

- Запрос на подачу предложений -

на оказание консультационных услуг по сделке по выбору частного партнера для реализации проекта развития 15 общеобразовательных школ в Сурхандарьинской и Кашкадарьинской областях в рамках ГЧП

Введение

Стратегия развития Узбекистана на 2022-2026 годы, утвержденная Указом Президента Республики Узбекистан №ПП-60 (Стратегия развития) и Дорожная карта крупных проектов, планируемых к реализации в 2022-2024 годах в рамках государственно-частной Рамки партнерства («ГЧП»), утвержденные Указом Президента Республики Узбекистан №ПП-101, поставили перед различными министерствами и ведомствами Республики Узбекистан задачи, в том числе по развитию народных школ Министерством народного образования Республики Узбекистан (далее «МНО») при поддержке Агентства по развитию ГЧП при Министерстве финансов Республики Узбекистан (далее «ГЧП»).

МНО при поддержке ГЧП в настоящее время реализует комплексную программу развития государственных школ в рамках ГЧП с целью создания до 100 государственных школ по всему Узбекистану («Программа школ ГЧП»). В настоящее время в рамках Программы школ ГЧП реализуются три отдельных проекта, каждый из которых возглавляет многосторонний банк развития, выступающий в качестве консультанта по сделкам:

- 13 школ в г.Ташкенте и Ташкентской области при поддержке Азиатским Банком Развития;
- 15 школ в Самарканде и Андижане при поддержке Международной Финансовой Корпорации;
- 15 школ в Намангане и Фергане при поддержке Европейском банком реконструкции и развития.

В качестве четвертого проекта Программы ГЧП «Школы» МНО и ГЧП (далее «Клиенты») стремятся запустить процесс выбора частного партнера для реализации проекта **Развитие 15 государственных школ в Сурхандарьинской и Кашкадарьинской областях в рамках ГЧП («Проект»)**.

С этой целью Клиенты при поддержке Министерства финансов Республики Узбекистан («МФ») желают выбрать и назначить Консультанта по сделке («Консультант») для оказания им помощи в подготовке проекта и управлении процессом отбора. Частного партнера для реализации Проекта в соответствии с законодательством Республики Узбекистан, включая Закон о ГЧП от 10 мая 2019 года («Применимое законодательство о ГЧП»).

Настоящий Запрос предложений («ЗП») определяет требования к заинтересованным участникам торгов по структурированию своих предложений в соответствии с Объемом

услуг («Услуги»), желаемым Клиентами, подробно описанным в Приложении А к настоящему ЗП.

Кратко о проекте

Проект предусматривает строительство и техническое обслуживание пятнадцати новых зданий и сооружений государственных школ в Сурхандарьинской и Кашкадарьинской областях для обслуживания учащихся 1-11 классов системы народного образования Правительства Узбекистана в возрасте от 7 до 18 лет. В зависимости от размера земельных участков, доступных в целевых регионах, каждая школа будет иметь вместимость до 2000 учеников, чтобы обслуживать от 25 000 до 30 000 учащихся.

Подобно другим проектам Школьной программы ГЧП, проект будет иметь аналогичную структуру в рамках модели ГЧП «Проектирование, строительство, финансирование, передача и обслуживание» (ПСФПО), которая типична для социальных и образовательных ГЧП. Срок действия Соглашения о ГЧП может составлять до 30 лет (включая период строительства) и будет регулироваться законодательством Республики Узбекистан, включая Применимое законодательство о ГЧП.

Механизм оплаты, предусмотренный для Проекта, будет представлять собой периодические *платежи за доступность* («ПД»), которые будут поступать непосредственно от Государственного партнера. ПД представляет собой регулярные проектные платежи, производимые Государственным партнером в пользу частного партнера за обеспечение «доступности» школ. Частный партнер будет проектировать, строить, обслуживать и финансировать строительство школ. После завершения строительства и заселения школьных зданий частный партнер будет предоставлять услуги по эксплуатации помещений для обслуживания школ в течение всего срока действия ГЧП. После этого будет выплачен ежегодный ПД при условии, что указанные в контракте стандарты эффективности будут соблюдаться в течение всего срока действия ГЧП. ПД будет выплачиваться в узбекских Суммах, которые могут быть частично или полностью привязаны к долларам США.

Ожидается, что конкретно для этого проекта ПД будет состоять из:

- Твердые затраты
- Мягкие затраты
- Капитальные затраты на техническое обслуживание
- Корпоративный подоходный налог и другие применимые налоги
- Обслуживание долга: процентные за обслуживание (и любые другие сборы, предусмотренные в соглашении о финансировании)
- Обслуживание долга: погашение основного долга
- Рентабельность собственного капитала

Методология консультирования по сделкам

Консультант по сделке будет привлечен в качестве ведущего советника для оказания поддержки Клиентам в выполнении Объема услуг, включая процесс выбора частного партнера для реализации Проекта.

Для выполнения технических и юридических требований Объема услуг и поддержки общей работы Консультанта по сделкам Клиенты будут отдельно приобретать и нанимать опытные сторонние технические и юридические консалтинговые фирмы для дополнения консультативной группы. Ожидается, что консультант по сделкам будет управлять и координировать усилия сторонних технических и юридических консультантов.

Ожидается, что работы над Услугами будут осуществляться в тесном сотрудничестве с представителями Клиентов для соблюдения каждого срока, установленного Клиентами для оказания Услуг; сроки каждого основного этапа представлены ниже. Ожидается, что Консультант создаст свой рабочий план и задействует свои ресурсы для удовлетворения этих ожиданий. В любое время Клиенты могут пересмотреть такие сроки и поручить Консультанту соответствующим образом пересмотреть свой рабочий план.

Основные этапы и сроки

1. Разработка концепции проекта и оценочной документации проекта.	Сентябрь 2022 года
2. Внесение концепции проекта в Кабинет Министров на утверждение.	Октябрь 2022 года
3. Подготовка тендерной документации и объявление первого этапа тендера.	Январь 2023 года
4. Оценка документов первого этапа.	Июнь 2023 года
5. Объявление второго этапа тендера.	Июль 2023 года
6. Прием и оценка документов второго этапа.	Декабрь 2023 года
7. Объявление победителя тендера.	Март 2024 года

Ожидаемая структура предложения и требования к Консультанту

Ответ на данный запрос на подачу предложений (индивидуальный заявитель или консорциум) должен быть подготовлен на английском/русском языке и содержать следующую информацию:

- a) *Соответствующий опыт:* информация об опыте потенциального Консультанта в услугах с аналогичным объемом консультаций, совершенных за последние 5 (пять) лет в социальных секторах ГЧП (включая образование и здравоохранение) для проектов с инвестиционной стоимостью более 100 миллионов долларов США (до 25 баллов);
- b) *Предложение о вознаграждении:* в соответствии с проектом Соглашения об

оказании консультационных услуг, представленным в Приложении В, потенциальный Консультант укажет предлагаемое им единовременное Вознаграждение за выполнение Услуг (до 40 баллов);

- с) *Методология* предлагаемая потенциальным Консультантом с подробным описанием предлагаемых действий по достижению результатов, указанных в Объеме работ, представленном в Приложении А. Ответ должен быть дополнительно обобщен в диаграмме Ганта с указанием сроков выполнения необходимых задач и результатов (до 10 баллов);
- д) *Состав команды*: методология должна дополнительно поддерживаться организацией и назначением квалифицированного персонала с именами лиц, и информацией о них: соответствующем образовании, лицензиях, опыте работы, годах службы, общем опыте и конкретном опыте по транзакционным услугам, соответствующий сектору Проекта (до 25 баллов);
- е) *Обязательство*: Письменное заявление о наличии достаточной компетенции, а также человеческих, временных, материальных и капитальных ресурсов для выполнения Объема Услуг;
- ф) *Конфликт интересов*: Письменное заявление о наличии (или отсутствии) любого потенциального конфликта интересов. Если применимо, укажите, есть ли в настоящее время у потенциального консультанта по сделкам мандат на возможную транзакцию, которая может привести к конфликту, если он будет вовлечен в предоставление этого мандата на консультирование по сделкам.
- г) *Антикоррупционные положения*: Каждая из сторон, аффилированных (взаимосвязанных) лиц, работников и посредников отказывается каким-либо образом стимулировать работников или уполномоченных представителей другой стороны, в том числе путем предоставления денежных сумм, подарков, безвозмездного оказания услуг или выполнения работ к ним, направленные на обеспечение совершения этим работником или уполномоченным представителем каких-либо действий в пользу стимулирующей стороны.

Предпосылки к потенциальным участникам торгов:

Респондентами по данному Запросу на подачу предложений могут быть авторитетные, опытные и квалифицированные международные и/или местные инвестиционные банки, коммерческие банки и консультационные фирмы, имеющие опыт консультирования государственных организаций с подтвержденным опытом успешного предоставления консультационных услуг по сделкам для аналогичных типов заданий.

Предложения тех участников торгов, которые не могут полностью удовлетворить требования пункта (а) выше, рассматриваться не будут.

Если респондентом является консорциум:

- i. Ведущий член консорциума должен предоставить всю необходимую

- информацию, указанную выше;
- ii. Все члены консорциума должны подготовить и подписать соглашение о консорциуме, признающее и уполномочивающее ведущего члена консорциума принимать решения от имени консорциума и быть контактным лицом для консорциума;
 - iii. Требования к соответствующему опыту, указанные в пункте (а) выше, применяются только к ведущему члену консорциума;
 - iv. Другие члены консорциума должны предоставить ответы на (а), (е), (f), (g) выше;
 - v. Вся информация, которую должны предоставить члены консорциума, должна быть предоставлена в рамках одного пакета ответов; индивидуальные ответы члена консорциума рассматриваться не будут;
 - vi. Каждый член консорциума может быть членом только одного консорциума.

Срок подачи заявок и другая информация

Заинтересованные участники данного запроса предложений должны представить свои полные коммерческие предложения в электронном формате до 18:00 (по ташкентскому времени) 27 июня 2022 года по контактному адресу, указанному ниже:

г-н Анвар Дувлонов, начальник отдела, Агентство по развитию ГЧП при Министерстве финансов Республики Узбекистан;
Тел.: +99871 2030307 (708); электронная почта: ADuvlanov@ppp.mf.uz

г-н Рустам Зупаров, начальник отдела ГЧП и имущества Министерства народного образования Республики Узбекистан;
Тел.: +99855 5037400 (6090); электронная почта: Zuparov.r@xtv.uz

Отказ от ответственности

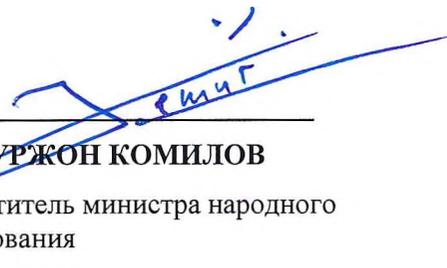
Данный запрос не является офертой, Клиенты не обязуются принимать какие-либо оферты или заключать какие-либо контракты в соответствии с настоящим ЗП. Соответственно, настоящий ЗП не предполагает заключения договора в силу публикации настоящего ЗП и/или получения заявок в связи с ним, либо путем переговоров или обсуждений с одним или несколькими участниками отбора в отношении Проекта.

Материалы и информация, содержащиеся в этом документе, предназначены для использования в качестве предварительного обзора только наиболее важных аспектов Проекта и в качестве общего указания на объем услуг, которые можно ожидать от Консультанта по сделкам.

За и от имени:

**МИНИСТЕРСТВО НАРОДНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ
УЗБЕКИСТАН**

От:



ТЕМУРЖОН КОМИЛОВ

Заместитель министра народного
образования

За и от имени:

**АГЕНТСТВО ПО РАЗВИТИЮ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА**

От:



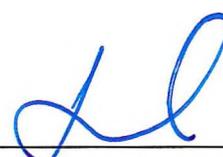
ЗОКИР БОЗОРОВ

И.о директор АРГЧП

Подтверждено:

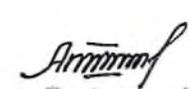
МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

От:



ОДИЛБЕК ИСАКОВ

Заместитель министра финансов


(А. Дувлонов)


(Р. Юнусов)


(М. Мирзаджонов)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ОБЪЕМ УСЛУГ

Цель этого задания заключается в том, чтобы Консультант по сделкам оказал поддержку МНО и АРГЧП в подготовке проекта в течение трех этапов на основе ГЧП в соответствии с Применимым законом о ГЧП и другими нормативными положениями, включающими передовую международную практику.

