

**Министерство индустрии и новых технологий
Республики Казахстан**

**Инструктивный материал:
«Процедуры и требования рынка
гуманитарных закупок»**

**АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям
«KAZNEX INVEST»**

г. Астана, 2011 г.

Уважаемые читатели!

Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» продолжает выпуск серий инструктивных материалов «В помощь экспортеру» в соответствии с заказом Министерства индустрии и новых технологий Казахстана.

Цель инструктивных материалов – помочь казахстанским производителям несырьевых товаров развить и повысить способность экспортировать.

Инструктивные материалы представляют собой публикации, написанные на простом и доступном языке, которые помогают читателю найти разъяснения и ответы на вопросы, возникающие в самых разных областях в сфере экспорта.

В текущем году определены семь тематик публикаций:

- ✓ Государственная поддержка экспорта в Казахстане;
- ✓ Сервисная и финансовая поддержка экспорта;
- ✓ Экспорт и Таможенный союз: правила рынка;
- ✓ Маркировка и этикетирование в ЕС;
- ✓ Международные стандарты по пищевой безопасности;
- ✓ Процедуры и требования рынка гуманитарных закупок;
- ✓ Экспорт в ЕС.

Тематика каждой публикации определялась исходя из актуальности вопросов, интересующих сегодня, как начинающих, так и действующих экспортеров Казахстана.

Инструктивные материалы распространяются бесплатно. Публикации в электронном формате вы можете найти на сайте KAZNEX INVEST: www.kaznexusinvest.kz

Приглашаем читателя выразить свое мнение или представить свои предложения по серии инструктивных материалов «В помощь экспортеру». Предложения и комментарии к инструктивным материалам вы можете направить на электронный адрес client@kaznexusinvest.kz.

*Национальное агентство
по экспорту и инвестициям
«KAZNEX INVEST»*

**KAZNEX
INVEST**

Содержание

| | |
|---|-----------|
| Аббревиатура | 4 |
| Введение | 5 |
| Рынок гуманитарных поставок | 6 |
| Чем характеризуется рынок гуманитарных поставок? | 6 |
| Наиболее часто закупаемые товары | 9 |
| Основные закупщики гуманитарной помощи в регионе Центральной Азии | 11 |
| Основные требования гуманитарных организаций к продукции и поставщикам. | 13 |
| Процедура закупок в гуманитарных организациях | 15 |
| Где и как получить информацию о тендерах? | 21 |
| Сервисная поддержка со стороны KAZNEX INVEST | 23 |
| Приложение 1 | 26 |
| Вопросник для определения степени готовности | 26 |
| Приложение 2 | 28 |
| Проверочный лист для подготовки документов для регистрации в базе потенциальных поставщиков (www.ungm.org) ... | 28 |
| Приложение 3 | 30 |
| Форма регистрации потенциальных поставщиков УВКБ ООН | 30 |
| Приложение 4 | 33 |
| Форма регистрации потенциальных поставщиков регионального офиса МФОККиКП по Центральной Азии | 33 |
| Приложение 5 | 35 |
| Руководство по инспекции производственной площадки | 35 |
| Приложение 6 | 39 |
| Полезные интернет ресурсы | 39 |
| Список использованной литературы | 40 |

Аббревиатура

| | | | |
|--------|-----------|--|--|
| FAO | ФАО | Продовольственная и Сельскохозяйственная Организация ООН | Food and Agriculture Organization of the United Nation |
| UNDP | ПРООН | Программа Развития ООН | United Nations Development Programme |
| UNICEF | ЮНИСЕФ | Детский фонд ООН | United Nations Children's Fund |
| WHO | ВОЗ | Всемирная Организация Здравоохранения | World Health Organization |
| UNOPS | ЮНОПС | Управление ООН по обслуживанию проектов | United Nations Office for Project Services |
| UNRWA | УНРВА | Агентство ООН по Поддержке и Трудоустройству | United Nations Relief and Works Agency |
| UNFPA | ЮНФПА | Фонд Организации Объединенных Наций в Области Народонаселения | United Nations Population Fund |
| UN/PD | ОЗООН | Отдел Закупок ООН | United Nations Procurement Division |
| WFP | ВПП | Всемирная Продовольственная Программа | United Nations World Food Programme |
| UNHCR | УВБК ООН | Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев | United Nations High Commissioner for Refugees |
| IFAD | ИФАД | Международный фонд по сельскохозяйственному развитию | International Fund for Agricultural Development |
| ILO | МОТ | Международная организация труда | International Labour Organization |
| IAEA | МАГАТЭ | Международное агентство по атомной энергии | International Atomic Energy Agency |
| ITC | МТЦ | Международный торговый центр | International Trade Centre |
| ITU | МСЭ | Международный союз электросвязи | International Telecommunication Union |
| UNECA | ЭКА | Африканская экономическая комиссия ООН | United Nations Economic Commission for Africa |
| UNESCO | ЮНЕСКО | Организация Объединённых Наций по вопросам образования, науки и культуры | United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization |
| UNIDO | ЮНИДО | Организация Объединённых Наций по промышленному развитию | United Nations Industrial Development Organization |
| UNOV | ЮНОВ | Отделение ООН в Венне | United Nations Office at Vienna |
| IFRC | МФОК-КиКП | Международная Федерация Обществ Красного Полумесяца и Красного Креста | International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies |
| ICRC | МККК | Международный Комитет Красного Креста и Красного Полумесяца | International Committee of Red Cross |
| ISO | ИСО | Международная организация по стандартизации | International Organization for Standardization |
| НАССР | ХАССП | Hazard Analysis and Critical Control Points | Система управления безопасностью пищевых продуктов |

Введение

Рынок гуманитарных поставок представляет собой весьма крупный и серьезный международный бизнес, ежегодный оборот которого оценивается в 50 млрд. долларов США. Емкость данного рынка говорит о широких возможностях для казахстанских предприятий, имеющих определенный потенциал. Гуманитарные организации приобретают большой ассортимент товаров, начиная от продуктов и питания до машиностроительных изделий в зависимости от их целевого назначения. Часто закупаются товары первой необходимости (палатки, вода, продукты и питания и другие) для оказания помощи населению, пострадавшему в чрезвычайных ситуациях (ЧС).

Активное участие казахстанских предприятий на этом рынке является своеобразной стартовой площадкой выхода на международные рынки. На сегодняшний день потенциал казахстанских поставщиков практически не используется зачастую по причине недостаточной информированности обеих сторон: гуманитарные организации не осведомлены о возможностях казахстанских производителей, а предприятия не знают о существующем спросе, требованиях данного рынка.

Данный инструктивный материал преследует цель повысить информированность отечественных предприятий о специфике этого рынка, наиболее часто закупаемой продукции, требованиях, источниках информации, а также об имеющихся на сегодняшний день государственной поддержке.

Рынок гуманитарных поставок

Чем характеризуется рынок гуманитарных поставок?

Рынок гуманитарных закупок ООН и других организаций состоит из двух крупных сегментов:

- закупки в рамках средне/долгосрочных программ помощи развитию;
- закупки чрезвычайной или гуманитарной помощи при возникновении чрезвычайных ситуаций.

Проекты помощи развитию охватывают весьма разные и широкие направления (образование, сельское хозяйство и др.), и оказываемая техническая поддержка предоставляется в виде консалтинга. Кроме того, с учетом финансовых возможностей страны-получателя помощи, международные организации приобретают продукцию, необходимую для реализации проекта: оборудование для оснащения школ, больниц, сельскохозяйственные удобрения, стройматериалы и другие.

Гуманитарная помощь-это помощь, оказываемая добровольной основе населению при чрезвычайных ситуациях различного характера (природных катастроф, социальных конфликтов, техногенных бедствиях и др.) без стремления к какой-либо финансовой или политической выгоде с целью облегчения тягот и лишений пострадавших.

На основе запроса правительства пострадавшей страны правительства других стран, донорские и гуманитарные организации, неправительственные институты, бизнес сообщества и просто граждане предоставляют средства в виде пожертвований. Как правило, координатором или оператором процесса оказания международной гуманитарной помощи являются соответствующие организации системы ООН, Международное Движение Красного Креста и Красного Полумесяца или неправительственные объединения (НПО) и благотворительные фонды (частные и государственные, национальные и международные).

Основной задачей гуманитарных организаций при ЧС является проведение оценки и логистика (закуп, транспортировка и распределение), т.е. превращение финансовых ресурсов доноров в необходимые предметы помощи.



В процессе управления в чрезвычайных ситуациях международные организации не ограничиваются оказанием чрезвычайной гуманитарной помощи во время ЧС. В зависимости от нужд пострадавшего населения и с учетом финансовых возможностей пострадавшей страны, они реализуют различные проекты по восстановлению, развитию и подготовке к ЧС. Другими словами, процесс управления включает различные циклы или стадии, которые определяют формат работы международной организации, типы и объемы помощи.



