

KfW

СМЕРНИЦЕ
ЗА ИЗБОР УГОВОРА ЗА ИСПОРУКУ РОБЕ
И ИЗВОЂЕЊЕ РАДОВА У СКЛОПУ ФИНАНСИЈСКЕ САРАДЊЕ СА ЗЕМЉАМА У РАЗВОЈУ

Објавио:

KfW Bankengruppe

Communication

Palmengartenstrasse 5-9

60325 Франкфурт на Мајни, Немачка

тел: +49 69 7431/0

факс: +49 69 7431/2944

www.kfw.de

Коректура и лектура:

KfW Entwicklungsbank, Promotional Instruments and Procedures

За добијање информативног материјала о сарадњи са земљама у развоју контактирати:

L1c1- Promotional Policy and Partnership

тел: +49 69 7431-3751

факс: +49 69 7431-3796

Уколико имате питања у вези са овим Смерницама контактирајте:

L1b2- Promotional Instruments and Financial Products

тел: +49 69 7431-2371

факс: +49 69 7431-3363

САДРЖАЈ

УВОД

1. НАЧЕЛА

- 1.1. Лицитација
- 1.2. Поштен и транспарентан поступак лицитације, суштинска начела рада
- 1.2. Право учешћа на лицитацији
- 1.3. Ангажовање консултанта

2. ПОСТУПЦИ У МЕЂУНАРОДНОЈ ЛИЦИТАЦИЈИ

- 2.1. Подношење докумената KfW-у, објава обавештења о набавци и лицитациони период
- 2.2. Поступак квалификовања
 - 2.2.1. Предквалификовање
 - 2.2.2. Постквалификовање
 - 2.2.3. Извештај о оцени квалификовања, саопштење о понуђачима
 - 2.2.4. Даљи кораци по закључењу поступка квалификовања
- 2.3. Лицитациона документација и услови
- 2.4. Валута понуђене цене
- 2.5. Отварање понуда
- 2.6. Преглед и одбијање понуда
- 2.7. Оцењивање понуда
- 2.8. Поништење лицитације
- 2.9. Саопштење понуђачима

3. ОСТАЛИ НАЧИНИ ВИДОВИ НАБАВКЕ, ДИСКРЕЦИОНА ДОДЕЛА ПОСЛА И ДОПУНСКЕ МЕРЕ

- 3.1. Испоруке и услуге ограничене на Немачку или на државе чланице Европске уније
- 3.2. Домаћа лицитација
- 3.3. Ограничена лицитација
- 3.4. Понуда са ценама
- 3.5. Поступак у више етапа
- 3.6. Дискрециона додела посла
- 3.7. Наметнут разлог, мере које спроводи циљна група

4. ОПШТИ УСЛОВИ УГОВОРА

- 4.1. Општи део
- 4.2. Одговорност
- 4.3. Услови плаћања
- 4.4. Прилагођавање цена
- 4.5. Гарантни рок
- 4.6. Гаранције
- 4.7. Уговорна казна
- 4.8. Осигурање
- 4.9. Виша сила
- 4.10. Уговорно право, решавање спорова

Анекси

Услови које прописује KfW у погледу информисања и прегледа документације

Анекс 1

Стандардан облик гаранције за нуђење Анекс 2
Стандардан облик гаранције за авансно плаћање
Стандардан облик чинидбене гаранције
Изјава
Скраћенице и глосар

Анекс 3
Анекс 4
Анекс 5
Анекс 6

УВОД

Ове Смернице садрже обавештења о минималним условима за закључивање уговора за испоруку и рад у спровођењу програма који се финансирају у оквиру *немачке финансијске сарадње* (ФСФС)¹. Ове Смернице се заснивају на међународно признатим поступцима и стандардима и односе се на све испоруке роба и радове² који се у целисти или делимично финансирају из средстава немачке ФСФС.

У оквиру ФСФС уговоре за испоруке и робе увек *закључује* агенција («клијент») задужена за спровођење пројекта, која је у већини случајева и агенција која расписује лицитацију. Тај поступак обично зависи од националних закона који се на њега примењују. KfW се стара:

- да се средства у оквиру ФС користе што економичније и што ефикасније;
- да се лицитационим поступком омогући поштено такмичење које свим учесницима нуди једнаке могућности и којим се обезбеђује избор најповољније понуде и на тај начин најефикасније коришћење ограничених средстава;
- да се одлука о додели посла донесе на разумљив и транспарентан начин.

Поред тога, KfW врши преглед прелиминарних уговора који јој се подносе како би проверила да ли су усклађени са међународном трговачком праксом у конкретном сектору индустрије, нарочито у погледу обавеза, услова плаћања и гаранција, као и да би се уверила да ти уговори немају озбиљних недостатака и да не садрже контрадикторности које би могле да онемогуће извођење конкретног пројекта³. Када се овим Смерницама прописује изјава од стране KfW-а, њена позитивна напомена («неме приговора») представља предуслов да се уговор финансира средствима у оквиру ФС.

KfW стоји иза хармонизације начела и поступака који се примењују у оквиру међународне развојне сарадње. Према томе, углавном треба користити хармонизована стандардна документа за лицитацију и уговоре, која прописују међународне финансијске институције (MFI) као водеће агенције.

У изузетним случајевима, на пример када се ради о специфичним програмским линијама, могу се применити други поступци за доделу посла. У одговарајућим случајевима KfW може, после генералне провере система за прибављање који заступа агенција за извођење пројекта, да се сложи са агенцијом за извођење пројекта о примени упрошћеног поступка провере.

¹ Изрази исписани косим словима објашњени су у Анексу 6.

² Консалтинг услуге ће бити извршене у складу са “Смерницама за одређивање консултаната у оквиру немачке финансијске сарадње са земљама у развоју”

³ Списак информација од стране KfW-а и услови провере дати су у Анексу 1.

Финансијска сарадња – шта је то?

Финансијска сарадња (ФС) је део немачке сарадње на пољу развоја. Сврха ФС је финансирање улагања у привредну и друштвену инфраструктуру, смањење сиромашта и заштиту животне средине у земљама у развоју путем зајмова под повољним условима и субвенција које се обезбеђују из немачког савезног буџета и које се, тамо где је то примерено, допуњују тржишним фондовима основаним од стране KfW-а. Финансијску сарадњу спроводи KfW у име немачког Министарства за привредну сарадњу и развој (BMZ). Средства финансијске сарадње користе се за повећање залиха воде и струје, побољшање здравствене заштите и просветних система, развој транспарентне инфраструктуре и, између осталог, за повећање пољопривредне производње. Ова средства се такође користе за подршку кредитних програма за мала и средња предузећа и за привредне реформе.

