения цели А** (targeting strategy А): Стратегия достижения цели, которая:

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

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

c) включает и (a), и (b).

Примечание – Взято из ISO 10845-5:2011, определение 2.19.1.

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

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

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

Примечания

1 Взято из ISO 10845-5:2011, определение 2.19.2.

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

**2.16 Взвешенное значение** (weighting): Число, которое в зависимости от его значения используется для создания смещения в пользу или против конкретной целевой группы при расчете кредитов на цели участия в договоре.

**3 Требования**

**3.1 Цель участия в договоре**

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

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

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

**3.2 Достижение цели участия в договоре**

**3.2.1 Общие положения**

Подрядчик должен достичь указанной цели участия в договоре одним из двух методов, если иное не указано в целевых данных.

а) **Метод 1**

1) Используя метод 1, подрядчик должен достичь указанной цели участия в договоре

i) за счет статуса целевого предприятия подрядчика, при условии, что не менее 50 % заработной платы и надбавок, выплаченных работникам при исполнении договора, относится к целевой рабочей силе; и, при необходимости,

ii) с привлечением одного или нескольких целевых предприятий для выполнения работ по субподряду в рамках исполнения договора на уровне субподряда.

b) **Метод 2**

1) Используя метод 2, подрядчик должен достичь указанной цели участия в договоре путем

i) привлечения целевой рабочей силы,

ii) привлечения одного или нескольких целевых предприятий для выполнения коммерчески полезных функций при исполнении договора,

iii) с помощью любого сочетания (i) и (ii).

**3.2.2 Проверка статуса целевых предприятий**

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

**3.3 Кредиты на цели участия в договоре**

**3.3.1 Предоставление кредитов**

При использовании метода 1 или метода 2 кредиты на достижение цели участия в договоре предоставляются путем пересчета стоимости нижеперечисленного (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж, предусмотренного законом) в процент от суммы договора и умножения таких значений на соответствующие взвешенные значения для различных целевых районов и различных категорий целевых предприятий и целевой рабочей силы, если таковые предусмотрены в целевых данных.

а) **Метод 1**

В случае подрядчика, который является целевым предприятием, сумма денежной стоимости работ, выполненных с использованием собственных сотрудников и ресурсов подрядчика, и денежной стоимости работ и услуг, переданных на субподряд целевым предприятиям, с учетом положений пункта 3.2.1 (a).

b) **Метод 2**

В случае подрядчика, который не является целевым предприятием:

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

2) 50 % расходов на товары, требующиеся для исполнения договора, полученные от целевых поставщиков, при условии, что такие целевые поставщики не передают более   
15 % стоимости своих вкладов в субподряд нецелевым предприятиям;

3) общая денежная стоимость заработной платы и надбавок, выплаченных подрядчиком и любым субподрядчиком, не являющимся целевым предприятием, целевой рабочей силой.

Примечания

1 Общая стоимость расходов на целевых производителей может подлежать компенсации.

2 Указанные взвешенные значения, как правило, находятся в диапазоне от 0,5 до 1,5. Если в договоре не указаны взвешенные значения, то принимается равным единице.

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

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

**3.3.2 Отказ в кредите**

**3.3.2.1 Общие положения**

Кредиты не предоставляются, если подрядчик:

a) осуществляет прямой платеж поставщику, производителю или компании по прокату или аренде оборудования от имени целевого предприятия, когда такой платеж возмещается путем вычетов из платежей целевому предприятию в связи с договором;

b) не заключил письменные договорные соглашения с целевой рабочей силой;

c) не заключил письменные договорные соглашения с целевыми предприятиями.

**3.3.2.2 Договорные соглашения**

В кредитах, заявленных для достижения цели участия в договоре, должно быть отказано, если письменные договорные соглашения содержат положения, не соответствующие положениям договора, и, в случае заключения договоров с целевыми предприятиями содержат любое из следующих положений:

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

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

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

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

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

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

**4 Соответствие требованиям**

**4.1 Общие положения**

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

Подрядчик, который использует целевую рабочую силу с целью получения кредитов, заключает письменные договора со всеми лицами, классифицированными как целевая рабочая сила, и в ходе исполнения договора предоставляет представителю заказчика копии или проформы всех заключенных договоров.

4.2 Замены

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

a) неспособным выполнить свои обязательства;

b) неспособным выполнить работу в срок;

c) неспособным выполнить приемлемую работу;

d) не желает выполнять требуемую работу;

e) непригодным для оказания услуг;

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

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

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

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

Примечание – 4.2 применяется только при использовании стратегии достижения цели А.

4.3 Добросовестность целевых предприятий

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

**5 Документирование**

**5.1 Представление документации**

Подрядчик должен своевременно представить всю документацию, предусмотренную положениями 3.1, 3.2.2, 4.1, 4.2 и 5.2, а также вместе с программой работ график, в котором четко указаны ожидаемые даты начала и завершения работ и оказания услуг, которые должны быть выполнены всеми целевыми предприятиями по договору с целью получения кредитов для достижения цели участия в договоре. Этот график обновляется подрядчиком при каждом изменении даты.