Гуманитарная помощь может быть предоставлена в виде товаров или финансовых средств. Во многих гуманитарных организациях виды и количество закупаемой продукции определяется стадией или циклом управления в чрезвычайных ситуациях:

| Характеристики | Стадия подготовки на ЧС | Стадия реагирования на ЧС | Стадия восстановления и развития |
|----------------|---|---|---|
| Цель закупок | Закуп небольших тестовых партий товара для проведения различных подготовительных мероприятий с обучением сотрудников гуманитарных организаций и для пополнения складов. | Закуп товаров для оперативного снабжения гуманитарных спасательных миссий при чрезвычайных ситуациях. | Закуп и даже контрактное производство товаров на долгосрочные проекты развития в рамках программ развития гуманитарных организаций. |

Процедуры и требования рынка гуманитарных закупок

| | | | |
|---|---|---|---|
| Основные группы товаров | Продуктовый набор Не продуктовый набор Гигиенический набор Медикаменты | Продуктовый набор Не продуктовый набор Гигиенический набор Медикаменты Стройматериалы | Не продуктовый набор Гигиенический набор Медикаменты Стройматериалы Сельскохозяйственное удобрение и оборудование и др. |
| Уровень принятия решений | Региональные и страновые офисы гуманитарных организаций в зависимости от объема и наличия товаров на местном рынке. | Региональные и страновые офисы гуманитарных организаций в зависимости от объема и наличия товаров на местном рынке. | Региональные и страновые офисы гуманитарных организаций в зависимости от объема и наличия товаров на местном рынке. |
| Барьеры для поставщиков из развивающихся стран. | Базы данных надежных поставщиков на местах и постоянная работа с поставщиками еще недостаточно налажены. Высокий уровень требований и отсутствие информации у отечественных товаропроизводителей по проводимым тендерам. | Нет логистического агента и склада, ориентированного на быстрое реагирование в регионе, способного осуществлять закуп у различных поставщиков и формировать необходимый запас товаров первой необходимости. | Базы данных надежных поставщиков на местах и постоянная работа с поставщиками еще недостаточно налажены. Высокий уровень требований и отсутствие информации у отечественных товаропроизводителей по проводимым тендерам. |

При оказании помощи на стадии реагирования на ЧС наиболее важными факторами являются стоимость и скорость доставки товара. Как показывает мировой опыт, затраты на транспортировку могут составлять до 50-60% от общей стоимости помощи. По этой причине многие гуманитарные организации предпочитают приобретать необходимые товары на местном рынке или на рынке соседних стран.

На сегодняшний день объем казахстанских поставок на рынок гуманитарных закупок остается исчезающе малым. Согласно статистическим отчетам ООН за 2009 год доля Казахстана на глобальном рынке гуманитарных закупок составила всего 0,31%. Низким остается участие производителей региона и в закупках для оказания помощи самому региону ЦА. Так, за 2006-2011 гг. гуманитарная помощь, предоставленная мировым сообществом странам Центральной Азии, составила \$348 млн. (Специальный выпуск **Региональный обзор гуманитарного финансирования**, UN OCHA, 2011.) Очевидно, что доля закупок у производителей Казахстана или других стран региона в предоставленной помощи невысока.

Причин такой «неразвитости поставок» множество и они имеют достаточно разный характер. Одним из довольно частых препятствий является недостаточная информированность обеих сторон этого рынка.

Международные организации мало или вообще не осведомлены о наличии товаров и производителей на местном рынке, а предприятия не знают о спросе, процедурах закупок и требованиях к потенциальным поставщикам этого рынка.

Регион ЦА является зоной высоких рисков как природных, так и социальных катастроф, что обуславливает наличие в регионе постоянной потребности в гуманитарной помощи. Местная продукция имеет достаточно высокий потенциал, так как, во-первых, продукция привычна для региона, и, во-вторых, позволяет существенно сократить скорость доставки, тем самым снизить стоимость затрат на оказание помощи.

СОВЕТ. Казахстанским поставщикам рекомендуется обратить внимание на возможности, существующие на рынке закупок чрезвычайной гуманитарной помощи, и предпринять усилия по вхождению на этот рынок.

Наиболее часто закупаемые товары

Согласно отчетам международных гуманитарных организаций следующие виды продукции являются наиболее закупаемыми:

| Продуктовый набор | Не продуктовый набор | Гигиенический набор | Медикаменты | Стройматериалы |
|---|---|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - рис (горох, гречка и др. зерновые культуры) - мука - макаронные изделия - сахар - консервированное мясо - растительное масло - йодированная соль - высокоэнергетическое печенье - сухое обезжиренное молоко - чай - вода питьевая | <ul style="list-style-type: none"> - одеяла - матрацы - постельный набор - канистра - ведро - кухонный набор - палатки - ткань - брезент - одежда | <ul style="list-style-type: none"> - мыло - шампунь - зубная паста - зубная щетка - туалетная бумага - дезинфицирующие средства - средства личной гигиены - полотенце | <ul style="list-style-type: none"> - от инфекционных заболеваний - вакцины - аптечки первой помощи: сумка под аптечку бинт стерильные салфетки антисептик лейкопластырь вата - одноразовые медицинские изделия - оборудование, таблетки для очистки воды | <ul style="list-style-type: none"> - цемент - металлоконструкции - лесоматериалы - набор строительных инструментов |

Существует ряд каталогов товаров с подробными техническими спецификациями. Введение стандартных спецификаций не имеет целью ограничение выбора продукции, но упрощает закуп и доставку товаров. Спецификации общего характера также способствуют добросовестности процесса закупок и торгов (например, при сравнении цен). Во многих гуманитарных организациях при подготовке технических спецификаций товаров для тендера, специалисты по закупкам используют следующие каталоги:

- каталог наиболее часто закупаемых товаров УВКБ ООН. Это издание выпускается ежегодно Секцией снабжения и транспорта УВКБ ООН и рассылается во все отделения на местах. В нем приводятся краткие спецификации, цены и сроки доставки;

- каталог товаров чрезвычайной гуманитарной помощи УМСС (IAPSO Emergency Relief Items). Этот двухтомный каталог выпускается Управлением межведомственных служб снабжения (УМСС) Организации Объединенных Наций. Помимо этого каталога, в котором собрано большое количество стандартных спецификаций, принятых в ООН;

- каталог товаров ЮНИСЕФ (UNICEF Supply Catalogue) – объемное иллюстрированное издание с детальной информацией;

- каталог предметов срочной гуманитарной помощи Международной Федерации Обществ Красного Креста и Красного Полумесяца (Emergency Relief Items Catalogue).

Вышеуказанные каталоги доступны на сайтах гуманитарных организаций (см. приложение 6).

СОВЕТ. Во время ЧС перечень необходимой продукции составляется командой, которая проводит оценку в зоне бедствия, или страновым или региональным офисом международных гуманитарных организаций, поэтому важно наладить контакты с отделом ЧС или логистики этих офисов. Более подробно на следующем разделе.

Основные закупщики гуманитарной помощи в регионе Центральной Азии

Одним из способов продвижения и путей налаживания отношений с гуманитарными организациями является предоставление информации о продукции с детальной спецификацией (каталог продукции компании) в департамент по реагированию на ЧС или отдел логистики странового офиса гуманитарных организаций. Это позволит потенциальным покупателям знать о наличии продукции на местном рынке, а у компании появится шанс попасть в их базу потенциальных поставщиков. Как правило, согласно годовому плану закупок или перед внеплановыми тендерами во время ЧС гуманитарные организации собирают информацию о потенциальных поставщиках путем объявления в СМИ или на их сайтах (более подробно в разделе «Процедура закупок в гуманитарных организациях»).

Многие гуманитарные организации имеют свои страновые или региональные офисы в Центральной Азии. Например, в Таджикистане зарегистрированы около 60 гуманитарных организаций. Больше половины из них активно занимаются оказанием чрезвычайной гуманитарной помощи во время ЧС. В следующей таблице вы можете найти контактные данные страновых или региональных офисов ключевых гуманитарных организаций:

| Организация | Офисы (страновой и региональный) | Наиболее часто закупаемые товары |
|--|--|--|
| UNICEF ЮНИСЕФ Детский фонд ООН | г. Астана, ул. Бейбитшилик, 10а, Блок 1. www.unicef.kz www.unicef.org | Вакцины, фармацевтическая и медицинская продукция, таблетки и оборудование для очистки воды, гигиенические наборы, товары для сферы образования. |
| UNHCR УВКБ ООН Управление Верховного Комиссариата ООН по делам беженцев | г. Алматы, пр. Толе би 67 г.Астана, ул. Букей хана 26. www.unhcr.org | Палатки, навесы, брезенты, одеяло, матрасы, постельное белье, москитные сетки, коврики, кухонные наборы, строительные материалы. |
| WFP ВПП Всемирная продовольственная программа | Кыргызстан, г. Бишкек, ул. Журнальная 13 www.wfp.org food.procurement@wfp.org | Продуктовый набор (зерновые культуры, мука, макаронные изделия и др.), не продуктовый набор (палатки, навесы, брезенты, одеяло, матрасы, постельное белье, строительные материалы), гигиенический набор и аптечки первой помощи. |