1. НАЧЕЛА

1.1. Лицитација

1.1. У начелу, испоруке и услуге за пројекте који се финансирају из средстава ФС треба да буду набављене од стране агенције за уговарање на основу међународне лицитације. Осим уколико не постоје оправдана ограничења у појединачним случајевима или ако се не примењује ни један од разлога за искључење према ставу 1.04, нема ограничења у погледу домицилне земље понуђача или земље порекла испорука и услуга.

1.2. Ограничења у погледу начела међународне лицитације описаних у тачки 2 су дозвољена у оправданим случајевима само уз претходно одобрење од стране KfW. Специфичне карактеристике алтернативних облика набавке које се примењују у тим случајевима описане су у тачки 3. Одредбе из тачке 2. примењиваће се на те случајеве у складу са тим.

1.2. Поштен и транспарентан поступак лицитације, суштинска начела рада

1.3. Све странке укључене у процес набавке која се финансира у оквиру ФС дужне су да обезбеде поштено и транспарентно такмичење и поштовање барем оних суштинских начела рада (СНР) која су ратификована од стране земаља у развоју. То мора да буде документовано одговарајућом изјавом о преузимању (Анекс 5) свих странака укључених у лицитацију. Изјава о преузимању мора да буде потписана на правно обавезујући начин од стране прописно овлашћених представника понуђача. Пропуст у достави ове изјаве и непридржавање услова те изјаве довешће до искључења из лицитације.

1.3. Право учешћа на лицитацији

1.4. Понуђачи имају право на подношење понуда уколико није применљив ни један од следећих разлога за искључење:

- Учешће понуђача се искључује *санкцијама уведеним од стране Савета безбедности УН*.
- Понуђач јесте или је био укључен као консултант у припрему или спровођење конкретног пројекта. Исто се односи на предузеће или појединца које/који је блиско повезан са понуђачем преко групе компанија или сличних пословних веза или са неколико предузећа или појединаца одговарајуће удружених. (изузетак: у ВОТ пројектима или пројектима по систему кључ-у-руке, учешће будућих испоручилаца или произвођача може чак да буде пожељно);
- Пропуст да се поднесе изјава о преузимању у смислу тачке 1.03;
- Учесник је правно лишен учешћа у поступку набавке у земљи *агенције за уговарање* на основу претходних кршења прописа који се односе на превару и корупцију;
- Понуђачи или подуговарачи са којима треба да се уговоре знатни делови уговора су предузећа економски повезана са *агенцијом за уговарање* у земљи домаћину одн. предузећима којима управља држава и која нису правно или финансијски независна.

1.4. Ангажовање консултанта

1.5. У поступку доделе посла *агенцији за уговарање* обично помаже један независан и квалификован консултант у припреми лицитационе документације, оцењивању понуда, додели посла, састављању уговорне документације и преговора око закључења уговора.

2. ПОСТУПЦИ У МЕЂУНАРОДНОЈ ЛИЦИТАЦИЈИ

2.1. Подношење докумената KfW-у, објава обавештења о набавци и лицитациони период

2.1. По правилу, KfW-у се морају доставити предквалификациона и лицитациона документа на коментар довољно времена пре планиране објаве. Она ће проверити да ли документа одговарају по облику и суштини условима конкретног пројекта, споразумима о зајму и финансирању закљученим за пројекат и одредбама ових Смерница за набавку. Између осталог, она ће се постарати да *лицитациони период* осигура понуђачима довољно времена да детаљно припреме своје понуде и да услови поступка набавке имају неутрално дејство на такмичење.

2.2. Сврха објављивања позива за подношење понуда јесте да се привуче пажња свих потенцијалних понуђача на намераван поступак набавке и на могућност учествовања. Обавештење о набавци мора бити објављено довољно времена пре издавања предквалификационе и лицитационе документације и у одговарајућем облику у погледу одређивања датума и места издавања. Позив за учествовање у међународној лицитацији обично се објављује у земљи у развоју и у Немачкој, а ако је примерено и у међународним медијима. Позив на подношење понуда објављује *агенција за уговарање*.

- Обавештење о набавци мора да буде објављено у Немачкој у базама података Агенције за спољну трговину и инвестиције Савезне Републике Немачке „Germany Trade and Invest“ (*GTAI*) пре објављивања тог обавештења на другом месту или у исто време када се то обавештење објављује на другом месту. У том смислу, *агенција за уговарање* ће доставити *GTAI*-у текст обавештења о набавци и бесплатно копију комплетне лицитационе документације по сопственом избору или као копију у земљама у развоју или у облику електронског документа директно путем е-мејла. Ова објава је бесплатна.
- Објава у земљи у развоју мора да буде усаглашена са прописима и одредбама који се примењују на *агенцију за уговарање* у тој земљи. Објава ће начелно уследити у дневној штампи земље у развоју.

2.3. Крајњи рок за припрему квалификационе документације и за припрему понуда зависи од посебних околности конкретнoг пројекта, његове величине и сложености и њиме се мора осигурати адекватно и транспарентно такмичење. У начелу, треба омогућити најмање 30 календарских дана за поступке предквалификавања и 45 календарских дана за подношење понуда.

2.4. Продужење *лицитационог периода* може се одобрити само у посебним околностима. По претходном информисању KfW-а сви понуђачи морају добити писмено обавештење довољно пре истека првобитног периода.

2.5. Коментари *агенције за уговарање* на упите од појединих понуђача за време *лицитационог периода* биће достављени свим понуђачима у писаној форми истовремено и то у благовременом року, тј. најмање 14 дана пре истека *лицитационог периода*.

2.2. Поступак квалификовања

2.6. Квалификација понуђача оцењиваће се узимајући у обзир величину и сложеност пројекта. Код сложених и технички компликованих пројеката који намећу велики напор понуђачима у припреми понуда или у лицитационим поступцима за које се очекује да привуку непотребно велики број понуда, *агенција за уговарање* обично спроводи предквалификавање уз консултацију са KfW-ом пре стварне лицитације. У свим осталим лицитационим процесима треба спровести постквалификавање (видети став 2.2.2.).

2.2.1. Предквалификавање

2.7. У процесима набавке са предквалификавањем лицитацију треба спроводити у две фазе. У првој фази, предквалификавању, поднесена документа се прегледају како би се утврдило да ли су понуђачи у стању да испоруче тражене робе и радове на прописан и ваљан начин. У предквалификавању проверавају се следећи битни критеријуми:

- одсуство разлога за искључење (видети критеријуме по ставу 1.04.);
- искуство у извођењу сличних пројеката;
- искуство у земљама у развоју или сличним земљама;
- расположивост квалификованог кадра и одговарајућих уређаја и опреме у довољним количинама;
- одговарајући финансијски капацитет.

