



**Tematica: Modulo 1.2 Tender Internazionali.
Redazione di un tender per Forniture**

Docente: Susanna Leonelli



Farnesina
Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



**Diplomazia
Economica
Italiana**



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Obiettivi MODULO 1.2 *tenders* internazionali: forniture

- ❖ Individuare le principali fonti per reperire i *tenders* internazionali per forniture
- ❖ Comprendere tipologie/cronologia di una procedura di gara EuropeAid per forniture e identificare un tender specifico
- ❖ Sviluppare una strategia per “iniziare” (e per identificare possibili partners/agenti locali)
- ❖ Gestire la preparazione di un tender per forniture (esempio concreto)
- ❖ Acquisire metodi per la redazione di un’offerta tecnica, di un’offerta finanziaria e per la predisposizione della documentazione amministrativa
- ❖ Acquisire nozioni sulla gestione delle fasi successive: invio delle offerte, valutazione dei *tenders*, firma del contratto
- ❖ Lessons learned: come migliorare la redazione delle offerte in base ai risultati ottenuti

Programma del Modulo 1.2: Tenders Forniture

GIORNO 1: Sessione 1 (14.00 - 17.00)

14,00 – 15,30	<i>Conosciamoci</i>
	0. Definizione del campo d'azione
	1. Come reperire i <i>tenders</i> Forniture finanziati da <i>donors</i> internazionali
	2. Procedure di gara per contratti di Forniture <u>EuropeAid</u>
COFFEE BREAK	
15,45 - 17,00	3. Identificare un <i>tender</i> specifico
	★ <u>Esercitazione n.1</u> : Comprensione di un Supply Procurement Notice: la mia azienda ha le qualificazioni per partecipare?

Programma del Modulo 1.2: Tenders Forniture

GIORNO 2: Sessione 2 (9.00 - 13.00)

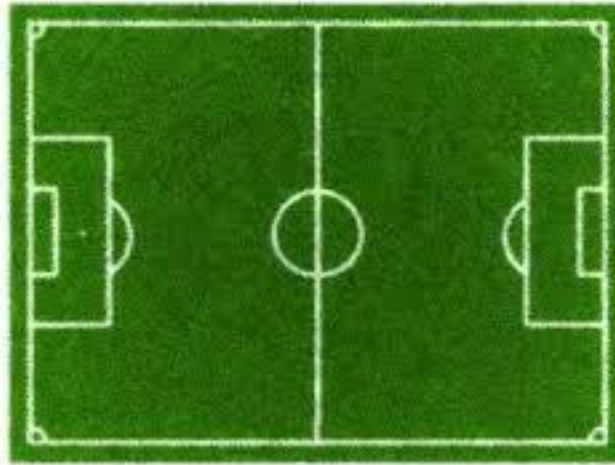
9,00 - 11,00	4. Sviluppare una strategia per iniziare
	★ <i>Esercitazione n.2:</i> Identifico i principali <i>players</i> e sviluppo una strategia per promuovere la mia azienda nel mercato dei <i>tenders internazionali</i>
	5. Gestire la preparazione di un <i>tender</i> per forniture
COFFEE BREAK	
11,15 – 13,00	6. Predisporre la Documentazione amministrativa
	7. Metodi per redigere un'offerta tecnica (OT)
	8. Metodi per redigere un'offerta Finanziaria (OF)

GIORNO 2: Sessione 3 (14.00 - 17.00)

14,00 - 15,30	★ <i>Esercitazione n.3:</i> Preparazione di un'offerta EuropeAid per forniture: domande alla stazione appaltante; organizzazione di un'offerta tecnica; predisposizione di un'offerta finanziaria, analisi della documentazione amministrativa richiesta
COFFEE BREAK	
15,45 – 17,00	9. Gestire le fasi successive
	10. <i>Lessons Learnt:</i> Come migliorare la redazione delle offerte in base ai risultati ottenuti

Costituzione dei “Gruppi di Lavoro”

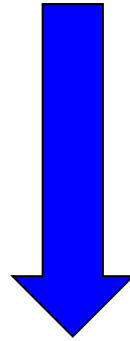
0. Definiamo il “CAMPO di AZIONE”



- ◆ Cosa si intende per “FORNITURE”
- ◆ TIPOLOGIE delle forniture richieste

Cosa si intende per “FORNITURE”

“SUPPLIES” (EU) – “GOODS” (altri donors)



Purchase of **PRODUCTS**:

- Prodotti finiti (normalmente)
- Materie prime (meno frequentemente)

TIPOLOGIE di FORNITURE

IT/ITC EQUIPMENT

*Platforms – infrastructures per Ministeri, Agenzie, Uffici pubblici, Dogane, etc
Desktop Computer, Laptop Computer, Printer, Scanner, servers di vario tipo, Workstations, specific hardwares/software, Infrastrutture per elaborazione dati, Equipment per data centers, Piattaforme tecnologiche, GIS Software and hardware ...*

++

LABORATORY EQUIPMENT

Laboratori industriali, termotecnica, per energie rinnovabili, Laboratori mobili di monitoraggio ambientale, fotografia, laboratori tecnici per scuole ...

++

STRUMENTAZIONI E MATERIALI VARI

Strumentazione di misurazione, Strumentazione monitoraggio rete idrica, materiali per reti elettriche...

+

ATTREZZATURE/APPARECCHIATURE VARIE:

Generatori co-generatori di vario tipo, turbine, ecc, Apparecchiature di monitoraggio del mare, Apparecchiature per il monitoraggio qualità dell'aria, Unità di pompaggio di acque reflue ...

+

ATTREZZATURE SPECIFICHE

*- per sicurezza, borders control, justice, etc: Sistemi/scanners di sicurezza Sistemi per analisi forensic (genetiche, impronte digitali) Softwares specifici, Giacche balistiche
- Attrezzature per imballaggio e lavorazione, Attrezzature per discariche, Attrezzature geofisiche / idrofisiche, Attrezzature mediche;
- attrezzature per settore audiovisivo*

+

TIPOLOGIA di FORNITURE

VEICOLI DI VARIO TIPO (generici e specifici)

4 x 4, station wagon, motor vehicles, pick up 4x4 , Buses, Passenger vans ...

Pezzi di ricambio x automotive, Veicoli per pulizia fognature, trasporto fanghi, per discariche, raccolta rifiuti, Carrelli elevatori

+/+

MOBILIO ED ATTREZZATURE varie

Per uffici pubblici, posti di frontiera, scuole di vario grado, inclusi asili, mobilio per laboratori di ogni tipo ...

+/+

MACCHINARI INDUSTRIALI DI VARIO TIPO

Macchinari agricoli, Macchinari di raffreddamento, Macchinari per lavorazioni alimentari, Macchinari per lavorazione del legno, Packaging machineries...

+

TESTI-LIBRI VARI

Pubblicazione, editing, stampa di codici (leggi), libri di testo per scuole secondarie, Materiali per insegnamento scolastico (anche special needs) ...

...

MATERIE PRIME industriali/agricole

materiali per costruzioni, derrate alimentari, sementi, prodotti alimentari non deperibili ...

...

MISCELLANEOUS

vaccini contro la rabbia, attrezzature per campi da gioco per bambini, snacks per scuole, fertilizzanti

DOMANDA:

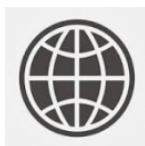


DOVE TROVO I TENDERS INTERNAZIONALI?

