



Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited
15 February 2012
Russian
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли**
Рабочая группа I (Закупки)
Двадцать первая сессия
Нью-Йорк, 16-20 апреля 2012 года

Пересмотренное Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках*

Записка Секретариата

Добавление

В настоящем добавлении содержится предложение для текста Руководства по принятию относительно статей 20-26 главы I (Общие положения) Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках.

* Настоящий документ был представлен менее чем за 10 недель до открытия сессии вследствие необходимости завершения межсессионных неофициальных консультаций по соответствующим положениям проекта пересмотренного Руководства по принятию.



РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

...

Часть II. Постатейный комментарий

...

Статья 20. Отклонение представлений с аномально заниженной ценой

1. Цель данной статьи заключается в том, чтобы дать закупающей организации возможность отклонять представления, цена которых аномально занижена и вызывает сомнения в способности соответствующего поставщика или подрядчика исполнить договор о закупках. Данная статья применяется к любым процедурам закупок в рамках Типового закона.

2. В статье предусмотрены необходимые гарантии для защиты интересов обеих сторон. С одной стороны, она позволяет закупающей организации выяснить вопросы, касающиеся потенциальных представлений с аномально заниженной ценой, до заключения договора о закупках и тем самым избежать риска того, что договор не сможет быть исполнен вообще или не сможет быть исполнен по цене тендерной заявки, в связи с чем могут возникнуть дополнительные расходы, задержки и сбои в осуществлении проекта.

3. С другой стороны, закупающая организация не вправе автоматически отклонить представление лишь по той причине, что его цена представляется аномально заниженной; такое право открывало бы возможность для злоупотреблений, позволяя отклонять представления без какого-либо обоснования или на основании чисто субъективной оценки. Подобный риск был бы высоким при международных закупках, когда аномально низкая цена в одной стране может быть абсолютно нормальной в другой. Кроме того, аномально заниженными могут казаться цены, не покрывающие себестоимости; вместе с тем продажа старых запасов по ценам ниже себестоимости или установление цен ниже себестоимости в интересах сохранения занятости – при соблюдении действующих положений о защите конкуренции – могут представлять собой законную практику¹.

4. В силу этих причин данная статья допускает отклонение представления с аномально заниженной ценой только в тех случаях, когда закупающая организация приняла меры для обоснования своих сомнений в способности исполнить договор. Однако эта способность не наносит ущерба любым другим применимым законодательным нормам, которые могут предписывать закупающей организации отклонять представления с аномально заниженной ценой, например, в связи с какими-либо уголовными деяниями (такими как отмывание денежных средств) или незаконными видами практики (такими как неисполнение обязательств, касающихся минимальной заработной платы или социального обеспечения, или сговор).

¹ Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос об исключении последнего предложения текста, с тем чтобы не поставить под угрозу международную конкуренцию.

5. Соответственно, в пункте 1 данной статьи указаны шаги, которые закупающая организация должна предпринять для обеспечения соблюдения законности и защиты прав соответствующего поставщика или подрядчика прежде, чем представление с аномально заниженной ценой может быть отклонено.

6. Прежде всего у соответствующего поставщика или подрядчика должно быть в письменной форме запрошено разъяснение деталей составляющих элементов направленного представления, которые, как считает закупающая организация, могут обосновать предложенную цену. Эти детали могут включать: информацию, образцы и т.д., подтверждающие качество предлагаемого объекта закупок; методы и экономический анализ любого соответствующего процесса изготовления; используемые технические решения и/или любые исключительно благоприятные условия, имеющиеся у поставщика или подрядчика, для исполнения договора о закупках. Поэтому представленные цены всегда анализируются в контексте других составляющих элементов соответствующего представления².

7. Принимающее Типовой закон государство может счесть нужным регламентировать то, какие виды информации закупающая организация вправе запрашивать для такой процедуры обоснования цен. В этой связи следует отметить, что речь идет об оценке реальности предлагаемой цены (в отношении составляющих элементов представления, подобных элементам, обсуждавшимся в предыдущем пункте) с использованием таких показателей, как предтендерные оценки, рыночные цены или цены предыдущих договоров, если они известны. Требование предоставить информацию о базовых затратах, используемых поставщиками и подрядчиками для определения цены как таковой, не всегда является уместным. Поскольку оценка затрат может быть обременительной и сложной, а иногда и вовсе неосуществимой, возможности закупающих организаций в плане анализа тендерных цен на основе себестоимости могут быть ограниченными. В некоторых правовых системах закон может запрещать закупающим организациям запрашивать информацию о структуре затрат ввиду риска злоупотребления такой информацией.

8. Во-вторых, в процессе анализа цен закупающая организация должна принимать во внимание ответ поставщика или подрядчика. Отказ поставщика или подрядчика предоставить информацию, запрошенную закупающей организацией, не должен автоматически наделять закупающую организацию правом отклонить представление с аномально заниженной ценой; это лишь один из элементов, которые следует учитывать при рассмотрении вопроса о том, является ли цена представления аномально заниженной или нет.

9. Лишь после выполнения действий, о которых говорится в пункте 1, закупающая организация может отклонить представление с аномально заниженной ценой³. Эта статья не обязывает закупающую организацию

² В этой связи Секретариату требуются соответствующие руководящие указания относительно обеспечения согласованности между этим и следующим пунктом в том, что касается оценки затрат.

³ Рабочей группе предлагается дать руководящие указания относительно того, почему это не обязательство, а вариант: призвана ли эта мера сорвать сговор в силу имеющегося

отклонять представление с аномально заниженной ценой. Однако в подзаконных актах или руководящих указаниях органа, занимающегося вопросами публичных закупок, или аналогичного органа следует ограничить право по своему усмотрению акцептовать или отклонять такие представления как для того, чтобы обеспечить согласованность и использование оптимальной практики, так и для того, чтобы не допускать злоупотреблений.

10. В-третьих, если после обоснования цены у закупающей организации сохраняются сомнения в способности поставщика или подрядчика исполнить договор о закупках, то она должна изложить свои сомнения и их причины в отчете о закупках (см. пункт 2). Это положение призвано обеспечить, чтобы любые решения об отклонении представления с аномально заниженной ценой принимались объективно и чтобы, прежде чем такой шаг будет сделан, вся информация, касающаяся этого решения, была должным образом зафиксирована в интересах обеспечения подотчетности, прозрачности и объективности данного процесса.

11. Решение об отклонении представления с аномально заниженной ценой должно быть включено в отчет о процедурах закупок и незамедлительно доведено до сведения соответствующего поставщика или подрядчика согласно пункту 2 данной статьи. Это решение может быть оспорено в соответствии с положениями главы VIII Типового закона **[**гиперссылка**]**.