Процедуры и требования рынка гуманитарных закупок

| | | |
|---|---|---|
| <p>IFRC МФОККИКП Международная Федерация Обществ Красного Креста и Красного Полумесяца</p> | <p>050010 г. Алматы, ул. Кунаева, 86 www.ifrc.org</p> | <p>Продуктовый набор (зерновые культуры, мука, макаронные изделия и др.), не продуктовый набор (палатки, навесы, брезенты, одеяло, матрацы, постельное белье, строительные материалы), гигиенический набор и аптечки первой помощи.</p> |
| <p>ICRC МККК Международный Комитет Красного Креста</p> | <p>1) Узбекистан, г.Ташкент, ул. Бодомзор йули, д. 28 2) Кыргызстан, г. Бишкек, ул. Боконбаева 131/1 www.icrc.org</p> | <p>Не продуктовый набор (палатки, навесы, брезенты, одеяло, матрацы, постельное белье, москитные сетки, коврики, кухонные наборы, строительные материалы), гигиенический набор, медицинские инструменты, одноразовые медицинские изделия и аптечки первой помощи.</p> |
| <p>ОКП РК Общество Красного Полумесяца РК</p> | <p>050010 г. Алматы, ул. Кунаева, 86 www.redcrescent.kz</p> | <p>Продуктовый набор, не продуктовый набор (постельные принадлежности и др.), гигиенический набор, кухонный набор, аптечки первой помощи.</p> |
| <p>ACTED Международное НПО</p> | <p>Таджикистан, г. Душанбе ул. Руставели 14, www.acted.org tenders@acted.org</p> | <p>Все виды товаров гуманитарной помощи: Продукты и питания, медикаменты, гигиенический набор, не продуктовый набор (палатки, одежда, постельные принадлежности и др.).</p> |
| <p>Save the Children Международное НПО</p> | <p>Кыргызстан, г. Бишкек, ул. Логвиненко, 27 www.savethechildren.org</p> | <p>Все виды товаров гуманитарной помощи: Продукты и питания, медикаменты, гигиенически набор, не продуктовый набор (палатки, одежда, одеяло и др.).</p> |
| <p>Oxfam Международное НПО</p> | <p>Таджикистан, Душанбе, ул. Бузургзода 53, www.oxfam.org</p> | <p>Все виды товаров гуманитарной помощи: Продукты и питания, медикаменты, гигиенически набор, не продуктовый набор (палатки, одежда, одеяло и др.).</p> |
| <p>Фонд «Ага-Хан» Международное НПО</p> | <p>Таджикистан, г. Душанбе, ул. Толстого 75 www.akdn.org</p> | <p>Все виды товаров гуманитарной помощи: Продукты и питания, медикаменты, гигиенически набор, не продуктовый набор (палатки, одежда, одеяло и др.).</p> |

СОВЕТ. Рекомендуется разработать информационные материалы специально для гуманитарных организаций с учетом специфики данного рынка. При разработке информационного материала обратите внимание на следующее:

- внимательно изучите каталог предметов чрезвычайной гуманитарной помощи (более подробно в разделе «Наиболее часто закупаемые товары») на предмет использования формата для описания спецификации вашей продукции;

- в случае если ваше предприятие выпускает различные виды продукции, в материал включайте информацию только об уместной продукции, т.е. не предлагайте дорогую или элитную продукцию, например, вместо обычных постельных наборов шелковые наборы и т.д. Во время ЧС все усилия сосредотачиваются на удовлетворение неотложных нужд.

- рекомендуется не использовать рекламные фразы «самая лучшая», «единственное предприятие», «уникальный продукт» и т.д.;
- используйте факты и цифры «объем экспорта составил» и т.д.;
- обязательно разместите фото производственной площадки;
- на двух языках: английский и русский.

Основные требования гуманитарных организаций к продукции и поставщикам

Требования гуманитарных организаций основываются на международных общепринятых стандартах и требованиях донорских организаций. Каждый закупаемый товар имеет свои технические требования, которым должен соответствовать товар поставщика. Особенно тщательно проверяют такую продукцию как медикаменты.

Примеры некоторых требований к продукции и поставщикам:

Поставщики должны показать документально подтвержденный опыт, компетентность и знание в производстве и экспорте (в случае международных тендеров, более подробно в разделе «Процедура закупок в гуманитарных организациях») необходимых товаров.

Товары должны соответствовать всемирно признанным стандартам качества.

Осмотр образцов и пробные заказы в небольших количествах могут применяться к поставщикам, с которыми не было никакого предыдущего опыта закупок.

В некоторых случаях упаковка и маркировка продукта, может быть проанализирована лабораторией, аккредитованной ООН, по

обеспечению качества.

В некоторых случаях гуманитарные организации могут попросить провести инспекцию производственной площадки поставщика специалистами гуманитарной организации или представителями аккредитованной инспекционной компании в стране (см. приложение 5).

- ✓ «Чистота» деловой репутации:
 - использование детского труда;
 - участие в финансировании производства боеприпасов и финансирования терроризма;
 - нарушение налогового законодательства.
- ✓ Качество продукции и организации производственного процесса:
 - наличие стандартов управления качеством;
 - наличие внедренных и постоянно поддерживаемых систем техники безопасности и охраны труда, включая опасные производства, являющиеся неотъемлемой частью некоторых производств;
 - наличие входного контроля сырья, материалов и комплектующих для производства;
 - наличие выходного контроля готовой продукции;
 - соблюдение общих обязательных санитарно-гигиенических норм.
- ✓ Управление поставками готовой продукции покупателю точно в срок:
 - система формирования и обслуживания заказов;
 - система управления входными поставками сырья, материалов и комплектующих;
 - условия хранения, тарирования и транспортировки продукции;
 - транспортабельность продукции;
 - утилизация просроченной продукции и использованной упаковки.
- ✓ Основные требования пред-квалификационного отбора поставщиков:
 - наличие экспортных поставок в течение последних трех лет (для участия в международных тендерах);
 - наличие сертификатов (ISO, HACCP и др.);
 - предоставление финансового отчета за последние 3 года;
 - рекомендательные письма от трех закупщиков.
 - готовность работать на условиях пост оплаты в течение 30 дней с момента отгрузки товаров.
- ✓ Поставщики не могут принимать участие в процедурах закупок в случае:
 - банкротства или ликвидации;
 - нахождения под следствием или дело передано в суд;
 - использования заемного капитала или других подобных сделок;
- ✓ и могут быть исключены, если:
 - юрисдикция или применяемый закон, согласно которого должен осуществляться контракт, не обеспечивают прочной правовой

основы для разрешения споров, противоречий, и/или претензий в случае, если таковые возникают;

- поставщик, который намеренно подал недостоверную, неточную или неполную информацию;

- поставщики могут повредить репутации международной организации, оказывающей помощь.

СОВЕТ. В гуманитарных организациях при проведении сравнительного анализа ценовых предложений ключевыми критериями отбора являются:

- спецификации качества товаров;
- время поставки и/или производства;
- место доставки/приемки;
- тип упаковки (если товары прибывают из-за границы);
- спецификации качества упаковки (если товары прибывают из-за границы);

• предполагаемый вес и объем (если товары прибывают из-за границы);

- гарантийный срок и обязательства;
- соответствие требуемым спецификациям;
- наличие документов и руководств пользователя;
- предложение, полученное до или после крайнего срока подачи;
- срок действия предложения;
- цена

Процедура закупок в гуманитарных организациях

Во всех гуманитарных организациях необходимые предметы помощи и прочие товары закупаются только через конкурсы или тендера.

Процедура закупок состоит из трех этапов:

Предквалификационный отбор и включение в базу потенциальных поставщиков

- Он-лайн регистрация на сайте www.ungm.org
- «Expression of Interest» выражение интересов по запросу гуманитарных организаций

Конкурс или тендер

- Местный
- Международный
- Открытый
- Ограниченный

Виды конкурсной документации

- Запрос катировки/оферты
- Приглашение к участию в торгах
- Заявка на предложение

Поставка

- Заключение контракта
- Пред- и пост-отгрузочная инспекция
- Доставка товара
- Подготовка финансовых документов

Предквалификационный отбор поставщиков

Для участия в тендерах организаций системы ООН и других гуманитарных организаций необходимо пройти предквалификационный отбор, регистрируясь в базе потенциальных поставщиков гуманитарных организаций и Глобального Рынка Организации Объединенных Наций (United Nations Global Marketplace, www.ungm.org).

Чтобы зарегистрироваться в ГРООН, на сайте www.ungm.org надо перейти по закладке “Registration” (Регистрация), затем “Registration as a supplier” (Зарегистрироваться в качестве поставщика) и заполнить появившуюся форму.



Полная регистрация состоит из 14 шагов, и после каждого шага рекомендуется нажимать кнопку “Save” (Сохранить), чтобы обезопасить себя от потери введенной информации:

1. Введение общей информации о Вашей компании.
2. Выбор учреждений ООН, с которыми Вы бы хотели наладить деловые связи. (см. приложение 1).