1. Come reperire i *tenders di forniture lanciati da donors internazionali per contratti in Paesi terzi:*



Agenzie ONU



Banche di Sviluppo



Unione Europea

1.1 Fonti di informazione per *tenders* internazionali



Donor	Regioni di intervento	Settori	Website
Organizzazioni UN: UNIDO; UNDP, UNOPS, FAO, IAEA, WHO, OSCE, ITU, ...(+di 15)	<i>tutte</i>	<i>tutti</i>	https://www.ungm.org United Nations Global Marketplace (UNGM) United Nations Global Service Centre (UNGSC)
UNIDO <i>United Nations Industrial Development Organization (Vienna)</i>	PVS (Africa, Asia, America Latina, PET (ex-URSS, Balcani, etc.)	<i>Industrial/economic development; safeguarding environment (green economy/technologies, etc.)</i>	https://procurement.unido.org/
UNDP <i>United Nations Development Programme (New York)</i>	PVS (+170 paesi)	<i>Sustainable development; Democracy & Peace Building, Climate & Disaster Resilience</i>	http://www.undp.org/content/undp/en/home/procurement.html
FAO <i>Food and Agriculture Organization (Roma)</i>	PVS (+130 paesi)	<i>Food Security and hunger defeat; Agriculture, forestry, fishery</i>	http://www.fao.org/unfao/procurement/bidding-opportunities/en/ (tender calendar) https://www.ungm.org
UNOPS <i>United Nations Office for Project Services (Copenhagen)</i>	PVS (+80 paesi)	<i>Perfezionamento supervisione progetti/servizi delle agenzie UN: health- sanitation; infrastructures; Humanitarian support</i>	https://www.unops.org/business-opportunities/current-opportunities (proc plan) https://www.ungm.org

1.2 Fonti di informazione per *tenders* internazionali



Donor	Regioni di intervento	Settori	Website
WB <i>World Bank</i> (Washington)	Africa, East-South Asia, America Latina, Medio oriente e Nord Africa EU centrale ex-URSS	<i>Poverty reduction; Sustainable development; Trade; Health; Climate change, Education, Energy, Conflicts & violence</i>	https://www.devbusiness.com
EBRD <i>European Bank for Reconstruction and Development</i> (Londra)	Mediterraneo Medio Oriente Europa Centrale e orientale Asia centrale	<i>Investments/advisory services for Industrial & economic development (agribusiness, infrastructure, transport); safeguarding environment (green economy/technologies, etc.)</i>	http://www.ebrd.com/work-with-us/procurement/project-procurement.html
ADB <i>African Development Bank</i> (Abidjan – Costa d’Avorio)	Nord Africa, Africa occidentale, orientale, centrale; Africa del Sud	<i>Agriculture & Agro-industry; climate change; Education, Energy, Environment, Health, ICT, Infrastructures, Private sector, Transport, Water supply & sanitation</i>	https://www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement/
IDB <i>Inter-American Development Bank</i> (Washington)	America Latina Caraibi	<i>Agriculture & rural dev; Education; Energy; Environment & nat disasters, Health, Industry, Private sector, tourism; S&T, Trade, Transport, Water supply & sanitation</i>	https://www.iadb.org/en/procurement
ADB <i>Asian Development Bank</i> (Mandaluyong -Filippine)	Asia Centrale Asia Orientale e Pacifico Asia Meridionale	<i>Infrastructure (energy, ICT, transport, urban development, water) Environment, Education, Health Agriculture and natural resources Public sector management</i>	https://www.adb.org/projects/tenders

1.3 Fonti di informazione per *tenders* internazionali



Donor	Regioni di intervento	Settori	Website
European Institutions Istituzioni UE Agenzie della UE DG della CE	Principalmente paesi EU	<i>I piu vari</i>	TED https://etendering.ted.europa.eu/general/page.html?name=home
EuropeAid Co-operation Office	<ul style="list-style-type: none"> - Europa tranne EU (Eastern Europe; Pre-accession) - America Latina (America centrale, Latina e Caraibi, Sud America, - Medio e Vicino Oriente (Paesi mediterranei, Golfo) - Africa (Africa centrale, sub-sahariana, orientale, occidentale, del sud, oceano indiano) - Asia (Asia centrale, South Asia, South East Asia) - Pacifico 	<i>Economic Grow, Food and agriculture Infrastructure Environment Energy Human development Human rights and governance Migration and asylum</i>	Online Services https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?do=publi.welcome

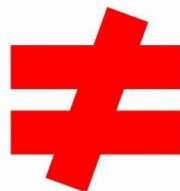
2. EuropeAid: Procedure di gara per contratti di fornitura (*)

- a) **Contratti con un valore $\geq$ EUR 300.000: *International open tenders***
- b) Contratti con un valore tra EUR 100.000 e 300.000: *Local open tenders*
- c) Contratti con un valore $<$ EUR 100.000: *Competitive negotiated procedure*
- d) Contratti con un valore $\leq$ EUR 20.000: *Single tender*
- e) (Procedure senza massimali: *Negotiated procedure*)



(*) Fonte: *Practical Guide to Contract Procedures for EU External Actions*

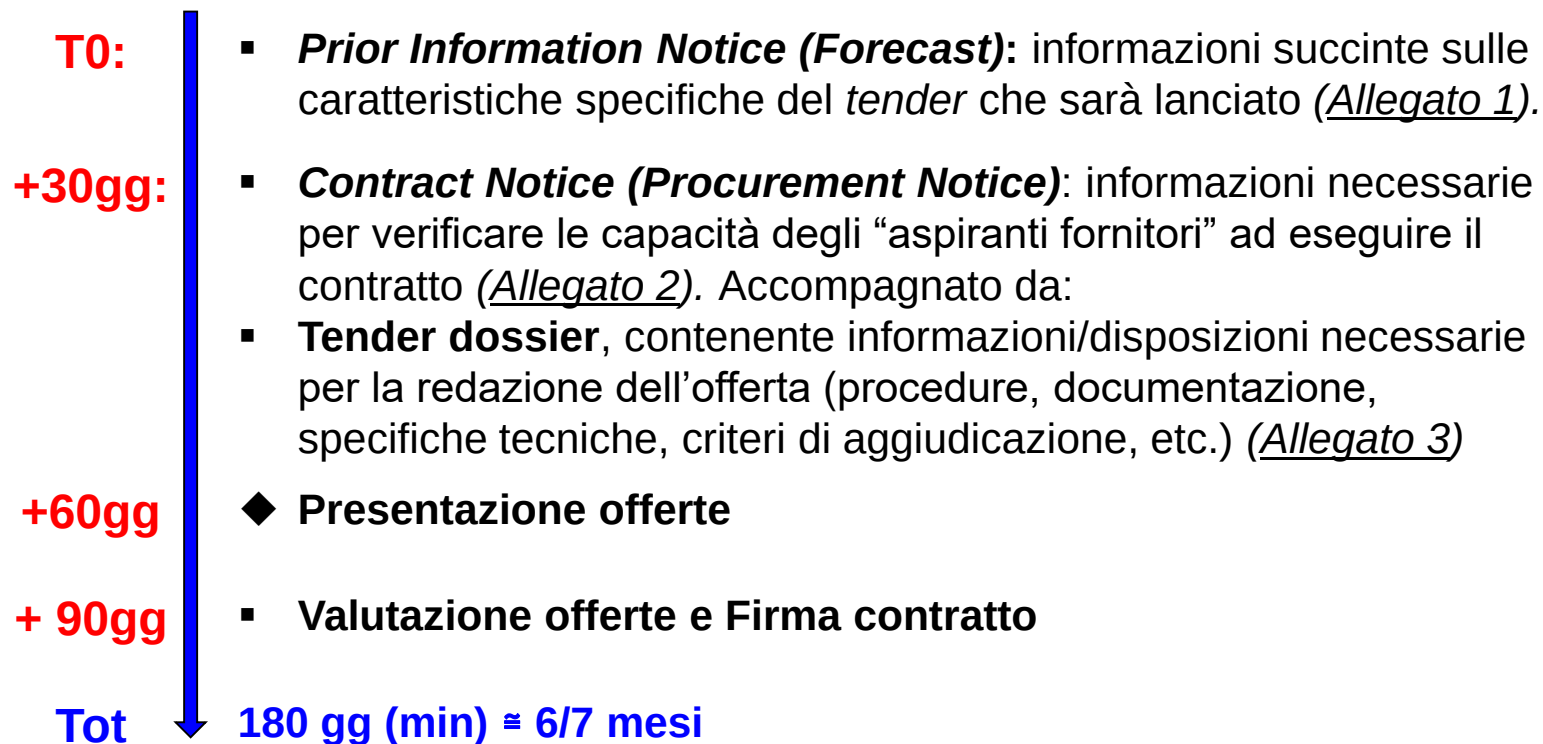
2.1 Tipologie principali



	Pubblicità	Dove	Chi può partecipare
<i>International open tenders</i> ≥ EUR 300k	“Prior information notice” “Contract notice”	Gazzetta Ufficiale UE, EuropeAid website, Altri media	open
<i>Local open tenders</i> tra EUR 100k e 300k	“Contract notice”	Partner country (GU o media equivalente), EuropeAid website	open
<i>Competitive negotiated procedure</i> < EUR 100k	n.a.	“Letter of invitation” ad almeno 3 candidati	solo le aziende invitate

2.2 Cronologia di un *open tender procedure* per contratti di forniture

Passaggi essenziali



3. Identificare un tender specifico



Legal notice | Contact on Europa | Search on Europa English (en) ▼

INTERNATIONAL COOPERATION AND DEVELOPMENT

Calls for Proposals and Tenders

European Commission > International Cooperation and Development > Funding > Calls for Proposals and Tenders