Этап 1: Подготовка проекта (предварительное ТЭО), разработка концепции и оценка проекта для утверждения Кабинетом Министров и проведения тендера)

Цель:

Проведение Предварительного ТЭО и поддержка Клиентов в разработке материалов, необходимых в соответствии с Законом о ГЧП (2019 г. и с изменениями) для утверждения Кабинетом Министров для инициирования тендерного процесса по проектам ГЧП.

Основные задачи:

Подготовить предварительное ТЭО, концепцию проекта, документ об оценке проекта и другие вспомогательные исследования, которые могут потребоваться в соответствии с положениями Закона о ГЧП и сопутствующих нормативных актов.

A. Подготовка предварительного ТЭО, включая:

1. Техническая оценка, включающая:

- a) разработка основного объема услуг, которые будут предоставляться в рамках Проекта;
- b) определение ключевых компонентов, необходимых для обеспечения оптимальной реализации Проекта;
- c) анализ оптимальной мощности и местоположения Проекта с учетом существующего и будущего спроса и логистических ограничений;
- d) анализ альтернативных энергоэффективных технических решений с указанием стоимости, эффективности и экологических преимуществ;
- e) подтверждение обоснованности и достоинств предлагаемых решений/компонентов Проекта;
- f) выявление любых критических технических и эксплуатационных ограничений для предлагаемых решений/компонентов Проекта;
- g) определение любых инвестиций, которые, возможно, потребуется запланировать и осуществить Клиентам для ввода в действие Проекта, и оценку стоимости таких инвестиций;
- h) предоставление анализа рынка и прогноза доходов от результатов (если применимо) Проекта в соответствии с предлагаемыми решениями/компонентами Проекта. Это должно включать основные допущения для предоставления исходных данных для финансового анализа;
- i) высокоуровневая оценка условий и пригодности участка, предложенного Клиентами, и любых альтернативных участков, в которых первоначально определенный участок не считается подходящим; определение оптимального

участка должно проводиться при поддержке со стороны Клиентов и/или других органов Правительства по требованию Заказчика.

- j) предварительная разработка ключевых показателей эффективности/требований и стандартов качества, которые должны быть определены в рамках Соглашения о ГЧП (АРГЧП) в соответствии с международной практикой и местными условиями эксплуатации; а также
- k) предварительные предположения, а также предлагаемые сценарии чувствительности для технических и эксплуатационных параметров

2. Финансово-экономическая оценка, которая включает:

- a) использование Финансовой модели, разработанной с использованием определенного подхода к моделированию и ключевых прогнозных допущений;
- b) проведение анализа соотношения цены и качества и других оценок, которые могут потребоваться для разработки концепции проекта и документа об оценке проекта.
- c) Анализ затрат на строительство, включая, но не ограничиваясь, строительные работы, механические работы, электромонтажные работы, инфраструктуру, оборудование, землеустройство и т. д.
- d) Предполагаемые финансовые затраты, соответствующие предлагаемым техническим решениям и анализу сценариев в качестве ключевых исходных данных для финансового анализа (например, ряд оценок капитальных, эксплуатационных, эксплуатационных и эксплуатационных затрат и затрат на жизненный цикл, а также альтернативные финансовые параметры).

3. Правовая оценка, включающая:

- a) обзор существующих правовых, нормативных и институциональных рамок и требований. Эта оценка должна включать, помимо прочего, изучение прав землепользования/доступа, а также необходимых согласований и разрешений;
- b) проведение любых других отсутствующих юридических исследований, необходимых для подготовки Концепции проекта и Документа об оценке проекта в соответствии с Законом о ГЧП и сопутствующими нормативными актами; а также
- c) определение любых критических правовых и нормативных рисков, а также анализ пробелов и предлагаемые меры по снижению рисков для реализации Проекта.

4. Оценка воздействия на окружающую и социальную среду, включающая:

- a) помощь в определении оптимального(ых) участка(ов) и высокоуровневой оценке условий и пригодности предложенного участка и любых альтернативных участков, где первоначально определенный участок не считается подходящим;
- b) оценка на высоком уровне экологических и социальных проблем/воздействий и соблюдение всех соответствующих требований в соответствии с местными нормативными актами и международными стандартами;
- c) оценка потребностей/планов по отводу земли и переселению;
- d) выявление тревожных вопросов, которые могут оказать критическое негативное влияние на стоимость или осуществимость Проекта, и предоставление рекомендаций высокого уровня по снижению рисков или в случаях, когда может потребоваться дальнейшее изучение;
- e) оценка стоимостных последствий необходимых мер и корректирующих действий для решения экологических и социальных проблем/воздействий и/или вопросов соответствия;
- f) выявление любых критических институциональных или управленческих рисков; а также

- g) выезды на места и консультации с соответствующими заинтересованными сторонами для общественного обсуждения соблюдения социальных норм и экологических норм на основе местных законов и правил.
5. Первоначальная оценка рисков, которая включает в себя предварительный анализ рисков посредством:
- a) определение ключевых факторов риска (матрица рисков);
 - b) измерение любого выявленного риска (потенциальное влияние и вероятность);
 - c) определение предварительного распределения рисков (с учетом склонности к риску соответствующих сторон и потенциальных ограничений); а также
 - d) Рекомендации по мерам по снижению риска.
6. Стратегия реализации Проекта, чтобы рекомендовать наиболее подходящую структуру Проекта, бизнес-модель и т. д. для реализации Проекта с учетом:
- a) определение оптимального государственного партнера Проекта на основе финансовых и управленческих возможностей, опыта управления активами и других ключевых вопросов финансовой привлекательности, а также после детального и всестороннего процесса изучения рынка;
 - b) коммерческая оценка, включая рекомендации по структуре сделки и требуемому повышению кредитоспособности, включая степень государственной поддержки Проекта
 - c) обратная связь с рынком и инвесторами и внедрение лучших международных практик
 - d) функции и услуги, которые должен выполнять каждый из частного и государственного секторов, потенциальные источники доходов;
 - e) денежные, фискальные и другие взносы, требуемые от правительства, в той мере, в какой рекомендуемая структура ГЧП противоречит действующим законам и правилам Узбекистана.
7. Разработка графика проекта для создания диаграммы Ганта, охватывающей все этапы проекта до заключения контракта.
- В.** Разработка Финансовой модели, которая позволит провести финансово-экономическую оценку и должна генерировать предварительные финансовые отчеты (в форме отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств и баланса) вместе с расчетом финансового внутреннего курса рентабельность (ВКР) как для проекта, так и для акционеров, а также другие ключевые финансово-экономические показатели для финансово-экономического анализа.
- С.** Разработка отчета о зондировании рынка/инвестора, который должен включать:
- a) Подготовка информационного меморандума для продвижения Проекта среди потенциальных международных и местных инвесторов
 - b) Проведение зондирования рынка совместно с Клиентами для установления контакт а с потенциальными инвесторами и финансистами для предварительного представления Проекта, изучения их интереса и выявления аспектов, которые они считают важными для своего участия.

Доставляемые*:

- (i) Отчет о предварительном технико-экономическом обосновании (вместе с соответствующей комплексной экспертизой)
- (ii) Отчет о зондировании рынка
- (iii) Финансовая модель
- (iv) Концепция проекта и Документ об оценке проекта (в соответствии с правилами ГЧП)

(*Примечание. Все результаты должны сопровождаться презентациями для всех соответствующих заинтересованных сторон и быть подготовлены на английском и русском языках.)

Этап 2: Тендерная поддержка

Цель:

После того, как концепция проекта и документ об оценке проекта будут одобрены Кабинетом Министров, Консультант по сделкам должен предоставить Клиентам всю необходимую документацию, коммуникацию с участниками торгов и административную поддержку в разработке тендерной документации и поддерживать процесс тендера и Тендерную комиссию до успешного завершения. Подписание ГЧП и других проектных документов, в том числе соглашения о государственной поддержке, где государственный партнер выступает от своего имени, а не как представитель Республики Узбекистан, как сторона в ГЧП.

Основные задачи:

Консультант по сделкам оказывает всестороннюю поддержку при подготовке и проведении тендерного процесса, включая, но не ограничиваясь:

- (i) подготовка тендерной стратегии для оптимизации цены предложения и максимального увеличения конкуренции между участниками торгов, что исключает нереалистичные предложения и уязвимость проекта из-за чрезмерно агрессивных торгов;
- (ii) Документация по процессуальному соблюдению для оказания помощи в подготовке необходимых документов (а именно, связанных с указом Президента, связанных с получением первоначального экологического разрешения, связанных с получением прав на землю) для оказания помощи Клиентам в соблюдении правил ГЧП, а также поддержки процесса консультаций с заинтересованными сторонами;
- (iii) Подготовка тендерной и проектной документации, включая предквалификационную документацию (RFQ), тендерную документацию (ЗП), критерии оценки, шаблоны оценки тендерных заявок, проекты Соглашений о ГЧП и других проектных соглашений, если применимо, таких

- как договоры аренды земли, и Договор на поставку коммунальных услуг (электричества, воды и т.д.) и Договор о государственной поддержке;
- (iv) Организация конкурсного тендера до успешного присуждения АРГЧП, включая:
 - (a) управление тендерным процессом и предоставление необходимых вспомогательных механизмов, таких как комната данных, процесс вопросов и ответов и т. д.; а также
 - (b) Помощь в составлении ответов на вопросы потенциальных участников торгов, организация предтендерных конференций и подготовка необходимых дополнений/исправлений и других материалов.
 - (v) (v) Проведение любых дополнительных исследований, которые могут потребоваться потенциальным участникам торгов для оценки и использования для надлежащей подготовки своих предложений, и публикация таких исследований в комнате данных для доступа участников торгов;
 - (vi) Помощь в предварительном квалификационном отборе и оценке предложений, включая составление отчетов об оценке предложений;
 - (vii) Помощь в реагировании на любые юридические претензии к процессу закупок со стороны участников торгов;
 - (viii) Переговорная поддержка клиентов в обсуждениях и переговорах с участниками торгов, в том числе по проектному соглашению/ям, и помощь клиентам в координации с другими агентствами правительства.

Практические результаты *:

- (i) Пакет документации для предварительной квалификации (RFQ)
- (ii) Отчет об оценке (этап запроса предложений)
- (iii) Пакет документации запроса предложений (ЗП)
- (iv) Отчет об оценке (этап ЗП)
- (v) Проектные соглашения (исполнительная версия) и юридические заключения, которые могут потребоваться.

(*Примечание: все результаты должны сопровождаться презентациями для всех соответствующих заинтересованных сторон и быть подготовлены на английском и русском языках.)

Этап-3: Посттендерная поддержка

Посттендерная поддержка предоставляется по взаимному согласию Клиентов и Консультанта по сделке.

Цель:

После присуждения Проекта Консультант по сделкам должен поделиться с Клиентами кратким изложением уроков, извлеченных за период консультационных услуг по сделкам для Проекта, и предоставить предлагаемую схему мониторинга.

Основные задачи:

После подписания проектных документов Консультант по сделкам оказывает всестороннюю поддержку по следующим вопросам:

(i) Помощь в достижении финансового закрытия, включая помощь в подготовке и согласовании Документов по сделке, юридические и документальные мероприятия, необходимые для достижения финансового закрытия и первой выплаты, предусмотренной Документами по сделке, включая, помимо прочего, рассмотрение документов, представленных в качестве условий прецедент такой первой выплаты

(ii) Разработка системы мониторинга и отчетности для отслеживания деятельности после присуждения контракта на предмет соблюдения условий Соглашения о ГЧП; а также

(iii) Резюме извлеченных уроков для выявления и документирования извлеченных уроков с ключевыми успешными/неуспешными факторами и предоставления рекомендаций, которые могут быть полезны для будущего планирования и реализации проектов Правительством.

Практические результаты *:

(i) Система мониторинга и отчетности

(ii) Отчет об извлеченных уроках

(*Примечание: все результаты должны сопровождаться презентациями для всех соответствующих заинтересованных сторон и быть подготовлены на английском и русском языках).

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ОБЪЕМ УСЛУГ

Цель этого задания заключается в том, чтобы Консультант по сделкам оказал поддержку МОРЕ и PPPDA в подготовке проекта в течение трех этапов на основе ГЧП в соответствии с Применимым законом о ГЧП и другими нормативными положениями, включающими передовую международную практику.