12. Принимающие Типовой закон государства должны иметь в виду, что помимо мер, предусмотренных в данной статье, риск неисполнения договора, связанный с представлениями с аномально заниженной ценой, можно успешно предотвратить и с помощью других мер. Особенно важную роль в этой связи могут играть тщательная оценка квалификационных данных поставщиков или подрядчиков и изучение и оценка их представлений. Эти шаги, в свою очередь, зависят от правильной формулировки квалификационных требований и разработки точного описания объекта закупок. Закупающие организации должны быть осведомлены о необходимости сбора достоверной и всеобъемлющей информации о квалификационных данных поставщиков или подрядчиков, включая информацию о результатах их прошлой деятельности, а также они должны уделять в ходе оценки надлежащее внимание всем аспектам направленных представлений, а не только их цене (включая, в соответствующих случаях, расходы на эксплуатацию и замену). Такие шаги могут существенно содействовать выявлению риска неисполнения договора.

13. В число дополнительных мер могут входить: i) содействие осознанию неблагоприятных последствий, связанных с представлениями с аномально заниженной ценой; ii) профессиональная подготовка сотрудников по закупкам и обеспечение их достаточными ресурсами и информацией, включая данные о контрольных или рыночных ценах; и iii) отведение достаточного времени для каждого этапа процесса закупок. В целях противодействия направлению представлений с аномально заниженной ценой и поощрения ответственного подхода со стороны поставщиков и подрядчиков закупающим организациям,

правомочия отменить закупки или акцептовать следующее выигравшее представление согласно статье 22.

возможно, было бы целесообразно включать в тендерную документацию указание на то, что представления могут быть отклонены, если их цена аномально низкая или если они вызывают сомнения в отношении способности исполнить договор о закупках.

Статья 21. Отстранение поставщика или подрядчика от участия в процедурах закупок на основании подкупа со стороны поставщика или подрядчика, несправедливого конкурентного преимущества или коллизии интересов

14. Цель этой статьи – дать исчерпывающий перечень оснований для отстранения в обязательном порядке поставщика или подрядчика от участия в процедурах закупок по причинам, не связанным с квалификацией или содержанием направленного представления. В данной статье не используется собственно термин "коррупция", но приводятся примеры коррупционных деяний (подкуп, несправедливое конкурентное преимущество и коллизия интересов). Такие ситуации, как правило, приводятся как примеры коррупции, и поэтому данная статья является важной антикоррупционной мерой.

15. Эта статья призвана соответствовать международным стандартам и признавать незаконной любую коррупционную практику независимо от ее формы и определения. Эти стандарты можно найти в таких международных документах, как Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции, или в документах, выпущенных международными организациями, например, Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) и многосторонними банками развития [\[**гиперссылка**\]](#). Со временем они могут меняться. В свете статьи 3 Типового закона [\[**гиперссылка**\]](#), в которой особо выделяются международные обязательства принимающих Типовой закон государств, им предлагается рассмотреть международные стандарты в области борьбы с коррупцией, действующие на момент принятия Типового закона. Некоторые из них могут иметь обязательную силу для принимающего Типовой закон государства, если оно является участником соответствующих международных документов⁴.

16. Хотя процедуры и гарантии, предусмотренные в Типовом законе, призваны способствовать прозрачности и объективности в процессе закупок и тем самым сокращению коррупции, нельзя ожидать, что одно только законодательство о закупках поможет полностью искоренить коррупцию в сфере публичных закупок в государстве, принимающем Типовой закон. Не следует и ожидать от закупающих организаций решения всех проблем, связанных с такой коррупцией. Поэтому принимающее Типовой закон государство должно вообще располагать эффективной системой санкций, которые установлены для борьбы с коррупцией правительственных должностных лиц, включая служащих закупающих организаций, а также с коррупцией поставщиков и подрядчиков и которые будут применяться и в

⁴ Комиссия просила рассмотреть в Руководстве вопрос о том, почему не установлены минимальные пороговые значения, со ссылкой на внутренние нормы и виды практики, и указать, что при некоторых обстоятельствах даже небольшие подарки могут являться подкупом. Для выполнения этой просьбы Комиссии Рабочей группе требуется дать соответствующие руководящие указания.

отношении процесса закупок и будут направлены на улучшение управления в рамках всей системы⁵.

17. Под термином "подкуп", который используется в названии данной статьи, обычно понимается любая попытка поставщиков или подрядчиков оказать противоправное воздействие на закупающую организацию. Определение того, что представляет собой несправедливое конкурентное преимущество или коллизия интересов для целей применения пункта 1 (b), оставлено на усмотрение принимающего Типовой закон государства. Данные положения затрагивают коллизию интересов только со стороны поставщика или подрядчика; коллизия интересов со стороны закупающей организации является предметом отдельного регулирования, например в соответствии со статьей 26, касающейся кодекса поведения должностных лиц закупающих организаций **[**гиперссылка**]**. Для того чтобы не допустить несправедливое конкурентное преимущество и коллизию интересов, действующие стандарты в принимающем Законе государстве должны, например, запрещать участие консультантов, задействованных в подготовке тендерной документации, в процедурах закупок, в которых используются эти документы. Они должны также регулировать участие дочерних компаний в тех же самых процедурах закупок. Некоторые аспекты, связанные с этими понятиями, могут регулироваться другими отраслями права государства, принимающего Типовой закон, например, антимонопольным законодательством.

18. "Несправедливое конкурентное преимущество" может возникать в результате коллизии интересов (например, если один и тот же адвокат представляет обе стороны в деле). Однако дело не всегда обстоит именно так, и несправедливое конкурентное преимущество может возникать при совершенно иных обстоятельствах⁶.

19. Положения этой статьи не исключают возможности применения к поставщику или подрядчику любых других санкций, таких как отстранение от участия или запрет на участие в будущих закупках (в отношении которых см. комментарий в разделе **** общего комментария [**гиперссылки**]**). Тем не менее применение санкций, в том числе осуждение в уголовном порядке, не является необходимым условием отстранения поставщика или подрядчика от участия в процедуре закупок на основании данной статьи.

20. Для защиты от необоснованного применения статьи 21 **[**гиперссылка**]** решение об отстранении и причины этого должны быть отражены в отчете о процедурах закупок и незамедлительно доведены до сведения предполагаемого правонарушителя, с тем чтобы дать ему возможность их оспорить⁷.

⁵ В Рабочей группе было высказано предложение отметить в Руководстве, что в контексте публичных закупок невозможно установить факт коррупции в отличие от подкупа, поскольку первая может включать цепочку действий, совершаемых в течение определенного времени, а не какой-то единичный акт. В этой связи Секретариату требуются соответствующие руководящие указания относительно целесообразности включения в Руководство этого или других заявлений в попытке привести соответствующие примеры.

⁶ Комиссия предложила привести примеры для разъяснения понятия несправедливого конкурентного преимущества: Рабочей группе предлагается представить такие примеры.

⁷ В Рабочей группе было предложено разъяснить в Руководстве, что риски, связанные с необоснованным отклонением представления, можно уменьшить путем стимулирования

Подзаконные акты о закупках, правила или руководящие указания должны помочь в оценке того, действительно ли возникли реальные основания для отстранения от участия в процедуре закупок. В отношении дальнейшего рассмотрения этих вопросов см. также комментарий к статье 26, касающейся кодексов поведения [\[**гиперссылка**\]](#).

