

FILE COPY



ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИИ

ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ



Distr.
GENERAL

A/CN.9/378/Add.1
30 April 1993

RUSSIAN
Original: ENGLISH

КОМИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
Двадцать шестая сессия
Вена, 5-23 июля 1993 года

ВОЗМОЖНАЯ БУДУЩАЯ РАБОТА

Добавление

Закупка услуг

Записка секретариата

Содержание

	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
ВВЕДЕНИЕ	1-3	2
I. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПОДГОТОВКИ ТИПОВЫХ СТАТУТНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ О ЗАКУПКАХ УСЛУГ	4-7	2
II. РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЗАКУПКАМИ УСЛУГ И ЗАКУПКАМИ ТОВАРОВ ИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВА	8-10	3
III. ВОЗМОЖНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ДЛЯ ТИПОВЫХ СТАТУТНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ОБ УСЛУГАХ	11-13	4
IV. ВИДЫ ОХВАТЫВАЕМЫХ УСЛУГ	14-16	4
V. ВОЗМОЖНЫЕ МЕТОДЫ ФОРМУЛИРОВАНИЯ ТИПОВЫХ СТАТУТНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ	17-19	5
ПРИЛОЖЕНИЕ		6

ВВЕДЕНИЕ

1. На своей девятнадцатой сессии в 1986 году Комиссия постановила уделить первоочередное внимание работе в области закупок и поручила ее Рабочей группе по новому международному экономическому порядку. Рабочая группа приступила к работе по этой теме на своей десятой сессии, проходившей 17-25 октября 1988 года, с рассмотрения исследования по вопросу о закупках, подготовленного секретариатом (A/CN.9/WG.V/WR.22). Свой одиннадцатую-пятнадцатую сессии Рабочая группа посвятила разработке проекта типового закона о закупках, который представляется Комиссии на данной сессии для окончательного рассмотрения и принятия (доклады о работе этих сессий содержатся в документах A/CN.9/331, 343, 356, 359 и 371).
2. На своей десятой сессии Рабочая группа постановила, что в типовом законе, по меньшей мере первоначально, следует рассмотреть закупки товаров или объектов и не затрагивать вопроса о закупках услуг (A/CN.9/315, пункт 25). Рабочая группа решила, что сначала целесообразно завершить разработку типовых статутных положений о закупках товаров или строительства, прежде чем приступать к формулированию таких положений о закупках услуг. Это решение было обусловлено в основном тем, что некоторые аспекты закупок услуг определяются иными соображениями, чем закупки товаров и строительства.
3. Поскольку на данной сессии подготовка типовых положений о закупках товаров и строительства завершается, Комиссия, возможно, пожелает на данном этапе рассмотреть возможность формулирования типовых статутных положений о закупках услуг. На пятнадцатой сессии Рабочая группа поддержала предложение о подготовке секретариатом записки по вопросу о целесообразности и возможности подготовки единообразных типовых положений о закупках услуг. Рабочая группа указала, что в такой записке можно было бы изложить различные возможные варианты в отношении тех видов услуг, которые будут охвачены подобными положениями (A/CN.9/371, пункт 255). Поэтому в настоящей записке рассматривается вопрос о целесообразности подготовки типовых положений о закупках услуг, основных различиях между закупками услуг и закупками товаров или строительства, а также возможное содержание типовых статутных положений. В приложении к настоящей записке приводится также предлагаемый текст возможных поправок и дополнений к типовому закону ЮНСИТРАЛ, который позволит расширить сферу его применения и охватить закупки услуг.

І. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПОДГОТОВКИ ТИПОВЫХ СТАТУТНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ О ЗАКУПКАХ УСЛУГ

4. Хотя основная часть бюджетов большинства государственных организаций расходуется на закупки товаров и строительства, существенная доля общего объема закупок правительств в большинстве стран приходится на услуги. Кроме того, тенденция к расширению процесса приватизации, по-видимому, приведет к передаче частному сектору тех функций по оказанию услуг, которые ранее выполнялись исключительно правительством. Вместе с тем многие страны не имеют хорошо отлаженной системы для закупок услуг.
5. Национальные законы по вопросам закупок услуг в отдельных государствах существенно различаются между собой. Если законы некоторых государств содержат положения о закупках услуг, то в законах ряда других государств четкого разграничения между закупками товаров или строительства и закупками услуг не проводится, и поэтому не учитываются особые обстоятельства, связанные с закупками услуг. Есть и такие государства, в законодательстве которых

вопросы закупок услуг вообще не рассматриваются. Поэтому во многих случаях закупки, по-видимому, не регулируются процедурами, достаточно открытыми, справедливыми и конкурентными, чтобы обеспечивать надлежащее качество и справедливую цену для государственных покупающих организаций. В связи с этим типовые статутные положения могли бы использоваться для оценки адекватности действующего законодательства, а также в качестве модели для разработки нового законодательства, если таковое в настоящий момент отсутствует.