3. После выбора учреждений в Шаге 2, каждое из выбранных Вами учреждений предоставит набор своих персональных вопросов. Также Вам понадобится выбрать уровень регистрации в зависимости от возможностей, сферы деятельности и стратегии Вашей компании. Всего существуют четыре уровня регистрации, что позволяет поставщикам выбирать уровень деловой активности, который наиболее соответствует их потенциалу, сфере деятельности и коммерческой стратегии:

Уровень 1 — если предполагаемая сумма контракта (в зависимости от мощности производства) не превышает 200 000 долл. США

Уровень 2 — если предполагаемая сумма контракта (в зависимости от мощности производства) не превышает 1 млн. долл. США

Уровень 3 — если предполагаемая сумма контракта (в зависимости от мощности производства) не превышает 5 млн. долл. США

Уровень 4 — если предполагаемая сумма контракта (в зависимости от мощности производства) составляет от 5 млн. долл.

США и выше.

Для каждого уровня существует перечень документов (см. приложение 2)

4. Служебный адрес вашей компании.

5. Сведения о контактных лицах компании.

6. Подробные финансовые сведения о продажах и экспорте компании за последние три года. (Единица измерения 1000\$).

7. Страны, в которые Вы поставляли товары или услуги.

(Шаги с восьмого по двенадцатый заполняются по желанию)

13. Выберите специальные коды товаров на вопроснике, отражающие конкретный вид товара, который Вы собираетесь представить ООН.

14. Отправьте Вашу заявку для рассмотрения Секретариатом Организации Объединенных Наций. Ответ на Вашу заявку поступит от ГРООН через 4-6 недель. По истечению данного срока на индивидуальной странице компании в www.ungm.org Вы можете проверить статус вашей регистрации:

Started – процесс регистрации еще не завершена

Submitted – ваше заявление находится на рассмотрении

Accepted – прошли аккредитацию в качестве потенциального поставщика

Vender to update – необходимо обновить или дополнить заявку

Rejected – ваша заявка не принята по ряду причин, такие как несоответствие требованиям и другие, но вы имеете право позже после выполнения требований заново подать заявку. Для получения информации о причинах отказа, Вам необходимо отправить письмо по указанному в вопроснике электронному адресу (registry@ungm.org).

Для полного ознакомления с правилами регистрации на английском языке Вы можете скачать “Интерактивное руководство ГРООН для поставщиков” (www.ungm.org/Publications/UserManuals/.../UserManual).

Следующим инструментом предквалификационного отбора является выражение интереса (EOI – Expression of Interest). В начале или середине года, а также перед внеплановыми тендерами в случае ЧС, гуманитарные организации собирают информацию о потенциальных поставщиках по определенному виду товаров в рамках годового плана закупок. «Expression of Interest» - письменное сообщение поставщика для предоставления информации о его продуктах, ресурсах, квалификации и опыте в ответ на конкретную возможность. Объявление на «Expression of Interest» распространяется через СМИ и официальные сайты гуманитарных организаций (см приложения 6).

Конкурсы или тендера

Виды конкурсной документации

Запрос котировки (RFQ – Request For Quotation) представляет собой неофициальное приглашение направить оферты, как правило, связанное с потребностями в товарах или услугах, предполагаемая закупочная стоимость которых составляет менее 25 000 долл. США. Запрашиваются цены и другие коммерческие условия, и контракт предоставляется тому, кто выставил приемлемую с технической точки зрения оферту с наименьшей ценой.

Приглашение к участию в торгах (ITB – Invitation To Bid) представляет собой официальное приглашение направлять оферты, как правило, связанное с потребностями в товарах или услугах, которые четко и кратко определены и предполагаемая закупочная стоимость которых составляет более 25 000 долл. США. Обычно цена является единственным фактором при определении того, кому предоставить контракт. Если предложения удовлетворяют всем техническим критериям, контракт предоставляется тому, кто предложил наименьшую цену.

Заявка на предложения (RFP - Request For Proposal) представляет собой официальное приглашение направлять предложения, как правило, связанное с потребностями в услугах, которые не могут быть четко или кратко определены и предполагаемая закупочная стоимость которых составляет более 25 000 долл. США. Цена является лишь одним из нескольких факторов, из которых складываются критерии оценки. Контракт предоставляется тому отвечающему необходимым требованиям участнику торгов, чья оферта отвечает требованиям, изложенным в тендерных документах, и сочтена наименее дорогостоящей для гуманитарных организаций.

Объем закупочной стоимости, по которому определяется вид тендера, устанавливается каждой гуманитарной организацией по-разному, т.е. сумма может варьироваться от 25 000 до 100 000 долларов США.

Организация конкурса

Открытый международный конкурс (OIC - Open International Contest) инициируется объявлением, которое приглашает заинтересованных поставщиков запрашивать конкурсную документацию у закупщика. Использование OIC применимо для товаров, работ или услуг с относительно высокой стоимостью. Закупщик, по своему усмотрению, может организовать публикацию объявления на сайте Глобального рынка ООН (United Nations Global Marketplace) или публикацию с широким международным распространением.

Ограниченный международный конкурс (LIC - Limited International Contest) ограничен кратким списком квалифицированных поставщиков, выделенных недискриминационным способом

закупщиком из списков, предварительных квалификаций, выражений интереса и из других источников. LC применим, если OIC не подходит для экономической и эффективной закупки из-за стоимости, срочности потребности или наличия ограниченного количества необходимого товара, работ или услуг.

Местный конкурс (LC – Local Contest) – приглашение для поставщиков, находящихся в стране или регионе, в которых снабжаемые товары, работы или услуги будут использованы. При наличии на местном рынке товаров для оказания помощи в чрезвычайной ситуации, в первую очередь, сравниваются их цены с ценами международного рынка, качество и количество на основе полученных данных из специализированных организаций (отраслевые ассоциаций, ТПП) и каталогов, а также ценовых предложений. Преимущества и недостатки местных закупок:

| Преимущества | Недостатки |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - более низкие цены; - оперативность и гибкость доставки; - пригодность в местных условиях; - выгоды и стимулы для местной экономики. | <ul style="list-style-type: none"> - возможно ненадлежащее качество товаров; - внезапный рост цен на местном рынке в связи с резким повышением спроса; - более высокие эксплуатационные расходы. |

Как правило, в гуманитарных организациях не допускается, чтобы цены товаров, приобретаемых на месте, более чем на 15% превышали цены товаров, закупленных на международном рынке, с учетом стоимости доставки.

Общие условия по закупке товаров:

Оплата. Организация системы ООН и некоторые гуманитарные организации, по выполнению Условий поставки, если иное не предусмотрено в заказе на покупку, производят оплату в течение 30 дней с получения инвойса поставщика на товары и копий товаросопроводительных документов, указанных в заказе на покупку.

Освобождение от уплаты налогов. В разделе 7 Конвенции о привилегиях и иммунитете Организации Объединенных Наций предусмотрено, помимо прочего, что Организация Объединенных Наций, в том числе, ее дочерние органы, освобождены от уплаты всех прямых налогов, за исключением оплаты за коммунальные услуги, а также освобождены от таможенных пошлин и сборов аналогичного характера в отношении предметов, импортируемых или экспортируемых для ее официального использования. В случае, если какой-либо государственный орган откажется признать освобождение Организации ООН от уплаты таких налогов, пошлин или сборов, поставщик должен немедленно проконсультироваться с Организацией

ООН для определения взаимоприемлемой процедуры.

Лицензии на экспорт. Несмотря на любые условия INCOTERMS, используемые в заказе, поставщик должен получить любые лицензии, необходимые для экспорта товаров.

Риск утраты. Несмотря на любые условия INCOTERMS, используемые в заказе на покупку, риск утраты, порчи или уничтожения товаров будет нести поставщик до полного завершения физической поставки товаров грузополучателю в соответствии с условиями заказа на покупку.

Инспекция. Поставщик должен предоставить организации ООН разумный срок после поставки товаров для проведения инспекции. Проведение инспекции до отгрузки не освобождает поставщика от каких-либо его контрактных обязательств.

Запрет на освещение информации. Поставщик не должен освещать или иным образом обнародовать, что он занимается поставкой товаров или услуг для Организаций ООН без специального отдельного разрешения соответствующей Организации ООН в каждом случае.

Кодекс поведения поставщиков ООН. Поставщик должен детально ознакомиться с положениями кодекса поведения поставщика ООН, который включает в себя следующие пункты: трудовые отношения (детский труд), права человека (включая участие в продаже и производстве оружия), окружающая среда, подкуп и коррупция (www.un.org/Depts/ptd/pdf/conduct_russian.pdf).