21. При осуществлении данной статьи учитываются также положения другого антикоррупционного законодательства в принимающем Типовой закон государстве во избежание недоразумений, противоречий и неверного толкования антикоррупционной политики. Здесь следует поощрять и стимулировать обмен информацией и координацию между государственными учреждениями, о чем говорится в комментарии во вступительных замечаниях по главе I [\[**гиперссылка**\]](#).

Статья 22. Акцепт выигравшего представления и вступление в силу договора о закупках [\[гиперссылка**\]](#)**

22. Цель статьи 22 заключается в изложении подробных норм, применимых к: i) акцепту выигравшего представления; ii) гарантии в виде периода ожидания, призванной дать поставщикам или подрядчикам возможность оспорить решение до вступления договора или рамочного соглашения в силу; и iii) вступлению в силу договора о закупках. Эта статья дополняется содержащимися в Типовом законе требованиями об обеспечении прозрачности информации, которая должна предоставляться поставщикам и подрядчикам в самом начале процедур закупок, в частности о порядке вступления в силу договора о закупках (см., например, статью 39 (v) [\[**гиперссылка**\]](#), которая требует включать в тендерную документацию информацию о применении и продолжительности периода ожидания). Статья 39 (w) также предусматривает указание [\[**гиперссылка**\]](#) в тендерной документации любых формальностей, которые потребуются после акцепта выигравшей тендерной заявки для вступления в силу договора о закупках и которые в соответствии с этой статьей могут включать составление письменного договора о закупках и утверждение другим органом.

23. Пункт 1 предусматривает, что выигравшее представление, как правило, должно быть акцептовано закупающей организацией, а это означает, что договор о закупках или рамочное соглашение должны быть заключены с поставщиком или подрядчиком, направившим это выигравшее представление (именуемым выигравшим поставщиком), с отражением условий и положений этого представления. (Единого определения выигравшего представления не существует. В статьях, регулирующих процедуры каждого метода закупок, этот термин и определяется в контексте каждого такого метода [\[**гиперссылка**\]](#).) Исключения из общего правила, изложенного в пункте 1, перечислены в подпунктах (a)-(d) (дисквалификация выигравшего поставщика, отмена

диалога между закупающей организацией и заинтересованным поставщиком или подрядчиком для обсуждения возможной коллизии интересов на основе процедуры рассмотрения представлений с аномально заниженной ценой, предусмотренной в статье 19. В свете возможных противоправных действий и результатов, к которым может привести такой диалог вследствие уклонения от применения положений данной статьи, Секретариату требуются соответствующие руководящие указания.

закупок, отклонение выигравшего представления по причине его аномально заниженной цены согласно статье 20 [\[**гиперссылка**\]](#) или отстранение выигравшего поставщика от участия в процедурах закупок на основании подкупа с его стороны, несправедливого конкурентного преимущества или коллизии интересов согласно статье 21 [\[**гиперссылка**\]](#)).

24. Основание для отказа от акцепта выигравшего представления, указанное в подпункте (а) (дисквалификация), следует понимать в свете положений статьи 9(1) [\[**гиперссылка**\]](#), которые позволяют определять квалификационные данные поставщиков или подрядчиков на любом этапе процедур закупок, статьи 9(8)(d), позволяющей закупающей организации потребовать от поставщика или подрядчика, прошедшего предквалификационный отбор, подтвердить вновь свои квалификационные данные [\[**гиперссылка**\]](#), и статей 43 (6) и (7) и 57 (2), которые конкретно регулируют оценку квалификационных данных выигравшего поставщика [\[**гиперссылка**\]](#).

25. Существует понимание, что перечень исключений в пункте 1(a)-(d) не является исчерпывающим: это относится только к основаниям, которые может использовать закупающая организация. Дополнительные основания могут появиться в результате процедуры оспаривания и апелляции, например, когда независимый орган, в соответствии со статьей 67 [\[**гиперссылка**\]](#), распоряжается о прекращении процедур закупок, требует от закупающей организации пересмотреть ее решение или каким-либо иным образом требует предпринять дополнительные шаги. Эти основания не следует также путать с основаниями, которые оправдывают заключение договора о закупках с учетом следующего выигравшего представления в соответствии со статьей 22(8): последние основания появятся после акцепта выигравшего представления, а не на том этапе, когда закупающая организация решает, следует ли акцептовать выигравшее представление.

26. Пункт 2 регулирует применение периода ожидания, определенного в статье 2 (g) как "период времени с момента отправки уведомления в соответствии с требованиями статьи 22 (2) настоящего Закона, в течение которого закупающая организация не может акцептовать выигравшее представление, а поставщики или подрядчики могут в соответствии с главой VIII настоящего Закона [\[**гиперссылка**\]](#) оспорить решение, о котором сообщается в уведомлении". Поэтому основная цель периода ожидания заключается в том, чтобы избежать необходимости отмены договора или рамочного соглашения, которое уже вступило в силу.

27. Уведомление о периоде ожидания направляется всем поставщикам или подрядчикам, которые направили представления, в том числе и выигравшему поставщику. (Такое уведомление не следует путать с уведомлением об акцепте выигравшего представления, которое направляется только выигравшему поставщику в соответствии с пунктом 4 данной статьи.) Информация, которая сообщается в соответствии с пунктом 2, включает информацию, перечисленную в подпунктах (а)-(с) этого пункта. Положения статьи 24, касающейся конфиденциальности [\[**гиперссылка**\]](#), показывают, следует ли исключить какую-либо информацию о выигравшем представлении в соответствии с подпунктом (b) по причинам обеспечения конфиденциальности. Хотя при изложении особенностей и относительных преимуществ

выигравшего представления может возникнуть необходимость сохранения конфиденциальности закрытой коммерческой информации, поставщикам или подрядчикам, участвующим в процедурах закупок, весьма важно получить достаточную информацию о процессе оценки, с тем чтобы разумным образом использовать период ожидания.

28. Поскольку период ожидания начинается с момента отправления уведомления, для обеспечения транспарентности и честности процедур, а также справедливого и равного отношения ко всем поставщикам и подрядчикам в процедурах закупок соответствующие положения требуют незамедлительного и одновременного отправления уведомления каждому заинтересованному поставщику или подрядчику. Размещения уведомления, например, на веб-сайте будет недостаточно.

29. Эти положения не включают какое-либо требование к закупающей организации уведомлять (или информировать) проигравших поставщиков или подрядчиков о причинах, по которым они не смогли выиграть. Тем не менее проведение встречи для информирования участников по просьбе поставщика или подрядчика является оптимальной практикой, и принимающее Типовой закон государство должно поощрять ее. (Вопросы раскрытия информации рассматриваются в конце текста комментария к данной статье.)

30. Положения пункта 2 также требуют от закупающей организации указывать в уведомлении продолжительность периода ожидания, которая устанавливается в тендерной документации. Предоставление этой информации в уведомлении в соответствии с пунктом 2 важно не только как напоминание, но и для обеспечения точности – поскольку период ожидания начинается с уведомления об отправлении, в уведомлении будут указаны даты начала и окончания периода ожидания, отражающие всю продолжительность этого периода, указанную в тендерной документации.