Calls for Proposals and Tenders

Latest Publications

Search by reference

Advanced Search

Programme

Geographical Zone

Type

Status

Select region or country

☐ Grants

☐ Twinning

☒ Supplies

☐ Services

☐ Works

☐ Closed

☒ Open

☒ Forecast

Published before

Published after

Search

The Latest Publications tab can be used to search the Forecast and Open calls published during the last ten days.
The Reference Search tab can be used to search a call based on the reference of the call (i.e. 150264 for the call EuropeAid/150264/DH/ACT/Multi).
The Advanced Search tab can be used to search calls based on the region, the country, the program,...
[Subscribe to the RSS feed](#) and be automatically notified of new publications and updates.

| Top

3.1 Analisi di un *Supply Procurement Notice*

Allegato 2

Public document to be completed by the Contracting Authority

SUPPLY PROCUREMENT NOTICE

Supply of equipment for metrology and testing services

Ukraine

1. **Publication reference**
EuropeAid/126506/C/SUP/UA

2. **Procedure**
Open

3. **Programme**
Takis

4. **Financing**
Takis National Action Programme 2005 for Ukraine

5. **Contracting authority**
The European Community, represented by the European Commission, for and on behalf of the Government of Ukraine

CONTRACT SPECIFICATIONS

6. **Description of the contract**
The purpose of the contract is to upgrade the metrological and testing services in Ukraine with the state-of-the-art measuring, metrology, calibration and testing equipment for providing high level calibration service for industries, research institutions as well as for legal metrology activities for consumer protection. The scope of the contract will include supply, installation, commissioning, initial operational training to the national staff and maintenance and after sales service during warranty period of the metrology and testing equipment. The equipment will be delivered to the cities of Kyiv, Kharkiv, Ivano-Frankivsk and Lviv.

7. **Number and titles of lots**

Lot 1	Mass Measurement
Lot 2	EMS/EMC Test Systems and High Frequency Equipment
Lot 3	Humidity Calibration
Lot 4	Measurement of Electrical Quantities
Lot 5	Flow Measurement
Lot 6	Length & Dimensional Measurement and GPS Surveying
Lot 7	Thermometry
Lot 8	Force Measurement
Lot 9	Optical Measurement
Lot 10	Pressure Measurement



COSA MANCA?

- *Publication Reference*
- *Procedure*
- *Contracting Authority*
- ***Description of the contract***
- ***Eligibility/rules of origin***
- *N of tenders*
- ***Tender guarantee***
- ***Performance guarantee***
- *Info meeting/site visit*
- ***Tender validity***
- *Period of implementation*
- *Tender Dossier*
- ***Tenderers' Questions***
- ***Deadline of submission***
- ***Tender opening session***
- *Language of tender*
- *Legal basis*

3.2 Requisiti di partecipazione: Selection & Award Criteria

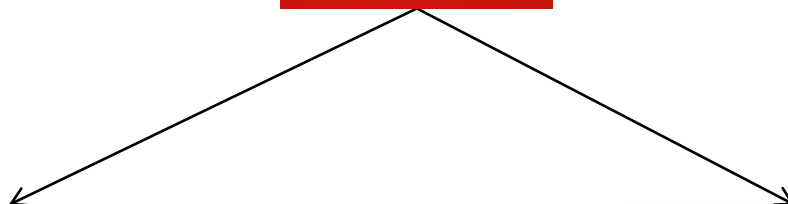
◆ Selection Criteria:

- **Economic and financial capacity:**
 - Parametro di riferimento: fatturato annuale medio degli ultimi 3 anni (uguale o superiore al valore del contratto)
- **Technical capacity:**
 - Parametro di riferimento: referenze per contratti simili (per contenuto e/o per valore) conclusi negli ultimi 5 anni (*letters of reference*)
 - Parametro di riferimento: numero di permanent staff (addetti) che lavorano nel settore oggetto del tender

◆ Award Criteria:

- **Prezzo:** *Lowest price* tra le offerte *technically compliant*

3.3 Decisione: “*BID* or *NOT* to *BID*”



La mia azienda soddisfa i criteri economici/finanziari e tecnici richiesti:

➤ **Partecipo da solo?**

La mia azienda non soddisfa i criteri economici/finanziari e tecnici richiesti:

- A. Non Partecipo**
- B. Vorrei partecipare ma per poco non soddisfo i criteri: “Undertaking”**
- C. Cerco partners (EU/locali).**

“Vorrei partecipare ma per *poco* non soddisfo i criteri”



3.3.1 “Undertaking”

.... An economic operator may, where appropriate and for a particular contract, rely on the capacities of other entities, regardless of the legal nature of the links which it has with them. If the tenderer relies on other entities it must prove to the Contracting Authority that it will have at its disposal the resources necessary for performance of the contract, for example by producing a commitment on the part of those entities to place those resources at its disposal. Such entities, for instance the parent company of the economic operator, must respect the same rules of eligibility and notably that of nationality, as the economic operator. Furthermore, the data for this third entity for the relevant selection criterion should be included in the tender in a separate document. Proof of the capacity will also have to be furnished when requested by the Contracting Authority.

With regard to technical and professional criteria, a tenderer may only rely on the capacities of other entities where the latter will perform the tasks for which these capacities are required.

With regard to economic and financial criteria, the entities upon whose capacity the tenderer relies become jointly and severally liable for the performance of the contract.

Some examples of when it may not be considered appropriate by the Contracting Authority are when the tenderer relies in majority on the capacities of other entities or when they rely on key criteria.

3.3.2 Cerco partners



Per rispondere ai criteri di selezione/ tipologia delle forniture/servizi accessori richiesti: ricerca partners (EU) o LOCALI:

- Tra le aziende con cui collaboro abitualmente
- Faccio una ricerca sulla base delle “**Award notices**” per contratti simili EuropeAid o altri *donors*
- Chiedo supporto ICE/rete MAE
- On the web

DOMANDA:



Secondo voi, data la necessità di avvalersi del supporto di un'altra azienda, quali sono i vantaggi e gli svantaggi di coinvolgerla come:

- *Semplice “supplier di referenze” (Undertaking)*
- *Sub-fornitore*
- *Partner*

Esercitazione n.1:

Si lavora in Gruppi – ciascun gruppo nomina un “relatore” per la presentazione dei risultati

Analisi di un “Supply Procurement Notice”:

- La mia azienda ha le qualificazioni per partecipare?
- Se la mia azienda risponde solo in parte ai criteri richiesti, cosa faccio?
- da chi e per che cosa posso ottenere un *undertaking*?
- Come cerco un partner e per quale ruolo?
- **Presentazione dei risultati**

Tempo totale a disposizione: 45'

4. Sviluppare una strategia per iniziare



4.1 PRO/CONTRO business tenders/contratti forniture donors internazionali

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Parecchi fondi/opportunità (specie per alcuni settori/tipologie di forniture)- Nuova area nella stesso “Business”: economie di organizzazione/processi/personale- Clienti “istituzionali” con maggiori garanzie sui pagamenti. | <ul style="list-style-type: none">- Sempre maggiore concorrenza (1/5)- “Rischio paese” concreto in alcune aree geografiche- Rischio pratiche poco trasparenti |
|--|---|

Come massimizzare i “PRO” e mitigare i “CONTRO”

➤ Muovetevi per tempo (identificazione gara / preparazione offerta)

- Monitoraggio attivo (siti donors: “tenders alert”; “procurement/tender plans”; siti a pagamento ...)
- Supporti x identificazione opportunità a livello di “paese” (ICE, reti MAE; Partners locali)
- “*Start the engine*” asap (Almeno a partire dal *Forecast*)
- Considerate la tempistica per la preparazione di un’offerta

➤ Curate meticolosamente la preparazione dell’offerta

- Offerta vincente = offerta “perfetta” (analizzare con cura tutta la documentazione di gara e non tralasciate nessun particolare)
- Fatevi supportare da professionisti (*Proposal writers*) almeno all’inizio

➤ Analizzate la concorrenza e la situazione “Paese”

- Andate a vedere chi vince (per settore/per paese)
- Valutate attentamente il “Rischio Paese” (supporto ICE; reti MAE; Partners locali)