2.8. У позиву за предквалификавање треба тачно навести минималне услове за квалификовање, шаблон по којем се врши оцењивање и критеријуме за одређивање броја понуђача које треба позвати да поднесу понуде после квалификовања. Максималан број понуђача зависи од природе пројекта и од труда уложеног у припрему понуде.

2.2.2. Постквалификавање

2.9. У лицитацијама са постквалификавањем квалификациона документа и стварна понуда обично се подносе истовремено у две одвојене коверте (поступак са две коверте). На првом јавном заседању биће отворена само документација за квалификовање и иста ће бити прегледана у погледу тога да ли је целовита, да ли обухвата тражену гаранцију за нуђење и да ли испуњава критеријуме за квалификовање. Квалификовање ће бити оцењивано према критеријумима који су прецизно наведени у ставу 2.08.

2.10. Поступак са две коверте може се напустити само у оправданим изузецима, на пример у набавци стандардизованих комерцијалних роба или када је лицитација ограничена на предузећа чија је квалификованост потврђена као део њихове регистрације код *агенције за уговарање*. У том случају испуњавање неопходних квалификационих критеријума биће проверено на почетку оцењивања понуда.

2.2.3. Извештај о оцени квалификовања, саопштење о понуђачима

2.11. Агенција за уговарање ће припремити детаљан извештај о оцени квалификационог поступка. Ако агенцији за уговарање помаже консултант (тачка 1.05), овај извештај треба да обухвати њено/његово уверење или посебан коментар. У поступцима са предквалификавањем *извештај о оцењивању* обухвата препоруке *агенције за уговарање* за понуђаче које треба позвати да поднесу понуде. Ако се квалификује више од максималног броја кандидата (тачка 2.08), избор између њих биће извршен према броју освојених поена.

2.12. Извештај о оцењивању *агенција за уговарање* треба да достави КfW-у. Финансирање испорука и радова из средстава ФС биће условљено приговором КfW-а на препоруке садржане у *извештају о оцењивању* пре него што буду послати позиви за подношење понуда (у поступцима са предквалификавањем) и пре него што понуде буду отворене у случају поступка са две коверте.

2.13. По пријему одговора од КfW-а да “нема приговора”, *агенција за уговарање* ће одмах обавестити све понуђаче о исходу извршеног оцењивања.

2.2.4. Даљи кораци по закључењу поступка квалификовања

2.14. У поступцима набавке са предквалификавањем понуђачи изабрани у складу са закључцима из *извештаја о оцењивању* биће позвани да поднесу понуде у другој фази. У лицитационим поступцима са постквалификавањем само понуде оних понуђача који су испунили критеријуме за квалификовање биће отворене на другом јавном заседању. Поступак за отварање понуда водиће се према тачки 2.22. Ако није био заступљен поступак са две коверте (видети тачку 2.09), после оцењивања квалификационих критеријума даље ће бити оцењивање само понуде оних понуђача који су испунили квалификационе критеријуме.

2.3. Лицитациона документација и услови

2.15. Лицитациона документација даје информације понуђачима о природи и количини роба и радова који се обезбеђују и о условима уговора. Ова документација треба да буде тако припремљена да омогућава поштено и транспарентно такмичење које пружа једнаке могућности свим понуђачима. У том смислу понуђаче такође треба обавестити о критеријумима за избор и начину на који се ти критеријуми одмеравају у поступку оцењивања понуда. Опште правило је да ова документација обухвата следеће:

- опште обавештење о пројекту и испорукама и услугама које треба обезбедити;
- обавештење о спровођењу лицитационих поступака и поступака оцењивања;
- образац понуде;
- опште и посебне услове уговора и, где је потребно, нацрт уговора;
- опште техничке услове уговора, неутралне техничке спецификације са предмером, спецификацијама или критеријумима за обављање посла за уговоре на бази обављања посла;
- јасну и комплетну пројектну документацију;
- спецификацију примењених стандарда и мерног система;
- образац изјаве о преузимању;

- стандардне обрасце гаранције за учествовање, гаранције за авансно плаћање и чинидбене гаранције (видео Део 4.6.)
- прелиминарне предрачунае, ако нема озбиљних резерви у погледу њиховог откривања.

2.16. Кад год је то могуће треба користити стандардну документацију IFI-а. Ту документацију треба применити кад год је то могуће без икаквих преиначења, посебно у погледу расподеле ризика између уговорних страна. Сва одступања која евентуално буду неопходна морају да буду јасно наведена у једном анексу.

2.17. Имплементациони споразуми и уговори KfW-а, на пример у погледу укључивања мера за спречавање HIV/AIDS-а у пројектима изградње у подсахарској Африци, до обима до којег су релевантни за ове уговоре обично ће се узимати у обзир у специфичним или техничким условима уговора, али не у општим условима уговора.

2.18. Условима набавке се јасно и недвосмислено дефинишу обавезе које треба да буду преузете од стране каснијих уговорних страна. Ово се посебно односи на предмет испорука и место испоруке, одговорност и обавезе по гаранцијама, као и на јавна давања и таксе које плаћа понуђач. Потребно је уредити расподелу ризика као резултат геотехничких или хидролошких услова и услова заштите животне средине. *Агенција за уговарање* ће омогућити приступ расположивим студијама свим понуђачима.

2.19. У условима набавке ће такође бити јасно наведено да ли су дозвољене алтернативне понуде и како ће се оне узимати у обзир приликом оцењивања понуда.

2.4. Валута понуђене цене

2.20. У лицитационим документима наводе се валуте у којима треба да буде изражена понуђена цена. Обично се понуђена цена даје у једној од уобичајених међународних валута (као што је УС долар или Еуро) одн, у домаћој валути агенције за уговарање.

2.21. С обзиром на могуће измене валутног курса у процесу набавке, агенција за уговарање одређује релевантан датум за конверзију понуђених цена. Тај датум мора да буде што ближе датуму отварања понуда. *Агенција за уговарање* такође наводи курс који треба користити за конверзију (обично продајни курс објављен од стране једног званичног извора на одређени дан).

2.5. Отварање понуда

2.22. Понуде које се достављају у запечаћеној коверти морају бити отворене на месту и у време које је тачно одређено у лицитационој документацији. Отварање понуда биће јавно, са именом понуђача и укупним износом понуде, а све алтернативне понуде биће прочитане наглас и евидентирани. Биће припремљена белешка са отварања понуда коју ће потписати чланови комисије за отварање понуда и која ће одмах бити достављена KfW-у. На захтев KfW-а, копија понуде биће истовремено достављена KfW-у у запечаћеној коверти.