31. Определенность для поставщиков и подрядчиков, с одной стороны, и для закупающей организации, с другой, в отношении начала и окончания периода ожидания имеет решающее значение как для того, чтобы поставщики и подрядчики могли принимать те меры, которые оправданы, так и для того, чтобы закупающая организация могла заключить договор, не опасаясь, что он будет сорван. Дата отправления обеспечивает наивысший уровень определенности и указывается в Типовом законе как момент, с которого начинается период ожидания. Этот же подход применяется и в отношении других видов уведомлений, отправляемых в соответствии с данной статьей (см. пункты ... ниже). В пункте 9 статьи разъясняется, что означает "отправление".

32. Типовой закон оставляет на усмотрение закупающей организации определение точной продолжительности периода ожидания в каждом конкретном случае проведения закупок в зависимости от обстоятельств данной закупки, в частности используемых средств связи и того факта, является ли закупка внутренней или международной. Для обеспечения всем равного положения может потребоваться выделение дополнительного времени, например для того, чтобы уведомление, отправленное с использованием обычной почты, успело дойти до зарубежных поставщиков или подрядчиков.

33. Дискреционное право закупающей организации устанавливать продолжительность периода ожидания не является неограниченным. Существует минимальный срок, который устанавливается принимающим Типовой закон государством в подзаконных актах о закупках. При установлении минимальной продолжительности периода ожидания необходимо принимать во внимание ряд общих соображений, в частности то, как скажется продолжительность периода ожидания на достижении основных целей Типового закона. Хотя продолжительный период ожидания отразится на величине издержек и будет учитываться поставщиками и подрядчиками при подготовке представлений и принятии решения об участии в закупках, такой период должен быть достаточно длительным, чтобы обеспечить возможность для оспаривания процедуры закупок. Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают установить несколько периодов ожидания для различных видов закупок, с тем чтобы отразить сложность выяснения того, были ли соблюдены действующие правила и процедуры, но они должны учитывать, что слишком продолжительный период времени может быть неприемлемым в контексте электронных реверсивных аукционов и открытых рамочных соглашений, которые предполагают быстрое заключение договора и в которых количество и сложность вопросов, которые могут быть оспорены, ограничены. С другой стороны, ситуация в инфраструктуре закупок может потребовать более длительного периода рассмотрения.

34. Продолжительность периода ожидания может быть надлежащим образом выражена в рабочих или календарных днях, в зависимости от продолжительности и вероятного наличия нерабочих дней. Следует иметь в виду, что основная цель периода ожидания – дать поставщикам или подрядчикам достаточно времени для принятия решения о том, оспаривать ли планируемое решение закупающей организации акцептовать выигравшее представление. Поэтому период ожидания, как предполагается, должен быть настолько коротким, насколько это позволяют обстоятельства, с тем чтобы не было ненужного вмешательства в сам процесс закупок. Если подано ходатайство об оспаривании, в отношении приостановления процедуры закупок и других соответствующих средств правовой защиты начинают действовать положения главы VIII Типового закона [\[**гиперссылка**\]](#).

35. Пункт 3 устанавливает исключения из применения периода ожидания. Первое исключение относится к договорам, заключенным при применении процедуры рамочного соглашения без конкуренции на втором этапе⁸. (Период ожидания применяется к заключению самого рамочного соглашения и к заключению договоров на основании рамочного соглашения с конкуренцией на втором этапе.)

36. Второе исключение относится к закупкам низкого стоимостного объема. Как указано в комментарии во вступительных замечаниях по главе I [\[**гиперссылка**\]](#), принимающему Типовой закон государству следует рассмотреть необходимость согласования пороговой суммы закупок низкого

⁸ В этой связи Секретариату требуются соответствующие руководящие указания относительно причин такого исключения. Отчет об обсуждении в Рабочей группе (см. A/CN.9/687, пункт 96) не позволяет сделать однозначный вывод по данному вопросу. Этот вопрос будет также рассмотрен в контексте руководящих указаний по главе VII.

стоимостного объема, фигурирующей в подзаконных актах о закупках согласно пункту (3) (b), с другими пороговыми суммами, например, такими, которые оправдывают исключение из требования публиковать уведомление (согласно статье 23 (2)) и использование процедуры запроса котировок (согласно статье 29 (2) **[**гиперссылки**]**).

37. Третье исключение основывается на неотложных соображениях, связанных с публичными интересами, характер которых рассматривается в комментарии к статье 65 (3), где говорится об основаниях для снятия запрета на придание силы договору о закупках **[**гиперссылка**]**.

38. Цель пункта 4 состоит в том, чтобы указать, когда уведомление об акцепте выигравшего представления должно направляться выигравшему поставщику или подрядчику. Здесь могут быть различные варианты. Во-первых, когда применяется период ожидания и не остается никакого нерассмотренного оспаривания или апелляции, закупающая организация отправляет уведомление незамедлительно по истечении периода ожидания. Во-вторых, когда применяется период ожидания и все еще остаются нерассмотренное оспаривание или апелляция, закупающей организации (в соответствии со статьей 65 Типового закона **[**гиперссылка**]**) запрещено отправлять уведомление об акцепте до тех пор, пока она не получит от соответствующих органов уведомление с распоряжением или разрешением сделать это. В-третьих, если период ожидания не применяется, закупающая организация должна отправить уведомление об акцепте сразу после того, как она определит выигравшее представление, если только она не получит распоряжение суда или другого уполномоченного органа не делать этого.

39. В Типовом законе предусматриваются различные методы вступления в силу договора о закупках в знак признания того, что государства, принимающие Типовой закон, могут отдать предпочтение различным методам и что даже в одном государстве, принимающем Типовой закон, с учетом различных обстоятельств могут применяться разные методы обеспечения вступления договора в силу.

40. В соответствии с одним из таких методов (изложенным в пункте 5) в случае отсутствия в тендерной документации указания об ином договор о закупках вступает в силу в момент направления уведомления об акцепте выигравшему поставщику. Увязка вступления в силу договора о закупках с направлением, а не с получением уведомления об акцепте обосновывается тем, что закупающая организация должна направить уведомление об акцепте в период действия представления, с тем чтобы обязать поставщика или подрядчика исполнить договор о закупках. В случае подхода на основе "получения", если уведомление было направлено должным образом, однако при его передаче произошла задержка или оно было утеряно, или направлено по другому адресу не по вине закупающей организации, и срок действия представления истекает, закупающая организация утратит свое право требовать от поставщика или подрядчика исполнения обязательств. Что же касается подхода на основе "направления", то в случае задержки, утраты или неправильного адресования уведомления поставщик или подрядчик может не узнать до истечения срока действия его представления о том, что его представление было акцептовано; однако в большинстве случаев последствия

этого будут не столь тяжкими, как утрата закупающей организацией права требовать от поставщика или подрядчика исполнения обязательств.