**5.2 Ежемесячное представление подтверждающей документации**

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

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

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

c) таблица, в которой перечислены фамилии, идентификационные номера, пол, профессия/занятость, период занятости, номер занятости и тому подобное, в соответствии с указаниями представителя заказчика, вместе с соответствующими ставками заработной платы и надбавками, выплачиваемыми в отношении целевой рабочей силы, включая денежную стоимость заработной платы и надбавок, выплаченных как на совокупной основе, так и за период, за который предъявлено платежное требование;

d) график выплаты заработной платы и надбавок всем работникам с указанием статуса таких работников, если подрядчик выполняет обязательства по достижению цели участия в договоре в силу статуса целевого предприятия подрядчика как генерального подрядчика.

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

**5.3 Сертификация кредитов**

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

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

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

По окончании оказания услуг лицами, отнесенными к категории целевой рабочей силы, участвующей в работе, связанной с исполнением договора, подрядчик должен подтвердить сумму, выплаченную таким лицам, и представить подтверждение, заверенное соответствующими лицами, представителю заказчика для целей ведения учета.

**6 Санкции**

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

a) количественное недовыполнение;

b) исключение заказчиком пунктов, которые должны были выполняться целевыми предприятиями по договору; или

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

то применяются санкции, предусмотренные договором.

Примечания

1 Договором предусматриваются применяемые санкции. Санкции изложены в таблице оценки заявок на участие в конкурсе, объеме работ или данных договора (см. ISO 10845-2). Санкции, когда баллы за оценку заявки на участие в конкурсе начисляются в отношении заявленной цели участия в договоре или когда указана минимальная цель участия в договоре (т.е. стратегия достижения цели А), как правило, применяются в следующей форме:

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

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

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

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

**Приложение A**

## *(информационное)*

**Пояснения**

Примечания

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

2 Настоящий стандарт включается в документацию по закупкам путем ссылки, как правило, в объем работ или таблицу оценки заявок на участие в конкурсе (см. ISO 10845-2).

**A.1 Пояснения к области применения**

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

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

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

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

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

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

Примечания

1 В приложении F приводится пример расчета цели участия в конкурсном договоре. В приложении G приводится пример таблицы оценки заявок на участие в конкурсе, позволяющий использовать настоящий стандарт для целей оценки заявок на участие в конкурсе.

2 Организации, осуществляющие закупки, часто сталкиваются с тем, что, когда два или более населенных пункта попадают в географическую зону действия договора. Ориентация на конкретные сообщества, исключая все другие сообщества, часто нежелательна по следующим причинам:

a) не все сообщества обладают необходимым потенциалом (будь то физические, финансовые или профессиональные ресурсы) для участия в договорах; в результате эффективность закупок как инструмента политики может быть снижена, поскольку предложенные ресурсы могут не удовлетворить спрос, созданный механизмами закупок;

b) исключительность может создать прецеденты; можно потребовать применения аналогичных подходов от соседних сообществ, что может привести к эмбарго на торговлю и создание рабочих мест для общин, которые могли получить выгоду от предыдущего договора.

Определение целевой рабочей силы и целевых предприятий на основе их территориальной привязки требует консультаций с сообществами и их представителями. Необходимо определить, каким образом можно обеспечить возможности и работу для местного сообщества, но не для абсолютного исключения соседних сообществ. Относительный вес районов на договорной территории и вокруг нее может помочь избежать «подводных камней», связанных с территориальным достижением цели.

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

A.2.1 Целевые предприятия

A.2.1.1 Общие положения

Предприятия могут отбираться по признаку:

a) месторасположения (месторасположение головного офиса);

b) статуса – малое, среднее или микропредприятие;

c) владения, операционной ответственности и управления (или их сочетание) обособленными группами населения;

d) сочетания (a), (b) и (c).

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

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

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

A.2.1.2 Владение целевыми предприятиями

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

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

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

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

A.2.1.3 Управление целевыми предприятиями

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

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

A.2.1.4 Операционная ответственность

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

A.2.1.5 Независимость целевых предприятий

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

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

A.2.1.6 Размер предприятий

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

a) общее число работников;

b) стоимость основных средств;

c) оплаченный капитал;

d) годовой оборот;

e) годовой объем физического производства.

При формулировании определений размера компании следует учитывать следующие факторы:

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

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

Примечание – ISO 10845-1 содержит более подробную информацию о расширении прав и возможностей предприятий.

A.2.2 Целевая рабочая сила

Рабочая сила может быть отнесена к целевой на основе следующих параметров:

a) гражданство, пол, раса и этническая принадлежность;

b) место жительства (географические районы);

с) возраст;

d) инвалидность;

e) период безработицы;

f) уровень квалификации (уровень заработной платы).

Достижение цели может быть общим или привязанным к конкретной территории (с привязкой к территории), например, женщины могут достигать цели в общем смысле или потому, что они являются жительницами определенного географического региона.