Фаза 1: Подготовка проекта (предварительное ТЭО), разработка концепции и оценка проекта для утверждения Кабинетом министров и проведения тендера)

Цель:

Проведение Предварительного ТЭО и поддержка Клиентов в разработке материалов, необходимых в соответствии с Законом о ГЧП (2019 г. и с изменениями) для утверждения Кабинетом Министров для инициирования тендерного процесса по проектам ГЧП.

Главные задачи:

Подготовить предварительное технико-экономическое обоснование, концепцию проекта, документ об оценке проекта и другие вспомогательные исследования, которые могут потребоваться в соответствии с положениями Закона о ГЧП и сопутствующих нормативных актов.

А. Подготовка предварительного ТЭО проекта, включая:

1. Техническая оценка, включающая:

- a) разработка основного объема услуг, которые будут предоставляться в рамках Проекта;
- b) определение ключевых компонентов, необходимых для обеспечения оптимальной реализации Проекта;
- c) анализ оптимальной мощности и местоположения Проекта с учетом существующего и будущего спроса и логистических ограничений;
- d) анализ альтернативных энергоэффективных технических решений с указанием стоимости, эффективности и экологических преимуществ;
- e) подтверждение обоснованности и достоинств предлагаемых решений/компонентов Проекта;
- f) выявление любых критических технических и эксплуатационных ограничений для предлагаемых решений/компонентов Проекта;
- g) определение любых инвестиций, которые, возможно, потребуется запланировать и осуществить Клиентам для ввода в действие Проекта, и оценку стоимости таких инвестиций;
- h) предоставление анализа рынка и прогноза доходов от результатов (если применимо) Проекта в соответствии с предлагаемыми решениями/компонентами Проекта. Это должно включать основные допущения для предоставления

исходных данных для финансового анализа;

- i) высокоуровневая оценка условий и пригодности участка, предложенного Клиентами, и любых альтернативных участков, в которых первоначально определен участок не считается подходящим; определение оптимального участка должно проводиться при поддержке со стороны Клиентов и/или других органов Правительства по требованию Заказчика.
- j) предварительная разработка ключевых показателей эффективности/требований и стандартов качества, которые должны быть определены в рамках Соглашения о ГЧП в соответствии с международной практикой и местными условиями эксплуатации; а также
- k) предварительные предположения, а также предлагаемые сценарии чувствительности для технических и эксплуатационных параметров

2. Финансово-экономическая оценка, которая включает:

- a) использование Финансовой модели, разработанной с использованием определенного подхода к моделированию и ключевых прогнозных допущений;
- b) проведение анализа соотношения цены и качества и других оценок, которые могут потребоваться для разработки концепции проекта и документа об оценке проекта.
- c) Анализ затрат на строительство, включая, помимо прочего, строительные работы, механические работы, электромонтажные работы, инфраструктуру, оборудование, землеустройство и т. д.
- d) Предполагаемые финансовые затраты, соответствующие предлагаемым техническим решениям и анализу сценариев в качестве ключевых исходных данных для финансового анализа (например, ряд оценок капитальных, эксплуатационных, эксплуатационных и эксплуатационных затрат и затрат на жизненный цикл, а также альтернативные финансовые параметры).

3. Правовая экспертиза, включающая:

- a) обзор существующих правовых, нормативных и институциональных рамок и требований. Эта оценка должна включать, помимо прочего, изучение прав землепользования/доступа, а также необходимых согласований и разрешений;
- b) проведение любых других отсутствующих юридических исследований, необходимых для подготовки Концепции проекта и Документа об оценке проекта в соответствии с Законом о ГЧП и сопутствующими нормативными актами; а также
- c) определение любых критических правовых и нормативных рисков, а также анализ пробелов и предлагаемые меры по снижению рисков для реализации Проекта.

4. Оценка воздействия на окружающую и социальную среду, включающая:
 - a) помощь в определении оптимального(ых) участка(ов) и высокоуровневой оценке условий и пригодности предложенного участка и любых альтернативных участков, если первоначально определенный участок не считается подходящим;
 - b) оценка на высоком уровне экологических и социальных проблем/воздействий и соблюдение всех соответствующих требований в соответствии с местными нормативными актами и международными стандартами;
 - c) оценка потребностей/планов по отводу земли и переселению;
 - d) выявление тревожных вопросов, которые могут оказать критическое негативное влияние на стоимость или осуществимость Проекта, и предоставление рекомендаций высокого уровня по снижению рисков или в случаях, когда может потребоваться дальнейшее изучение;
 - e) оценка стоимостных последствий необходимых мер и корректирующих действий для решения экологических и социальных проблем/воздействий и/или вопросов соответствия;
 - f) выявление любых критических институциональных или управленческих рисков; а также
 - g) выезды на места и консультации с соответствующими заинтересованными сторонами для общественного обсуждения соблюдения социальных норм и экологических норм на основе местных законов и правил.
5. Первоначальная оценка рисков, которая включает в себя предварительный анализ рисков посредством:
 - a) определение ключевых факторов риска (матрица рисков);
 - b) измерение любого выявленного риска (потенциальное воздействие и вероятность);
 - c) определение предварительного распределения рисков (с учетом склонности к риску соответствующих сторон и потенциальных ограничений); а также
 - d) Рекомендации по мерам по снижению риска.
6. Стратегия реализации проекта, чтобы рекомендовать наиболее подходящую структуру проекта, бизнес-модель и т. д. для реализации проекта с учетом:
 - a) определение оптимального государственного партнера Проекта на основе финансовых и управленческих возможностей, опыта управления активами и других ключевых вопросов финансовой привлекательности, а также после детального и всестороннего процесса изучения рынка;
 - b) коммерческая оценка, включая рекомендации по структуре сделки и требуемому повышению кредитоспособности, включая степень государственной поддержки Проекта
 - c) обратная связь с рынком и инвесторами и внедрение лучших международных практик
 - d) функции и услуги, которые должен выполнять каждый из частного и государственного секторов, потенциальные источники доходов;

- е) денежные, фискальные и другие взносы, требуемые от правительства, в той мере, в какой рекомендуемая структура ГЧП противоречит действующим законам и правилам Узбекистана.

7. Разработка графика проекта для создания диаграммы Ганта, охватывающей все этапы проекта до заключения контракта.

В. Разработка финансовой модели, которая должна позволить провести финансово-экономическую оценку и должна генерировать предварительные финансовые отчеты (в форме отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств и баланса) вместе с расчетом финансового внутреннего курса рентабельность (IRR) как для проекта, так и для акционеров, а также другие ключевые финансово-экономические показатели для финансово-экономического анализа.

С. Разработка отчета о зондировании рынка/инвестора, который должен включать:

а) Подготовка информационного меморандума для продвижения Проекта среди потенциальных международных и местных инвесторов

б) Проведение зондирования рынка совместно с Клиентами для установления контакта с потенциальными инвесторами и финансистами для предварительного представления Проекта, изучения их интереса и выявления аспектов, которые они считают важными для своего участия.

Практические результаты*:

(i) Отчет о предварительном технико-экономическом обосновании (вместе с соответствующей комплексной экспертизой)

(ii) Отчет о зондировании рынка

(iii) Финансовая модель

(iv) Концепция проекта и Документ об оценке проекта (в соответствии с правилами ГЧП)

(*Примечание: все результаты должны сопровождаться презентациями для всех соответствующих заинтересованных сторон и быть подготовлены на английском и русском языках.)

Этап 2: Тендерная поддержка

Цель:

После того, как концепция проекта и документ об оценке проекта будут одобрены Кабинетом Министров, Консультант по сделкам должен предоставить Клиентам всю необходимую документацию, коммуникацию с участниками торгов и административную поддержку в разработке тендерной документации и поддерживать процесс тендера и Тендерную комиссию до успешного завершения. Подписание ГЧП и других проектных документов, в том числе соглашения о государственной поддержке,

где государственный партнер выступает от своего имени, а не как представитель Республики Узбекистан, как сторона в ГЧП.

Основные задачи:

Консультант по сделкам оказывает всестороннюю поддержку при подготовке и проведении тендерного процесса, включая, но не ограничиваясь:

i) подготовка тендерной стратегии для оптимизации цены предложения и максимального увеличения конкуренции между участниками торгов, что исключает нереалистичные предложения и уязвимость проекта из-за чрезмерно агрессивных торгов;

(ii) Документация по процессуальному соблюдению для оказания помощи в подготовке необходимых документов (а именно, связанных с указом Президента, связанных с получением первоначального экологического разрешения, связанных с получением прав на землю) для оказания помощи Клиентам в соблюдении правил ГЧП, а также поддержки процесса консультаций с заинтересованными сторонами;

(iii) Подготовка тендерной и проектной документации, включая предквалификационную документацию (RFQ), тендерную документацию (ЗП), критерии оценки, шаблоны оценки тендерных заявок, проекты Соглашения о ГЧП и других проектных соглашений, если применимо, таких как договоры аренды земли, и Договор на поставку коммунальных услуг (электричества, воды и т.д.) и Договор о государственной поддержке;

(iv) Организация конкурсного тендера до успешного присуждения Соглашения о ГЧП, включая:

а. Администрирование тендерного процесса и предоставление необходимых вспомогательных механизмов, таких как комната данных, процесс вопросов и ответов и т. д.; а также

б. Помощь в подготовке ответов на вопросы потенциальных участников, организация предтендерных конференций и подготовка необходимых дополнений/исправлений и других материалов.

(v) Проведение любых дополнительных исследований, которые могут потребоваться потенциальным участникам торгов для оценки и использования для надлежащей подготовки своих предложений, и публикация таких исследований в комнате данных для доступа участников торгов;

(vi) Помощь в предварительном квалификационном отборе и оценке предложений, включая составление отчетов об оценке предложений;

(vii) Помощь в реагировании на любые юридические претензии к процессу закупок со стороны участников торгов;

(viii) Переговорная поддержка клиентов в обсуждениях и переговорах с участниками торгов, в том числе по проектному соглашению/ям, и помощь клиентам в координации с другими агентствами правительства.

Практические результаты*:

(i) Пакет документации для предварительной квалификации (RFQ)

(ii) Отчет об оценке (этап RFQ)

(iii) Пакет документации запроса предложений (ЗП)

(iv) Отчет об оценке (этап ЗП)

(v) Проектные соглашения (исполнительная версия) и юридические заключения, которые могут потребоваться

(*Примечание: все результаты должны сопровождаться презентациями для всех соответствующих заинтересованных сторон и быть подготовлены на английском и русском языках.)

Фаза-3: Посттендерная поддержка

Посттендерная поддержка предоставляется по взаимному согласию Клиентов и Консультанта по сделке.

Цель:

После присуждения Проекта Консультант по сделкам должен поделиться с Клиентами кратким изложением уроков, извлеченных за период консультационных услуг по сделкам для Проекта, и предоставить предлагаемую схему мониторинга.

Основные задачи:

После подписания проектных документов Консультант по сделкам оказывает всестороннюю поддержку по следующим вопросам:

(i) Помощь в достижении финансового закрытия, включая помощь в подготовке и согласовании Документов по сделке, юридические и документальные мероприятия, необходимые для достижения финансового закрытия и первой выплаты, предусмотренной Документами по сделке, включая, помимо прочего, рассмотрение документов, представленных в качестве условий прецедент такой первой выплаты

(ii) Разработка системы мониторинга и отчетности для отслеживания деятельности после присуждения контракта на предмет соблюдения условий Соглашения о ГЧП; а также

(iii) Резюме извлеченных уроков для выявления и документирования извлеченных уроков с ключевыми успешными/неуспешными факторами и предоставления рекомендаций, которые могут быть полезны для будущего планирования и реализации проектов Правительством.

Практические результаты*:

(i) Система мониторинга и отчетности

(ii) Отчет об извлеченных уроках

(*Примечание: все результаты должны сопровождаться презентациями для всех соответствующих заинтересованных сторон и быть подготовлены на английском и русском языках).