41. Второй метод (изложенный в пункте 6) увязывает вступление в силу договора о закупках с подписанием выигравшим поставщиком договора о закупках, составленного в письменной форме, в соответствии с данным представлением. Это возможно только в том случае, если такое требование включено в тендерную документацию и его не следует считать нормой во всех процедурах закупок. Принимающим Типовой закон государствам рекомендуется указывать в подзаконных актах о закупках обстоятельства, при которых может потребоваться составление договора о закупках в письменной форме, с учетом того факта, что такое требование может оказаться особенно трудновыполнимым для иностранных поставщиков или подрядчиков, а также когда принимающее Закон государство принимает меры для удостоверения подлинности соответствующей подписи.

42. Третий метод (изложенный в пункте 7) предусматривает предварительное утверждение договора о закупках другим органом. В тех государствах, где действует такое положение, в подзаконных актах о закупках можно предусмотреть другие подробности, как, например, характер обстоятельств, при которых потребуются утверждение договора (например, только в отношении договоров о закупках, стоимость которых превышает установленную величину). В пункте 7 подтверждается роль тендерной документации в ознакомлении поставщиков или подрядчиков с формальностями, выполнение которых необходимо для вступления в силу договора о закупках. Требование о том, чтобы в тендерной документации указывался предполагаемый срок, требующийся для получения утверждения, и положение о том, что неполучение утверждения в предполагаемые сроки не следует рассматривать в качестве основания для продления срока действия выигравшего представления или какого-либо тендерного обеспечения, призваны установить равновесие с учетом прав и обязанностей поставщиков и подрядчиков. Эти положения преследуют цель исключить возможность того, что выбранный поставщик или подрядчик будет сохранять свои обязательства перед закупающей организацией в течение неопределенно длительного периода времени без каких-либо гарантий того, что договор о закупках в конечном итоге вступит в силу.

43. В качестве оптимального варианта в пункте 8 прямо предусматривается, что в случае, если поставщик или подрядчик не подписывает договор о закупках тогда, когда он должен сделать это, закупающая организация может принять решение отменить закупки или заключить договор на основании следующего выигравшего представления. Это представление будет определяться в соответствии с положениями, применяемыми обычно к отбору выигравшего представления в контексте соответствующих закупок. Предоставление закупающей организации возможности отменять закупки в таких случаях преследует цель, помимо прочего, снизить риск сговора между поставщиками или подрядчиками. В подзаконных актах, правилах или руководящих указаниях учреждения, занимающегося вопросами публичных закупок, или другого органа должны содержаться инструкции по принятию решения относительно соответствующего образа действий и должен быть

затронут вопрос о недопущении злоупотребления предоставленным дискреционным правомочием.

Проведение встречи для информирования участников

44. Проведение встречи для информирования участников – это неформальный процесс, в ходе которого закупающая организация предоставляет информацию – чаще всего проигравшим поставщикам или подрядчикам – о причинах их неудачи или, реже, выигравшим поставщикам. Общие цели заключаются в том, чтобы снизить вероятность оспаривания принятого решения, заставить должностных лиц, занимавшихся закупками, отчитаться за свои решения и повысить эффективность процесса закупок и качество будущих представлений.

45. Такие встречи могут организовываться, по запросу или в обычном порядке, для поставщиков или подрядчиков, отстраненных от участия в ходе предварительной квалификации или после принятия решения о заключении договора о закупках, но это должно быть сделано настолько оперативно, насколько это практически возможно. Информация может предоставляться в устной форме (например, в ходе таких встреч), в письменном виде или с помощью любого другого метода, приемлемого для закупающей организации. Хотя уместным или необходимым может быть устное предоставление информации, важное значение для целей эффективного управления имеет регистрация предоставленной информации, и она предоставляется поставщику или подрядчику, для которых организована такая встреча ("запрашивающий поставщик").

46. Раскрываемая информация, как минимум, должна включать:

- a) оценку закупающей организацией существенных слабых сторон или недостатков, в зависимости от обстоятельств, в квалификационных данных, тендерной заявке или другом представлении запрашивающего поставщика;
- b) сопоставление информации, указанной в подпункте (a), и оценку закупающей организацией характеристик, цены и других элементов качества и сравнительных преимуществ выигравшего представления;
- c) квалификационные данные, общую оценочную цену и техническую оценку, если это применимо, любого выигравшего поставщика или подрядчика и запрашивающего поставщика, а также информацию о квалификационных данных запрашивающего поставщика;
- d) общее указание мест всех поставщиков или подрядчиков, если их ранжирование осуществлялось закупающей организацией в ходе процесса закупок;
- e) краткое обоснование любого решения относительно квалификации или заключения договора; и
- f) разумные ответы на соответствующие вопросы о том, были ли соблюдены процедуры закупок, изложенные в привлечении представлений, применимых положениях, а также в других применимых установочных документах.

47. Одна из ключевых проблем заключается в том, что на встрече для информирования участников нельзя раскрывать какую бы то ни было закрытую коммерческую информацию независимо от того, запрещено ли это законодательством о закупках, и из какого бы то ни было источника. Поэтому закупающей организации необходимо найти соответствующий баланс между предоставлением нужной информации запрашивающему поставщику и защитой конфиденциальной информации.

48. Краткое изложение итогов встречи должно включаться в отчет о закупках. Это не только является одним из элементов эффективного управления и административной практики, но и может также помочь снизить риск раскрытия конфиденциальной информации, что в крайних случаях может привести к судебному иску. Вопросы, связанные с соблюдением надлежащей процедуры и возникающие в ходе встречи, не отличаются от тех, которые возникают в ходе некоторых процедур оспаривания, в частности в случае ходатайства о пересмотре решения, принятого закупающей организацией. Поэтому рассмотрение этих вопросов можно найти во вступительных замечаниях по главе VIII **[**гиперссылка и проверка, достаточно ли полно охвачен этот вопрос**]**. **[**гиперссылка** на разработанную Всемирным банком систему запрета на участие как дополнительный пример**]**

Статья 23. Публичное уведомление о решении о заключении договора о закупках или рамочного соглашения **[гиперссылка**]****

49. Для содействия открытости процесса закупок и подотчетности закупающей организации статья 23 требует незамедлительно публиковать уведомление о решении заключить договор о закупках и рамочное соглашение. Это обязательство отличается от обязательства направлять в соответствии со статьей 22 (10) **[**гиперссылка**]** уведомление о заключении договора о закупках (или, в зависимости от обстоятельств, рамочного соглашения) поставщикам и подрядчикам, которые направили представления, и действует независимо от требования, согласно которому содержащаяся в отчете информация должна предоставляться широкой общественности в соответствии со статьей 25 (2) **[**гиперссылка**]**. Типовой закон не уточняет порядок публикации такого уведомления; этот вопрос принимающее Типовой закон государство решает по своему усмотрению, или же он может быть решен, как предлагается в пункте 3, в подзаконных актах о закупках. В отношении минимальных требований, которые следует соблюдать при опубликовании подобной информации, см. руководящие указания по статье 5 (см. пункты ... выше **[**гиперссылка**]**), которые весьма уместны в этой связи.