4.2 Come iniziare nel mondo *tenders internazionali* quando non si ha esperienza specifica o un fatturato rilevante?

- Identificare i vostri **punti di forza** e focalizzatevi sulle gare per cui ritenete di avere un “**vantaggio competitivo**” (Specializzazione e competenze, vantaggi commerciali o di approvvigionamento che consentono vantaggi nel rapporto *technical compliance/prezzo*)
- non è detto che non abbiate alcuna “**esperienza specifica**”: pensate bene alla vostra attività e usate un po’ di “*moderata creatività*” (le “referenze” possono essere anche per contratti/incarichi di clienti privati)
- Se non coprite tutte le *technical / financial capacities* richieste avete almeno 2 strumenti a disposizione: **undertaking**; **partnership**
- Posso cominciare da **tenders di valore più contenuto** (vd *Competitive negotiated procedure* < EUR 100k)
- Posso propormi come **partner** o **sub-fornitore** dei principali *players* del settore
- ❑ Costruire una rete di **agenti locali** nei paesi di interesse: info strategiche in fase di identificazione e preparazione proposta; supporto in fase di implementazione)

4.3 Identifico i principali *players* internazionali/locali

Analisi dei potenziali concorrenti:



Attraverso:

- ***Award notices*** pubblicati nei *websites* dei vari *donors*
- *Altro: supporto ICE/Rete MAE*

4.4 Analisi dei potenziali concorrenti per *donor*/settore/area geografica

1

Legal notice | Contact on Europa | Search on Europa English (en)

 INTERNATIONAL COOPERATION AND DEVELOPMENT
Calls for Proposals and Tenders

European Commission > International Cooperation and Development > Funding > Calls for Proposals and Tenders

Calls for Proposals and Tenders

Latest Publications Search by reference **Advanced Search**

Programme

Geographical Zone

Type ☐ Grants ☐ Twinning ☒ Supplies ☐ Services ☐ Works

Status ☒ Closed ☐ Open ☐ Forecast

Published before

Published after

The Latest Publications tab can be used to search the Forecast and Open calls published during the last ten days.
The Reference Search tab can be used to search a call based on the reference of the call (i.e. 150264 for the call EuropeAid/150264/DH/ACT/Multi).
The Advanced Search tab can be used to search calls based on the region, the country, the program,...
Subscribe to the RSS feed and be automatically notified of new publications and updates.

| Top

2

 INTERNATIONAL COOPERATION AND DEVELOPMENT
Calls for Proposals and Tenders

European Commission > International Cooperation and Development > Funding > Calls for Proposals and Tenders

Calls for Proposals and Tenders

Latest Publications **Search by reference** Advanced Search

Reference

Supply of equipment for metrology and testing services

Programme: Neighbourhood
Type: Supplies
Status: **Closed** • 04/06/2008

Geographical Zone: Ukraine
Published: 29/01/2008
Updated: 30/09/2016
Reference: EuropeAid/126506/C/SUP/UA

Documents:

 Award	English	08/08/2008
 Contract Notice	English	04/04/2008
 Prior Information Notice	English	29/01/2008
 Tender Dossier	English	04/04/2008
 Clarifications (22.05.08)	English	22/05/2008
 Corrigendum 2 to tender dossier	English	22/05/2008
 Corrigendum to tender dossier	English	29/04/2008
 General Conditions	English	26/05/2008

To view the information in any of the 22 EU languages, click here.

3

C9 Award

file:///Users/susannaleonelli/Downloads/award(1).HTM

Analisi dei potenziali concorrenti per donor/settore/area geografica

← → ↺ 🏠 🔒 https://www.ungm.org/Public/ContractAward ⋮ 📧 ☆ ⬇

 **UNITED NATIONS**
GLOBAL MARKETPLACE English ▾ 📧 (1) s.leonelli@leadingprojects.eu ⚙ ▾

Search contract awards

[Home](#)
[About UNGM](#)
[Registration process](#)
[Code of conduct](#)
[Terms & Conditions](#)
[Tender notices](#)
[Contract awards](#)
[Tender Alert Service](#)
[Knowledge centre](#)
[UNSPSC](#)
[FAQs](#)
[Video Guides](#)
[Press release](#)
[Vendor](#)
[Dashboard](#)
[Settings](#)
[Registration](#)
[Vendor documents](#)
[My TAS](#)
[Tips](#)
[My Business Seminar](#)

Title

Description

Reference

Supplier

Award Date between and

[Clear All](#)

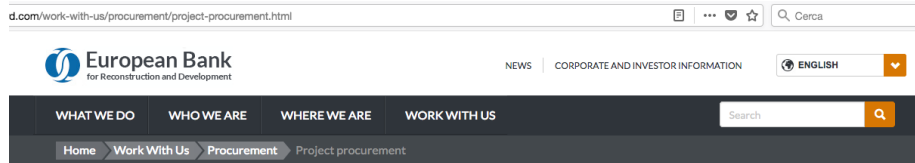
[Show more criteria](#)

Showing awards 1 to 45 of 3330

Title	Vendor	Award date	UN organization	Reference	Beneficiary country/territory
Adquisición de equipos de computo y de fotografía con perifericos	Servicomp de Guatemala, S.A.	09-Feb-2018	UNOPS	RFQ/2017/2628	Guatemala
Adquisición de equipos de computo y de fotografía con perifericos	Servicomp de Guatemala, S.A.	09-Feb-2018	UNOPS	RFQ/2017/2628	Guatemala
Adquisición de equipos de computo y de fotografía con perifericos	Servicomp de Guatemala, S.A.	09-Feb-2018	UNOPS	RFQ/2017/2628	Guatemala
Adquisición de equipos de computo y de fotografía con perifericos	Servicomp de Guatemala, S.A.	09-Feb-2018	UNOPS	RFQ/2017/2628	Guatemala
Consultancy services for geo-technical investigation of proposed Nepal Police building construction sites-Surkhet, Doti, Dailikh, Achham and Bajura districts	MEH Geo-Engineering Services P. Ltd.	08-Feb-2018	UNOPS	RFQ/2018/2857	Nepal
Consultancy for Conference Services for Stop TB's TB Reach Wave 6 Proposal Review Committee (PRC) Meeting (Ho Chi Minh, Viet Nam)	International Diplomat Corporation	08-Feb-2018	UNOPS	RFQ/2018/2886	Viet Nam
Gamma Spectrometer for Tehran, Iran	NO AWARD	08-Feb-2018	IAEA	IAEA RFQ 31114-GMO	Iran, Islamic Republic of

Analisi dei potenziali concorrenti per donor/settore/area geografica

1



2

EBRD Project Procurement



Projects financed by the EBRD generate many tendering opportunities for goods, public works and associated services, as well as consultant services.

Procurement notices for goods, public works and consultancy services and past awards are published on this web site by the EBRD Procurement Policy and Advisory Department.

Procurement notices for opportunities tendered via EBRD Client E-Procurement Portal (ECEPP) are accessible below. Suppliers and Consultants wishing to tender for these Business Opportunities must first Register with ECEPP.

[EBRD Client E-Procurement Portal \(ECEPP\)](#)

Business opportunities

[Procurement Notices](#)

[EBRD Client E-Procurement Portal \(ECEPP\) Notices](#)

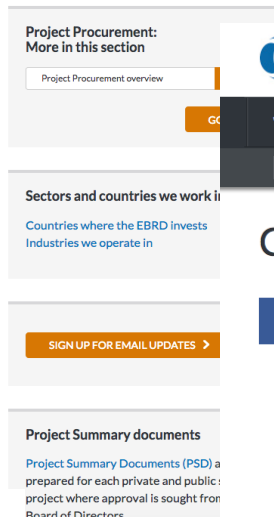
[List of prequalified Tenderers and Shortlisted Consultants](#)

[Contract Awards Notification](#)

[Contract Pipeline](#)

Details of Awards for Project Procurement Contracts placed in the last 6 months

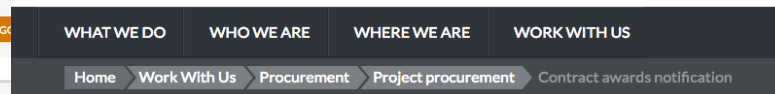
Sector:	Municipal Environment and Infrastructure
Date of award:	16/11/2017
Project Country – ID-Name:	Romania, Galati, 8682-IFT-46279
Tender and lot number(s):	Supply, Operation and Maintenance of an Automated Fare Collection and Passenger Information and Fleet Management Systems, 1 lot.
Duration of the contract awarded:	18 + 60 months
Summary scope of contract awarded:	The successful tenderer shall design, build, operate and maintain the AFC and Passenger Information and Fleet Management Systems for the City of Galati. The implementation period (design and build) is 18 months from contract signature and the services for operation and maintenance of the Systems is 60 months.
Name of Tenderer(s) and Tender prices as read out at Tender Opening:	1. JVCA KAPSCH CarrierCom NV & Kapsch SRL – RON 65,333,007.03 2. JVCA AEP-CertSIGN-Swarco – RON 26,149,327.85
Name of Tenderer(s) and evaluated prices of each evaluated Tender:	1. JVCA KAPSCH CarrierCom NV & Kapsch SRL – RON 65,333,007.03 2. JVCA AEP-CertSIGN-Swarco – RON 26,151,431.15
Name of Tenderers rejected and reasons for rejection:	Not Applicable
Name of Winning Tenderer and Price offered:	JVCA AEP-CertSIGN-Swarco – RON 26,151,431.15



3



NEWS | CORPORATE AND INVESTOR INFORMATION



Contract awards notification



Below are Details of Awards, as per "Instructions to Tenderers" paragraph 35: "Notification of Awards", contained in the "Harmonised Tender Document" used by our clients for the procurement of goods, works and associated services in projects financed by the EBRD.