A.2.3 Целевые данные

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

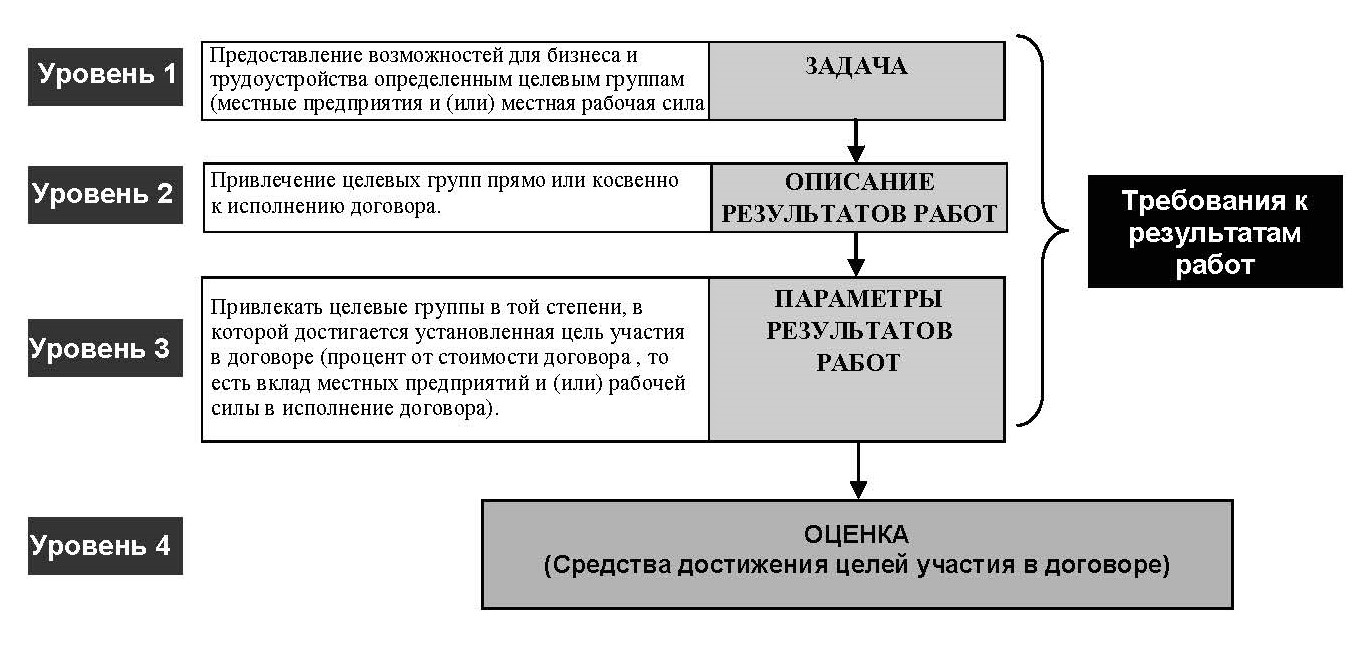
A.3 Пояснения к требованиям

A.3.1 Цель участия в договоре

Участие целевых групп следует измерять по возможности в денежном выражении, поскольку денежные операции, как правило, можно проверить и перепроверить. Участие целевых предприятий может в целом измеряться относительно их доходов по итогам выполнения работ или оказания услуг или поставки товаров в рамках договора, в то время как участие целевой рабочей силы можно измерить в виде сумм, потраченных на заработную плату и надбавки, выплаченные такой рабочей силе.

Цели участия в договоре могут использоваться для измерения участия целевых предприятий и целевой рабочей силы, т.е. поступления денег от договора к целевой группе. Процедуры, касающиеся возможности количественного определения и проверки таких целей в ходе исполнения договора, следует включить в договор. Это можно сделать в спецификациях или другой договорной информации.

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



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

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

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

Примечания

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

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

**A.3.2 Достижение цели участия в договоре**

**A.3.2.1 Общие положения**

Настоящий стандарт допускает достижение цели участия в договоре с помощью одного из двух стандартных методов, если иное не указано в целевых данных. Метод 1 следует использовать только в случае высокой вероятности того, что генеральный подрядчик может быть целевым предприятием и работодателем целевой рабочей силы.

**A.3.2.2 Проверка статуса целевых предприятий**

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

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

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

Примечания

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

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

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

**A.3.3 Кредиты на цели участия в договоре**

**A.3.3.1 Предоставление кредитов**

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

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

Участие целевых предприятий и целевой рабочей силы может быть взвешенным в случаях, когда целевыми являются несколько групп. Это может привести к смещению в пользу выбора определенных подкатегорий целевых предприятий по договору.

**A.3.3.2 Отказ в предоставлении кредита**

Субподрядчики лишены возможности участвовать в переговорах с генеральными подрядчиками, поскольку они обеспокоены будущей работой, задержкой оплаты со стороны генерального подрядчика и возможной профессиональной виктимности. Поскольку органы, осуществляющие закупки, имеют отношения только с генеральным подрядчиком, они рассматривают вопросы субподряда как проблему генерального подрядчика, которая их не касается. Заключение субподрядных соглашений является эффективным средством вовлечения малых, средних и микропредприятий в деятельность по закупкам в государственном секторе, и трудное положение субподрядчиков не может быть игнорироваться осуществляющими закупки организациями, которые добиваются участия целевых предприятий на уровне субподряда. Субподряды должны быть регламентированы для обеспечения привлечения субподрядчиков на справедливых и равноправных условиях, которые оформляются документально в письменном виде. Целевые предприятия, как на уровне субподряда, так и на уровне основного договора должны выполнять коммерчески полезные функции при исполнении договора, а заказчики должны устанавливать ограничения на объемы работ, которые могут быть переданы на субподряд нецелевым предприятиям.

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

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

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

Рабочая сила привлекается в соответствии с принципами справедливой трудовой практики. Это особенно важно для трудоемких проектов, где рабочая сила может привлекаться с учётом особенностей проекта и, в некоторых случаях, когда речь идет о малом бизнесе, и рабочая сила может быть особенно уязвима к эксплуатации.

Кредиты на достижение цели участия в договорах обусловлены тем, что целевая рабочая сила нанимается в соответствии с письменными договорами и, если это оговорено, в соответствии с конкретными условиями, установленными заказчиком. Это требование не только обеспечивает возможность проверки и аудита сумм, выплачиваемых этим целевым группам, но и позволяет заказчику убедиться в том, что рабочая сила не эксплуатируется, и установить условия найма временных работников, если они отличаются от условий найма постоянных работников.