50. Во избежание излишних затруднений, которые такое требование об опубликовании может создать для закупающей организации, если требование о публикации уведомления будет применяться ко всем договорам о закупках, независимо от их стоимости, в подзаконных актах о закупках будет установлен пороговый уровень денежной стоимости, ниже которого требование об опубликовании можно будет не соблюдать. Пункт 2 требует периодического опубликования сводных уведомлений о таких решениях, которое должно производиться не реже одного раза в год.

51. Хотя исключение из требования публикации в пункте 2 распространяется на договоры о закупках низкого стоимостного объема, заключенные в

соответствии с рамочным соглашением, весьма маловероятно, что оно распространится и на само рамочное соглашение, поскольку совокупная стоимость договоров о закупках, которые планируется заключить в соответствии с рамочным соглашением, скорее всего, превысит нижний стоимостной порог.

Статья 24. Конфиденциальность

52. Цель статьи 24 заключается в защите конфиденциальной информации всех участников процедур закупок. В этой статье установлены различные требования в отношении обеспечения конфиденциальности для различных групп лиц в зависимости от того, о каком виде информации идет речь. Статья дополняется положениями статьи 69 [\[**гиперссылка**\]](#), в которой рассматриваются вопросы защиты конфиденциальной информации в рамках процедур оспаривания и апелляции.

53. Положения пункта 1 касаются информации, которую закупающей организации запрещается разглашать поставщикам или подрядчикам и общественности и которая охватывает, прежде всего, информацию, не подлежащую раскрытию в целях защиты существенных интересов безопасности принимающего Типовой закон государства; юридически такая информация может быть определена как закрытая. Это может быть связано с закупками, необходимыми для целей национальной безопасности или национальной обороны, а также с закупками вооружений, боеприпасов или боевых веществ, для проведения медицинских исследований или закупками вакцин во время эпидемии⁹. См. далее комментарий к содержащемуся в статье 2 определению "закупок, связанных с закрытой информацией" [\[**гиперссылка**\]](#).

54. Положения пункта 1 охватывают также другую информацию, раскрытие которой может "воспрепятствовать добросовестной конкуренции". Эту формулировку следует толковать широко как относящуюся не только к текущим, но и к последующим процедурам закупок. В связи с широкой сферой охвата данного положения и возможностью злоупотребления им принимающему Типовой закон государству необходимо указать в подзаконных актах о закупках если не исчерпывающий перечень видов такой информации, то по крайней мере ее правовые источники. В пункте 1 предусматривается также, что такая информация может быть раскрыта только по постановлению суда или другого соответствующего органа (например, независимого органа, о котором говорится в статье 66 [\[**гиперссылка**\]](#)). Любой орган, наделяемый такими полномочиями, должен быть указан в законодательстве; постановление суда или другого назначенного органа регулирует объем информации, которая может быть раскрыта, и соответствующие процедуры.

55. В пункте 2 рассматривается информация, представленная поставщиками или подрядчиками. В документах такого рода содержится закрытая коммерческая информация; ее раскрытие конкурирующим поставщикам или подрядчикам или неуполномоченному лицу могло бы воспрепятствовать

⁹ Ряд экспертов поставили под сомнение уместность ссылки на "закупки вакцин во время эпидемии" в данном контексте. В этой связи Секретариату требуются соответствующие руководящие указания.

добросовестной конкуренции и нанести ущерб законным коммерческим интересам. Поэтому раскрывать такую информацию, как правило, запрещается. Понятие "неуполномоченное лицо" в этом контексте означает любую третью сторону, не связанную с закупающей организацией (включая членов комитета по заявкам), за исключением органов по надзору, обжалованию или других компетентных органов, уполномоченных в принимающем Типовой закон государстве получать доступ к такого рода информации. При этом в Типовом законе признается, что раскрытие некоторой представленной информации – будь то конкурирующим поставщикам или подрядчикам или же широкой общественности в целом – имеет важное значение для обеспечения прозрачности и целостности процедур закупок, разумной возможности оспаривания для поставщиков или подрядчиков и надлежащего общественного контроля. Соответственно, в пункте 2 данной статьи предусмотрены исключения из общего запрета. В этом пункте содержатся перекрестные ссылки на требования в соответствии со статьями 22 (2) и (10) [\[**гиперссылка**\]](#) уведомлять поставщиков или подрядчиков, направивших представления, о планируемом заключении договора о закупках; в соответствии со статьей 23 [\[**гиперссылка**\]](#) указывать выигравшего поставщика и выигравшую цену в публичном уведомлении о заключении договора; в соответствии со статьей 25 [\[**гиперссылка**\]](#) раскрывать определенную информацию путем предоставления доступа к информации, содержащейся в определенных частях документального отчета о закупках; и в соответствии со статьей 42 (3) [\[**гиперссылка**\]](#) раскрывать некоторую информацию, изложенную в тендерных заявках, во время их публичного вскрытия.

56. Пункты 1 и 2 имеют общее применение, в то время как пункт 3 применяется лишь к процедурам закупок, осуществляемым в соответствии со статьями 48 (3) и 49-51. Такие процедуры закупок предусматривают взаимодействие между закупающей организацией и поставщиками или подрядчиками. В пункте 3 соответствующее обязательство распространяется на все стороны и охватывает информацию, касающуюся взаимодействия в контексте упомянутых процедур закупок. Раскрытие любой такой информации допускается только с согласия другой стороны или в том случае, когда это требуется по законодательству или по решению суда или другого органа. Закупающая организация может добиваться безоговорочного согласия на раскрытие всей информации, предоставленной поставщиками или подрядчиками, например, путем указания в тендерной документации на то, что участие в закупках требует такого согласия, однако такой подход чреват злоупотреблениями и требует дополнительных полномочий. При таком подходе особо выделяется тот факт, что любое данное согласие должно толковаться в узком смысле, поскольку более широкое толкование может привести к нарушению положений пунктов 1 или 2 данной статьи. Ссылка на постановления суда или другого соответствующего органа, назначенного принимающим Типовой закон государством, идентична ссылке, содержащейся в пункте 1 этой статьи. При назначении соответствующего органа принимающему Типовой закон государству следует обеспечить согласованность между положениями пунктов 1 и 3 данной статьи.

57. Положения пункта 4 также имеют ограниченное применение и относятся только к закупкам, связанным с закрытой информацией (в отношении

определения понятия "закупки, связанные с закрытой информацией," см. статью 2 (f) и соответствующий комментарий в разделе ****гиперссылка****). В нем предусматривается, что закупающая организация может принимать меры для защиты закрытой информации в рамках конкретных закупок в дополнение к общей правовой защите согласно пункту 1. Такие дополнительные меры могут касаться только лишь поставщиков или подрядчиков или же могут быть распространены через них на их субподрядчиков. Такие меры могут быть обусловлены конфиденциальным характером объекта закупок или наличием закрытой информации, даже если объект закупок сам по себе конфиденциальным не является (например, в случае возникновения необходимости обеспечить конфиденциальность информации о сроках поставки или месте поставки), или же и тем, и другим.