2.6. Преглед и одбијање понуда

2.23. После отварања понуда, оне се прегледају да би се проверило да ли су комплетне и усклађене са лицитационом документацијом и да ли су гаранције поднесене од стране понуђача усаглашене са спецификацијама лицитационе документације.

2.24. Понуде се углавном одбијају

- ако је понуда примљена после *закључног рока*;
- ако понуда не одговара лицитационој документацији у материјалном погледу, тј. општим условима уговора или већем делу техничке спецификације;
- ако понуда има већих резерви или ограничења; или
- ако понуда не садржи изјаву о преузимању према ставу 1.03.

2.25. Преговори између *агенције за уговарање* и понуђача као и замене понуда између отварања понуда и доделе посла нису дозвољени. Међутим, *агенција за уговарање* може да тражи разјашњења од понуђача неопходна за оцењивање понуда. Ни разјашњења затражена од стране *агенције за уговарање* ни измене извршене од стране понуђача не могу да доведу до измене садржаја или цене понуде. Упити од стране *агенције за уговарање* и одговори од понуђача морају да буду у писаном облику.

2.26. Поступак набавке је тајан. Тајност омогућава *агенцији за уговарање* и KfW-у да спрече недопустиво мешање. *Агенција за уговарање* и KfW, као и лица задужена за оцењивање и припрему препорука за доделу посла зато неће давати никаква обавештења о оцењивању понуда нити ће давати предлоге понуђачима за доделу посла или другим лицима која нису званично укључена у поступак набавке. У случају повреде тајности KfW може да затражи поништење лицитационог поступка.

2.7. Оцењивање понуда

2.27. Понуде које нису одбијене обично оцењује *агенција за уговарање* у сарадњи са консултантом или консултант. Сврха оцењивања јесте да се одреди најповољнија понуда процењивањем релевантних фактора појединачних понуда и каснијим упоређивањем свих поднесених понуда. Ако је тако одређено у лицитационој документацији (видети став 2.15), оцењивањем се обухвата не само понуђена цена, него и остали фактори релевантни за успех пројекта и они који се могу квантификовати, као што је рок испоруке или изградње и квалификација за обуку домаћег особља. Ако је оцењивању претходило предквалификавање, критеријуми који су били већ тада узети у обзир можда неће бити поново прегледани осим ако су се касније појавиле сумње у погледу испуњења минималних квалификационих критеријума.

2.28. Понуде које нису одбијене прегледају се посебно у погледу техничке и аритметичке исправности. Понуде се оцењују и мере у квантитативном смислу, у монетарним јединицама где је то могуће и само према критеријумима одређеним у лицитационој документацији. Најповољнија понуда која је као таква одређена на основу овог поступка после исправљања свих аритметичких грешака, ако их има, добиће посао. Најнижа понуђена цена сама по себи углавном није одлучујућа.

2.29. Ако се покаже да је понуђена цена необично ниска у односу на услуге које се пружају, од понуђача ће бити затражено да достави појединачне цене из свог обрачуна цена. Уколико по прегледу напомена достављених од стране понуђача и даље буду постојале сумње у погледу тога да ли се тражене робе и послови могу набавити по тим понуђеним ценама и да ли се с разлогом може очекивати да то доведе до значајног ризика у реализацији уговора, понуда о којој се ради мораће да буде искључена.

2.30. Да би се омогућило упоређивање понуда, при оцењивању понуђених цена биће узете у обзир конкретне увозне таксе и дажбине. У случајевима у којима би такмичење између квалификованих понуђача било озбиљно нарушено као резултат локалних прописа или споразума о двоструком опорезивању, биће договорен одговарајући поступак између *агенције за уговарање* и KfW-а пре почетка подношења понуда за уклањање такве неправилности; у лицитациону документацију биће унесена одговарајућа белешка.

2.31. По окончању поступка оцењивања понуда KfW-у се достављају детаљан извештај о оцењивању и упоређивању понуда (*“Извештај о оцењивању”*) и поткрепљене препоруке за доделу посла које морају бити координисане са свим владиним агенцијама земље у развоју, чија укљученост може да буде затражена. Ако *агенцији за уговарање* помаже консултант (став 1.05), овај извештај треба да обухвата њено/његово уверење или посебан коментар.

2.32. Ако буде неопходно продужење *рока важења*, разлози за то се морају навести у *извештају о оцењивању*. Продужење *рока важења* не може да доведе до измена у понуђеним ценама. Ово продужење даје право понуђачима да повуку понуде по истеку првобитног лицитационог периода не дозвољавајући вучење по гаранцији. KfW задржава право да ускрати финансирање ако се поступак набавке непрописно одложи.

2.33. *Агенција за уговарање* ће доставити KfW-у *извештај о оцењивању* и препоруку за доделу посла до одговарајућег рока који ће омогућити KfW-у давање коментара најкасније три недеље пре истека *рока важења*. KfW задржава право да ускрати финансирање ако овај извештај не буде поднесен у одговарајућем року.

2.34. KfW генерално задржава право прегледа понуда свих понуђача или одређених понуђача као и све остале документације у вези са процесом набавке и доделе посла до две године после завршетка пројекта.

2.8. Поништење лицитације

2.35. Лицитациони поступак може да буде поништен

- ако је такмичење било неадекватно;
- ако није примљена ни једна понуда која се сматра суштински одговарајућом;
- ако одговарајуће понуде суштински прекорачују буџет;
- ако су се материјално измениле финансијске основе набавке пре доделе посла, или
- ако су цене понуде очито и потпуно без разлога високе.

2.36. Такмичење је обично неадекватно ако се квалификовало само неколико понуда за оцењивање у односу на број који се могао очекивати с озбиром на величину тржишта; ако се покаже да су цене очигледно прекомерне или да постоји очигледно удешавање цене.

2.37. Ако не буде примљена ни једна суштински одговарајућа понуда, може се одустати од новог поступка квалификовања и покренути нова лицитација, или у околностима описаним у Делу 3.6, посао може бити *додељен по избору агенције за уговарање* једном од понуђача који су се првобитно квалификовали.

2.38. Ако је најнижа понуда била већа од предвиђених трошкова, то само по себи није разлог за поништење лицитације.

2.39. Ако је најнижа повољна понуда очито већа од предвиђених трошкова, у *извештају о оцењивању* се мора размотрити на основу анализе узрока да ли се може постићи разумна цена путем нове лицитације. Ако се то не може очекивати, после давања примедбе од стране KfW-а у смислу “нема приговора” и поништења процеса набавке, могу се обавити преговори са оним понуђачем који је поднео најповољнију понуду како би се одредило на који начин се може постићи разумна уговорна цена преко прилагођавања предмета уговора одн. мењањем расподеле ризика и оптерећења.