СОВЕТ. В зависимости от видов тендеров (местный, международный, открытый, ограниченный) варьируются и их требования. При объявлении тендера, все гуманитарные организации предоставляют полную необходимую информацию в предтендерном пакете документов. Ниже представлены некоторые практические советы для поставщиков по подготовке и предоставлению конкурсной документации:

- **Всегда** отвечайте, когда вас приглашают предоставить предложение, даже если вы и не в позиции участника, для того, чтобы удерживать вашу организацию в активном списке.
- Внимательно **изучите** тендерную документацию, если что-то неясно, запросите дополнительную информацию.
- Убедитесь, что ваше предложение соответствует **ВСЕМ** требованиям, в том числе сертификатам качества, финансовой отчетности, каталогам, формам предоставления и т.д., в необходимом формате и на требуемом языке.
- **Соблюдайте** сроки подачи.
- **Посещайте** мероприятия открытия публичных торгов, если вас приглашают.

Иногда причиной провала в тендерах является неправильное оформление или заполнение ценового предложения, поэтому очень важно детально изучить предтендерную документацию и форматы для заполнения. В случае если в предтендерных документах заказчика формат для ценового предложения отсутствует, можно использовать примерно такой формат:

- краткое описание товара, количество, цена за единицу и общая сумма;

| № | Наименование | Количество | Единица измерения | Цена за единицу | Общая сумма |
|---|--------------|------------|-------------------|-----------------|-------------|
| | | | | | |

- сроки и условия доставки;
- форма и условия оплаты;
- послепродажное обслуживание;
- срок действия предложения;
- данные о компании/реквизиты компании;
- подпись первого руководителя;
- ценовое предложение на фирменном бланке;
- в приложении копия свидетельства о регистрации, копия РНН и другие документы по требованию.

Где и как получить информацию о тендерах?

Как было сказано в предыдущем разделе, закупки осуществляются на местном и международном рынке. Всё зависит от объемов, наличия и цены необходимой продукции на местном рынке. Если это местный тендер, тогда информация распространяется через местные СМИ. Информацию о международных тендерах можно найти на различных он-лайн ресурсах путем платной регистрации. В www.ungm.org годовая подписка на включение в систему оповещения «**Tender Alert Service**» стоит 250 долларов США. Ниже даны некоторые сайты, где можно получить информацию бесплатно:

- www.ungm.org/Notices/Notices.aspx
- www.un.org.kg/ru/tenders-by-un
- www.procurementdirectory.af/tenders
- procurement-notices.undp.org/index.cfm
- www.undp.tj
- www.undp.kz
- procurement.ifrc.org/en/businessopportunities/opentenders

- www.undp.org.af/Operations/Procurement/Notices

Часто информация также доступна на индивидуальных сайтах гуманитарных организаций (*см. приложение 5*).

Примерный перечень предтендерных документов (ITB, RFQ, RFP):

- приглашение на тендер;
- техническая спецификация продукции;
- форма для ценовых предложений;
- общие условия по закупке товаров (документ для ознакомления);
- кодекс поведения поставщика ООН (документ для ознакомления).

СОВЕТ. Если продукция вашей компании соответствует минимальным требованиям, указанным в предтендерном документе, важно участвовать в тендерах гуманитарных организаций. Это является одним из инструментов продвижения вашей продукции на данный рынок и показателем наличия запрашиваемой продукции на казахстанском рынке.

Сервисная поддержка со стороны KAZNEX INVEST

В рамках государственной программы «Экспорт 2020» АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Министерства индустрии и новых технологий РК оказывает сервисную и финансовую поддержку отечественным предприятиям.

Сервисная поддержка включает в себя: поиск покупателей (торговые миссии, встречи продавцов и покупателей, профильные выставки); аналитическая поддержка (бриф-анализы, страновые обзоры и др.); информационная поддержка (тендера, каталоги, инструктивные материалы и др.); обучение по вопросам ведения экспортной и маркетинговой деятельности (тренинги по ведению бизнеса с гуманитарными организациями); и техническая поддержка при заключении экспортных контрактов.

В рамках финансовой поддержки частично возмещаются следующие виды затрат экспортеров, понесенных при выводе отечественной продукции на внешние рынки: регистрация товарного знака, содержание офиса за рубежом, сертификация товара, обучение, реклама за рубежом, приобретение франшизы, участие в выставках и маркетинговые исследования.

АО «KAZNEX INVEST» помогает продвижению продукции отечественных производителей на рынок гуманитарных поставок. Помощь оказывается в следующем:

1. Ознакомление со спецификой рынка гуманитарных поставок. Какие товары и кем закупаются? Какие основные требования к продукции и поставщикам? По специфике своей деятельности, гуманитарные организации закупают только определенные виды товаров, например, ВПП ООН - продукты и питание, УВКБ ООН - палатки, презенты и т.д.

2. Определение степени готовности предприятия к выходу на рынок гуманитарных поставок. Для этого можно применить следующие два подхода. Первый, самостоятельная оценка на основе ключевых требований гуманитарных организаций. Они часто отражены в вопросниках или проверочных листах (checklist), используемых гуманитарными организациями для отбора потенциальных поставщиков (см. приложения 1, 3, 4, 5). Второй, комплексная оценка в виде диагностики с привлечением специалистов независимых аудиторских и инспекционных компаний. В 2010 году АО «KAZNEX INVEST» провело такую диагностику 50 предприятий с привлечением специалистов независимых аудиторских компаний, аккредитованных ООН.

3. Соответствие требованиям гуманитарных организаций. На

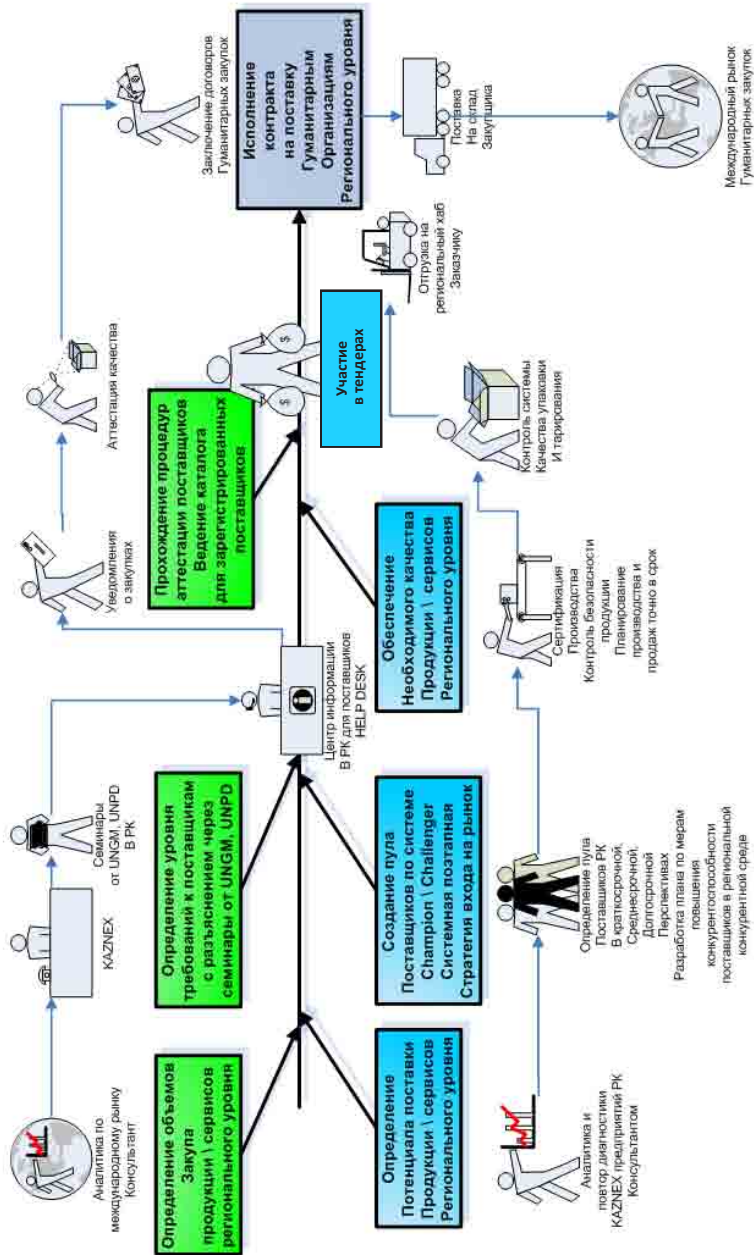
основе результатов оценки, как правило, рекомендуется составить и выполнить план мероприятий по устранению выявленных несоответствий во время оценки предприятия.

4. Способы продвижения на данном рынке отличаются от традиционных методов продвижения. Это связано с принципами ведения бизнеса с ООН и другими гуманитарными организациями, где во избежание конфликта интересов исключается ведение переговоров с потенциальными поставщиками до прохождения тендерных процедур.

На сегодняшний день KAZNEX INVEST оказывает следующие услуги:

- ✓ регистрация в базе потенциальных поставщиков (www.ungm.org);
- ✓ распространение информации о продукции через подготовку, выпуск и распределение специализированных каталогов;
- ✓ участие в международных специализированных выставках
 - AIDF, г. Вашингтон (www.aidforumonline.org)
 - DIHAD, г. Дубай (www.dihad.org)
 - AIDEX, г. Брюссель (www.aidexpo.com);
- ✓ распространение информации о международных, региональных и страновых тендерах;
- ✓ демонстрация продукции в логистических центрах (региональных складах) при содействии ТПП, агентств по продвижению торговли и посольств РК.