ПРИЛОЖЕНИЕ 2
ПРИМЕРНЫЕ СРОКИ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

[Примечание: ориентировочный график будет указан консультантом по сделкам]

Проект

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
СОГЛАШЕНИЕ
О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ ПО СДЕЛКЕ

Обзор

1. Настоящий договор об оказании консультационных услуг по сделкам (далее «Договор») от [] заключается между Министерством народного образования Республики Узбекистан («МНО»), Агентством по развитию государственно-частного партнерства при Министерстве финансов Республики Узбекистан («АРГЧП») (каждый по отдельности именуется «Клиент», а вместе — «Клиенты») и [] («Консультант по сделке»), каждый именуемый «Сторона» и совместно именуемые «Стороны» в настоящем Соглашении.
2. МНО желает осуществить развитие 15 общеобразовательных школ в Сурхандарьинской и Кашкадарьинской областях (далее «Проект») по соглашению о ГЧП (далее «Соглашение о ГЧП») в соответствии с требованиями законодательства Республики Узбекистан, в том числе Закон Республики Узбекистан о государственно-частном партнерстве, подписанный 10 мая 2019 года, и любой Закон или Закон-правопреемник (или делегированный или подзаконный акт, правило или уведомление) (далее вместе «Применимое законодательство о ГЧП»). Выбор частного партнера для реализации Проекта проводится на основании конкурса, проводимого в соответствии с Применимым законодательством о ГЧП.
3. Стороны признают и согласовываются с тем, что МНО, как исполнительное агентство по Проекту, и АРГЧП, как уполномоченный государственный орган по поддержке развития ГЧП, придерживаются проекта и документа об оценке проекта, структурировании и поддержке клиентов в закупках проекта в рамках ГЧП и поддержке клиентов в деятельности после присуждения контракта до финансового закрытия в соответствии с Применимым законом о ГЧП.
4. Клиенты заявляют и гарантируют в интересах Консультанта по сделкам, что Клиенты обладают необходимыми полномочиями и полномочиями и получили или получают все такие одобрения и согласия, которые могут потребоваться для осуществления Проекта.

Сроки

5. . Срок назначения Консультанта по сделкам в соответствии с настоящим Соглашением (далее «Срок действия») считается вступившим в силу с даты настоящего Соглашения (далее «Дата исполнения») и продолжается до наступления одной из следующих дат:
 - а. 24 (двадцать четыре) месяца с Даты исполнения (далее «Первоначальный срок») или такой более поздний срок, который Стороны могут согласовать в письменной форме; или же
 - б. дату первой выплаты по соответствующим соглашениям о финансировании, соглашениям об обеспечении и прямым соглашениям по Проекту (далее «Документы по финансированию сделки»), в каждом случае подлежит досрочному расторжению в соответствии с пунктами 22 и 23, в зависимости от обстоятельств.

Назначение и предоставление услуг

6. При подписании настоящего Соглашения Клиенты назначают Консультанта по сделкам своим единственным консультантом по сделкам в отношении Проекта и предоставляют Консультанту по сделкам исключительное право на оказание Услуг (как определено в пункте 7 ниже) в течение Срока действия. Несмотря на вышеизложенное, Клиенты могут дополнительно привлекать другие ведущие коммерческие организации или отдельных

экспертов в качестве соконсультанта(ов) и консультантов для поддержки Консультанта по сделкам и Клиентов в выполнении Услуг в соответствии с положениями Пункта 8 ниже.

7. В течение Срока действия Консультант по сделкам будет предоставлять Клиентам услуги, указанные в Приложении 1 к настоящему Соглашению (далее «Услуги»), в соответствии с положениями настоящего Соглашения и ориентировочным графиком, указанным в Приложении 2 [Заполняется консультантом по сделкам при подаче запроса предложений].
8. Клиенты признают, что может быть запрошен наем, задействование, использование и увольнение внешних подрядчиков, советников, консультантов или поставщиков услуг (далее «Сторонние поставщики услуг») в отношении Услуг, но во избежание вне всяких сомнений, Консультант по сделкам не несет никакой ответственности в отношении работы, рекомендаций и результатов Сторонних поставщиков услуг. Консультант по сделкам будет поддерживать Клиента во время закупки таких Сторонних поставщиков услуг, а также имеет право возражать против найма любых Сторонних поставщиков услуг, не соответствующих стандартам и требованиям Консультанта по сделкам. При оказании Услуг Консультант по сделкам координирует деятельность Сторонних поставщиков услуг и других соконсультантов и консультантов, привлеченных Клиентом.

Оказание услуг

9. Ожидается что Консультант по сделкам будет оказывать помощь и содействие сотрудничеству с международными инвестиционными банками или консалтинговыми фирмами с их положением и репутацией.
10. Ожидается, что Консультант по сделкам будет оказывать услуги в соответствии с законодательством Узбекистана и передовой международной практикой. Это означает, среди прочего, что все необходимые документы, справки, резюме, письменные/устные сообщения с Клиентами и т.д. будут четко составлены/оформлены на английском и русском языках.
11. Ожидается, что Консультант по сделкам будет периодически (не реже одного раза в месяц) отчитываться о ходе выполнения задания, в частности и по мере необходимости касаясь хода выполнения элементов рабочего процесса и результатов, любых ограничений и корректирующих действий, предпринятых или предложенных в течение предыдущего месяца, и план работы на ближайшие дни/недели.
12. Координация работ Консультанта по сделкам будет осуществляться Клиентом. Консультант по сделкам должен предоставлять анализ и рекомендации Клиентам на постоянной основе в течение всех трех этапов оказания Услуг, указанных в Приложении 1. Консультант по сделкам переходит к Этапу-2 после того, как Концепция проекта и Документ об оценке проекта будут утверждены Заказчиками и Кабинетом Министров Республики Узбекистан.
13. Все результаты должны быть представлены в электронном формате назначенному представителю каждому из Клиентов, назначенному для надзора за настоящим Соглашением, с копиями соответствующим лицам в МНО, АРГЧП и Министерстве финансов. Электронные версии должны быть доступны для редактирования и чтения без ограничений. Если какие-то части файлов необходимо заблокировать во избежание непреднамеренных изменений или для защиты ключевых параметров/вычислений, пароли/разрешения должны быть предоставлены представителям Клиентов.

Платежи

14. Стороны признают и соглашаются с тем, что в качестве вознаграждения за Услуги, в случае успешного закрытия Проекта в рамках конкурентного тендера, Клиенты обязуются выплатить победившему участнику торгов Консультанту по сделке вознаграждение в размере _____ долларов США (_____ долларов США) (далее «Вознаграждение за успех») на следующей основе: 90% (девяносто процентов) Вознаграждения за успех выплачиваются Консультанту по сделке до или до подписания и вступления в силу Соглашения о ГЧП, а

остальные 10% (десять процентов)) будет выплачиваться Консультанту по сделкам до или после финансового закрытия Проекта.

В той степени, в которой Клиенты желают, чтобы Вознаграждение за успех выплачивалось победителем торгов:

- a. Клиенты должны обеспечить включение в тендерную документацию и Соглашение о ГЧП положений, согласованных с Консультантом по сделке, требующих от победителя торгов выплаты Консультанту по сделке Вознаграждения за успех в соответствии с Пунктом 14 в качестве условия, предшествующего завершению сделки. Проект.
- b. оплата Вознаграждения за Успех покрывает все расходы, включая налоги, наличные расходы, переводческие работы, связанные с предлагаемой деятельностью, которые могут быть предоставлены Консультантом по сделкам;
- c. с учетом положений, регулирующих прекращение действия, изложенных в пунктах 22, 23, 24 и 25 настоящего документа, Клиенты не должны выплачивать или обязаны выплачивать Консультанту по сделкам Вознаграждение за успех или любой другой компенсационный платеж в случае отмены тендерного процесса. до заключения Соглашения о ГЧП.

15. Во избежание сомнений, любые и все расходы, понесенные Сторонними поставщиками услуг в связи с Проектом, несут Клиенты.

16. В соответствии с положениями и условиями настоящего Соглашения, Консультант по сделкам выставляет счет непосредственно победившему участнику торгов в отношении вознаграждения, указанного в Пункте 14, и сумма каждого счета подлежит оплате в течение 45 (сорока пяти) дней. дней с даты выставления такого счета. Все суммы, подлежащие уплате Консультанту по сделкам по настоящему Соглашению, должны быть внесены в полном объеме в срок, в долларах США, в немедленно доступных средствах, без зачета, вычета или удержания (будь то в счет налогов, банковских сборов или иным образом) в такой банк. учетной записи, так как Консультант по сделкам может уведомить Клиентов или победителя торгов.

Обязательства клиентов

17. Клиенты должны сотрудничать с Консультантом по сделкам в отношении Услуг и должны:

- a. своевременно предоставлять или способствовать предоставлению Консультанту по сделкам всей информации, необходимой для оказания Услуг;
- b. без ущерба для заявления и гарантии в соответствии с пунктом (4) получить и сохранить или обеспечить получение и сохранение всех разрешений, лицензий, утверждений и согласий, которые могут потребоваться Клиенту для закупки и реализации Проекта.

18. За исключением случаев, когда прямо оговорено иное:

- a. Клиент должен обеспечить, чтобы любые и все советы, отчеты и мнения, предоставленные Консультантом по сделкам, оставались строго конфиденциальными и не могли быть раскрыты третьим лицам без предварительного письменного согласия Консультанта по сделкам; а также
- b. ни одно лицо, кроме Клиента, не имеет права полагаться на какие-либо советы или мнения, предоставленные Консультантом по сделкам.
- c. Несмотря на вышеизложенное, Клиенты могут раскрывать любые советы, отчеты и мнения, предоставленные Консультантом по сделкам властям Узбекистана и их другим консультантам, в той мере, в какой это необходимо в отношении Проекта, при условии, что такое раскрытие осуществляется на конфиденциальной и непредусмотренной основе. -основа доверия.

Отказ от ответственности

19. Консультант по сделкам будет добросовестно оказывать Услуги по настоящему Соглашению в соответствии с предполагаемым и ориентировочным графиком, указанным в Приложении 2 (возможны изменения) в соответствии со всеми применимыми законами Республики Узбекистан и передовой международной практикой, но не делает явных заявлений, или подразумеваемое представление, гарантия или обязательство в отношении степени успеха, который может быть достигнут при выполнении любой рекомендации, сделанной Консультантом по сделке, или при подготовке, структурировании, закупке и реализации Проекта.

20. Консультант по сделкам, его аффилированные лица и каждый из их членов, партнеров, директоров, должностных лиц, сотрудников и агентов (каждый из которых именуется «Освобожденная сторона») не несут ответственности за любые убытки, претензии, ущерб или ответственность, понесенные или понесенные Клиентами, или любой третьей стороной в результате предоставления или невыполнения Услуг, за исключением пострадавших или понесенных в результате грубой небрежности Клиентов и Частного партнера, умышленных неправомерных действий или коррупционных действий. Клиенты возмещают ущерб и ограждают Стороны от ответственности от любых убытков, претензий, ущерба или ответственности (включая судебные издержки), которые такие Стороны от ответственности могут понести или понести в связи с закупкой, реализацией и инвестициями Клиентов (если применимо) Проекта, за исключением случаев, когда такая потеря, претензия, ущерб или ответственность были признаны судом компетентной юрисдикции вступившим в законную силу решением (в том смысле, что оно более не подлежит обжалованию или пересмотру) в результате грубая небрежность, умышленное неправомерное поведение или коррупция со стороны Возмещаемой стороны.

Прекращение действия Соглашения

21. Консультант по сделкам может приостановить предоставление любых или всех Услуг, если какая-либо сумма по любому счету, выставленному Консультантом по сделкам для платежей, указанных в пункте 18, остается невыплаченной в течение периода более 45 (сорока пяти) дней с даты срок выставления соответствующего счета.

22. Любая из Сторон может расторгнуть договоренности, изложенные в настоящем Соглашении, до окончания Срока действия, направив другой стороне не менее чем за 45 (сорок пять) дней письменное уведомление о своем намерении расторгнуть. Стороны предпримут все такие шаги, которые могут быть необходимы или желательны для упорядоченного завершения деятельности, связанной с Услугами, и погашения любых непогашенных обязательств в течение периода, указанного в уведомлении о расторжении.

23. Консультант по сделкам может дополнительно расторгнуть договоренности, изложенные в настоящем Соглашении, с немедленным вступлением в силу после письменного уведомления Клиентов, если, по разумному мнению Консультанта по сделкам, действия или бездействие Клиентов могут значительно задержать Проект или иным образом вызвать Проект не подлежит банковскому обслуживанию, или если Клиенты не обеспечивают включение, отказ от или изменение положения о вознаграждении за успех, изложенное в пункте 14, в тендерных документах или Соглашении о ГЧП, или изменение таких положений;

24. При расторжении настоящего Соглашения Консультантом по сделкам в соответствии с пунктами 23 и 24 до подписания Соглашения о ГЧП и если в судебном порядке будет доказано, что Клиенты (любой из Клиентов) в течение 12 (двенадцати) месяцев с даты расторжения заключать сделку для данного Проекта с использованием тех же документов, которые были разработаны Консультантом по сделке, PPPDA оплачивает Консультанту по сделке все расходы, разумно понесенные Консультантом по сделке при предоставлении Услуг до даты расторжения

включительно, при условии предоставления отчет Консультанта по сделкам для Клиентов с разбивкой всех их разумных затрат.