2.40. Свако поништавање лицитације као и даљи кораци захтевају коментар од стране KfW-а у смислу “нема примедби”. *Агенција за уговарање* мора да обавести све понуђаче о поништењу лицитације наводећи разлоге за то. Ако се лицитација поништи, нови поступак набавке се обично води у различитим околностима које омогућавају боље такмичење, на пример променом предмета или услова набавке.

2.9. Саопштење понуђачима

2.41. По додели посла, осталим понуђачима ће бити саопштено од стране *агенције за уговарање* да њихова понуда није била успешна и да ли је њихова понуда подбацила у општим или техничким условима набавке.

3. ОСТАЛИ ВИДОВИ НАБАВКЕ, ДИСКРЕЦИОНА ДОДЕЛА ПОСЛА И ДОПУНСКЕ МЕРЕ

3.1. Под условом да KfW претходно потврди да “нема приговора”, одступање од начела међународне лицитације могуће је у специфичним случајевим. Нарочито у видовима описаним у ставовима од 3.2. до 3.4, KfW може да одобри мање строге услове провере од оних одређених у ставу 2 или може да дозволи услове уговора који се разликују од оних одређених у ставу 4 ако то не нарушава начела наведена у ставу 1. Уместо међународне лицитације могу се применити следећи видови набавке:

3.1. Испоруке и услуге ограничене на Немачку или на државе чланице Европске уније

3.2. Када је такмичење адекватно, процес набавке може се ограничити на предузећа са пословним седиштем, на пример, у Немачкој или ЕУ, чија је пословна делатност у знатној мери ту заступљена и која не прибегавају испорукама и услугама из трећих земаља у циљу обезбеђења испорука и услуга које се уговарају.

3.2. **Домаћа лицитација**

3.3. Ако се очекује адекватно такмичење и ако постоји вероватноћа да међународна предузећа неће учествовати у лицитацији због скромне величине пројекта, из логистичких разлога или због ниских локалних цена, лицитација се може ограничити на конкретну земљу у развоју. У том случају биће дозвољена ограничена објава лицитације искључиво на националне медије и на службени национални језик и спровођење такве лицитације у складу са поступцима плаћања и уговарања уобичајеним у тој земљи. Предузећима која немају пословно седиште у конкретној земљи у развоју углавном је дозвољено учешће на таквој лицитацији.

3.3. **Ограничена лицитација**

3.4. Набавка се може ограничити од почетка на ограничен број фирми, на пример ако су то једине фирме које су способне да се усагласе са спецификацијом или ако величина уговора не оправдава јавну лицитацију.

3.4. **Понуда са ценама**

3.5. У појединим случајевима, набавка роба које се комерцијално могу набавити и услуга те врсте, чија вредност или количина не оправдавају јавну лицитацију, може се спровести на основу понуда са ценама или довољног броја (најмање три) понуда са ценама добијених од домаћих или међународних трговаца или произвођача

3.5. **Поступак у више фаза**

3.6. У сложеним техничким пројектима, посебно у набавци за пројекте по систему кључ-у-руке (BOT, BOOT или слични) прецизне техничке спецификације често се не могу направити унапред. У таквим случајевима могу се применити поступци у више фаза. Појединсти овог поступка су предмет договора између *агенције за уговарање* и KfW-а приликом процене пројекта.

3.6. **Дискрециона додела посла**

3.7. *Дискреционе доделе посла* дозвољене су само у изузетним случајевима. Оне су дозвољене

- код измене постојећих уговора ако је додатни предмет уговора мањи у поређењу са постојећим уговором, природа испорука и послова иста, а додела посла у вези са овим испорукама пословима не оправдава нову лицитацију;
- по поништењу лицитације, ако је мало вероватно да ће нова лицитација донети разумне резултате (видети рачку 2.8);
- ако је, из посебних разлога, само одређено предузеће погодно за испоруку роба и услуга које се траже (на пример, оригиналних резервних делова, робе заштићене ауторским правом или регистрованим патентом, за испоруку специјалног искуства или опреме);
- Ако су испоруке и услуге толико хитне да такмичење према овим Смерницама за набавку није могуће, као у случају хитних мера.

3.8. Код *дискреционих додела послова агенција за уговарање* ће у сваком случају испитати да ли су понуђена цена и остали елементи понуде разумни.

3.7. **Наметнут разлог, мере које спроводи циљна група**

3.9. Ликитациони поступци могу се напустити ако *агенција за уговарање*, појединци који њој одговарају или директно циљна група треба да предузме/предузму мере за постизање већег подржавања или ефеката запослености због специфичних околности (на пример, хитне мере). У том случају уговор треба прилагодити специфичним условима.

4. **ОПШТИ УСЛОВИ УГОВОРА**

4.1. **Општи део**

4.1. Општи услови уговора чине саставни део лицитационе документације. Њима се дефинишу обавезе уговорних странака и расподела ризика.

4.2. Општи услови уговора могу се припремити према стандардним уговорима који се примењују у међународним односима у складу са природом и предметом испорука и услуга које су предмет посла. Код грађевинских пројеката то су обично Услови уговора припремљени од стране FIDIC-а. IFI су припремиле *стандардну документацију* за уговоре за испоруку. Остале одредбе, као што су општи услови уговарача или обрасци споразума, треба да буду додатно договаране само ако је то неизбежно. У таквим случајевима треба навести редослед по којем појединачни споразуми треба да буду разматрани.

4.2. Одговорност

4.3. Одговорност између уговорних страна биће уређена на начин којим се спречавају сви пропусти у погледу одговорности. Посебно у сложеним пројектима који се тешко могу координисати технички и временски и у које су укључена различита предузећа, уговори треба да одређују да целокупну одговорност за извођење и успешан завршетак пројекта преузме једна од уговорних страна како би се избегло помањакне одговорности. Када се мере предузимају у оквиру заједничког наступа, уговор треба да одређује солидарну одговорност фирми које у томе учествују.

4.3. Услови плаћања

4.4. Услови плаћања треба да буду усклађени са уобичајеном међународном праксом у конкретној индустрији и тако уређени да плаћања буду независна од испоруке роба и пружања услуга и усклађена са напредовањем пројекта.

4.5. Авансно плаћање врши *агенција за уговарање* и оно има за циљ да покрије трошкове мобилизације на страну уговарача. По правилу, ово плаћање не треба да буде веће од 20% од уговорне цене и треба да буде извршено одмах по ступању уговора на снагу а по подношењу гаранције за авансно плаћање и чинидбене гаранције.