Статья 25. Документальный отчет о процедурах закупок **гиперссылка******

58. Цель данной статьи заключается в содействии обеспечению прозрачности и подотчетности в рамках закупок путем установления для закупающей организации требования вести исчерпывающий документальный отчет о процедурах закупок и предоставлять соответствующий доступ к нему. В таком отчете резюмируется основная информация, касающаяся процедур закупок; предоставление же своевременного доступа к нему, когда это санкционировано, имеет важное значение для обеспечения возможности обоснованного и эффективного оспаривания поставщиками и подрядчиками. Это в свою очередь способствует тому, чтобы законодательство о закупках, насколько это возможно, само по себе обеспечивало контроль и соблюдение изложенных в нем норм. Кроме того, соблюдение строгих требований в отношении отчетности упрощает работу надзорных органов, выполняющих функции ревизии или контроля, и содействует повышению подотчетности закупающих организаций.

59. В статье не предписываются конкретная форма и способы ведения отчетности. Эти вопросы входят в сферу охвата статьи 7, касающейся сообщений в ходе закупок ****гиперссылка****, в частности стандартов, закрепленных в пунктах 1 и 4 данной статьи (см. далее комментарий к этой статье ****гиперссылка****).

60. Перечень данных, подлежащих включению в отчет в соответствии с пунктом 1 данной статьи, не является исчерпывающим, на что указывают вводные положения (с помощью слова "включается") и пункт 1 (w). Последнее положение является "универсальным" и призвано обеспечить, чтобы в отчет включалась информация о всех важных решениях, принятых в процессе закупок, и их мотивах. Некоторые решения, хотя они и не упомянуты в перечне, содержащемся в пункте 1 данной статьи, подлежат включению в отчет согласно другим положениям Типового закона. Например, в соответствии со статьей 35 (3) ****гиперссылка**** в отчет необходимо включать решение об использовании прямого привлечения в рамках процедур запроса предложений и основания для его принятия. Согласно статьям 53 (2) и 59 (7) ****гиперссылки**** в отчет требуется включать решение об ограничении числа участников аукционов и открытых рамочных соглашений и основания для принятия такого решения с учетом технических сдерживающих факторов.

В пункте 1 (w) говорится также об информации, которую, возможно, необходимо будет включать в отчет в соответствии с подзаконными актами о закупках.

61. Содержащаяся в вводных положениях пункта 1 ссылка на ведение отчета требует также его обновления. В этой связи информация включается в отчет в том объеме, в котором она известна закупающей организации. Например, в рамках процедур закупок, при которых не все предложения были окончательно подготовлены участниками или когда последние вышли из процедуры закупок, не представив наилучшие и окончательные предложения, в соответствии с пунктом 1 (s) закупающая организация должна включить в отчет краткое изложение условий каждого представления на соответствующем этапе процедур закупок. Ссылку на "цену" следует толковать как дающую возможность того, что в некоторых случаях, особенно при закупках услуг, в представлениях будет указана не фактическая котировка цены, а формула, на основании которой может быть определена цена.

62. В требованиях об отчетности необходимо установить, в какой степени должна раскрываться данная информация и кто может быть ее получателем, с учетом необходимости увязки соответствующих факторов. В их число входит, например, полное раскрытие информации как общее правило, способствующее обеспечению подотчетности; необходимость предоставления поставщикам и подрядчикам соответствующей информации, с тем чтобы они могли оценить свое участие в процедурах и принять в зависимости от обстоятельств решение о целесообразности оспаривания; и необходимость защиты конфиденциальной информации поставщиков и подрядчиков. С учетом этих соображений в статье 25 предусматриваются два уровня раскрытия информации. Согласно пункту 2 необходимо в обязательном порядке раскрывать информацию, о которой говорится в пункте 1 (a)-(k) данной статьи, любому представителю общественности, т.е. основной информации, связанной с требованием об отчетности закупающей организации перед общественностью. Раскрытие более подробной информации, касающейся проведения процедур закупок, предписывается в пункте 3 этой статьи в целях обеспечения интересов поставщиков и подрядчиков, направивших представления, поскольку эта информация необходима им для того, чтобы они могли осуществлять контроль за относительными результатами своего участия в процедурах закупок и за действиями закупающей организации по выполнению требований Типового закона. Закупающая организация не может отказаться раскрыть эту информацию, даже если она считает, что такое раскрытие будет препятствовать добросовестной конкуренции (например, путем создания условий для сговора при проведении последующих закупок или вытеснения поставщиков из сферы коммерческой деятельности). Тем не менее рекомендуется в подзаконных актах или руководящих указаниях, выпущенных учреждением, занимающимся вопросами публичных закупок, или аналогичным органом, предписать закупающей организации уведомлять поставщиков или подрядчиков о своем намерении раскрыть отдельные части касающейся их информации: эти поставщики или подрядчики, возможно, пожелают оспорить такое решение на том основании, что это будет нарушением конфиденциальности, предусмотренной статьей 24 [\[**гиперссылка**\]](#), согласно положениям главы VIII [\[**гиперссылка**\]](#).

63. Число поставщиков или подрядчиков в пункте 3 ограничивается теми из них, которые направили представления: другие поставщики или подрядчики, включая тех, которые были дисквалифицированы, не должны иметь доступа к информации, касающейся рассмотрения и оценки представлений. Согласно требованиям статей 18 (10) и 49 (3)(е) [\[**гиперссылка**\]](#) таким поставщикам или подрядчикам сообщаются причины их дисквалификации, и этой информации вполне достаточно для того, чтобы рассматривать возможность оспаривания решения об их исключении.

64. Цель содержащегося в пункте 3 положения, допускающего раскрытие поставщикам или подрядчикам информации, содержащейся в соответствующих частях отчета, после того как они были оповещены о решении об акцепте выигравшего представления (или отмене процедур закупок), заключается в том, чтобы обеспечить действие права на оспаривание решения в соответствии со статьей 64 [\[**гиперссылка**\]](#). В целях обеспечения действия этого положения статья 69 [\[**гиперссылка**\]](#) допускает предоставление заинтересованным поставщикам или подрядчикам доступа к соответствующим частям отчета. Задержка в раскрытии информации до вступления, например, в силу договора о закупках может лишить поставщиков или подрядчиков реального средства правовой защиты, и поэтому в подзаконных актах о закупках должно содержаться требование к закупающей организации предоставлять своевременный доступ к этим отчетам. Эти положения также призваны охватить две ситуации, когда соответствующим поставщикам или подрядчикам становится известно о решении акцептовать то или иное конкретное представление: в первом случае, когда они оповещаются путем направления уведомления по истечении периода ожидания в соответствии со статьей 22 (2), и во втором случае, когда об этом решении становится известно, несмотря на то, что такое уведомление не было направлено, в результате публикации уведомления о заключении договора о закупках в соответствии со статьей 23 [\[**гиперссылка**\]](#) или раскрытия этой информации представителями гражданского общества, средствами массовой информации, в отчетах контролирующих органов и т.д.