25. При расторжении настоящего Соглашения Клиентами в соответствии с пунктом 23 и если в судебном порядке будет доказано, что Клиенты (любой из Клиентов) в течение 12 (двенадцати) месяцев с даты расторжения заключают сделку по настоящему Проекту с использованием того же документа, разработанные Консультантом по сделкам, PPPDA выплачивает Консультанту по сделкам:

- (a) Если расторжение происходит до утверждения Концепции проекта и Оценки проекта, задокументируйте все документально подтвержденные затраты и расходы, понесенные Консультантом по сделкам при предоставлении Услуг, при условии представления отчета Консультантом по сделкам Клиентам с разбивкой всех расходов, указанные в статье 25; или же
- (b) Если расторжение происходит после утверждения тендерной документации (включая Запрос предложений и Соглашение о ГЧП), общая сумма составляет _____ долларов США (_____ долларов США); или же
- (c) Если расторжение происходит после получения соответствующих предложений от правомочных участников торгов в рамках процесса запроса предложений, общая сумма составляет _____ долларов США (_____ долларов США); или же
- (d) Несмотря на вышеизложенное, в случае коммерческого провала, а именно отсутствия подписания Соглашения о ГЧП между Клиентами и победителем торгов, или отмены Проекта в результате неполитических событий и природных явлений (включая, но не ограничиваясь любым форс-мажорным событием, включая стихийные бедствия и другие стихийные бедствия, такие как тайфуны, ураганы и извержения вулканов), находящиеся вне разумного контроля со стороны Клиентов, Клиенты не должны платить Консультанту по сделкам и не обязаны компенсировать какую-либо сумму.

26. Истечение срока действия или расторжение настоящего Соглашения не влияет на какие-либо права или обязательства, возникшие до даты расторжения. Положения пунктов 18, 19, 20, 27–34 остаются в силе после истечения срока действия или расторжения настоящего Соглашения.

Применимое право и разрешение споров

27. Настоящее Соглашение регулируется и толкуется в соответствии с законами Республики Узбекистан.

28. Если какой-либо спор возникает из настоящего Соглашения или в связи с ним (в том числе в связи с его существованием, действительностью, нарушением или прекращением действия) (далее «Спор»), Стороны должны сначала встретиться и попытаться разрешить Спор мирным путем и в добросовестно. Если Стороны не могут разрешить спор путем переговоров, любая из Сторон может передать Спор путем уведомления в арбитраж в соответствии с пунктом 29.

29. В соответствии с пунктом 28 любой Спор подлежит окончательному разрешению в арбитраже в соответствии с Регламентом Лондонского международного арбитражного суда («Правила ЛМАС»), действующими на момент начала арбитража. Местом арбитража является Лондон, и арбитраж проводится на английском языке. Арбитраж проводится тремя арбитрами (один арбитр, назначаемый каждой Стороной, и третий независимый арбитр), и арбитражное решение является окончательным и обязательным.

Использование имени Консультанта по сделкам и сообщения Консультантом по сделкам

30. Клиенты соглашаются не использовать и не разрешать использование названия, товарного знака или логотипа Консультанта по сделкам в любой рекламе, рекламной литературе или информации, вывесках, маркетинговых материалах, брошюрах, пресс-релизах или любых других подобных общедоступных материалах на любом носителе, без предварительного письменного согласия Консультанта по сделкам в каждом случае.

31. После публичного объявления Проекта Консультант по сделкам может сделать публичную ссылку на свою роль Консультанта по сделкам для Клиентов в отношении Проекта.

Отчеты, документы и материалы

32. Все отчеты, анализы, советы или другие материалы, которые предоставляются Клиентам Консультантом по сделкам или с его помощью, предназначены исключительно для информации, выгоды и использования Клиентами в связи с Проектом и могут распространяться и использоваться Клиентами по мере необходимости среди своих сотрудников, должностных лиц и консультантов в связи с этим Проектом или любыми другими проектами ГЧП, после того как все ссылки на Консультанта по сделкам будут удалены, а материалы будут приняты Клиентами как их собственные. Консультант по сделкам не несет никакой ответственности за использование таких материалов.

Язык Соглашения

33. Несмотря на перевод настоящего Соглашения на узбекский и русский языки, настоящее Соглашение написано на английском языке, и в случае возникновения каких-либо противоречий или несоответствий между английской версией и узбекской или русской версией английская версия будет иметь преимущественную силу.

Полное согласие

34. Настоящее Соглашение представляет собой полное соглашение между Клиентами и Консультантом по сделкам в отношении его предмета и заменяет все предыдущие переговоры, договоренности и сообщения в отношении него, включая Меморандум о взаимопонимании, если применимо.

В УДОСТОВЕРЕНИЕ ЧЕГО Стороны подписали настоящее Соглашение в четырех экземплярах в дату, указанную выше.

<p>За и от имени: МИНИСТЕРСТВО НАРОДНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН</p>	<p>За и от имени: КОНСУЛЬТАНТ ПО СДЕЛКЕ</p>
<p>От: _____</p> <p>Заместитель министра народного образования</p>	<p>От: _____</p> <p>Должность представителя консультанта по сделкам</p>
<p>За и от имени: АГЕНТСТВО ПО РАЗВИТИЮ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА</p>	<p>Подтверждено: МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН</p>
<p>От: _____</p> <p>ЗОКИР БОЗОРОВ И.о директор АРГЧП</p>	<p>От: _____</p> <p>ОДИЛБЕК ИСАКОВ Заместитель министра финансов</p>

- Request for Proposal -

for the Provision of Transaction Advisory Services to Select the Private Partner to Implement the Development of 15 Public Schools in Surkhandarya and Kashkadarya Regions under the Public-Private Partnership modality

Introduction

The Development Strategy of New Uzbekistan for 2022-2026, approved by the Decree of the President of the Republic of Uzbekistan No. PP-60 (Development Strategy) and the Roadmap of Major Projects Planned for Implementation in 2022 - 2024 under a Public-Private Partnership (“PPP”) framework, approved by Decree of the President of the Republic of Uzbekistan No. PP-101 have set goals for various ministries and agencies in the Republic of Uzbekistan, including the development of public schools by the Ministry of Public Education of the Republic of Uzbekistan (“MOPE”) with the support of the PPP Development Agency under the Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan (“PPPDA”).

The MOPE, with the support of the PPPDA, is currently implementing a comprehensive public schools development program under a PPP framework with a target to develop up to 100 public schools across Uzbekistan (“PPP Schools Program”). There are three separate projects that are currently being implemented under the PPP Schools Program, each being led by a multilateral development bank acting as transaction advisors:

- 13 Schools in Tashkent City and Tashkent Region by the Asian Development Bank;
- 15 Schools in Samarkand and Andijan by the International Finance Corporation;
- 15 Schools in Namangan and Ferghana by the European Bank for Reconstruction and Development.

As the fourth project of the PPP Schools Program, the MOPE and the PPPDA (hereinafter referred to as “Clients”) aim to launch the selection process of a Private Partner to implement the **Development of 15 Public Schools in Surkhandarya and Kashkadarya Regions under a PPP Framework (“Project”)**.

For this purpose, the Clients with the support of the Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan (“MOF”) desire to select and appoint a Transaction Advisor (“Advisor”) to support them with the project preparation and management of the selection process of the Private Partner to implement the Project according to the laws of the Republic of Uzbekistan including the PPP Law number 537 dated 10 May 2019 (“Applicable PPP Law”).

This Request for Proposal (“RFP”) defines the requirements for the interested bidders to structure their proposals according to the Scope of Services (“Services”) desired by the Clients detailed in Appendix A of this RFP.

Briefly about the Project

The Project envisions the construction and maintenance of fifteen new public-school buildings and facilities in the Surkhandarya and Kashkadarya regions to serve students in Years 1 to 11 of the Government of Uzbekistan’s (GOU) public education system, corresponding to ages 7

to 18. Depending on the size of the land plots available in the target regions, each school will have a capacity of up to 2000 students to cater for 25,000 to 30,000 students.

Similar to the other projects in the PPP Schools Program, the Project will be similarly structured under a Design, Build, Finance, Transfer and Maintain (DBFTM) PPP modality, which is typical for social and education PPPs. The term of the PPP Agreement may be for a period of up to 30 years (including construction period) and will be governed by the law of the Republic of Uzbekistan including the Applicable PPP Law.

The payment mechanism envisioned for the Project will be as periodic Availability Payments (“AP”) which will come directly from the Public Partner. AP represents regular project payments made by the Public Partner to the Private Partner for making the schools “available”. The Private Partner will design, build, maintain and finance the construction of the schools. Following the completion of construction and occupancy of the school buildings, the Private Partner will provide facilities management services to maintain the schools throughout the PPP term. Thereafter, the annual AP will be due, provided that the contractually specified performance standards are met throughout the PPP term. The AP will be payable in Uzbekistan Som which may be partially or fully indexed to US Dollars.

Specific to this Project, the AP is expected to be composed of:

- Hard FM costs
- Soft FM costs
- Maintenance capex
- Corporate income tax and other applicable taxes
- Debt service: interest payments (and any other fees stipulated in the financing agreement)
- Debt service: principal repayment
- Return on equity

Transaction Advisory Methodology

The Transaction Advisor will be engaged as the lead advisor to support the Clients with the performance of the Scope of Services including the selection process of the Private Partner to implement the Project.

To perform the technical and legal requirements of the Scope of Services and to support the general work of the Transaction Advisor, the Clients will separately procure and engage experienced third party technical and legal advisory firms to complement the advisory team. The Transaction Advisor is expected to manage and coordinate the efforts of the third party technical and legal advisors.

It is expected that the works on the Services will be carried out in close cooperation with the representatives of the Clients to meet each deadline set by the Clients for the delivery of the Services; the timing of each major milestone is presented below. The Transaction Advisor is expected to create their workplan and deploy their resources to meet these expectations. At any time, the Clients may revise such deadlines and instruct the Transaction Advisor to revise their workplan accordingly.

Major Milestones**Target Dates**

1. Development of the project concept and project evaluation documentation.	September 2022
2. Submission of the project concept to the Cabinet of Ministers for approval.	October 2022
3. Preparation of tender documentation and announcement of the first stage (RFQ) of the tender.	January 2023
4. Evaluation of documents of the first stage.	June 2023
5. Announcement of the second stage (RFP) of the tender.	July 2023
6. Acceptance and evaluation of documents of the second stage.	December 2023
7. Announcement of the winning bidder of the tender.	March 2024

Expected structure of the proposal and requirements for consultant

The response to this RFP (individual applicant or consortium) must be prepared in English / Russian and contain the following information:

- a) *Relevant Experience*: Information on the potential Transaction Advisor's experience in transactions with similar advisory scope completed over the past 5 (five) years in social PPP sectors (including education and healthcare) for projects with a magnitude of over 100 million USD investment value (up to 25 points);
- b) *Fee Proposal*: In line with the draft Transaction Advisory Service Agreement presented in Schedule B, the potential Transaction Advisor will indicate their proposed lumpsum Success Fee for the performance of the Services (up to 40 points);
- c) *Methodology* The potential Transaction Advisor's proposed methodology with a detailed description of the proposed actions addressing the deliverables noted in the Scope of Work presented in Schedule A. The response should be further summarized within a Gant Chart noting the timing of the completion of the required tasks and deliverables (up to 10 points);
- d) *Team Composition*: The methodology should further be supported by the organization and appointment of qualified in-house staff with names of individuals and information on their: relevant education, licenses, work experience, years of service, general transactional experience, and specific transactional experience relevant to the sector of the Project. (up to 25 points);
- e) *Commitment*: Written statement on the availability of sufficient competence, as well as human, time, material and capital resources to perform the Scope of Services;
- f) *Conflict of Interest*: Written statement noting the existence (*or lack of*) of any potential conflict of interest. If applicable, please indicate whether the potential Transaction Advisor currently has a mandate for a potential transaction that could pose a conflict if involved in the delivery of this Transaction Advisory mandate.
- g) *Anti-corruption clauses*: Each of the parties affiliated (interrelated) persons, employees and intermediaries refuse to stimulate in any way employees or authorized representatives of the other party, including by providing sums of money, gifts,

gratuitous provision of services or work to them aimed at ensuring that this employee or authorized representative performs any actions in favor of the stimulating party.