Following publication of these details, unsuccessful tenderers may request in writing to the Employer for a debriefing seeking explanation on the grounds on which their Tenders were not selected. The Employer shall promptly respond in writing to any unsuccessful tenderer who, after Publication of contract award, requests a debriefing.

Project ID: BULGARIA – 60752 - KIDSF-55-01-04

Project ID: BULGARIA – 76661 - KIDSF-50-02-01

Project ID: 43255 - North Tajik Water Rehabilitation II

Project ID: BULGARIA – 73401 - KIDSF-038-02-031-00

Poroproject ID: BULGARIA – 71382 - KIDSF-038-03-011-00

Project ID: BULGARIA – 55223 - KIDSF-036-02-002-00

Project ID: BULGARIA – 77162 - KIDSF-035-01-017-00

Project ID: BULGARIA - KIDSF-003-01-015-00

4.5 Come mi promuovo?



Rispetto ai Donors:

Alcuni donors (Agenzie UN – Banche multilaterali) chiedono “Expression of interest”

Rispetto ad altre aziende/players (potenziali partners o “contractors”)

Le contatto direttamente proponendomi come potenziale partner o sub-fornitore

Nei Paesi: direttamente o tramite agenti locali

Altre idee??

4.6 Mi preparo: predisposizione e aggiornamento doc tecnica e amministrativa

4.5.1. Technical capacity: Referenze per contratti di forniture (ultimi 5 anni)

Ref # (maximum 15)	Project title		...					
Name of legal entity	Country	Overall supply value (EUR) ¹	Proportion supplied by legal entity (%)	No of staff provided	Name of client	Origin of funding	Dates	Name of members if any
...	...	...	...	...	...	...	...	...
Detailed description of supply						Related services provided		
...						...		

¹ Amounts actually paid, without the effect of inflation.

✓ Per ciascun contratto reperire una **letter of reference** (certificate of execution/installation acceptance)

4.6.2. Economic/Financial Capacity: dati di bilancio (ultimi 3 anni)

Financial data Data requested in this table must be consistent with the selection criteria set in the contract notice	2 years before last year ¹ <specify> €	Year before last year <specify> €	Last year <specify> > €	Average ² €	[Past year €]**	[Current year €]**
Annual turnover ³ , excluding this contract						
Current Assets ⁴						
Current Liabilities ⁵						
[Current ratio (current assets/current liabilities)]	Not applicable	Not applicable		Not applicable	Not applicable	Not applicable]

¹ Last year=last accounting year for which the entity's accounts have been closed.

² Amounts entered in the 'Average' column must be the mathematical average of the amounts entered in the three preceding columns of the same row.

³ The gross inflow of economic benefits (cash, receivables, other assets) arising from the ordinary operating activities of the enterprise (such as sales of goods, sales of services, interest, royalties, and dividends) during the year.

⁴ A balance sheet account that represents the value of all assets that are reasonably expected to be converted into cash within one year in the normal course of business. Current assets include cash, accounts receivable, inventory, marketable securities, prepaid expenses and other liquid assets that can be readily converted to cash.

⁵ A company's debts or obligations that are due within one year. Current liabilities appear on the company's balance sheet and include short term debt, accounts payable, accrued liabilities and other debts.

4.6.3. Operational Capacity: dati Staff (ultimi 3 anni)

Please provide the following personnel statistics⁸ for the current year and the two previous years.

Average manpower	Year before last		Last year		This year	
	Overall	Total for fields related to this contract ⁹	Overall	Total for fields related to this contract ⁹	Overall	Total for fields related to this contract ⁹
Permanent staff ¹⁰						
Other staff ¹¹						
Total						
Permanent staff as a proportion of total staff (%)	%	%	%	%	%	%

⁸ if this tender is being submitted by a consortium, the data in the table above must be the sum of the data in the corresponding tables in the declarations provided by the consortium members – see point 7 of this tender form for a supply contract.

⁹ corresponding to the relevant specialisms identified in point 5 below

¹⁰ staff directly employed by the Tenderer on a permanent basis (ie, under indefinite contracts)

¹¹ other staff not directly employed by the Tenderer on a permanent basis (ie, under fixed-term contracts)

4.6.4 Documentazione amministrativa di base “grounds of exclusion” Section 2.3.3 PRAG (*)

“Basic set”:

- ✧ Certificato di Iscrizione sezione Ordinaria Camera di Commercio con menzione di non fallimento e nulla osta anti mafia
- ✧ Estratto Casellario giudiziario
- ✧ Certificazione carichi pendenti Agenzia delle Entrate
- ✧ Regolarità contributiva INPS INAIL

() con data non anteriore a 1 anno dalla data di scadenza per la presentazione delle offerte*

Sworn statement of no-alteration

Esercitazione n. 2:

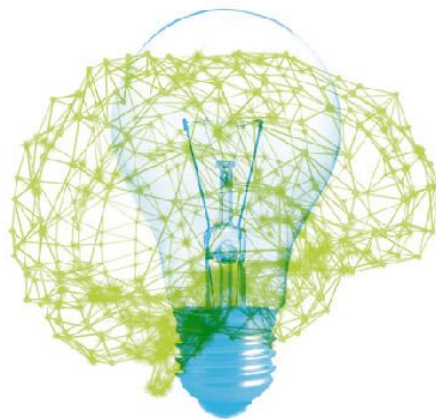
Si lavora in gruppi - ciascun gruppo nomina un “relatore” per la presentazione dei risultati

Identifico i principali *players* e sviluppo una strategia per promuovere la mia azienda nel mercato dei *tenders internazionali*:

- Chi sono i principali *players* nel mio settore (internazionali e/o italiani) nelle aree geografiche che mi interessano? *Competitors* o potenziali clienti?
- Rispetto ai *tenders* selezionati, posso partecipare direttamente o preferisco propormi ai principali *players* come partner/subfornitore?
- Come promuoviamo la nostra azienda? (vs stazione appaltante/partners/players del settore)
- **Presentazione dei risultati**

Tempo totale a disposizione: 45'

5. Gestire la preparazione di un *tender* per forniture: un esempio concreto



☐ Part 1: TECHNICAL OFFER

☐ Part 2: FINANCIAL OFFER

☐ Part 3: DOCUMENTATION

5.1 Contenuto di un *tender dossier*



Vd USB- Allegato 3

5.1 Contenuto di un *tender dossier*

1. Invitation to tender	→	OT/DA/OF
2. Instructions to tenderers	→	OT
3. Draft Contract	→	Impl
4. Special Conditions	→	OT/OF
5. Technical specifications	→	OT
6. Financial offer	→	OF
7. c4 pre-finance guarantee	→	Impl (OF)
8. c4 performance guarantee	→	Impl (OF)
9. c4 tender guarantee	→	DA
10. c4 financial identification form	→	DA
11. c4 legal Identity file	→	DA
12. Administrative compliance grid	→	DA
13. Evaluation Grid	→	OT/DA/OF
14. Tender form, including a14 Decl on the honour	→	DA
15. c11 Provisional/Final acceptance certificate	→	Impl
16. General Conditions for Supply Contracts	→	Impl

5.2 Elementi importanti da considerare

Tre diverse Garanzie:

- Tender guarantee: da fornire in sede di offerta e per un valore indicato nel PN
- Performance guarantee: da fornire alla firma del contratto e pari al 5% - 10% del *total contract price*
- Financial guarantee: da fornire al momento della richiesta del pre-financing payment per intero ammontare del PFP (o solo se superiore a...)