4.6. Даља плаћања вршиће се плаћањима на рачун и траншама сразмерно напредовању пројекта.

4.7. Исплате ће се вршити у валути коју одређује уговор. Ако буде неопходно, валутни курс и валутни ризик биће регулисани на такав начин да ни једна уговорна странка не дође у повољнији или неповољнији положај.

4.8. Финална исплата, обично десет посто од уговорне вредности, треба да буде извршена по прелиминарној примопредаји. Ово плаћање треба да буде осигурано чинидбеном гаранцијом на износ једнак новчаном износу на име задржавања за услуге које се пружају у гарантном року (обично пет посто од уговорне вредности). Уколико уговарач пропусти да поднесе ову гаранцију у прописаном року, плаћање дела финалне исплате које представља новчани износ на име задржавања биће извршено по крајњој примопредаји, уколико није другачије договорено у складу са ставом 4.12.

4.9. Услови плаћања треба да буду усклађени са *“Смерницама KfW-а за исплату средстава у оквиру финансијске сарадње са замљама у развоју”*. Прецизније, за исплату се мора обезбедити неопходан документарни доказ. Пошто се увозне царине и јавни трошкови које плаћа *агенција за уговарање* не финасирају из средстава немачке финансијске сарадње, те издатке уговарач треба да прикаже посебно у фактурама. Ако уговарач авансно финансира таксе и увозне царине, морају се договорити крајњи рокови за повраћај тих трошкова и као последице кршења обавезе повраћаја трошкова.

4.4. Прилагођавање цена

4.10. У случајевима када се испорука роба и радова за пројекат евентуално продужи на дужи временски рок, лицитациона документа могу да садрже клаузуле о прилагођавању цена које разумно надокнађује измене цене коштања до којих може доћи током реализације уговора. У оквиру ових клаузула треба узети у обзир измене у ценама већих чинилаца цене коштања у уговору (као што су: радна снага, сировине, набавке и опрема) у складу са датим системом индексних бројева или на другој основи која је договорена у уговору. Доказ о променама у цени

коштања треба редовно достављати путем доставе званичних докумената као што су они које издају трговинске коморе или статистички заводи. Да би се спречило да једна уговорна страна дође у повољнији или неповољнији положај, мора се осигурати да се износи за прилагођавање цена исплаћују у валути која је била договорена у уговору за трошкове који подлежу прилагођавању цена (видети став 4.3.)

4.5. Гарантни рок

4.11. Обавезе уговарача у погледу гарантног рока дефинишу се у складу са међународном праксом у индустрији. Гарантни рок је обично две године.

4.12. Ако се крајња примопредаја крајем гарантног рока одложи за више од 90 дана из разлога за које се уговарач не може сматрати одговорним, *агенција за уговарање* може да овласти једну међународну ревизорску фирму да одреди да ли су и у којој мери услуге прописно пружене. Њена одлука ће бити обавезујућа за обе уговорне странке. У појединим случајевима може бити договорено да се обавезе уговарача у погледу гарантног рока сматрају испуњеним ако је уговором одређен најкаснији рок био прекорачен из разлога ван контроле уговарача.

4.6. Гаранције

4.13. Уговарач ће припремити начелне гаранције за учешће, за авансно плаћање и чинидбене гаранције. Гаранције за авансно плаћање и чинидбене гаранције треба да буду плативе KfW-у. Коментар KfW-а на јемца и садржај гаранције (видети примерак у Анексима 1-2) мора да буде “без примедби”. *Агенција за уговарање* ће вратити ове гаранције добровољно и одмах по њиховом истели или пошто буде искоришћен укупан износ.

4.14. Гаранција за учествовање осигурава да се понуђач придржава понуде све док траје њен *рок важења*. Ова гаранција треба да буде враћена неуспешним понуђачима пошто посао буде додељен или по истеку *рока важења* понуде, шта већ прво доспе.

4.15. Гаранција за авансно плаћање осигурава да се, у случају да услуге не буду обављене, *агенцији за уговарање* рефундира аванс који је платила. Износ гаранције за авансно плаћање једнак је износу плаћеног аванса. По правилу, ова гаранција ће се умањивати про рата у складу са вредношћу обезбеђених услога и радова.

4.16. Чинидбеном гаранцијом се гарантује да ће све уговорне обавезе бити прописно испуњене од стране уговарача. Чинидбена гаранција обично важи за све време уговора и обично износи десет посто од цене поруџбине до прелиминарне примопредаје и пет посто од цене поруџбине после прелиминарне примопредаје.

4.7. Уговорна казна

4.17. Уговорна казна биће договорена за случај да уговарач пропусти за обави услуге у договореном року из разлога за које је уговарач одговоран и ако тај пропуст води до кашњења у примопредаји и пуштању пројекта у рад. Износ уговорне казне обично се утврђује у лицитационим документима као специфичан износ или део у односу на временску јединицу (нпр. новчани износ или проценат уговорне цене по недељи) са плафоном (обично 5 до 10 посто од уговорне цене). Ова уговорна казна је генерална компензација за додатне трошкове и губитак рада изазване таквим закашњењем. Нарочито у случају уговора за постројења и машине, уговара се и чинидбена уговорна казна која се плаћа у случају пропуста да се постигну одређени уговорени параметри.

4.8. Осигурање

4.18. Робе и послови морају се адекватно осигурати до уобичајеног обима против свих ризика који могу да настану до прописног завршетка и примопредаје пројекта, тако да замена или обнова буде могућа у случају оштећења.

4.19. Осигурање у превозу треба да буде обезбеђено за све време превоза. Осигурање које треба да буде договорено мора да се односи на потпуно покривање (сви ризици) и, по потреби, да укључује ратну клаузулу (товар) и клаузуле које се односе на штрајкове и немире у складу са међународно признатим клаузулама, као што су *Стандардне клаузуле немачког удружења осигураваача*.

4.20. За грађевинске радове, постројења и машине осигурање мора да покрива ризике који су резултат рада градилишта и склопа конструкција. Главно осигурање које овде треба да се обезбеди је уговарачево осигурање против свих ризика као и осигурање од личне штете.

4.21. Потребно је обезбедити и осигурање против ванредних догађаја као што су: рат, побуна, тероризам или револуција до обима који је могућ по разумним условима. У супротном, *агенција за уговарање* и уговарач треба да уреди расподелу ових ризика у координацији са KfW-ом.