**A.4 Пояснения к соблюдению требований**

**A.4.1 Общие положения**

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

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

**A.4.2 Замены**

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

**A.4.3 Добросовестность целевых предприятий**

Положения 4.3 освобождают подрядчика от обязательств по достижению цели участия в договоре (и штрафов, которые могут быть применены за невыполнение обязательств по достижению цели участия в договоре), когда целевое предприятие добросовестно привлекается к сотрудничеству после проведения комплексной проверки, только чтобы выяснить, что целевое предприятие не имеет статуса целевого предприятия. В таких обстоятельствах было бы несправедливо применять штрафные санкции.

**A.5 Пояснения к отчетам**

**A.5.1 Представление документации**

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

**A.5.2 Ежемесячное представление подтверждающей документации**

Сертификация кредитов, связанных с целями участия, основана на информации, предоставляемой подрядчиком на ежемесячной основе. Подрядчику необходимо собрать данную информацию для регулярной оплаты труда целевой рабочей силы и целевых предприятий.

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

**A.5.3 Сертификация кредитов**

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

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

Подрядчик обязан подтвердить сумму, выплаченную целевым предприятиям и целевой рабочей силе по окончании срока действия договора или срока их найма. Целевое предприятие и целевая рабочая сила также должны подписать данный сертификат. Данное действие сводит к минимуму возможности для мошеннических кредитных требований.

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

**A.6 Пояснения к санкциям**

В договоре должны быть предусмотрены санкции, если применяется стратегия достижения цели А и подрядчик не может обосновать, что недостижение цели участия в договоре было вызвано количественным недовыполнением, исключением позиций или любой другой причиной, не зависящей от подрядчика, которая может быть приемлема для заказчика. Данный пункт 6 разработан для ограничения риска подрядчика в случае неисполнения договорных обязательств, не зависящих от подрядчика.

Примечание – В случае стратегии достижения цели В положения пункта 6 не применяются ввиду отсутствия необходимости минимизировать риски подрядчика.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Приложение В**

*(информационное)*

**Подготовка целевых данных, связанных с настоящим стандартом,**

**для включения в объем работ**

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

Формат для целевых данных разработан таким образом, чтобы быть совместимым с указаниями, приведенными в приложении С стандарта ISO 10845-2:2011. Целевые данные следует включить в объем работ или таблицу оценки заявок на участие в конкурсе, как показано в таблице B.1.

Таблица В.1 – Включение настоящего стандарта в объем работ

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

Разработать целевые данные на основе содержания таблицы B.2.

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Целевые данные, связанные с настоящим стандартом** | **Руководящие указания** | |
|  | **Пункт №** | **Рассмотрение** |
| **Важные данные** | | |
| Представитель заказчика......................... | 2.7 | Указать ФИО или наименование представителя заказчика (обычно ФИО лица, ответственного за администрирование договора, например, инженера, руководителя проекта или главного агента). |
| Целевая область  Целевой район 1 – это географическая область, подпадающая под юрисдикцию ……………… | 2.9 | Определить географическую область, определяющую целевой район, например, географическую область под юрисдикцией |
| Целевой район 2 – это географическая область, исключая целевой район 1, подпадающий под юрисдикцию.............. |  |
| Целевое предприятие ............................... | 2.10 | Определить целевые предприятия (см. A.2.1), например:  Предприятие имеет единственный или головной офис, который расположен в пределах целевого района. Такие предприятия должны продемонстрировать свои претензии на статус ограниченного района на основании того, что они занимают такие офисы и ведут из них коммерческую деятельность. Показатели соблюдения требований включают оплату арендной платы за помещения и оплату сборов за обслуживание, тарифов, ставок и налогов в местный орган власти, расположенный в пределах целевого района. |
| Целевая рабочая сила……………………… | 2.11 | Определить целевую рабочую силу (см. A.2.2), например:  ........ граждане, постоянно проживающие в целевом районе. Физические лица должны подтвердить свои претензии на такое место проживания на основе идентификации и ассоциации с членами сообщества, проживающими в целевом районе, и их признания. |
| Стратегия достижения цели.......................... | 2.15 | Указать применимую стратегию достижения цели А или B, в зависимости от использования цели участия в договоре. |