Possono essere:

- Bancarie
- Assicurative

ATTENZIONE: Le garanzie possono essere sottoposte a verifica da parte della *Contracting Authority* prima della loro accettazione (possono contattare direttamente il *Guarantor*).

5.2 Elementi importanti da considerare

Regole di origine:

- *The supplies must originate in a EU Member State* (o in altri paesi indicati nelle SC)

ATTENZIONE: prima dell'accettazione delle forniture la CA richiederà il Certificato di Origine emesso dalla Camera di Commercio per tutti gli items oggetto della fornitura. Inoltre, verificano l'assenza di stickers, labels o qualsiasi altro riferimento a origine extra CE sul prodotto/imballo/documentazione.

5.2 Elementi importanti da considerare

Assicurazione & Trasporto:

- *The Contractor will be covered by the insurance policy covering the damages during transportation to the final destination.*
- *The Contractor shall bear all risks relating to the goods until provisional acceptance at destination.*
- Trasporto normalmente fino a “destino door” (o altre modalità Incoterms - come esplicitato da SC)

ATTENZIONE:

- Considerate solo *insurances* ALL-RISKS incluso “rischio paese”.
- Valutate attentamente i costi di trasporto (inclusi eventuali costi di dogana)

5.2 Elementi importanti da considerare

Validità dell'offerta

Può arrivare fino a 190 gg:

- I *tenderers* sono vincolati alla loro offerta per un periodo di 90 gg dalla tender submission date.
- In *exceptional cases* la *Contracting Authority* può chiedere un'estensione di altri 40 giorni. (I *tenderers* che accettano NON possono modificare i prezzi; i *tenderers* che rifiutano sono eliminati dalla procedura di gara).
- Il *successful tenderer* è vincolato dalla sua offerta per ulteriori 60 gg

ATTENZIONE: disponibilità delle forniture / variazioni di prezzo.

5.3 Domande per la Stazione appaltante

Ref doc: instructions to tenderers

“Additional information before the deadline for submission of tenders”

- ✓ NON E' POSSIBILE: contattare direttamente la stazione appaltante
- ✓ E' POSSIBILE: sottoporre domande scritte entro 21 gg dalla data di presentazione dell'offerta.
- ✓ Le RISPOSTE (*Clarifications* – All4) sono pubblicate su EuropeAid Online Services 11 gg dalla data di presentazione dell'offerta.

Q/A: Perché sono importanti?

Chiariscono dubbi

Concorrenti

Sono *binding*

5.4 Lettura operativa dei criteri di valutazione/assegnazione

Administrative Compliance

Obiettivo: controllare la conformità delle offerte rispetto ai requisiti essenziali del tender dossier:

ADMINISTRATIVE COMPLIANCE GRID

Contract title :		Supply of equipment for Metrology and Testing Services			Publication reference :		EuropeAid/126506/C/SUP/UA	
-------------------------	--	--	--	--	--------------------------------	--	---------------------------	--

Tender envelope number	Name of Tenderer	Is tenderer (consortium) nationality eligible? (Y/N)	Is documentation complete? (Y/N)	Is language as required? (Y/N)	Is tender submission form complete? (Y/N)	Is tenderer's declaration signed (by all consortium members if a consortium)? (Yes/No/ Not Applicable)	Other administrative requirements of the tender dossier? (Yes/No/Not applicable)	Overall decision? (Accept / Reject)
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								

Chairperson's name	
Chairperson's signature	
Date	

¹ If the tender has been submitted by a consortium, the nationalities of **all** the consortium members must be eligible

Technical compliance

I tenders “administratively compliant” passano alla verifica dell’ammissibilità tecnica: “technically compliant” or “non-compliant” rispetto a:

- Selection criteria PN
- Technical requirements

EVALUATION GRID

Contract title :		Supply of equipment for Metrology and Testing Services		Publication reference :		EuropeAid/126506/C/SUP/UA				
Tender envelope No	Name of Tenderer	Rules of origin respected? (Y/N)	Economic & financial capacity? (OK/a/b/...)	Technical capacity? (OK/a/b/...)	Compliance with technical specifications? (OK/a/b/...)	Ancillary services as required? (OK/a/b/.../NA)	Subcontracting statement in accordance with art 6 of the General Conditions? (Y/N)	Other technical requirements in tender dossier? (Yes/No/Not applicable)	Technically compliant? Y/N	Notes:
1										
2										
3										
4										

Evaluator's name & signature	
Evaluator's name & signature	
Evaluator's name & signature	
Date	

Valutazione finanziaria:

Solo i *tenders* “*technically compliant*” passano al controllo dell’offerta finanziaria per individuare (e correggere) eventuali errori di calcolo

Criterio di assegnazione:

LOWER PRICE:

“ The contract will be awarded to the lowest compliant tender”

5.5 Pianificazione operativa della gara

EuropeAid/126/C/SUP/UA

UKRAINE - Supply of equipment for metrology and testing services.

Bid Preparation Timetable

Tasks	Responsibility	5-9	MAY 12-16	19-23	26-30	June 2-4
Definitions of lots & form of participation for each lot (Alone/with partners)		xxx	13			
Collecting and submit eventual requests for clarification to EC			14			
Circulating templates and list of documents to be produced			8			
Obtaining tender guarantees			xxx	21		
Collecting original documentation for each lot			xxx	19		
Receipt of eventual clarifications from EC				24		
Drafting technical offer			xxx	xxx	26	
Drafting financial offer				xxx	26	
Assembling and editing final offer					27	
Final review					27	
Printing and copying					28	
Offer submission by express courier					28	
Deadline for tenders receipt						3

6. Predisporre la documentazione amministrativa

Ref docs: administrative grid; PN; instructions to tenderers

6.1 . Templates forniti nel Tender dossier:

- **Tender form**, inclusiva della **Declaration on the honour** :
 - dati del tenderer + dati partners eventuali
 - dati su: economic/financial capacity; staff; specializations; reference
 - Tenderer declaration
 - Declaration on the honour on exclusion criteria and selection criteria
- **Financial identification form**
 - dati relativi al conto corrente/banca sul quale ricevere i pagamenti
- **Legal Identity file**
 - informazioni relative alla/e entità legali che partecipano al tender
- **Tender guarantee**
 - Per l'importo indicato nel SPN (garantisce la stazione appaltante nel caso il tenderer aggiudicatario della commessa ometta di sottoscrivere il contratto (o non fornisca le ulteriori garanzie previste)

6.2 Altre dichiarazioni e documenti:

➤ **Descrizione della garanzia offerta**

- descrive l'organizzazione della garanzia offerta (servizi offerti, tempi di intervento, etc.)

➤ **Dichiarazione sull'origine delle forniture offerte**

- dichiara la compliance delle forniture offerte rispetto ai requisiti di origine, indicando espressamente i paesi di origine.

➤ **Poteri di firma**

- Autodichiarazione / copia certificato CCIAA

6.3 Indice Part 3: DOCUMENTATION

TABLE OF CONTENTS

PART 3: DOCUMENTATION

- Tender guarantee for Lots 1, 3, 8, 9, 10, 11, 12, 13
- Tender Forms for a Supply Contract and Tenderers' Declarations
- Financial Identification form
- Legal Entity File and supporting documents
- Description of the organisation of the warranty tendered
- Statement of origin
- Duly authorised signature proofs and supporting documents

7. Metodi per redigere un'offerta tecnica:

Ref docs: CN; Instruction to tenderers, Technical specifications, Special Conditions

7.1 Identificazione dello scope dell'offerta tecnica:

- Fornitura, installazione, messa in esercizio, manutenzione, servizi post-vendita durante il periodo di garanzia.
- Descrizione dettagliata degli articoli (*technical specifications*)
- Lista di parti di ricambio / *consumables* consigliati
- Kit di accessori, etc.
- Materiale per l'installazione
- Offerta per servizio post-vendita durante il periodo di garanzia (3 anni)
- Offerta per training in lingua locale o tramite interprete.

7.2 Analisi delle *Technical specifications* e dei requisiti generali delle forniture richieste

(vd All3 -5. specifications_metr.doc)

ANNEX II + III : TECHNICAL SPECIFICATIONS + TECHNICAL OFFER

General requirements for all instruments:

- **Environmental conditions:** Ambient operating temperature: 15 to 35°C; ambient operating humidity: 30 to 70%; storage extremes: - 40 to 65°C .
- **Documentation:** For each instrument supplied, clearly written in English and/or Russian or Ukrainian which provides the following information: instructions for routine use and maintenance; statement of the performance characteristics, e.g. accuracy, sensitivity, etc.