4.22. У случају финансирања трошкова у страниј валути, осигурање треба да буде извршено у слободно конвертибилној валути и треба да обезбеђује исплату свих плаћања доспелих од осигуратеља у корист KfW за рачун *агенције за уговарање*. Клаузула о плаћању одговара клаузули која се односи на гаранцију за авансно плаћање и чинидбену гаранцију (Анекси 3 и 4). Ако се таква плаћања по осигурању врше у националној валути, она морају да буду пребачена на посебан рачун *агенције за уговарање* који се не може користити без сагласности KfW-а.

4.9. Виша сила

4.23. Виша сила значи ванредне околности које спречавају прописно извршење уговорних обавеза и које су изван контроле свих уговорних странака, као што су: природне катастрофе, рат или поремећај јавног реда.

4.24. Може бити договорено да се доказ о постојању случаја више силе као узрока за пропуст уговарача да извршава своје уговорне обавезе доставља у облику одговарајућег уверења које издате домаћа трговинска комора или слична институција.

4.25. Случај више силе има за резултат обуставу уговорних обавеза, па тако и одлагање датума одређених за испоруку роба и набавку услуга и у складу са тим, гарантних рокова. Већ према случају, уговарач је дужан да отклони препреку, да предузме мере за отклањање штете или да предузме све друге ванредне предострожности (нпр. складиштење роба) као осигурање од надокнаде трошкова. У случају да виша сила дуже потраје, уговор ће бити раскинут; општи услови уговора треба да садрже одредбе о надокнађивању услуга од стране уговарача у таквом случају.

4.10. Уговорно право, решавање спорова

4.26. Потребно је укључити једну клаузулу која регулише уговорно право као и одредбу о решавању спорова. Код већих и сложенијих пројеката странке се могу договорити о Већу за пресуђивање у случају спора, који ће пратити пројекат и пресуђивати о спорном питању уколико пропадне покушај пријатељског решавања као прве инстанце. Поред тога, у сваком случају треба одредити међународни арбитражни суд, што значи поред Већа за пресуђивање у случају спора као што је, на пример, арбитражни суд у складу са правилима о арбитражи Међународне трговинске коморе (ICC). Уколико се странке сложе око Већа за пресуђивање у случају спора, спор не треба упућивати на међународни арбитражни суд све док барем једна уговорна странка не одбије да прихвати одлуку Већа за пресуђивање у случају спора. У начелу, под претпоставком да је то бржи и мање сложен поступак, предност треба дати Већу за пресуђивање у случају спора, а не међународном арбитражном суду или редовном суду у погледу доношења дефинитивног решења спора.

Анекс 1

Услови које прописује KfW у погледу информисања и прегледа документације

Пре објављивања или позива на предквалификавање или подношења понуда у процесима набавке без предквалификавања потребно је доставити KfW-у следећа документа на коментар:

- позив на подношење понуде
- изборне критеријуме за квалификовање (у детаљном облику)
- лицитациону документацију укључујући примерак уговора
- прелиминарно обавештење са навођењем износа за куповину лицитационе документације и њено коришћење, као и списак медија у којима ће ово обавештење бити објављено

У поступцима са **предквалификавањем** следећа документа треба доставити KfW-у на коментар пре **позива на подношење понуда**:

- извештај о оцењивању квалификовања укључујући сертификат или мишљење консултанта
- препоруке у смислу тога које понуђаче треба позвати да поднесу понуде

У поступцима са **постквалификавањем** следећа документа треба доставити KfW-у на коментар пре **отварања понуда**:

- извештај о оцењивању квалификовања укључујући сертификат или мишљење консултанта
- препоруке у смислу тога чије финансијске понуде између понуђача са списка треба отворити

Пре **доделе посла** следећа документа треба доставити KfW-у на коментар:

- потписану белешку о отварању понуда
- *Извештај о оцењивању*
- препоруке за доделу посла
- сертификат или мишљење консултанта у вези са препоруком за доделу посла
- ако је потребно, објашњење у погледу тога зашто се *обавезујући рок* није могао одржати
- на захтев KfW-а, ако је потребно, све или одређене понуде.

Ако се уместо доделе посла препоручује **обустава процеса набавке**, мора се добити KfW-ово “нема приговора” на обуставу као и на касније кораке пре обуставе процеса набавке.

У току лицитационог процеса и доделе посла **контакти између понуђача и KfW-а** су непожељни осим ако KfW представља агенцију за уговарање у изузетним случајевима.

Упити којима се траже разјашњења треба да буду послати директно *агенцији за уговарање* или њеном представнику.

Ако после саопштења резултата квалификовања или доделе посла понуђач уложи **приговор** или **протест**, KfW мора одмах да буде о томе обавештена као и о каснијим одлукама.

Анекс 2

Стандардан облик гаранције за нуђење

Адреса банке јемца:

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

Адреса корисника (Агенције за уговарање):

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

Ми, потписници овог документа,(јемац) у циљу омогућавања да учествује на лицитацији за(пројекат, предмет уговора), овим неопозиво и независно гарантујемо да ћемо вам платити износ до укупно

.....

уз одустајање од свих приговора и заштита.

Ми ћемо извршити плаћања по овој гаранцији на ваш први писмени захтев уз који мора да буде приложена ваша потврда да сте прихватили наведену понуду и да фирма није више спремна да остане при овој понуди.

Ова гаранција истиче најкасније

До тог датума ми морамо да примимо сва потраживања у погледу плаћања и то путем дописа или шифроване телекомуникације.

Подразумева се да ћете нам ви вратити ову гаранцију по њеном истеку или после плаћања укупног износа који се по њој потражује.

На ову гаранцију се примењују закони

.....

Датум

Јемац

Анекс 3

Стандардан облик гаранције за авансно плаћање

Адреса банке јемца:

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

Адреса корисника (Агенција за уговарање):

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

Дана ви сте закључили са(“Уговарач”) уговор за
..... (пројекат, предмет уговора) по цени од
.....

У складу са одредбама тог уговора Уговарач прима авансно плаћање у износу од..... што
представља% од уговорне вредности.

Ми, потписници овог документа,(Јемац), одустајући од свих приговора и
заштита по наведеном уговору, овим неопозиво и независно гарантујемо да ћемо платити на ваш
први писмени захтев сваки износ авансно плаћен Уговарачу до укупно
..... (словима:) уз вашу
писмену изјаву да је Уговарач пропустио да прописно реализује наведени уговор.

Ова гаранција ступа на снагу чим авансно плаћање буде одобрено на рачун Уговарача.

У случају било каквог потраживања по овој гаранцији, плаћање ће бити извршено у корист KfW,
Франкфурт на Мајни (BIC: KFWIDEFF, BLZ 500 204 00) на рачун бр. 38 000 000 00 (IBAN: DE53
5002 0400 3800 0000 00) за рачун(агенција за уговарање / агенција
за извођење пројекта).