Окончание таблицы В.2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Целевые данные, связанные с настоящим стандартом** | **Руководящие указания** | |
| **Пункт №** | **Рассмотрение** |
| Цель участия в договоре .......................%.  *или*  Цель участия в договоре указана в таблице оценки конкурсного ценового предложения.  *или*  Цель участия в договоре указывается в объеме работ или графике сотрудничества.  *или*  Для данного договора не установлена конкретная цель участия в договоре. | 3.1 | Указать цель участия в договоре, при наличии, которая применяется к договору, или документ, в котором находится применимая цель участия в договоре.  Выбрать соответствующее утверждение в зависимости от желаемого достижения и стратегии достижения цели.  Убедиться, что цели участия в конкурсном договоре являются частью предложения, если они не отражены в графике, подлежащем возврату, который включен в объем работ по договору. |
|  |
| Подрядчик может достичь цели участия в договоре только с помощью Метода….. | 3.2.1 | Если применяется только один метод, указать какой именно. |
| Нотариально засвидетельствованная декларация целевого предприятия и письма-обязательства должны быть представлены в течение трех месяцев после начала действия договора. | 3.2.2 | Указать, когда должны быть представлены нотариально засвидетельствованная декларация целевого предприятия и гарантийные письма, если они не должны быть представлены до первого требования об оплате. |
| Применяются следующие взвешенные значения:  Целевой район 1 .....................................  Целевой район 2 .....................................  Целевой район 3 .....................................  или  Целевое предприятие тип 1 .....................  Целевое предприятие тип 2 .....................  Целевое предприятие тип 3 ..................... | 3.3 | Если не указано, по умолчанию принимается значение 1. |
| Подтверждающая документация вручается представителю заказчика до или на число следующего месяца  *или*  Подтверждающая документация передается представителю заказчика в день, когда требования об оплате должны быть представлены подрядчиком в соответствии с условиями договора. | 5.2 | Указать день месяца, если подрядчик не отвечает за начисление причитающихся сумм, или альтернативное заявление, если подрядчик отвечает за подготовку требований об оплате. |
|  |
| Изменения | | |
| …………………………………………… |  | Указать изменения, при наличии. |
| Дополнительные положения |  |  |
| .................................................................. |  | Указать дополнительные положения, при наличии. |

Приложение С

*(обязательное)*

План реализации цели участия в договоре (стратегия достижения цели А)

C.1 Общая информация

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

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

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

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

C.2 Параметры договора

Цель участия в договоре, применимая к договору ................................... %

Финансовая стоимость договора на момент присуждения

договора (без учета налога на добавленную стоимость

или налога с продаж, предусмотренного законодательством) ...................................

За вычетом всех надбавок ...................................

Сумма договора  **1**

C.3 Достижение цели участия в договоре

Я/мы намерены достичь цели участия в договоре с использованием одного из следующих методов (поставить галочку):

Метод 1 • в силу моего/нашего статуса целевого предприятия

как генерального подрядчика; и, по желанию,

• путем передачи работ по субподряду целевым предприятиям;

или

Метод 2 • путем привлечения целевых предприятий;

• путем привлечения целевой рабочей силы; или и тех, и

других.

Примечание – В тех случаях, когда участники конкурса используют Метод 1 для выполнения своих обязательств по цели участия в договоре, не менее 50% заработной платы и надбавок, выплачиваемых работникам при исполнении договора, должны быть потрачены на оплату труда целевой рабочей силы (см. 3.2.1).

**C.4 План реализации**

**C.4.1 Общие положения**

Заполнить информацию, требуемую в C.4.2 или C.4.3 в отношении выбранного метода.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| C.4.2 Метод 1  C.4.2.1 Вклад целевого предприятия, имеющего статус генерального подрядчика  Взвешенное значение ..............................  Стоимость работ или услуг, выполненных с использованием собственных ресурсов и работников ..............................  C.4.2.2 Вклад от субподрядных работ для целевых предприятий | | | | | 2  3 |
| Название целевого предприятия | Оценочная стоимость  договоров, которые будут заключены с целевыми предприятиями  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Множитель | Взвешенное значение | Итого |  |
|  | (1) | (2) | (3) | (1) x (2) x (3) |
| Целевой район 1 | | | | |
|  |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  |  |
| Целевой район 2 | | | | |  |
|  |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  |  |  |
| Целевой район 3 | | | | |  |
|  |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  |  |  |
| Общий вклад в цели участия в договоре | | | | | 4  5 |
| C.4.2.3 Итого по отношению к цели участия в договоре для Метода 1  Эффективный вклад в цель  участия в договоре 4+ (3 x 2) ............................................  Итого в отношении цели  участия в договоре для Метода 1 100 х 5/1 ........................................% | | | | |

C.4.3 Метод 2

C.4.3.1 Вклад от привлечения целевых предприятий

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название целевого предприятия | Оценочная стоимость  договоров, которые будут заключены с целевыми предприятиями  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Множитель | Взвешенное значение | Итого |  |
|  | (1) | (2) | (3) | (1) x (2) x (3) |  |
| Целевой район 1 | | | | |  |
|  |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  |  |  |
| Целевой район 2 | | | | |  |
|  |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  |  |  |
| Целевой район 3 | | | | |  |
|  |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  |  |  |
| Общий вклад в цели участия в договоре | | | | | 2 |

C.4.3.2 Вклад от привлечения целевых производителей

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название целевого предприятия | Оценочная стоимость  договоров, которые будут заключены с целевыми предприятиями  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Множитель | | Взвешенное значение | Итого |  |
|  | (1) | (2) | | (3) | (1) x (2) x (3) |  |
| Целевой район 1 | | | | | |  |
|  |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 | |  |  |  |
| Целевой район 2 | | | | | |  |
|  |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  | |  |  |
| Целевой район 3 | | | | | |  |
|  |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  | |  |  |
| Общий вклад в цели участия в договоре | | | | | | 3 |

C.4.3.3 Вклад от привлечения целевых поставщиков

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название целевого предприятия | | Оценочная стоимость  договоров, которые будут заключены с целевыми предприятиями  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | | Множитель | | Взвешенное значение | | Итого |  |
|  | | (1) | | (2) | | (3) | | (1) x (2) x (3) |  |
| Целевой район 1 | | | | | | | | |  |
|  | |  | | x 1,0  x 1,0  x 1,0 | |  | |  |  |
| Целевой район 2 | | | | | | | | |  |
|  |  | | x 1,0  x 1,0  x 1,0 | |  | |  | |  |
| Целевой район 3 | | | | | | | | |  |
|  |  | | x 1,0  x 1,0  x 1,0 | |  | |  | |  |
| Общий вклад в цели участия в договоре | | | | | | | | | 4 |