Each instrument should be supplemented by a complete installation and start up kit, including cords, cables, printer paper, etc.

1. Item Number	2. Specifications	3. Specifications Offered	4. Notes, remarks, ref to documentation	5. Evaluation Committee's notes
Lot 1 – Mass Measurement				
6	<p>Mass Comparator 50g. – 1 unit</p> <p>Application: Calibration and verification of mass standards and weights nominal mass values from 1 g to 50 g accuracy class E1 in conformance with OIML R111.</p> <p>Required metrological characteristics: Maximum capacity Max $\geq$ 50 g; Readability $d = 0.001$ mg; Standard deviation $s \leq 0.002$ mg;</p> <p>Power Supply: 220 V, 50 Hz.</p> <p>Additional equipment: <i>Standard accessories:</i> - Data interface RS-232C, RS-423; - Hanger for under-scale weighing;</p> <p>Certificates: Producer certificate of the product quality control or producer calibration certificate to supplied mass comparator. For all other instruments certificates as specified above.</p> <p>Installation, commissioning and initial operational training in Russian/Ukrainian (or in English with interpretation into Russian or Ukrainian) are required.</p>	<p>Indicare il brand reale del prodotto (produttore)</p> <p>Indicare precisamente i modelli e le specifiche offerte</p> <p>Fornire precisi dettagli su cosa si offre (da evitare: "Compliant"/"Yes")</p>	<p>Eventuali Commenti sui prodotti offerti</p> <p>Eventuali referenze alla documentazione fornita</p>	

7.3 Individuazione dei servizi accessori

Quando richiesto, nell'OT si allegano:

- **Proposta per servizio post-vendita durante il periodo di garanzia**
- **Proposta per training in lingua locale o tramite interprete.**
- **Proposta per altri servizi**

7.4 Indice Part 1: TECHNICAL OFFER

TABLE OF CONTENTS

PART 1: TECHNICAL OFFER

- Technical Offer as per template ANNEX II + III
- Proposal for after sales service during the warranty period
- Proposal for initial operational training on site

8. Metodi per redigere un'offerta finanziaria:

Ref docs: Financial offer, Special Conditions, Instructions to tenderers

8.1 Identificazione dello scope dell'offerta finanziaria

Ricomprende quotazioni per:

- Fornitura dei prodotti offerti
- Parti di ricambio/*consumables*
- Installazione, messa in esercizio
- Manutenzione, servizi post-vendita
- Trasporto (verificare *inconterms* richiesto)
- Assicurazione delle merci
- Training

Esenzioni: Le quotazioni non devono ricomprendere:

- dazi e tasse all'importazione
- IVA
- Eventuali bolli o tasse di immatricolazione/registro etc

8.2 Analisi del *Budget breakdown* (vd All3 -5. 6. fin_offer_metrology.doc)

ANNEX IV: Budget breakdown (Model financial offer)

Lot 9 – Optical Measurement

A	B	C	D	E
ITEM NUMBER	QUANTITY	SPECIFICATIONS OFFERED (INCL BRAND/MODEL)	UNIT COSTS WITH DELIVERY <DDP> ¹ <KRARKIV, KYIV> <EUROS>	TOTAL <EUROS>
1	1			
2	1			
		Training	Lump sum	
			Total	

¹ DDP (Delivered Duty Paid) - Incoterms 2000 International Chamber of Commerce -
<http://www.iccwbo.org/incoterms/id3040/index.html>

8.3 Definizione del prezzo delle forniture offerte

Altre **componenti di costo** che incidono sul prezzo finale:

- Costo delle garanzie (specie performance!)
- Costi dell'imballo
- Eventuali costi del trasporto dal subfornitore al magazzino
- Commissione di eventuale agente locale che si occuperà della gestione locale
- Eventuale costo di viaggio di 1 staff dell'azienda per le procedure di accettazione – firma PAC,
- eventuale costo di traduzione dei manuali se richiesti in lingua diversa dall'inglese ...
- Overheads
- **Mark-up:** quale *forchetta* ?
- Eventuale *discount offered* (da indicare nella *tenderer declaration*)

8.4 Indice Part 2: FINANCIAL OFFER

TABLE OF CONTENTS

PART 2: FINANCIAL OFFER

- **Annex IV – Budget Breakdown (including financial proposal for spare parts and consumables and financial proposal for training)**

Esercitazione n.3:

Si lavora in Gruppi – ciascun gruppo nomina un “relatore” per la presentazione dei risultati

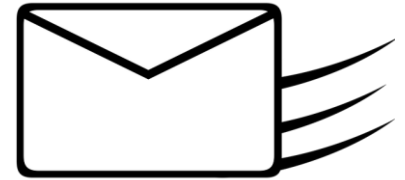
Preparazione di un’offerta EuropeAid per forniture

- Analisi del dossier di gara
- Offerta tecnica: analisi delle *technical specification*
- Offerta finanziaria: individuazione delle categorie di costo rilevanti
- Analisi della documentazione amministrativa
- Formulazione di domande per la stazione appaltante
- **Presentazione dei risultati**

Tempo totale a disposizione: 1h e mezza

9. Gestire le fasi successive:

Ref docs: instructions to tenderers



9.1 Invio dell'offerta entro la deadline

- Seguire alla lettera le istruzioni per n. di copie, modalità di confezionamento, indicazioni da riportare sulla busta
- Attenzione: *deadline* può riferirsi alla “data limite per l’invio”, ma anche alle “data limite per il ricevimento”...

9.2 Tender Opening (public session)

- Vengono annunciati i nomi dei *tenderers*, i prezzi e gli sconti offerti, la presenza delle garanzie richieste, etc.
- Dopo la sessione pubblica di apertura dei *tenders*, nessuna altra informazione sul processo di valutazione può essere data fino all’aggiudicazione del contratto.

9.3 Tenders Evaluation e criteri discriminanti per l'assegnazione del contratto

9.3.1 Come avviene il processo di valutazione dell'offerta?



Step 1

Step 2

Step 3

Step 4

Step 5

Step 6

Processo di valutazione delle offerte

La Commissione di Valutazione controlla la conformità delle offerte rispetto ai requisiti di natura amministrativa e tecnica dell'offerta

Part 1: Administrative compliance

- Documentation complete, according to the administrative compliance grid

Part 2: Technical compliance

- Fulfilment of the minimum technical requirements
- Rule of origin satisfied
- Nationality of subcontractors

✧ (la CdV può inviare richieste di chiarimenti tecnici o relativi alla documentazione stabilendo una *compulsary deadline*).