Ова гаранција истиче најкасније

До тог датума ми морамо да примимо сва потраживања за плаћање путем дописа или шифроване
телекомуникације.

Подразумева се да ћете нам ви вратити ову гаранцију по истеку или после плаћања укупног износа
који се по њој потражује.

На ову гаранцију се примењују закони

.....

Место, датум

Јемац

Анекс 4

Стандардан облик чинидбене гаранције

Адреса банке јемца:.....

.....

.....

Адреса корисника (Агенција за уговарање):

.....

.....

.....

Дана ви сте закључили са(“Уговарач”) уговор за (пројекат, предмет уговора) по цени од

У складу са одредбама тог уговора Уговарач је дужан да обезбеди чинидбену гаранцију на% од уговорне цене.

Ми, потписници овог документа,(Јемац), одустајући од свих приговора и заштита по наведеном уговору, овим неопозиво и независно гарантујемо да ћемо платити на ваш први писмени захтев износ до укупно (словима:)

уз вашу писмену изјаву да је Уговарач пропустио да прописно реализује наведени уговор.

У случају било којег потраживања по овој гаранцији плаћање ће бити извршено у корист KfW, Франкфурт на Мајни (BIC: KFWIDEFF, BLZ 500 204 00) на рачун бр. 38 000 000 00 (IBAN: DE53 5002 0400 3800 0000 00) за рачун(агенција за извођење пројекта / купац)

Ова гаранција истиче најкасније

До тог датума ми морамо да примимо сва потраживања за плаћање путем дописа или шифроване телекомуникације.

Подразумева се да ћете нам ви вратити ову гаранцију по истеку или после плаћања укупног износа који се по њој потражује.

На ову гаранцију се примењују закони

.....

.....

Место, датум

Јемац

Анекс 5

И з ј а в а

Ми наглашавамо значај слободног, поштеног и такмичарског поступка набавке који искључује лажно коришћење. У том погледу ми нисмо ни понудили ни одобрили, директно или индиректно, било какве недопуштене предности било којем државном службенику или другим лицима у вези са нашом понудом, нити ћемо понудити или одобрити било какве сличне стимулације или услове у овом поступку набавке или, у случају да нам буде додељен посао, у каснијој реализацији уговора.

Ми такође наглашавамо значај придржавања минималних друштвених стандарда (“Суштински стандарди рада”) у спровођењу овог пројекта. Ми се обавезујемо да поступамо у складу са Суштинским стандардима рада које је ратификовала земља @-а (назив земље).

Ми ћемо обавестити наше особље о њиховим обавезама у вези са овом изјавом и о њиховим обавезама попуњавања ове изјаве о преузимању као и поштовању правила @-а (назив земље).

.....

Место и датум

.....

Понуђач

Анекс 6

Скраћенице и глосар

Лицитациони период	Период између датума издавања лицитационе документације и датума подношења понуда
BOT	Build-Operate-Transfer; овде се овај израз користи као синоним других израза као што су BOOT, BOO.
Агенција за уговарање	Видети дефиницију у уводу.
Суштински стандарди рада	Суштинским стандардима рада дефинишу се међународно договорени минимални стандарди радничких права. Они се тичу принудног рада деце и осталих облика експлоатације деце, слободе окупљања и одсуства дискриминације. Они су установљени од стране Међународне организације рада (ILO). Појединости о Суштинским стандардима рада и списак земаља који показује које стандарде су ратификовале које земље може се наћи на интернету на адреси http://www.ilo.org .
Пут ка развоју	Списак текућих поступака набавки може се наћи на http://www.dgmarket.com .
Дискрециона додела посла	Израз је синоним за “директну доделу посла”
Извештај о процени	Видети дефиниције у ставовима 2.12. и 2.32.
FIDIC	Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils (http://www.fidic.org). Грађевински пројекти укључени су тзв. « Црвену књигу », електронска и инжењеринг опрема и пројекти конструисања-изградње у « Жуту књигу » а мали пројекти, нпр. пројекти који се локално уговарају у « зелену књигу ». « Сребрна књига » за постројења и опрему по систему кључ-у-руке је само од малог значаја пошто не предвиђа независног консултанта за пројекте финансиране у оквиру ФС.
Финансијска сарадња (ФС)	Видети дефиницију у уоквиреном уводном делу
GTAI	Агенција за спољну трговину и улагање Савезне Републике Немачке Адреса: Germany Trade and Investment GmbH, Villemombler Str. 76, D-53123 Bonn, тел: +49(228) 24993-446, е-мејл: kfw-tender@gtai.de веб-страница: www.gtai.de
Смернице за одређивање консултаната у оквиру немачке финансијске сарадње са земљама у развоју	Може се добити на четири језика на http://www.kfw-entwicklungs-bank.de/ebank/DE_Home/Download_Center/Ueberblickpublikationen/Richtlinien.jsp
ICC	Међународна трговинска комора интернет адреса http://www.icc-deutschland.de и остале
IFI	Међународне финансијске институције као што је Светска банка, Азијска банка за развој, Афричка банка за развој, Европска банка за реконструкцију и развој, Интерамеричка банка за развој, Карипска банка за развој
Смернице KfW-а за исплату	Доступне на немачком, енглеском, шпанском и француском

средстава у оквиру финансијске сарадње са земљама у развоју

језику на адреси

http://www.kfw-entwicklungs-bank.de/ebank/DE_Home/Download_Center/Ueberblickpublikationen/Richtlinien.jsp

Агенција за извођење пројекта

Агенција у земљи примаоца која је одговорна за спровођење пројекта, обично и *агенција за уговарање*

Набавка

Поступак доделе посла и његов резултат. Набавка обухвата прелиминарне информације, квалификацију, припрему и оцењивање понуда, уговарање и обавештавање неуспешних понуђача.

Земља прималац

Земља прималац зајма или субвенција из ФС или земља у којој невладин прималац има своје седиште.

Стандардни услови немачког удружења осигуравача

<http://www.tis-gdv.de/tis/bedingungen/content1.htm>

Стандардна документација

(„Стандардна лицитациона документација”) IFI-а за лицитацију, доделу посла и уговорну документацију је стандардизована огледна документација IFI-а за набавку. Може се добити на енглеском, на пример, на <http://www.worldbank.org/html/opr/procure/bdocpage.html>. Пор. <http://www.adb.org/Procurement/bidding.asp>; позив на документацију на другим језицима на <http://www.worldbank.org/html/opr/biddocs/language.html>.

Рок важења

Период током којег су понуде обавезујуће; обавезујући период је идентичан са роком важења гаранције за нуђење.