Последовательность выхода на рынок гуманитарных закупок для МСБ Казахстана с учетом региональных особенностей (Предварительное видение)



Приложение 1

Вопросник для определения степени готовности

Данный вопросник составлен АО «KAZNEX INVEST» на основе анализа ключевых требований гуманитарных организаций к потенциальным поставщикам.

Ответьте на следующие вопросы и по окончании суммируйте ваши ответы по вариантам (А. В. С.). В зависимости от количества вариантов ответа, Вы можете определить степень готовности Вашего предприятия для выхода на рынок гуманитарных закупок:

1. Наличие экспортных поставок в течение последних трех лет

- А.** У компании нет зарубежных партнеров и опыта поставок.
 - В.** Компания осуществляет единичные нерегулярные поставки за пределы СНГ или регулярные поставки по территории СНГ.
 - С.** Компания осуществляет поставки за пределами СНГ.
-

2. Опыт участия в тендерах

- А.** Компания никогда не участвовала в тендерах.
 - В.** Компания имеет как положительный, так и отрицательный опыт участия в тендерных закупках.
 - С.** Компания имеет только положительный опыт участия в тендерах.
-

3. Качество выпускаемой продукции

- А.** Нет сертификатов качества продукции, нет заключений соответствующих заключений на соответствие санитарно-эпидемиологических служб. Продукция сертифицирована на территории Республики Казахстан и стран СНГ. Продукция соответствует ГОСТам и другим аналогичным стандартам. Есть сертификаты о безопасности применения продукции.
 - В.** Продукция полностью соответствует стандартам качества принятых на территории СНГ, а так же соответствует международным стандартам качества продукции (ISO и др.).
 - С.** Продукция полностью соответствует стандартам качества принятых на территории СНГ, а так же соответствует международным стандартам качества продукции (ISO и др.).
-

4. Обеспеченность компании сырьевыми запасами на текущий момент, наличие избытка запасов для быстрого исполнения экстренного заказа

- А.** Компания имеет очень ограниченный запас сырья, поставки производятся на периодической основе или компания имеет перебои с поставками или был неоднократный срыв поставок в предыдущие периоды.
 - В.** Компания имеет ограниченный запас сырья, поставки производятся на периодической основе, срывов не наблюдалось.
 - С.** Компания имеет достаточный запас сырья необходимого для производства товара, поставка следующей партии может быть осуществлена в кратчайшие сроки (за две недели).
-

5. Наличие (автоматических) систем контроля процессов

- А.** Компания не имеет автоматических систем контроля производственных процессов.
 - В.** Компания имеет децентрализованные системы или системы, контролирующие отдельные шаги процесса.
 - С.** Компания имеет централизованную систему, которая позволяет контролировать полностью производственный процесс и предоставлять данные для анализа производительности.
-

6. Способность компании вести переговоры на английском языке

- А.** Компания не имеет сотрудников, которые могут вести переговоры и анализировать контракты и оферты на английском языке, а так же вести деловую переписку.
- В.** В составе компании есть сотрудники, не являющиеся руководящими или в составе компании, и есть штат сертифицированных переводчиков.
- С.** Руководство компании способно вести переговоры, анализировать контракты и вести деловую переписку на английском языке.

7. Продукция снабжается сопроводительной документацией на языке страны назначения

- А.** Компания не в состоянии обеспечить сопроводительной документацией свою продукцию.
- В.** Компания в состоянии сделать соответствующий перевод или уже сопровождает свою продукцию как минимум на английском языке.
- С.** Компания в состоянии сделать соответствующий перевод или уже сопровождает свою продукцию как минимум на нескольких языках.

8. Предоставление информации о финансовой деятельности компании (аудит, годовые финансовые отчеты) за последние три года.

- А.** Компания отказывается предоставлять подобную информацию.
- В.** Подготовка данных документов займет много времени.
- С.** В любой момент компания может предоставить данные документы.

9. Годовой оборот компании

- А.** 0-400 тыс. долларов США.
- В.** 400 тыс. -1.5 мил. долларов США.
- С.** от 1.5 миллионов долларов США и выше.

10. Готовность компании к задержкам оплаты поставок в течение месяца и достаточность оборотного капитала

- А.** Компания не готова работать по 100% пост-оплате в течение месяца.
- С.** Компания способна принять условия международных организаций и делать предварительные поставки.

11. Соблюдение норм трудовых отношений и экологической безопасности

- А.** Данный момент не учтены все необходимые нормы трудовых отношений и экологической безопасности.
- В.** Компания находится на этапе внедрения.
- С.** В компании соблюдены все нормы трудовых отношений и экологической безопасности.

12. Участия в судебных разбирательствах

- А.** Компания отказывается предоставлять подобную информацию.
- С.** Компания в настоящий момент не участвует в судебных спорах.

Если количество ответов по пунктам «С» и «В» насчитывается 7 и более, ваша компания имеет шансы стать потенциальным поставщиком гуманитарных организаций, и соответственно, участвовать в их тендерах.

Приложение 2

Проверочный лист для подготовки документов для регистрации в базе потенциальных поставщиков (www.ungm.org)

АО «KAZNEX INVEST» составил следующий вопросник с целью облегчения процесса подготовки к регистрации в UNGM.

| Отсканированная копия документов (PDF, макс 3.5 мегабайта) | Да | Нет |
|--|----|-----|
| Уровень 1 | | |
| Свидетельство о гос. регистрации (или лицензия) (перевод на английский язык, нотариально заверенный) | | |
| Рекомендательные письма <u>на английском языке</u> от 3-х закупщиков-импортеров на их фирменном бланке, (выполнение условия контракта, объёмы и сроки поставок и качество продукции). | | |
| Уровень 2 (помимо документов к уровню 1, следующие дополнения) | | |
| Сертификат стандартов качества: ISO и др. (сертификаты на английском языке, если документ только на русском языке, тогда необходимо подготовить нотариально заверенный перевод на английский язык). | | |
| Дистрибьюторы/ оптовые поставщики товаров, подтверждающие соответствие стандарту ISO, обязаны предоставить письмо производителя товара о назначении их его дистрибьютором. | | |
| Финансовые ведомости: 1) Доклад ревизоров/бухгалтеров 2) Баланс 3) Ведомость поступлений (документы должны быть составлены <u>на английском языке</u> и заверены с подписью руководителя и печатью организации; единица измерения -1 000 долларов США). | | |
| Уровень 3 (помимо документов к уровням 1 и 2, следующие дополнения) | | |
| Документацию и информацию, подтверждающие наличие достаточного производственного и экспортного потенциала: 1) Авианакладные 2) Коносаменты 3) Грузовые документы и лицензии 4) Оплаченные счёт-фактуры или контрактные документы. 5) Документация, свидетельствующая о том, что компания является частью глобального предприятия, например корпоративные материалы, в которых говорится о глобальных отделениях в различных странах и т.п.; если документ только на русском языке, тогда <u>перевод на английский язык</u> , нотариально заверенный). | | |
| Уровень 4 (помимо документов к уровням 1, 2 и 3, следующие дополнения) | | |
| Кодекс этики и/или программу соблюдения требований по борьбе с мошенничеством | | |
| Факультативную информацию (шаг 10) - сертификат соответствия стандарту ИСО 14 000 | | |

| Продукция | Организация системы ООН |
|---|---|
| сельскохозяйственная продукция | FAO |
| сельскохозяйственное оборудование | UNDP |
| вакцины и медикаменты | UNICEF, WHO, |
| медицинское и лабораторное оборудование | UNICEF, WHO, UNOPS, UNRWA, UNDP, |
| строительные материалы (пластик, прокат, сталь) | UNHCR, WFP, UNOPS, UNRWA, UN/PD, FAO, UNDP, UNIDO, UNECA, |
| палатки, брезент, канистр, ведро | UNHCR, UNDP, UN/PD, UNHCR, UNICEF |
| продукты питания (мука, макароны, зерновые культуры, масло, сахар, печенье и др.) | WFP, UN/PD, UNRWA |
| системы водоснабжения и вода | UNDP, UNICEF |
| одежда, ткани и униформа | UNRWA, UNOPS |
| одеяла, матрасы, постельный набор | UNHCR, UNICEF, UNDP, UNOPS, UNRWA, |
| гигиенический набор (мыло, шампунь, зубная паста и др.) | UNICEF |

Приложение 3

Форма регистрации потенциальных поставщиков УВКБ ООН



UNHCR VENDOR REGISTRATION FORM – (Rev. Feb. 10)