C.4.3.4 Вклад от привлечения целевой рабочей силы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Целевой район | Сметные расходы на оплату труда и надбавки | Взвешенное значение | Итого |  |
|  | (1) | (2) | (1) x (2) |  |
| 1  2  3 |  |  |  |  |
| Общий вклад в цели участия в договоре | | | | **5** |

Целевая рабочая сила привлекается для выполнения следующих аспектов договора:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Деятельность | Целевой район | | Расходы | |  |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| ................................................. ................................................. ................................................. | | | | | |
| C.4.3.5 Итого в отношении цели участия в договоре для Метода 2 |  | |  |  | |
| Эффективный вклад в цели участия в договоре 5 + 4 + 3 + 2 ........................................... | | | | 6 | |
| Итого для Метода 2 100 x 6/1 | | ........................................... % | |  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **С.5 Краткие сведения** |  |  |  |
| Итого цель участия в договоре (рассчитано по Методу 1 или Методу 2) | °.....................................% | (≤ 100 %) | |

C.6 Обязательства

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

Настоящим я/мы назначаем ........................................................................ в качестве сотрудника по вопросам координации с целевыми ресурсами.

Тел.: .............................................................. Факс: ...................................................................

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

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

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

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

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

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

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

Приложение D

*(обязательное)*

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

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

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

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

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

От: (Название и адрес целевого предприятия)...........................................................................

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

Кому: (Название и адрес генерального подрядчика)..................................................................

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Приложение E

*(информационное)*

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

E.1 Параметры договора

Данные спецификации, приведенные в документации по закупкам, связанной с договором, устанавливают следующее:

взвешенные значения

Целевая рабочая сила из целевого района 1 = 1,5

Целевая рабочая сила из целевого района 2 = 1,2

Целевое предприятие = 1,0

Целевые поставщики = 0,6

Целевые производители = 0,8

Для целей этого примера предполагается, что сумма договора составляет 5 000 000 долларов США.

E.2 Варианты целей участия в конкурсном договоре

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

E.2.1 Подрядчик A

Подрядчик А, не являющийся целевым предприятием,

нанимает рабочих из целевого района 1 с фондом оплаты труда не менее 250 000 долларов США;

нанимает рабочих из целевого района 2 с фондом оплаты труда не менее 200 000 долларов США;

заключает субподряды на выполнение работ на сумму 300 000 долларов США с целевыми предприятиями;

закупает товары на сумму 50 000 долларов США у целевых производителей;

закупает товары на сумму 200 000 долларов США у целевых поставщиков.

Стоимость кредитов

= (1,5 x 250 000) + (1,2 x 200 000) + (1,0 x 300 000) + (0,8 x 50 000) + (0,6 x 0,5 x 200 000) 1 015 000 долларов США

Кредит

= 1 015 00/5 000 000 x 100 = 20,3 %

Подрядчик А может подать заявку на участие в договоре в размере 20,3 %.

E.2.2 Подрядчик B

Подрядчик B, не являющийся целевым предприятием, нанимает рабочих из целевого района 1 с фондом оплаты труда не менее 200 000 долларов США; и заключает субподрядные договоры на выполнение работ на сумму 200 000 долларов США с целевыми предприятиями.

Стоимость кредитов

= (1,5 x 200 000) + (1,0 x 200 000) = 500 000 долларов США

Кредит

= 500 000/5 000 000 x 100 = 10 %

Подрядчик B может подать заявку на участие в договоре в размере 10,0 %.

E.2.3 Подрядчик C

Подрядчик C, не являющийся целевым предприятием, нанимает рабочих из целевого района 2 с фондом оплаты труда не менее 200 000 долларов США; выполняет субподрядные работы на сумму 300 000 долларов США для целевых предприятий; и закупает товары на сумму 100 000 долларов США у целевых производителей.

Стоимость кредитов

= (1,2 x 200 000) + (1,0 x 300 000) + (0,8 x 100 000) = 620 000 долларов США

Кредит

= 620 000/5 000 000 х 100 = 12,4 %

Подрядчик C может участвовать в конкурсе с целью участия в договоре в размере 12,4 %.

E.2.4 Подрядчик D

Подрядчик D, являющийся целевым предприятием

выполняет субподрядные работы на сумму 2 500 000 долларов США для нецелевых предприятий;

закупает товары на сумму 150 000 долларов США у целевых производителей;

выполняет субподрядные работы на сумму 100 000 долларов США для целевых предприятий.

Стоимость кредитов

= 1,0 x (5 000 000 – 2 500 000 долларов США) + (1,0 x 100 000) = 2 600 000 долларов США

Кредит

= 2 600 000/5 000 000 x 100 = 52,0 %

Подрядчик D может подать заявку на участие в договоре в размере 52,0 % при условии, что 50 % заработной платы и надбавок, выплачиваемых работникам при исполнении договора, приходится на целевую рабочую силу.

Приложение F

*(информационное)*

Цель участия в конкурсном договоре (стратегия достижения цели А)

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

F.1 Параметры конкурса

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

За вычетом всех надбавок ..................................

Сумма договора 

Примечание – Цель участия в договоре основывается на сумме договора.