Prerequisites for potential bidders:

The respondents to this RFP may be established, experienced and qualified international and/or local investment banks, commercial banks and transaction advisory firms experienced with advising public entities with a proven track record of successful transaction advisory services for similar types of assignments.

The proposals of those bidders that cannot fully satisfy the requirements of item (a) above will not be considered.

If the respondent is a consortium:

- i. The lead consortium member must provide all required information listed above;
- ii. All members of the consortium must prepare and sign a consortium agreement acknowledging and authorizing the lead consortium member to take decisions on behalf of the consortium and be the point of contact for the consortium;
- iii. The Relevant Experience requirements noted under (a) above would apply only for the lead consortium member;
- iv. Other members of the consortium must provide responses for (a), (e), (f), (g) above;
- v. All information to be supplied by the consortium members shall be delivered under one response package; individual responses of a consortium member will not be considered;
- vi. Each consortium member may only be a member of one consortium.

Application deadline and other information

Interested bidders for this RFP must submit their full commercial proposals in electronic format by 18:00 (Tashkent time) on June 27, 2022 to the contact address listed below:

Mr. Anvar Duvlonov, Head of Department, Public-Private Partnership Development Agency under the Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan;
Tel.: +99871 2030307 (708); *e-mail:* ADuvlanov@ppp.mf.uz

Mr. Rustam Zuparov, Head of Department for PPPs and Property, Ministry of Public Education of the Republic of Uzbekistan;
Tel.: +99855 5037400 (6090); *e-mail:* Zuparov.r@tvt.uz

Disclaimer

This request is not an offer, the Clients makes no commitment to accept any offer or to enter into any contract in accordance with this RFP. Accordingly, this RFP does not imply the conclusion of an agreement by virtue of the publication of this RFP and / or receipt of applications in connection with it, or through negotiations or discussions with one or more selection participants in relation to the Project.

The materials and information contained in this document are intended to serve as a preliminary summary of only the most important aspects of the Project and as a general indication of the scope of services that can be expected from the Transaction Advisor.

For and on behalf of:

**MINISTRY OF PUBLIC EDUCATION OF
THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN**

By:



TEMURJON KOMILOV

Deputy Minister of Public Education

For and on behalf of:

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP
DEVELOPMENT AGENCY**

By:



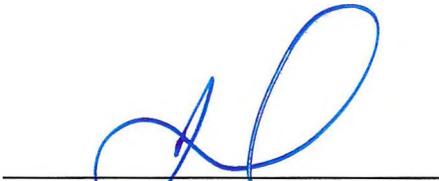
ZOKIR BOZOROV

Acting Head of PPPDA

Acknowledge by:

MINISTRY OF FINANCE OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

By:



ODILBEK ISAKOV

Deputy Minister of Finance



(A. Dyubekov)



(P. Zynarov)

APPENDIX A

SCOPE OF SERVICES

The objective of this assignment is for the Transaction Advisor to provide support to the MOPE and the PPPDA to carry out project preparation over three phases for the Project on a PPP basis in accordance with the Applicable PPP Law and other regulatory provisions incorporating best international practices.

Phase 1: Project Preparation (Pre-Feasibility Study), Project Conceptualization and Evaluation for Cabinet approval and Tender launch)

Purpose:

To conduct a Pre-Feasibility Study and support the Clients in developing the materials required under the PPP Law (2019 and as amended) for approval of the Cabinet of Ministers to initiate a tender process for PPP projects.

Main Tasks:

To prepare a Pre-Feasibility Study, Project Concept, Project Evaluation Document and other supporting studies as may be required in line with the provisions under the PPP Law and supporting regulations.

- A. Preparation of a Pre-Feasibility Study, including:
 1. Technical assessment, which includes:
 - a) development of key scope of services to be delivered through the Project;
 - b) determination of key components required to ensure optimal delivery of the Project;
 - c) analysis of the optimal capacity and location of the Project considering existing and future demand and logistical constraints;
 - d) analysis of alternative energy efficient technical solution/s setting out comparison of costs, effectiveness and environmental benefits;
 - e) validation of rationale and merit of the Project's solutions/components proposed;
 - f) identification of any critical technical and operational constraints to the Project's solutions/components proposed;
 - g) identification of any investments that may need to be planned and carried out by the Clients for the operationalization of the Project and an assessment of the cost of such investments;
 - h) provision of market analysis and revenue forecast for outputs (as applicable) from the Project as per the Project's solutions/components proposed. This shall include underlying assumptions to provide inputs for financial analysis;
 - i) high-level assessment of conditions and suitability of the site proposed by the Clients and any alternative site(s) where the initial identified site is not deemed suitable; identification of optimal site shall be conducted with support by the Clients and/or other GOU entities as may be required by Clients;
 - j) preliminary design of key performance indicators/requirements and quality standards to be defined under a PPP Agreement (PPPA) as per international practices and local operating environment; and

k) preliminary assumptions, along with suggested sensitivity scenarios, for technical and operational parameters

2. Financial and economic assessment which includes:

- a) using a Financial Model developed with a defined modelling approach and key forecasting assumptions;
- b) carrying out a value for money analysis and other assessments as may be required for the development of a Project Concept and Project Evaluation Document.
- c) Analysis of construction costs including but not limited to civil works, mechanical works, electrical works, infrastructure, equipment, land development, etc.
- d) Estimated financial costs consistent with the suggested technical solutions and scenario analysis as key inputs for financial analysis (e.g. a range of capital, operating, maintenance and lifecycle cost estimates and alternative financial parameters).

3. Legal assessment, which includes:

- a) review of existing legal, regulatory and institutional frameworks and requirements. This assessment shall include without limitation the study of land use/access rights, and required approvals and permits as well;
- b) conduct of any other missing legal studies required for preparation of a Project Concept and Project Evaluation Document as per the PPP Law and supporting regulations; and
- c) identification of any critical legal and regulatory risks along with gap analysis and suggested risk mitigation measures for implementation of the Project.

4. Environmental and social impact assessment, which includes:

- a) support to identification of optimal site/s and high-level assessment of conditions and suitability of proposed site and any alternative site(s) where the initial identified site is not deemed suitable;
- b) high-level assessment of environmental and social safeguard issues/impacts and compliance with all relevant requirements as per local regulations and international standards;
- c) assessment of land acquisition and resettlement needs/plans;
- d) identification of red-flag issues which may have a critical negative impact on cost or feasibility of the Project and provision of high-level recommendations for risk mitigation or where further study might be required;
- e) estimation of cost implication of necessary measures and corrective actions to address the environmental and social issues/impacts and/or compliance matters;
- f) identification of any critical institutional or management risks; and
- g) site visits and consultations with relevant stakeholders for public sounding on compliance of social norms and environmental norms based on local laws and regulation.

5. Initial Risk Assessment, which covers preliminary risk analysis through:

- a) Identification of key risk factors (risk matrix);
 - b) Measurement of any risk identified (potential impact and likelihood);
 - c) Determination of preliminary risk allocation (in reflect of risk appetite of relevant parties and potential constraints); and
 - d) Recommendation of risk mitigation measures.
6. Project implementation strategy to recommend the most appropriate Project structure, business model, etc., for the implementation of the Project taking into account:
- a) identification of the Project's optimal public partner based on financial and management capacity, track record of asset management, and other key bankability issues and following a detailed and comprehensive market sounding process;
 - b) commercial assessment including recommendation on transaction structure and required credit enhancement including the degree of support from the government for the Project
 - c) market and investor feedback and introduction of international best practices
 - d) the functions and services to be undertaken by each of the private and public sectors, the potential revenue sources;
 - e) the monetary, fiscal and other contributions required from the government the extent to which the recommended PPP structure conflicts with prevailing laws and regulations in Uzbekistan.
7. Project Timeline development to produce a Gantt chart, covering all stages of the Project up to contract award.
- B. Development of a Financial Model, which is to enable the financial and economic assessment and shall generate pro-forma financial statements (in forms of income statement, cash flow statement, and balance sheet) along with the calculation of the financial internal rate of return (IRR) for both the project and the equity stakeholders and other key financial and economic indicators for financial and economic analysis.
- C. Development of Market/Investor Sounding Report, which shall include:
- a) Preparing an Information Memorandum for promoting the Project to prospective international and local investors
 - b) Carrying out the market sounding, together with the Clients, to establish contact with potential investors and financiers to present the Project in a preliminary manner, to probe their interest and to identify the aspects that they consider relevant for their participation.

Deliverables*:

- (i) Pre-feasibility Study Report (along with relevant due diligence)
- (ii) Market Sounding Report
- (iii) Financial Model

- (iv) Project Concept and Project Evaluation Document (in line with PPP regulations)

(*Note: All deliverables should be accompanied by presentations to all relevant stakeholders and be prepared in English and Russian languages.)

Phase-2: Tender Support

Purpose:

Once the Project Concept and Project Evaluation document has been approved by the Cabinet of Ministers, Transaction Advisor shall provide the Clients with all necessary drafting, bidder communication and administrative support in developing the tender documentations and support the tender process and the Tender Commission up to successful signing of a PPPA and other project documents including a government support agreement where the public partner acts on its own behalf, rather than as a representative of the Republic of Uzbekistan, as a party to the PPPA.

Main Tasks:

Transaction Advisor shall provide comprehensive support during the preparation and implementation of the tender process, including, but not limited to:

- (i) Preparation of a tender strategy to optimize the bid price and maximize competition among bidders, which excludes unrealistic proposals and project vulnerability from overly aggressive bidding;
- (ii) Procedural compliance documentation to assist in the preparation of necessary documents (viz. related to Presidential decree, related to obtaining initial environment clearance, related to obtaining land rights) to assist the Clients in meeting PPP regulations as well as supporting the consultation process with stakeholders;
- (iii) Preparation of tender and project documents, including pre-qualification (RFQ) document, bid (RFP) document, evaluation criteria, bid evaluation templates, draft PPPA and other project agreements, if applicable, such as, Land Lease Agreements, and Utilities Supply Agreement (for Electricity, Water etc.) and Government Support Agreement;
- (iv) Organization of a competitive tender process till the successful award of a PPPA, including:
 - (a) Administration of the tender process and provision of the necessary supporting mechanisms such as data room, Q&A process, etc.; and
 - (b) Assistance in drafting responses to queries raised by potential bidders, organizing pre-bid conferences and preparing necessary addendums/corrigendum and other materials.
- (v) Performing any additional studies that may be required by potential bidders to evaluate and utilize to properly prepare their proposals and publishing such studies in the data room for bidders to access;

- (vi) Assistance in pre-qualification and bid evaluation, including drafting bid evaluation reports;
- (vii) Assistance in responding to any legal challenges to the procurement process from bidders;
- (viii) Negotiation support to the Clients in discussions and negotiations with bidders including those on the project agreement/s, and assistance to the Clients in coordination with other GOU agencies.

Deliverables*:

- (i) Pre-qualification (RFQ) documentation package
- (ii) Evaluation Report (RFQ stage)
- (iii) Request for proposal (RFP) documentation package
- (iv) Evaluation Report (RFP stage)
- (v) Project Agreements (Execution version) and Legal Opinions as may be required

(*Note: All deliverables should be accompanied by presentations to all relevant stakeholders and be prepared in English and Russian languages.)

Phase-3: Post-Tender Support

Post-Tender Support shall be provided where mutually agreed by the Clients and the Transaction Advisor.

Purpose:

After the Project award, Transaction Advisor shall share with the Clients a summary of lessons learned over the period of the transaction advisory services for the Project and provide a suggested monitoring framework.

Main Tasks:

Post-signing of Project documents, Transaction Advisor shall provide comprehensive support on the following:

- (i) Assistance in achieving financial closure, including assistance in preparation and negotiation on the Transaction Documents, legal and documentary arrangements required for the purposes of achieving financial close and first disbursement contemplated by the Transaction Documents including but not limited to reviewing documents submitted as conditions precedent to such first disbursement
- (ii) Development of a Monitoring and Reporting Framework to keep track of post-contract award activities for compliance with the terms of the PPPA; and
- (iii) Summary of lessons learned to identify and document lessons learned with key successful/unsuccessful factors and provide recommendations that could be of value for future project planning and implementation by the GOU.

Deliverables*:

- (i) Monitoring and Reporting Framework
- (ii) Lessons Learnt Report

(*Note: All deliverables should be accompanied by presentations to all relevant stakeholders and be prepared in English and Russian languages.).