Section 1: Company Details and General Information

| | |
|--|------------------------------------|
| 1. Name of Company: | |
| 2. Street Address: Postal Code: City: Country: | 3. P.O. Box and Mailing Address: |
| 4. Tel: | 5. Fax: |
| 6. Email: | 7. WWW Address: |
| 8. Contact Name and Title: | |
| 9. Email: | |
| 10. Parent Company (Full legal / officially registered company name): | |
| 11. Subsidiaries, Associates - name, city, country (attach a List if necessary): | |
| 12. International Offices/Representation (Countries where the Company has local Offices/Representation): | |
| 13. Type of Business (Mark one only): Corporate/ Limited <input type="checkbox"/> Partnership <input type="checkbox"/> Other (specify): | |
| 14. Nature of Business: Manufacturer: <input type="checkbox"/> Authorised Agent <input type="checkbox"/> Trader: <input type="checkbox"/> Consulting Company <input type="checkbox"/> Other (specify): | |
| 15. Year Established: | 16. Number of Full-time Employees: |
| 17. Licence no./State where registered: | 18. VAT No./Tax I.D.: |
| 19. Technical Documents available in: English <input type="checkbox"/> French <input type="checkbox"/> Spanish <input type="checkbox"/> Russian <input type="checkbox"/> Arabic <input type="checkbox"/> Chinese <input type="checkbox"/> Other (specify) _____ | |
| 20. Working Languages: English <input type="checkbox"/> French <input type="checkbox"/> Spanish <input type="checkbox"/> Russian <input type="checkbox"/> Arabic <input type="checkbox"/> Chinese <input type="checkbox"/> Other (specify) _____ | |

Section 2: Banking Information

| | |
|---|---------------------------------------|
| 21. Bank Name: | 22. Branch Name: |
| 23. Branch Address: | 24. Tel. number: |
| | 25. Fax number: |
| 26. Bank Account Number: | 27. Account Name: |
| 28. Account currency: | 29. Swift/Bank Identifier Code (BIC): |
| 30. International Bank Account Number (IBAN): | |
| 31. Routing Bank details (if applicable): full details to be provided as per above | |
| If multiple bank accounts exist that may be relevant to UNHCR, please provide details for each account. | |

Section 3: Technical Capability and Information on Goods / Services Offered

32. Quality Assurance Certification (e.g. ISO 9000 or Equivalent) (please provide a Copy of your latest Certificate):

33. For Goods only, do those offered for supply conform to National/International Quality Standards?

Yes No

34. List below up to a maximum of ten (10) of your core Goods/Services offered:

| Description (one Line for each Item) | National/International Quality Standard to which Item conforms |
|--------------------------------------|--|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

Section 4: Experience

35. Annual Value of Total Sales for the last 3 Years:

Year ____; USD ____ Year ____; USD ____ Year ____; USD ____

36. Annual Value of Export Sales for the last 3 Years:

Year ____; USD ____ Year ____; USD ____ Year ____; USD ____

37. If available, please provide a copy of the company's latest annual or audited Financial Report. Please note that the latest audited financial report may be requested in case of a contract with UNHCR.

Do you have outstanding bankruptcy, judgment or pending legal action that could impair operating as a going concern? Yes No

If available, please provide Credit Rating by Dun and Bradstreet or equivalent:

38. Recent Contracts with the UN and/or other International Aid Organizations:

| <u>Organization</u> | <u>Value</u> | <u>Year</u> | <u>Goods/Services Supplied</u> | <u>Destination</u> |
|---------------------|--------------|-------------|--------------------------------|--------------------|
| _____ | USD _____ | _____ | _____ | _____ |
| _____ | USD _____ | _____ | _____ | _____ |
| _____ | USD _____ | _____ | _____ | _____ |
| _____ | USD _____ | _____ | _____ | _____ |

39. To which Countries has your Company exported and/or managed Projects over the last 3 Years?

Section 5: UN Global Compact Initiative40. Is your company aware of the UN Secretary General's Global Compact Initiative, which can be viewed at <http://www.unglobalcompact.org/>?Yes No

If yes, have you signed up to this initiative or are you going to sign up to? Please state:

| | |
|---|---|
| Section 6: Environment | |
| 11. Does your Company have a written Statement of its Environmental Policy? (If yes, please attach a Copy) | |
| Yes <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| 12. Write down the name, qualification and contact details of your company's environmental focal point | |
| Name _____ | Qualification _____ Telephone _____ Email _____ |
| 13. Does your organization hold any certification such as ISO 14001 related to the environment? | |
| Yes <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> If yes, please attach a copy. |
| Section 7: Anti Personnel Mines | |
| 14. By signing this VOP, potential vendor undertakes and represents that neither it, its parent entities (if any), nor any of its subsidiary or affiliated entities (if any) is engaged in the sale or manufacture, offer, stock or custody, of anti-personnel mines or any components produced primarily for the purposes thereof. Please confirm by answering Yes or No below. | |
| Yes <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> Any breach of the clause may lead to the termination of all contracts your Company may have with UNHCR and removal from the approved vendor database. |
| Section 8: Child Labour | |
| 15. By signing this VOP, potential vendor undertakes and represents that it is not engaged in any practice inconsistent with the Rights set forth in the Convention on the Rights of Child which requires that a child shall be protected from performing any work that is likely to be hazardous or to interfere with the child's education or to be harmful to the child's health and physical, mental, spiritual, moral or social development. Do you agree with this? | |
| Yes <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> Any breach of the clause may result in the termination of all contracts your Company may have with UNHCR and removal from the approved vendor database. |
| Section 9: Official not to benefit | |
| 16. By signing this VOP, potential vendor undertakes that they have read, understood and will comply with the UNHCR policy on the "zero tolerance" that strictly prohibits the acceptance of any type of gift and/or hospitality by UN staff members participating in the procurement process. Please confirm. | |
| Yes <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> Any breach of the clause may lead to the termination of all contracts your Company may have with UNHCR and removal from the approved vendor database. |
| Section 10: Others | |
| 17. Please list any Donors your Company has been awarded by with UN Organizations over the last 5 Years: | |
| | |
| 18. List any National or International Trade or Professional Organizations of which your Company is a Member: | |
| | |
| 19. Is your company already registered with the United Nations Global Business (UNGB)? If so, please provide registration number: | |
| | |
| 20. Certificates | |
| I, the undersigned, hereby attest the UNHCR General Conditions, a copy of which has been provided to me, and warrant that the information provided in this form is correct and, in the event of changes, details will be provided as soon as possible. | |
| 21. Self Declaration: I, the undersigned, declare that: | |
| (a) Our company is not involved in any fraudulent or corrupt activities and has not been in the past, and is not currently under any investigation for any such activities which would render our company ineligible for business dealing with UNHCR. | |
| (b) Our company is not (a) or associated with a company or individual, groups, organizations and entities that are on the consolidated list established and maintained by the committee established by the UN Resolution No. 1267 (www.un.org/press/docs/2001/20010720.cr1267.html). | |
| (c) Our company is not an, or associated with a company or individual that are subject to the list of Independent Supply Countries sets United Nations Daily News programme (www.un.org). | |
| (d) Our company is not currently involved, involved or suspended by any other UN Headquarters, or Field Office or any other UN Agency including the World Bank. | |
| Name _____ | Functional Title _____ |
| Signature _____ | Date _____ |

Приложение 4

Форма регистрации потенциальных поставщиков регионального офиса МФОККиКП по Центральной Азии

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСТАВЩИКА (РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА)

1. НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ: _____
 ПОЧТОВЫЙ АДРЕС: _____
 СТРАНА: _____
 КОНТАКТНОЕ ЛИЦО: _____
 ТЕЛЕФОН: _____ ФАКС _____
 ИНТЕРНЕТ(электронная почта): _____

2. ОРГАНИЗАЦИЯ:

Частное лицо (); партнер (); неправительственная организация ();
 частная компания с огранич. ответственностью (); общественная компания с огранич. ответственностью (), другие ()
 Пожалуйста, объясните: _____

год создания: _____ в соответствии с _____
 по ставке _____ Фондовой биржи

3. ТИП ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:

Производство (); строительство (); торговля (); консультация ();
 услуги (напр. транспорт, склад, инспекция качества и т.д.) (); другие ()
 Пожалуйста, объясните: _____

Пожалуйста, опишите основную деятельность вашей компании: _____

Пожалуйста, укажите на стр. 3 основные товары/услуги вашей компании:

4. ОБЪЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:

Пожалуйста, копию Ваших последних финансовых заявлений, прошедших аудит:

Оборот (последний финансовый год): _____ / _____ / _____ \$ США
 (предыдущий финансовый год): _____ / _____ / _____ \$ США

Кол-во работников: _____ Кол-во подразделений _____
 Страны, куда Вы экспортируете: _____

5. ХОЛДИНГОВЫЕ/ФИЛИАЛЫ/СОТРУДНИЧАЮЩИЕ КОМПАНИИ:

Название _____ Адрес _____ Вид сотрудничества _____

6. ЛИЦА, УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ПОДПИСЫВАТЬ ЗАЯВКИ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И КОНТРАКТЫ:

Имя _____ **Должность** _____ **Телефон/факс** _____

7. БАНКОВСКИЕ ДАННЫЕ:

Название: _____

Адрес: _____

Счет: _____

8. РЕКОМЕНДАЦИЯ/ПОРУЧИТЕЛЬСТВО

а. Номер Dunn and Bradstreet(Dunn`s), если есть _____

б. Торговые сделки, осуществленные недавно: (нет необходимости указывать, если это сделка возобновлена, и вы произвели поставки или услуги для Федерации в течение последних 24 часов).