F.2 Достижение цели участия в договоре

Я/мы намерены достичь цели участия в договоре с помощью одного из следующих методов (отметить галочкой):

Метод 1 • в силу статуса моего/нашего целевого предприятия

как основного подрядчика; и, по желанию,

• путем передачи работ по субподряду целевым предприятиям;

или

Метод 2 • путем привлечения целевых предприятий;

• путем привлечения целевой рабочей силы; или и тех, и

других.

Примечание – В тех случаях, когда участники конкурса используют Метод 1 для выполнения своих обязательств по цели участия в договоре, не менее 50 % заработной платы и надбавок, выплачиваемых работникам при исполнении договора, должны быть потрачены на оплату труда целевой рабочей силы (см. 3.2.1).

F.3 Резюме предложения по реализации

F.3.1 Общие положения

Заполнить информацию, требуемую в F.3.2 или F.3.3 в отношении выбранного метода.

F.3.2 Метод 1

F.3.2.1 Вклад целевого предприятия, имеющего статус генерального подрядчика

Взвешенные значения . ................................... 2

Стоимость работ или услуг, выполненных с использованием собственных ресурсов и работников ................................... 3

F.3.2.2 Вклад от субподрядных работ для целевых предприятий

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория предприятия | Оценочная стоимость  договоров, которые будут заключены с целевыми предприятиями  (без учета налога на добавленную стоимость или налога с продаж) | Множитель | Взвешенное значение | Итого |  |
|  | (1) | (2) | (3) | (1) x (2) x (3) |  |
| Целевой район 1 | | | | |  |
| Целевое предприятие |  | x 1,0 |  |  |  |
| Целевой район 2 | | | | |  |
| Целевое предприятие |  | x 1,0 |  |  |  |
| Целевой район 3 | | | | |  |
| Целевое предприятие |  | x 1,0 |  |  |  |
| Общий вклад в цели участия в договоре | | | |  | **4** |
| F.3.2.3 Итого в отношении цели участия в договоре для Метода 1  Эффективный вклад в цели участия в договоре 4 + 3 x 2 ............................... | | | | | 5 |
| Цель участия в договоре 100 x 5/1 % | | | | | |

F.3.3 Метод 2

F.3.3.1 Вклад от привлечения целевых предприятий, поставщиков или производителей

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Целевой район | Оценочная стоимость  договоров, которые будут заключены с целевыми предприятиями | Множитель | Взвешенное значение | Итого |  |
|  | (1) | (2) | (3) | (1) x (2) x (3) |  |
| Целевое предприятие | | | | |  |
| 1  2  3 |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  |  |  |
| Целевой поставщик |  |  |  |  | |
| 1  2  3 |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  |  |  |
| Целевой производитель |  |  |  |  | |
| 1  2  3 |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  |  |  |
| Общий вклад в цели участия в договоре | |  |  |  | 6 |

F.3.3.2 Вклад от привлечения целевой рабочей силы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Целевой район | Оценочная стоимость договоров, которые будут заключены с целевыми предприятиями | Взвешенное значение | Итого |  |
|  | (1) | (2) | (1) x (2) |  |
| 1  2  3 |  | x 1,0  x 1,0  x 1,0 |  |  |
| Общий вклад в цели участия в договоре | | |  | 7 |

Кратко описать работу, в которой будут задействована целевая рабочая сила.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

F.3.3.3 Итого в отношении цели участия в договоре для Метода 2

Эффективный вклад в цель участия в договоре 6 + 7 ............................... 8

Итого для Метода 2 100 x 8/1 

F.4 Итого в отношении цели участия в договоре

Итого в отношении цели участия в договоре (суммарно для Метода 1

или Метода 2) ............................. %

Цель участия в договоре, которая, вероятно,

будет достигнута при исполнении договора ................... (≤ 100 %)

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

Приложение G

*(информационное)*

Образец таблицы оценки заявок на участие в конкурсе,

в котором используется настоящий стандарт

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ТАБЛИЦА ОЦЕНКИ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ | | | |
| 1 ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА  Целевые предприятия привлекаются к исполнению договора в соответствии с требованиями ISO 10845-7 и следующими целевыми данными: | | |  |
|  | Пункт № | Необходимые данные a:  Представитель заказчика ...................................................................................  Целевое предприятие .........................................................................................  Стратегия достижения цели ............................................................................. |  |
|  |  | Изменения b:  1) .........................................................................................................................  2) .......................................................................................................................... |  |
|  |  | Дополнительные положения:  1) ......................................................................................................................... |  |
|  | a См. приложение B.  b Указать «нет» при отсутствии. | |  |
| Если какие-либо требования к изменениям противоречат требованиям ISO 10845-7, требования к изменениям имеют преимущественную силу.  2 УСЛОВИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ПРИСВОЕНИЕМ БАЛЛОВ ОЦЕНКИ ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ  Участник конкурса обязуется:  - привлекать целевые предприятия в соответствии с положениями ISO 10845-7, изложенными в разделе 1 выше;  - принять санкции, изложенные в разделе 3 ниже, если такие условия будут нарушены;  - заполнить Форму претензии по баллам за заявку на участие в конкурсе, приведенную в Разделе 4 ниже;  - заполнить расчет цели участия в договоре к настоящей таблице. | | | |