65. Раскрытие информации, будь то общественности или же соответствующим поставщикам или подрядчикам, не наносит ущерба положениям пункта 4 (а) данной статьи, в котором содержатся основания, позволяющие закупающей организации не раскрывать информацию, и пункта 4 (b), в котором указана информация, не подлежащая раскрытию. (См. комментарий к статье 23 выше [\[**гиперссылка**\]](#), касающийся первых оснований.) В отношении пункта 4 (b), как отмечается в комментарии к статье 23 [\[**гиперссылка**\]](#) и к настоящей статье выше, одна из необходимых целей настоящих положений состоит в том, чтобы обеспечить неразглашение поставщикам или подрядчикам конфиденциальной коммерческой информации; это особенно относится к информации, касающейся оценки представлений, поскольку такая информация может, безусловно, содержать закрытую коммерческую информацию, в защите которой поставщики и подрядчики могут быть на законных основаниях заинтересованы. Соответственно, информация, о которой идет речь в пункте 1 (t), включает лишь краткое изложение оценки представлений, тогда как положения пункта 4 (b) ограничивают раскрытие более подробной информации, выходящей за пределы такого краткого изложения.

66. Процедура ограниченного раскрытия информации, указанная в пунктах 2 и 3, не исключает возможности применения в государстве, принимающем Типовой закон, к определенным частям отчета других законов, которые наделяют общественность общим правом доступа к правительственным документам. Например, раскрытие содержащейся в отчете информации контрольным органам может быть предписано законодательством, действующим в государстве, принимающем Типовой закон.

67. Пункт 5 данной статьи отражает содержащееся в Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции требование к каждому государству-участнику "принимать такие гражданско-правовые и административные меры, какие могут потребоваться, в соответствии с основополагающими принципами [его] внутреннего законодательства, с тем чтобы обеспечить сохранность бухгалтерских книг, записей, финансовых ведомостей или другой документации, касающейся публичных расходов и доходов, и воспрепятствовать фальсификации такой документации" (статья 9 (3) Конвенции [\[**гиперссылка**\]](#)). Другими положениями законодательства принимающего Типовой закон государства должны быть предусмотрены требование относительно хранения документов, касающихся процедур закупок, и применимые правила ведения документальных отчетов и архивирования, включая период времени, в течение которого должны храниться отчет и все соответствующие документы, касающиеся тех или иных конкретных закупок. Если принимающее Типовой закон государство сочтет необходимым хранить вместе с отчетами и документами по конкретным закупкам применимые внутренние правила и руководящие указания, соответствующее требование может быть включено в подзаконные акты или руководящие указания по закупкам, разработанные учреждением, занимающимся вопросами публичных закупок, или аналогичным органом.

Статья 26. Кодекс поведения [\[гиперссылка**\]](#)**

68. Цель статьи 26 заключается в том, чтобы подчеркнуть необходимость принятия государствами кодекса поведения для должностных лиц и служащих закупающих организаций, в котором должны рассматриваться фактические и предполагаемые коллизии интересов и повышенные риски злоупотреблений со стороны должностных лиц и сотрудников закупающих организаций в таких ситуациях, а также меры по уменьшению таких рисков, в том числе путем декларирования заинтересованности в конкретных закупках. Принятие такого кодекса следует рассматривать в качестве меры по выполнению ряда требований, содержащихся в Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции [\[**гиперссылка**\]](#), статьи 8 и 9 [\[**гиперссылки**\]](#) которой имеют непосредственное отношение к публичным закупкам и к мерам регулирования вопросов, касающихся персонала, отвечающего за закупки ("персонал по закупкам"). Принимающие Типовой закон государства должны обеспечить устранение пробелов в системе регулирования и принятия мер по эффективному осуществлению соответствующих положений Конвенции путем применения таких кодексов поведения.

69. В зависимости от правовых традиций принимающих Типовой закон государств кодексы поведения могут быть включены в административное законодательство государств на уровне либо статутного законодательства, либо

подзаконных актов, в частности подзаконных актов о закупках. Такие кодексы могут иметь общую сферу применения и распространяться на всех публичных должностных лиц, независимо от сектора экономики, либо вводиться в действие непосредственно в отношении персонала по закупкам, и в некоторых случаях они могут быть включены в законодательство и подзаконные акты о закупках. В случае принятия общего кодекса поведения публичных должностных лиц ожидается, что некоторые положения будут, тем не менее, касаться непосредственно действий персонала по закупкам. Принимающее Типовой закон государство при рассмотрении вопроса о введении или обновлении кодекса поведения для своих публичных должностных лиц или непосредственно для персонала по закупкам, возможно, пожелает ознакомиться с соответствующими документами международных организаций, в частности Организации по экономическому сотрудничеству и развитию **[**гиперссылка**]**.

70. Положения статьи 26 посвящены коллизии интересов при закупках с учетом особенно негативных последствий таких коллизий для прозрачности, объективности и подотчетности в рамках публичных закупок. В этих положениях указаны лишь некоторые, не являющиеся исчерпывающими меры регулирования поведения персонала по закупкам в случаях коллизии интересов, такие как требование о декларировании заинтересованности в конкретных закупках, прохождение процедуры проверки и требования относительно повышения уровня профессиональной подготовки. Эти положения согласуются с положениями статьи 8 (5) Конвенции **[**гиперссылка**]**, в которых говорится о необходимости устанавливать: "меры и системы, обязывающие публичных должностных лиц представлять соответствующим органам декларации, среди прочего, о внеслужебной деятельности, занятиях, инвестициях, активах и о существенных дарах или выгодах, в связи с которыми может возникать коллизия интересов". В Типовом законе закреплены лишь общие принципы при том понимании, что ввиду применения в различных странах разных способов урегулирования коллизии интересов включение в Типовой закон исчерпывающих положений о коллизии интересов, в том числе мер по уменьшению рисков злоупотреблений в таких случаях, не представляется возможным.

71. Наряду с ситуациями, в которых возникает коллизия интересов, и указанными непосредственно в этой статье мерами по уменьшению рисков злоупотреблений в таких ситуациях, в кодексе поведения следует рассмотреть и другие вопросы, в частности обеспокоенность в связи с понятием "вращающиеся двери" (т.е. ситуациями, когда публичные должностные лица рассчитывают устроиться на работу к юридическим или физическим лицам из частного сектора, являющимся потенциальными участниками процедур закупок, или получают от них предложения о трудоустройстве). Хотя эти положения не обязывают принимающее Типовой закон государство вводить в действие кодекс поведения поставщиков или подрядчиков при взаимодействии скупающей организацией, некоторые положения кодекса поведения, в частности положения, связанные с понятием "вращающейся двери", должны косвенно устанавливать границы дозволенного в отношениях между юридическими и физическими лицами из частного сектора и публичными должностными лицами.

72. Положения данной статьи, требующие незамедлительного предоставления кодекса поведения общественности и его систематического обновления, следует рассматривать вместе с положениями статьи 5 (1) Типового закона ****гиперссылка****, в которой содержится аналогичное требование в отношении правовых документов общего применения. В этой связи комментарий к статье 5 (1) является актуальным в контексте соответствующих положений статьи 26 ****гиперссылка****.