Дата _____ **Услуги или товар** _____ **Стоимость (\$США)** _____ **Покупатель/контакт и телефон** _____
--/--/--/

в. Пожалуйста, укажите стандарты качества, принятые у Вас: _____

9. ИМЕНА СОТРУДНИКОВ, ВЛАДЕЛЬЦЕВ ИЛИ ПАРТНЕРОВ:

Владелец (ы): _____

Главный исполнительный сотрудник: _____

Главный финансовый сотрудник: _____

10. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ:

Как правило условия оплаты Федерации являются открытым после 30 дней даты инвойса если все необходимые документы были получены нашими офисами и когда товары доставлены в надлежащем состоянии. Для Вашей информации наши требования часто включают подтверждающий сертификат о доставке, подписанный местным представителем Федерации. Пожалуйста, отметьте, что непринятие этих условий могут исключить вашу компанию как потенциального поставщика.

11. СЕРТИФИКАЦИЯ:

Нижеподписавшийся, уполномоченное лицо компании, данным документом подтверждает, что данная информация, включая приложенные страницы достоверны и правильными. Также этот документ подтверждает, что он прочитал и согласен с условиями оплаты Федерации:

Имя и Должность: _____

Подпись: _____ **Дата:** _____

Приложение 5

Руководство по инспекции производственной площадки

Сотрудники ВПП ООН используют следующий вопросник для инспекции производственной площадки. В случае необходимости, предприятия могут использовать данный вопросник для самопроверки.



Инспектор _____

Дата и время осмотра _____

Название объекта _____

Месторасположение _____

Ответственное лицо _____

Продукт _____

Статус объекта во время визита: Рабочий Рабочий, не продукция WFP Не рабочий Другое _____

Объём производства: МТ/d

Количество смен

Количество раб. дней в неделю

Резервная мощность: МТ/м или МТ/d

Сертификация: Гос. Копия аккредитации

НАССР и копия области

ISO аккредитации

GMP

Контроль качества _____

Наблюдения _____

Гигиена производства

Местоположение здания да нет

1) Область не подвергается наводнению

2) Область не является склонной к заражению паразитами

3) Область, где отбросы будь то твердые либо жидкие не могут быть эффективно устранены

Наблюдение: фото

Месторасположение оборудования да нет

1) Местоположение оборудования позволяет надлежащее обслуживание и очистку

2) Местоположение оборудования содействует надлежащей санитарной практике, включая контроль

Наблюдение: фото

Проектирование здания и планировка да нет

- 1) Поверхности стен, перегородки и полы сделаны из водонепроницаемого материала
- 2) Стены и перегородки имеют ровную поверхность и соответствующую высоту, подходящую для производственных процессов
- 3) Этажи построены так, чтобы позволить надлежащий дренаж и очистку
- 4) Строительство потолков и верхних креплений приспособлены для избегания скопления грязи, конденсации, и, обваливаний частиц строения
- 5) Окна легко очищаются, спроектированы с учетом минимизации скопления грязи и где необходимо, оснащены сменными москитными сетками
- 6) Двери имеют гладкую негигроскопическую поверхность для легкой очистки
- 7) Рабочие поверхности, которые имеют прямой контакт с едой, находятся в соответствующем состоянии и легко очищаются

Наблюдение: фото

Оборудование и контейнеры с едой да нет

- 1) Оборудование находится в чистом и надлежащем состоянии
- 2) Оборудование может быть разобрано на части для обслуживания, очистки, дезинфекции и контроля
- 3) Контейнеры с едой чисты и в надлежащем состоянии

Наблюдение: фото

Контейнеры для ненужных и несъедобных веществ да нет

- 1) Контейнеры для отходов или непригодной в пищу субстанции маркированы надлежащим образом знаками, которые установлены на видном месте
- 2) Контейнеры для содержания опасных субстанций снабжены знаками отличия, и расположены в специальных местах для предотвращения случайных заражений

Наблюдение: фото

Поставка воды да нет

Непригодная для питья вода не загрязняет пищу

Наблюдение: фото

Дренаж и вывоз отходов да нет

Схема вывоза отходов и дренаж построены правильно

Чистота да нет

- 1) Установлены приспособления для чистки приборов и оборудования
- 2) Имеется отдельный склад для хранения чистящих средств

Наблюдение: фото

Персональные гигиенические помещения и туалеты да нет

- 1) Достаточные средства для гигиенического мытья и сушки рук, включая раковины и достаточную подачу воды
- 2) Уборные в надлежащем гигиеническом состоянии, доступны и чисты
- 3) Раздевалки для персонала доступны и чисты

Наблюдение: фото

Количество воздуха и вентиляция да нет

- 1) Достаточное проветривание, чтобы избежать загрязнения пищи пылью, каплями, и т.д.

5) Персонал не носит драгоценности, часы, булавки и другие украшения в пределах помещения по обработке еды

Наблюдение: фото

Посетители да нет

1) Посетитель придерживается условий гигиены (та же самая соответствующая одежда)

Наблюдение: фото

Безопасность и условия труда работников да нет

1) Температура на фабрике соответствует нормальным условиям труда

2) Качество воздуха и вентиляция на фабрике соответствует нормальным условиям труда

3) Освещение на фабрике соответствует нормальным условиям труда

4) Туалет и оборудование для мытья рук доступны, чисты и хорошо оснащены

Наблюдение: фото

Безопасность да нет

1) Огнетушители легкодоступны и в хорошем состоянии

2) Машины оборудованы электрическими, механическими, и т.д. защитами

3) Опасные продукты (напр. Премикс), хранятся должным образом и маркированы, чтобы избежать несчастных случаев

4) Электрический кабель правильно установлен и находится в достаточной отдаленности от источников воды

5) Лестницы, и т.д. перила, установлены надлежащим образом, чтобы избежать несчастного случая

6) Пользуются ли рабочие шлемы и другие средства защиты

7) Этажи, стены, крыши находятся в хорошем состоянии для гарантии того, что никакие несчастные случаи не могут случиться

Наблюдение: фото

Класс менеджмента да нет

1) Есть ли на фабрике высококлассный менеджер

2) Есть ли на фабрике высококачественная система менеджмента

3) Могут ли на фабрике показать документацию

4) Имеет ли фабрика сертификацию HACCP, ISO 9000 или GMP

5) Оснащена ли фабрика лабораторным оборудованием

6) Правильно ли используются лабораторное оборудование

Наблюдение: фото

Детский труд да нет

1) Пользуются ли на фабрике детским трудом

2) Присутствуют ли дети на территории (или возле) заводской площади

Наблюдение: фото

Приложение 6

Полезные интернет ресурсы

Основные агентства ООН и международные организации, которые занимаются поставками гуманитарной помощи во время ЧС

- www.un.org/depts/ptd/ - ООН
- www.unicef.org/supply/index_procurement_services.html - Детский фонд ООН
- www.wfp.org/procurement - Всемирная Продовольственная Программа ООН
- <http://procurement-notice.undp.org/> - Программа Развития ООН
- www.unhcr.org/pages/49fd3a76.html - Управление Верховного Комиссариата ООН по Делах Беженцев
- www.undp.tj/index.php?option - Программа Развития ООН в Таджикистане
- www.undp.kz/pages/13.jsp - Программа Развития ООН в Казахстане
- www.undp.org.af/Operations/Procurement/Notices/index.htm - Программа Развития ООН в Афганистане
- www.icrc.org - Международный Комитет Красного Креста
- <http://procurement.ifrc.org/en/Pages/default.aspx> - Международная Федерация Обществ Красного Креста и Красного Полумесяца
- www.savethechildren.org - «Save the Children», международное НПО
- www.acted.org/en/appels-offers «ACTED», международное НПО

Каталоги

- www.ungm.org/Info/Publications.aspx
- procurement.ifrc.org/catalogue/

Тендера

- www.ungm.org/Notices/Notices.aspx
- www.un.org.kg/ru/tenders-by-un
- www.procurementdirectory.af/tenders
- procurement-notice.undp.org/index.cfm
- www.undp.tj
- www.undp.kz
- procurement.ifrc.org/en/businessopportunities/opentenders
- www.undp.org.af/Operations/Procurement/Notices

Список использованной литературы

Руководство по регистрации поставщиков в Секретариате Организации объединенных наций (www.ungm.com)

Руководство по осуществлению закупок для организаций системы Организации Объединенных Наций за март 2010 года (United Nations Procurement Manual Revision 6, March 2010)

ECHO Procurement Guidelines

ICRC Logistics Field Manual

IFRC Logistics Manual

UNHCR Handbook for Emergencies

UNICEF Emergency Field Handbook

WFP NFI Procurement Manual

WFP Emergency Field Operations Handbook