➤ *Evaluation Report*

Processo di valutazione delle offerte

Part 3: Financial evaluation

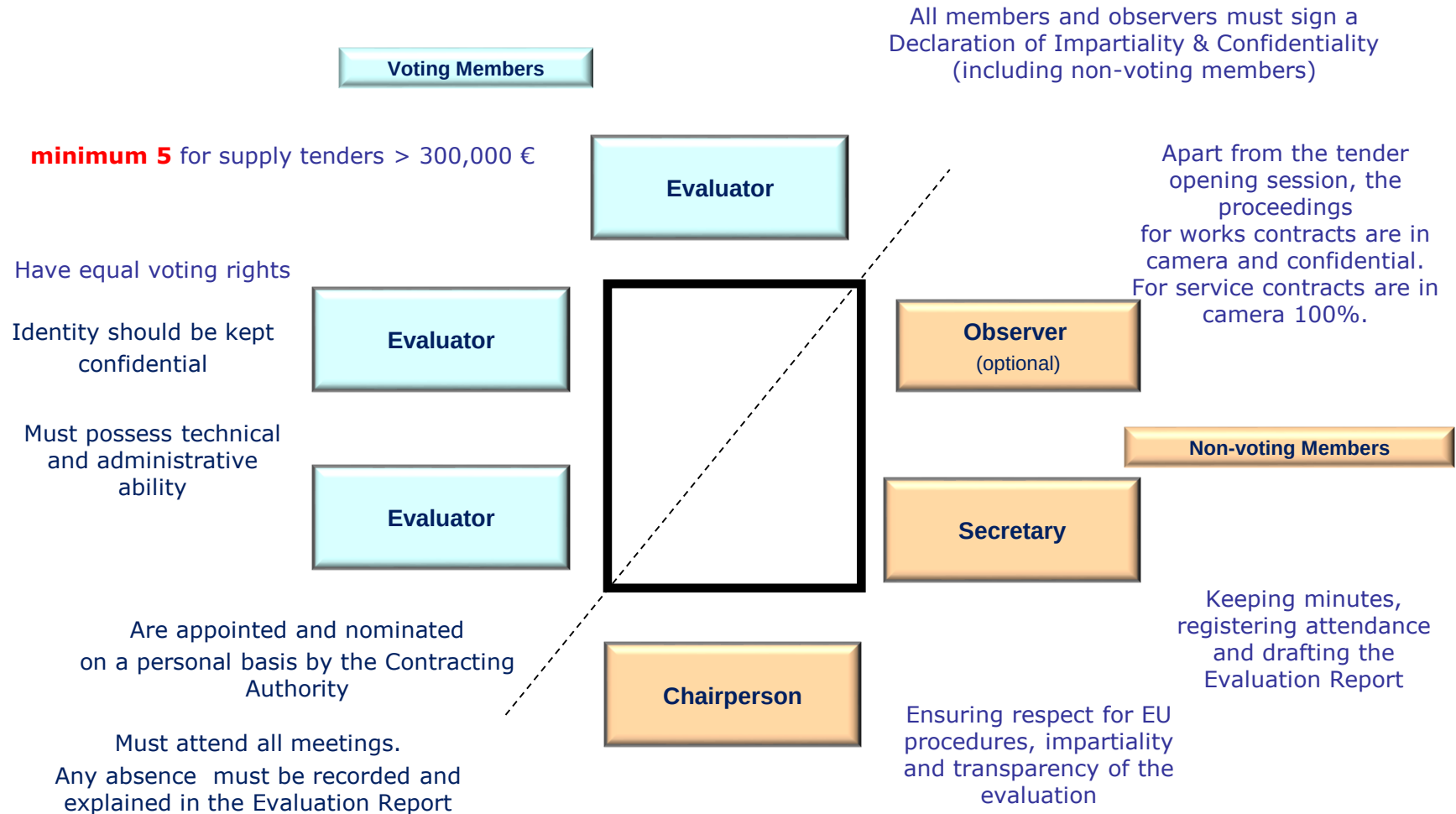
La CdV verifica che l'offerta finanziaria non contenga *arithmetical errors* (o procede alle correzioni)

Assegnazione del contratto - criterio discriminante:

“TECHNICAL COMPLIANCE/LOWER PRICE”

La gara è aggiudicata all'offerta col prezzo più basso tra quelle classificate come *‘technically compliant’*

9.3.2 Come opera l'*Evaluation Committee*



9.4 Notification of award

- ✧ Notifica al *successful tenderer* dell'assegnazione del contratto, con richiesta di invio (*documentary evidences/proofs* **entro 15 gg dalla notifica** (*compulsary deadline*))

- Gli altri *tenderers* saranno informati dei risultati della valutazione solo dopo la firma del contratto



 EUROPEAN UNION
DELEGATION OF THE EUROPEAN COMMISSION TO UKRAINE
Head of Operations

Kyiv, 6 June 2008
Gp/gp/D(2008) 1868

Ms Susanna LEONELLI
[redacted]
Italy
Fax: [redacted]
By fax and by post

Our ref: EuropeAid/126506/C/SUP/UA
Dear Ms LEONELLI,
Supply of equipment for metrology and testing services, Ukraine
Lot 9

The above contract for Lot 9 may be awarded to you subject to the eligibility of the proofs when requested, related to the exclusion situations and/or selection criteria mentioned below, for the amount mentioned in your tender and on the basis of the conditions stipulated in the tender dossier. The contract value is EU [redacted]

Please complete a new financial identification form if your bank account details have changed since those submitted with your tender.

Please submit admissible proof or statement usual under the law of the country in which each consortium member is established that each of the consortium members does not fall into any of the exclusion situations listed in Section 2.3.3 of the Practical Guide to contract procedures for EC external actions, in accordance with the undertaking in the tenderer's declarations included in your tender. The date on the evidence or documents provided must be no earlier than 1 year before the date of submission of the tender. Each consortium member must, in addition, provide a statement that the situation has not been altered in the period that has elapsed since the evidence in question was drawn up.

Furthermore, evidence of the financial and economic capacity according to the selection criterion 16.1) specified in the procurement notice have to be submitted. You also have to provide the evidence of the technical capacity according to the selection criterion 16.2) specified in the procurement notice for the references nos 1 and 2, as per section 6 of your tender form (see further section 2.4.12.1.3 and 2.4.12.1.4 of the Practical Guide).

Documents issued in another language than English must be accompanied by a translation.

The documents have to be sent to the following address:

2007 

Page 1

9.5 Predisposizione e invio di *Evidences* e *Proofs*



- ✓ ***Evidences of economic and financial capacity*** - uno o più dei seguenti docs:
 - Estratti conto bancari/ lettera referenze bancarie;
 - Assicurazione rischi professionali;
 - Bilanci ultimi 3 anni
 - Dichiarazione sul fatturato totale e specifico (per contratti di forniture) degli ultimi 3 anni

- ✓ ***Evidences of the technical capacity*** – uno o più dei seguenti docs:
 - Certificati di esecuzione dei contratti portati come referenze
 - Descrizione delle misure adottate per assicurare la qualità delle forniture
 - Campioni, descrizioni, fotografie, certificati attestanti la conformità dei prodotti
 - Dichiarazione su average annual manpower degli ultimi 3 anni
 - Estratti dei payroll – contratti di impiego.

- ✓ ***Documentary proofs sui “grounds of exclusion” Section 2.3.3 PRAG***
 - (vd. 4.5.4)

Per contratti < EUR 300 000, la CA può limitare la richiesta delle evidences a solo alcuni dei criteri di selezione o può decidere di non richiedere alcuna prova (no pre-financing will be granted)

9.6 Firma del SUPPLY CONTRACT

Documenti contrattuali (*parti integranti del contratto*):

- **CONTRACT**
 - **SPECIAL CONDITIONS**
 - **ANNEX I** **GENERAL CONDITIONS**
 - **ANNEX II +III** **TECHNICAL OFFER**
 - **ANNEX IV** **FINANCIAL OFFER**
 - **ANNEX V** **FORMS**
-
- **Firma del contratto:** da rinviare controfirmato **entro 30 gg** dal ricevimento.
Deve essere accompagnato da:
 - ✓ *Performance guarantee*
 - ✓ *Financial guarantee* (se richiesta)

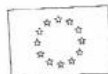
 - **Entrata in vigore del contratto:** data di firma del “successful tenderer”,
d’ora in poi “**Contractor**”

10. Lessons learnt:



01/08 '08 09:52 FAX

001/001



EUROPEAN UNION

DELEGATION OF THE EUROPEAN COMMISSION TO UKRAINE
Contracts & Finance Section

Kyiv, 31 JUL 2008
DST/gpD(2008) 2643
Ms Susanna LEONELLI

[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]

By fax and by post

Out ref: EuropeAid/126506/C/SUP/UA / 6

Dear Ms LEONELLI

Supply of equipment for metrology and testing services, Ukraine

Lot 1, Lot 3, Lot 8, Lot 10, Lot 11, Lot 12, and Lot 13

Thank you for participating in the above-mentioned tender procedure. I regret to inform you, however, that the tender submitted by you was not successful for the following reason:

- your technical offer was not considered compliant on the following aspect of the technical specifications: Items proposed within Lots 1, 3, 8, 10, 11, 12, 13 are not compliant with the technical specifications.

For your information, the contract for Lot 3 has been awarded to [Redacted] for an amount of EUR [Redacted] and no contracts have been awarded for Lots 1, 8, 10, 11, 12 and 13.

In accordance with Article 22 of the Instructions to Tenderers, please find enclosed the original tender guarantee No 896BGC0800532 issued to you by Deutsche Bank S.p.A. on 29 May 2008.

Although we have not been able to make use of your services on this occasion, I trust that you will continue to take an active interest in our initiatives.

Yours sincerely


Daniel STROORANTS
Contracts Officer

Enclosed: original tender guarantee No 896BGC0800532 issued by Deutsche Bank S.p.A. on 29 May 2008,
1 page.

1



10.1 Analisi dei risultati della valutazione:

- ◆ OT/DA non conforme
- ◆ OF non competitiva

10.2 Come migliorare la redazione delle offerte in base ai risultati ottenuti?



**Chiedere informazioni
sulla *non-compliance*
dell'offerta**

Conclusioni

**Adesso tocca a voi:
Quali saranno le prime tre mosse
che farete dopo il corso ?**



GRAZIE PER L'ATTENZIONE!