|  |
| --- |
| **3 САНКЦИИ** |
| В случае, если Подрядчик не сможет обосновать, что не достижение цели участия в договоре, связанное с присвоением баллов оценки конкурсного ценового предложения, было вызвано количественным недовыполнением, исключением позиций или по любой другой причине, не зависящей от Подрядчика, которая может быть приемлемой для Заказчика, Подрядчик выплачивает Заказчику финансовый штраф, рассчитанный следующим образомc:  , |
| где |
| D – процентное соотношение целей участия в конкурсном договоре; |
| Do – цель участия в договоре, которую представитель Заказчика подтверждает на основании сданных зачетов как достигнутую по завершении договора; |
| *C*A – сумма договора; |
| P – денежная сумма штрафа, подлежащая уплате. |
| **c** На основании 10 баллов из 100 баллов, выделенных на цель участия в договоре, так что штраф в 1,5 раза превышает начисленные баллы. |
| **4 ФОРМА ПРЕТЕНЗИИ ПО БАЛЛАМ ЗА ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ** |
| Настоящим я/мы выставляем на конкурс цель участия в договоре в размере................... % для получения баллов для оценки заявки на участие в конкурсе. |
| **Нижеподписавшийся подтверждает, что он должным образом уполномочен от имени фирмы или индивидуального предпринимателя, подтверждает, что он понимает условия, на которых предоставляются такие баллы оценки заявки на участие в конкурсе, и подтверждает, что участник конкурса удовлетворяет условиям предоставления баллов оценки заявки на участие в конкурсе.** |
| Подпись:............................................................................................................................ |
| ФИО: ................................................................................................................................. |
| Уполномочен подписывать от имени: ........................................................................... |
| Телефон: ............................................... |
| Факс: ..................................................... Дата: ................................................... |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСЧЕТЫ ЦЕЛИ УЧАСТИЯ В ДОГОВОРЕ** |
| Включить приложение F к стандарту ISO 10845-7. |

Приложение H

*(информационное)*

Таблицы заключенных договоров для целевых предприятий

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

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

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблица H.1 – Документация для целевых предприятий  Подрядчик: .................................... Номер отчета: ........................................ Заверено: ФИО:............................................  Номер договора: ........................... Дата:......................................................... Подпись: ................................................ | | | | | |
| Название целевого предприятия | Категория а | Отчет о конкурсных ценовых предложениях | | | Статус d |
| Нотариально засвидетельствованную декларацию целевого предприятия | Письма-обязательства | Договор с целевым предприятием |
| Дата b | Статус c | Дата b |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| a Указать одно из следующих: генеральный подрядчик; субподрядчик; производитель; поставщик; поставщик услуг.  b Указать дату проверки и принятия.  c Указать одно из следующих: не представлено; не требуется; представлено; проверено и принято.  d Указать одно из следующих: не соответствует; соответствие во всех отношениях. | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблица H.2 — Договорные условия для целевых предприятий  Подрядчик: ..................................... Номер отчета: ........................................ Заверено: ФИО:......................................................  Номер договора: ........................... Дата:........................................................ Подпись................................................. | | | | | | |
| Название целевого предприятия | Категория а | Предмет договора b | Окончательная денежная стоимость договора (без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж) | Сертификация акта выполненных работ c | | Статус d |
| Подрядчик | Целевое предприятие |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| a Указать одно из следующих: генеральный подрядчик; субподрядчик; производитель; поставщик; поставщик услуг.  b Дать широкое описание, например, водопровод, очистка стоков, поставка генератора.  c Вставить одно из следующих: да; нет.  d Указать одно из следующих: не соответствует; соответствие во всех отношениях. | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблица H.3 – Целевая рабочая сила  Подрядчик: ..................................... Номер отчета: ........................................ Заверено: ФИО:..........................................  Номер договора: ........................... Дата:......................................................... Подпись..................................... | | | | | | | | |
| ФИО физического лица, отнесенного к категории целевой рабочей силы | Идентификационный номер | Лицо удовлетворяет определению целевой рабочей силы для:a | | | Общая сумма заработной платы и надбавок,  выплаченных за работу по договору | Подтверждение выплаченной заработной платы и надбавок | | Статус b |
| подкатегории 1 | подкатегории 2 | подкатегории 3 | подрядчиком | целевой рабочей силой |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| a Указать одно из следующих: да; нет; не применимо.  b Указать один из следующих: не соответствует; соответствует. | | | | | | | | |

## Библиография

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

[2] ISO 10845-1:2010 Construction procurement. Part 1. Processes, methods and procedures (Снабжение в строительстве. Часть 1. Процессы, методы и процедуры).

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

[4] ISO 10845-5:2011 Construction procurement. Part 5. Participation of targeted enterprises in contracts (Снабжение в строительстве. Часть 5. Участие целевых предприятий в договорах).

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

[6] SANS 1914-4:2002 Targeted construction procurement – Part 4: Participation of targeted enterprises and targeted labour (local resources) (Целевое снабжение в строительстве. Часть 4: Участие целевых предприятий и целевых работников (местных источников)).

|  |  |
| --- | --- |
|  | **МКС 91.010.20** |
| **Ключевые слова:** снабжение, цель участия в договоре, кредит, тендерные договора, закупки, целевые работники | |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **МКС 91.010.20** |
| **Ключевые слова:** снабжение, целевые предприятия, цель участия в договоре, кредит, конкурсные договоры, закупки | |

**Разработчик:**

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

**Заместитель**

**Генерального директора Е. Амирханова**

**Руководитель**

**Департамента разработки НТД А. Сопбеков**

**Эксперт по стандартизации,**

**представитель ТК 55 А. Менешева**