Draft

APPENDIX B
AGREEMENT ON TRANSACTION ADVISORY SERVICES

Overview

1. This agreement on Transaction Advisory services (hereafter the “**Agreement**”), dated [_____] , is entered into between Ministry of Public Education of the Republic of Uzbekistan (“**MOPE**”), the Public-Private Partnership Development Agency under the Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan (“**PPPDA**”) (each shall be referred individually as a “**Client**” and collectively as “**Clients**”) and [_____] (“**Transaction Advisor**”), each referred to as a “**Party**” and collectively referred to as “**Parties**” in this Agreement.
2. MOPE desires to implement the development of 15 public schools in the Surkhandarya and Kashkadarya regions (hereafter the “**Project**”) under a PPP agreement (hereafter the “**PPP Agreement**”) according to the requirements of the laws of the Republic of Uzbekistan including the Law of the Republic of Uzbekistan on Public-Private Partnership signed on 10 May 2019 and any successor statute or laws (or delegated or subordinate legislation, rule or notice) (together hereafter “**Applicable PPP Law**”). The selection of a private partner for the implementation of the Project shall be held based on a competitive tender conducted in accordance with the Applicable PPP Law.
3. The Parties acknowledge and agree that the MOPE, as an executing agency for the Project, and PPPDA, as an authorized government body for supporting the development of PPPs, appoint the Transaction Advisor as its sole transaction advisor for the Project in relation to preparing the Project, developing the Project Concept and Project Evaluation Document, structuring and supporting the Clients in procuring the Project under a PPP framework and supporting the Clients in post contract award activities up to financial close according to the Applicable PPP Law.
4. The Clients represent and warrant for the benefit of the Transaction Advisor that the Clients have the requisite power and authority and has or will have obtained all such approvals and consents as may be required to undertake the Project.

Term

5. The term of the appointment of the Transaction Advisor under this Agreement (hereafter the “**Term**”) shall be deemed to take effect from the date of this Agreement (hereafter the “**Execution Date**”) and shall continue until the earlier of:
 - (a) 24 (twenty-four) months from the Execution Date (hereafter the “**Initial Term**”) or such later date as the Parties may agree in writing; or
 - (b) the date of first disbursement under the relevant financing agreements, security agreements and direct agreements for the Project (hereafter the “**Transaction Financing Documents**”), subject, in each case, to earlier termination in accordance with Clauses 22 and 23, as appropriate.

Appointment and Services

6. Upon signing this Agreement, the Clients appoint the Transaction Advisor as its sole transaction advisor in relation to the Project and grant to the Transaction Advisor the exclusive right to perform the Services (as defined in Clause 7 below) for the duration of the Term. Notwithstanding the foregoing, Clients may additionally engage other leading commercial entities or individual experts as co-advisor(s) and consultants to support the Transaction Advisor and the Clients in performing of the Services pursuant to the provisions of Clause 8 below.
7. During the Term, the Transaction Advisor will provide the services set out in Schedule 1 to this

Agreement (hereafter the “**Services**”) to the Clients all in accordance with the provisions of this Agreement and the indicative timetable set out in Schedule 2 [**To be completed by the Transaction Advisor during RFP submission**].

8. The Clients expressly acknowledge that it may be requested to hire, utilize, engage and dismiss external contractors, advisors, consultants or service providers (hereafter the “**Third-Party Service Providers**”) in respect of the Services, but, for the avoidance of doubt, the Transaction Advisor will not bear any liability with regards to the Third-Party Service Providers work, recommendation, and deliverables. The Transaction Advisor will support the Client during the procurement of such Third-Party Service Providers and also be given the right to object to hiring any Third-Party Service Providers not meeting the Transaction Advisor’s standards and compliance. In the execution of the Services, the Transaction Advisor shall coordinate the activities of the Third-Party Service Providers and other co-advisers and consultants procured by the Client.

Conduct of Services

9. The Transaction Advisor will be expected to exercise the care and diligence expected from an international investment bank or advisory firm of its standing and reputation.
10. The Transaction Advisor will be expected to produce their work product in accordance with Uzbekistan’s regulations and best international practices. This means, among other things, that all necessary documents, references, summaries, written/oral communications with the Clients, etc. will be clearly drafted/arranged in English and Russian languages.
11. The Transaction Advisor is expected to report periodically (at least once a month) on the progress of the engagement notably and as appropriate addressing the progress on workflow items and deliverables, any constraints and remedial actions taken or proposed during the preceding month, and workplan for the coming days/weeks.
12. The Transaction Advisor will ensure close coordination with the Clients. The Transaction Advisor shall communicate its analysis and suggestions to the Clients on an ongoing basis throughout the course of all three phases of the Services specified in Schedule 1. The Transaction Advisor will proceed to Phase-2 once the Project Concept and Project Evaluation Document have been approved by the Clients and the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan.
13. All deliverables shall be submitted in electronic format to the nominated representative of each of the Clients assigned to oversee this Agreement, copied to the relevant persons in the MOPE, PPPDA and the Ministry of Finance. Electronic versions must be editable and readable without restrictions. If some parts of files should be locked to avoid unintended modifications or to protect key parameters/calculations, the passwords/permits should be provided to the Clients’ representatives.

Fees

14. The Parties acknowledge and agree that in consideration for the Services, in the event the Project is successfully closed under a competitive tender, the Clients shall cause the winning bidder to pay to the Transaction Advisor a fee of \$ _____ (_____ US dollars) (hereafter the “**Success Fee**”) on the following basis: the 90% (ninety percent) of the Success Fee shall be payable to the Transaction Advisor on or prior to the signing and effectiveness of the PPP Agreement and the remaining 10% (ten percent) will be payable to the Transaction Advisor on or prior to the financial close of the Project.

To the extent the Clients wishes the Success Fee to be payable by the winning bidder:

- (a) the Clients shall ensure the bid documents and the PPP Agreement to include provisions agreeable to the Transaction Advisor to require the winning bidder to pay to the Transaction Advisor the Success Fee in accordance with Clause 14 as a condition precedent to the completion of the Project.
- (b) payment of Success Fee shall cover all costs, including taxes, out-of-pocket expenses, translation works relating to the proposed activities which may be provided by the

Transaction Advisor;

- (c) subject to the provisions governing termination set forth in Clauses 22, 23, 24 and 25 herein, the Clients shall not pay or be liable to pay to the Transaction Advisor the Success Fee or any other compensatory payment where the tender process is cancelled prior to the execution of the PPP Agreement.
15. For the avoidance of doubt, any and all costs incurred related to the Third-Party Service Providers in relation to the Project shall be borne by the Clients.
16. Subject to the terms and conditions of this Agreement, the Transaction Advisor shall invoice the winning bidder directly in respect of the fee referred to in Clause 14, and the amount of each invoice shall become due and payable within 45 (forty-five) days from the date of such invoice. All amounts payable to the Transaction Advisor under this Agreement shall be made in full when due, in USD, in immediately available funds, without set-off, deduction or withholding (whether on account of tax, bank charges or otherwise), to such bank account as the Transaction Advisor may notify the Clients or the winning bidder.

Clients Obligations

17. The Clients shall cooperate with the Transaction Advisor in relation to the Services and shall:
- (a) provide, or facilitate the provision, to the Transaction Advisor of all information necessary for the performance of the Services in a timely manner;
 - (b) without prejudice to the representation and warranty at Clause (4) obtain and maintain, or cause to be obtained and maintained, all permits, licenses, approvals and consents as may be necessary for the Client to procure and implement the Project.
18. Save as expressly otherwise agreed:
- (a) the Client shall ensure that any and all advice, reports and opinions provided by the Transaction Advisor shall be kept strictly confidential and may not be disclosed to any third parties without the prior written consent of the Transaction Advisor; and
 - (b) no person other than the Client shall be entitled to rely on any advice or opinions provided by the Transaction Advisor.
 - (c) Notwithstanding the foregoing, the Clients may disclose any advice, reports and opinions provided by the Transaction Advisor to the Uzbek authorities and their other advisors to the extent necessary with respect to the Project provided that such disclosure is made on a confidential and non-reliance basis.

Disclaimers

19. The Transaction Advisor will diligently perform the Services under this Agreement within the currently anticipated and indicative timetable set out in Schedule 2 (subject to change) in accordance with all applicable laws of the Republic of Uzbekistan and international best practices, but makes no express or implied representation, warranty or undertaking as to the extent of success that may be achieved in implementing any recommendation made by the Transaction Advisor or in preparing, structuring, procuring and implementing the Project.
20. The Transaction Advisor, its affiliates and each of their members, partners, directors, officers, employees and agents (each an “**Indemnified Party**”) shall not be liable for any loss, claim, damage or liability suffered or incurred by the Clients or any third party as a result of the performance or non-performance of the Services excluding those suffered or incurred as a result of the Clients and Private Partner gross negligence, willful misconduct or corrupt practices. The Clients shall indemnify and hold the Indemnified Parties harmless from and against any loss, claim, damage or liability (including legal fees) that such Indemnified Parties may suffer or incur in connection with the Clients’ procurement, implementation of, and investment in (if applicable)

the Project, except to the extent such loss, claim, damage or liability have been found by a court of competent jurisdiction in a judgment which has become final (in that it is no longer subject to appeal or review) to have resulted from an gross negligence, willful misconduct or corrupt practices on the part of the Indemnified Party.

Termination

21. The Transaction Advisor may suspend performance of any or all of the Services if any amount under any invoice issued by the Transaction Advisor for payments set out in paragraph 18 remains outstanding for a period of more than 45 (forty-five) days from the due date of the relevant invoice.
22. Either Party may terminate the arrangements set out in this Agreement prior to the end of the Term by giving the other not less than 45 (forty-five) days prior written notice of its intention to terminate. The Parties shall take all such steps as may be necessary or desirable to cause the activities relating to the Services to be brought to an orderly conclusion and any outstanding obligations to be settled within the period specified in the termination notice.
23. The Transaction Advisor may additionally terminate the arrangements set out in this Agreement with immediate effect upon giving written notice to the Clients if in the Transaction Advisor's reasonable opinion, the Clients' actions or inactions are likely to significantly delay the Project or otherwise cause the Project to be unbankable or if the Clients fail to ensure the inclusion of, or waive or amend, the Success Fee provision of Clause 14 in the bid documents or the PPP Agreement, or change such provisions;
24. Upon termination of this Agreement by the Transaction Advisor pursuant to Clause 23 and 24 prior to signing of a PPP Agreement and if it is judicially proved that the Clients (any of the Clients) within 12 (twelve) months of the date of termination enter into a transaction for this Project using same documents as developed by the Transaction Advisor, the PPPDA shall pay to the Transaction Advisor all costs reasonably incurred by the Transaction Advisor in providing the Services up to and including the date of termination, subject to submission of a report by the Transaction Advisor to the Clients providing a breakdown of all their reasonable costs.
25. Upon termination of this Agreement by the Clients pursuant to Clause 23 and if it is judicially proved that the Clients (any of the Clients) within 12 (twelve) months of the date of termination enter into a transaction for this Project using the same documents developed by The Transaction Advisor the PPPDA shall pay to the Transaction Advisor:
 - (a) If termination occurs prior to approval of Project Concept and Project Evaluation Document all documented costs and expenses incurred by the Transaction Advisor in providing the Services, subject to submission of a report by the Transaction Advisor to the Clients providing a breakdown of all the costs as noted in Article 25; or
 - (b) If termination occurs after approval of bid documents (including Request for Proposal and PPP Agreement), a total amount of \$ _____ (_____ US dollars); or
 - (c) If termination occurs after receipt of compliant proposals from eligible bidders as part of the Request for Proposal process a total amount of \$ _____ (_____ US dollars); or
 - (d) Notwithstanding the foregoing, in case of commercial failure, namely, the absence of signing a PPP Agreement between the Clients and the winning bidder, or Project cancellation as a result of non-political events and naturally occurring phenomena (including, but not limited to, any force majeure event including disasters and other acts of God, such as typhoons, hurricanes, and volcanic eruptions) outside of reasonable control of the Clients, the Clients shall not pay or be liable to compensate the Transaction Advisor for any amount.
26. Expiry or termination of this Agreement shall not affect any rights or obligations accrued prior to the date of termination. The provisions of Clauses 18, 19, 20, 27 to 34 shall survive expiry or

termination of this Agreement.

Governing Law and Dispute Resolution

27. This Agreement is governed by, and shall be construed in accordance with, the laws of the Republic of Uzbekistan.
28. If any dispute arises out of or in connection with this Agreement (including in relation to its existence, validity, breach or termination) (hereafter a “**Dispute**”), the Parties shall first meet and endeavor to resolve the Dispute amicably and in good faith. If the Parties are unable to resolve the dispute by negotiation, either Party may refer the Dispute by notice to arbitration in accordance with Clause 29.
29. Subject to Clause 28, any Dispute shall be finally resolved by arbitration in accordance with the Rules of the London Court of International Arbitration (“**LCIA Rules**”) in effect at the time the arbitration is commenced. The seat of the arbitration shall be London, and the arbitration shall be conducted in the English language. The arbitration shall be conducted by three arbitrators (one arbitrator appointed by each Party and a third neutral arbitrator) and the arbitration award shall be final and binding.

Use of Transaction Advisor’s name and communication by Transaction Advisor

30. The Clients agree not to use, or permit the use of, Transaction Advisor's name, trademark or logo in any advertisements, promotional literature or information, signage, marketing materials, brochures, press releases or any other similar public materials in any medium whatsoever, without the prior written consent of the Transaction Advisor in each instance.
31. Following the public announcement of the Project, the Transaction Advisor may make public reference to its role as the Transaction Advisor to the Clients in relation to the Project.

Reports, Documents and Materials

32. All reports, analyses, advice or other materials which are supplied to the Clients by, or with the assistance of the Transaction Advisor are solely for the Clients’ information, benefit and use in connection with the Project and may be distributed and used by the Clients as needed among its employees, officers and consultants in connection with this Project or any other PPP projects, once all references to the Transaction Advisor have been removed and the material is adopted by the Clients as their own. The Transaction Advisor shall have no liability whatsoever for the use of such materials.

Language

33. Notwithstanding translation of this Agreement into the Uzbek and Russian language, this Agreement is written in the English language and if there is any conflict or inconsistency between the English version and the Uzbek or Russian version, the English version shall be the governing and prevailing version.

Entire Agreement

34. This Agreement constitutes the Clients’ and the Transaction Advisor’s entire agreement in relation to its subject matter and supersedes all prior negotiations, understandings and communications in relation thereto including the MOU, if applicable.

IN WITNESS WHEREOF the Parties have executed this Agreement in quadruplicate on the date first written above.

<p>For and on behalf of:</p> <p>MINISTRY OF PUBLIC EDUCATION OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN</p>	<p>For and on behalf of:</p> <p>TRANSACTION ADVISOR</p>
<p>By:</p> <p>_____</p> <p>Deputy Minister of Public Education</p>	<p>By:</p> <p>_____</p> <p>Title of Transaction Advisor Representative</p>
<p>For and on behalf of:</p> <p>PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT AGENCY</p>	<p>Acknowledge by:</p> <p>MINISTRY OF FINANCE OF THE REPUBLIC OF UBEKISTAN</p>
<p>By:</p> <p>_____</p> <p>ZOKIR BOZOROV Acting Head of PPPDA</p>	<p>By:</p> <p>_____</p> <p>ODILBEK ISAKOV Deputy Minister of Finance</p>

SCHEDULE 1
SCOPE OF SERVICES

The objective of this assignment is for the Transaction Advisor to provide support to the MOPE and the PPPDA to carry out project preparation over three phases for the Project on a PPP basis in accordance with the Applicable PPP Law and other regulatory provisions incorporating best international practices.

Phase 1: Project Preparation (Pre-Feasibility Study), Project Conceptualization and Evaluation for Cabinet approval and Tender launch)

Purpose:

To conduct a Pre-Feasibility Study and support the Clients in developing the materials required under the PPP Law (2019 and as amended) for approval of the Cabinet of Ministers to initiate a tender process for PPP projects.

Main Tasks:

To prepare a Pre-Feasibility Study, Project Concept, Project Evaluation Document and other supporting studies as may be required in line with the provisions under the PPP Law and supporting regulations.

A. Preparation of a Pre-Feasibility Study, including:

1. Technical assessment, which includes:

- a) development of key scope of services to be delivered through the Project;
- b) determination of key components required to ensure optimal delivery of the Project;
- c) analysis of the optimal capacity and location of the Project considering existing and future demand and logistical constraints;
- d) analysis of alternative energy efficient technical solution/s setting out comparison of costs, effectiveness and environmental benefits;
- e) validation of rationale and merit of the Project's solutions/components proposed;
- f) identification of any critical technical and operational constraints to the Project's solutions/components proposed;
- g) identification of any investments that may need to be planned and carried out by the Clients for the operationalization of the Project and an assessment of the cost of such investments;
- h) provision of market analysis and revenue forecast for outputs (as applicable) from the Project as per the Project's solutions/components proposed. This shall include underlying assumptions to provide inputs for financial analysis;
- i) high-level assessment of conditions and suitability of the site proposed by the Clients and any alternative site(s) where the initial identified site is not deemed suitable; identification of optimal site shall be conducted with support by the Clients and/or other GOU entities as may be required by Clients;
- j) preliminary design of key performance indicators/requirements and quality standards to be defined under a PPP Agreement (PPPA) as per international practices and local operating environment; and

k) preliminary assumptions, along with suggested sensitivity scenarios, for technical and operational parameters

2. Financial and economic assessment which includes:

- a) using a Financial Model developed with a defined modelling approach and key forecasting assumptions;
- b) carrying out a value for money analysis and other assessments as may be required for the development of a Project Concept and Project Evaluation Document.
- c) Analysis of construction costs including but not limited to civil works, mechanical works, electrical works, infrastructure, equipment, land development, etc.
- d) Estimated financial costs consistent with the suggested technical solutions and scenario analysis as key inputs for financial analysis (e.g. a range of capital, operating, maintenance and lifecycle cost estimates and alternative financial parameters).

3. Legal assessment, which includes:

- a) review of existing legal, regulatory and institutional frameworks and requirements. This assessment shall include without limitation the study of land use/access rights, and required approvals and permits as well;
- b) conduct of any other missing legal studies required for preparation of a Project Concept and Project Evaluation Document as per the PPP Law and supporting regulations; and
- c) identification of any critical legal and regulatory risks along with gap analysis and suggested risk mitigation measures for implementation of the Project.

4. Environmental and social impact assessment, which includes:

- a) support to identification of optimal site/s and high-level assessment of conditions and suitability of proposed site and any alternative site(s) where the initial identified site is not deemed suitable;
- b) high-level assessment of environmental and social safeguard issues/impacts and compliance with all relevant requirements as per local regulations and international standards;
- c) assessment of land acquisition and resettlement needs/plans;
- d) identification of red-flag issues which may have a critical negative impact on cost or feasibility of the Project and provision of high-level recommendations for risk mitigation or where further study might be required;
- e) estimation of cost implication of necessary measures and corrective actions to address the environmental and social issues/impacts and/or compliance matters;
- f) identification of any critical institutional or management risks; and
- g) site visits and consultations with relevant stakeholders for public sounding on compliance of social norms and environmental norms based on local laws and regulation.

5. Initial Risk Assessment, which covers preliminary risk analysis through:

- e) Identification of key risk factors (risk matrix);
 - f) Measurement of any risk identified (potential impact and likelihood);
 - g) Determination of preliminary risk allocation (in reflect of risk appetite of relevant parties and potential constraints); and
 - h) Recommendation of risk mitigation measures.
6. Project implementation strategy to recommend the most appropriate Project structure, business model, etc., for the implementation of the Project taking into account:
- a) identification of the Project's optimal public partner based on financial and management capacity, track record of asset management, and other key bankability issues and following a detailed and comprehensive market sounding process;
 - b) commercial assessment including recommendation on transaction structure and required credit enhancement including the degree of support from the government for the Project
 - c) market and investor feedback and introduction of international best practices
 - d) the functions and services to be undertaken by each of the private and public sectors, the potential revenue sources;
 - e) the monetary, fiscal and other contributions required from the government the extent to which the recommended PPP structure conflicts with prevailing laws and regulations in Uzbekistan.
7. Project Timeline development to produce a Gantt chart, covering all stages of the Project up to contract award.

B. Development of a Financial Model, which is to enable the financial and economic assessment and shall generate pro-forma financial statements (in forms of income statement, cash flow statement, and balance sheet) along with the calculation of the financial internal rate of return (IRR) for both the project and the equity stakeholders and other key financial and economic indicators for financial and economic analysis.

C. Development of Market/Investor Sounding Report, which shall include:

- a. Preparing an Information Memorandum for promoting the Project to prospective international and local investors
- b. Carrying out the market sounding, together with the Clients, to establish contact with potential investors and financiers to present the Project in a preliminary manner, to probe their interest and to identify the aspects that they consider relevant for their participation.

Deliverables*:

- (i) Pre-feasibility Study Report (along with relevant due diligence)
- (ii) Market Sounding Report
- (iii) Financial Model
- (iv) Project Concept and Project Evaluation Document (in line with PPP regulations)

(*Note: All deliverables should be accompanied by presentations to all relevant stakeholders and be prepared in English and Russian languages.)

Phase-2: Tender Support

Purpose:

Once the Project Concept and Project Evaluation document has been approved by the Cabinet of Ministers, Transaction Advisor shall provide the Clients with all necessary drafting, bidder communication and administrative support in developing the tender documentations and support the tender process and the Tender Commission up to successful signing of a PPPA and other project documents including a government support agreement where the public partner acts on its own behalf, rather than as a representative of the Republic of Uzbekistan, as a party to the PPPA.

Main Tasks:

Transaction Advisor shall provide comprehensive support during the preparation and implementation of the tender process, including, but not limited to:

- (i) Preparation of a tender strategy to optimize the bid price and maximize competition among bidders, which excludes unrealistic proposals and project vulnerability from overly aggressive bidding;
- (ii) Procedural compliance documentation to assist in the preparation of necessary documents (viz. related to Presidential decree, related to obtaining initial environment clearance, related to obtaining land rights) to assist the Clients in meeting PPP regulations as well as supporting the consultation process with stakeholders;
- (iii) Preparation of tender and project documents, including pre-qualification (RFQ) document, bid (RFP) document, evaluation criteria, bid evaluation templates, draft PPPA and other project agreements, if applicable, such as, Land Lease Agreements, and Utilities Supply Agreement (for Electricity, Water etc.) and Government Support Agreement;
- (iv) Organization of a competitive tender process till the successful award of a PPPA, including:
 - (c) Administration of the tender process and provision of the necessary supporting mechanisms such as data room, Q&A process, etc.; and
 - (d) Assistance in drafting responses to queries raised by potential bidders, organizing pre-bid conferences and preparing necessary addendums/corrigendum and other materials.
- (v) Performing any additional studies that may be required by potential bidders to evaluate and utilize to properly prepare their proposals and publishing such studies in the data room for bidders to access;
- (vi) Assistance in pre-qualification and bid evaluation, including drafting bid evaluation reports;

- (vii) Assistance in responding to any legal challenges to the procurement process from bidders;
- (viii) Negotiation support to the Clients in discussions and negotiations with bidders including those on the project agreement/s, and assistance to the Clients in coordination with other GOU agencies.

Deliverables*:

- (vi) Pre-qualification (RFQ) documentation package
- (vii) Evaluation Report (RFQ stage)
- (viii) Request for proposal (RFP) documentation package
- (ix) Evaluation Report (RFP stage)
- (x) Project Agreements (Execution version) and Legal Opinions as may be required

(*Note: All deliverables should be accompanied by presentations to all relevant stakeholders and be prepared in English and Russian languages.)

Phase-3: Post-Tender Support

Post-Tender Support shall be provided where mutually agreed by the Clients and the Transaction Advisor.

Purpose:

After the Project award, Transaction Advisor shall share with the Clients a summary of lessons learned over the period of the transaction advisory services for the Project and provide a suggested monitoring framework.

Main Tasks:

Post-signing of Project documents, Transaction Advisor shall provide comprehensive support on the following:

- (i) Assistance in achieving financial closure, including assistance in preparation and negotiation on the Transaction Documents, legal and documentary arrangements required for the purposes of achieving financial close and first disbursement contemplated by the Transaction Documents including but not limited to reviewing documents submitted as conditions precedent to such first disbursement
- (ii) Development of a Monitoring and Reporting Framework to keep track of post-contract award activities for compliance with the terms of the PPPA; and
- (iii) Summary of lessons learned to identify and document lessons learned with key successful/unsuccessful factors and provide recommendations that could be of value for future project planning and implementation by the GOU.

Deliverables*:

- (i) Monitoring and Reporting Framework
- (ii) Lessons Learnt Report

(*Note: All deliverables should be accompanied by presentations to all relevant stakeholders and be prepared in English and Russian languages.).

SCHEDULE 2
INDICATIVE TIMELINE OF SERVICE DELIVERY

[Note: indicative timeline to be inserted by the Transaction Advisor]