6. Еще одна причина, которая обуславливает необходимость подготовки типовых положений в ближайшем будущем и которая возникла после принятия решения об отсрочке работы над положениями об услугах, состоит в том, что различные государства, которые уже вводят в действие национальное законодательство, основанное на Типовом законе, нуждаются в модели для разработки всеобъемлющей юридической основы по вопросу о закупках, которая охватывала бы и закупки услуг.

7. Кроме того, появились новые элементы в режиме регулирования закупок услуг многосторонними организациями, которые занимаются вопросами закупок. Так, например, в настоящее время выдвинуты конкретные предложения в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), направленные на распространение действия соглашения ГАТТ о правительственных закупках также и на закупки услуг. В то же время Европейское сообщество в дополнение к уже существующим директивам о закупках приняло новую директиву Совета (ЕЭС) 92/50, касающуюся координации процедур по заключению договоров на эксплуатацию коммунальных служб. Таким образом, расширение сферы деятельности ЮНСИТРАЛ с целью охвата услуг соответствовало бы шагам, предпринятым этими организациями в целях распространения действия юридических документов, регулирующих закупки, на услуги.

II. РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЗАКУПКАМИ УСЛУГ И ЗАКУПКАМИ ТОВАРОВ ИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВА

8. В отличие от закупок товаров или строительства закупки услуг, как правило, связаны с поставками нематериальных ценностей, качество и точное количество которых довольно трудно оценить. Конкретный уровень качества предоставляемых услуг будет в значительной степени зависеть от квалификации и опыта тех, кто предоставляет такие услуги. В этом состоит кардинальное отличие от поставок товаров или строительства, при которых спецификации на технические и качественные характеристики вполне можно отразить в документации по организации торгов и относительно легко проконтролировать и обеспечить соблюдение в процессе эксплуатации. Кроме того, договоры о закупках товаров и строительства, как правило, содержат гарантии качества и эксплуатационных характеристик.

9. Поскольку зачастую практически невозможно проконтролировать и обеспечивать соблюдение стандартов качества и эксплуатационных характеристик в договорах о закупках услуг, наилучшей гарантией того, что покупающая организация сможет получить высококачественные услуги является привлечение поставщика, обладающего высокой технической компетентностью и обширным опытом. Поэтому цена на услуги зачастую не рассматривается в процессе оценки и выбора в качестве такого же важного фактора, как качество услуг и компетенция поставщика. Исходя из этого, процедуры оценки и сопоставления заявок на основе цены, которые в настоящее время предусматриваются в статье 29 Типового закона, отнюдь не обязательно могут быть сочтены соответствующими процедурами для закупок услуг.

10. Поскольку в процессе оценки технические критерии обычно рассматриваются в качестве более важных факторов, чем цена, оценка технических и ценовых аспектов оферты на практике, как правило, проводится отдельно. Поставщики услуг, технический потенциал которых оценивается наиболее высоко, должны затем конкурировать на ценовой основе или на основе взвешенной комбинации ценовых и технических факторов, или же вступать в переговоры с закупающей организацией по вопросам цены и по другим аспектам своей заявки.

III. ВОЗМОЖНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ДЛЯ ТИПОВЫХ СТАТУТНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ОБ УСЛУГАХ

11. Помимо тенденции проводить оценку цены отдельно от других факторов, принципы и процедуры для закупок товаров и строительства в целом могут применяться в отношении закупок услуг. Изменения могут потребоваться главным образом в процедурах и критериях оценки, с тем чтобы отразить относительное значение технической компетенции и качества услуг поставщиков.

12. Выявление общеприемлемых категорий факторов оценки, как правило, осуществляется на практике. Такие факторы обычно связаны с общей технической компетенцией поставщика услуг; квалификационными данными и компетенцией конкретных сотрудников, которым поручается оказать соответствующие услуги; а также с приемлемостью альтернативных предложений, если таковые запрашивались. Наряду с самими критериями оценки следует заранее определить и сообщить поставщикам услуг в документации по организации торгов относительные веса, которые будут присваиваться каждому фактору, а также способы применения такой системы весов в процессе оценки.

13. Существуют три основных метода, которые позволяют учесть цену отдельно от оценки по техническим критериям. В соответствии с первым методом поставщики услуг, получающие наивысшую оценку за техническую компетенцию (например, выше определенного допустимого уровня), должны оцениваться с точки зрения прямой ценовой конкуренции, в ходе которой выбирается оферта с наиболее низкой ценой. В соответствии со вторым методом результатам технической оценки и предложениям по цене присваиваются относительные веса, и выигрывает тот поставщик услуг, который получает наиболее высокую комбинированную оценку. В соответствии с третьим методом закупающая организация проводит переговоры по цене и любым другим аспектам заявки с соответствующим поставщиком, получившим наиболее высокую техническую оценку, с целью добиться наиболее выгодных условий. Если переговоры с таким поставщиком не дают результатов, закупающая организация проводит переговоры с поставщиком, занявшим второе место, и так далее по списку до тех пор, пока не будет заключен договор о закупках, или до тех пор, пока не будут отклонены все остальные заявки.

IV. ВИДЫ ОХВАТЫВАЕМЫХ УСЛУГ

14. Некоторые государства, возможно, пожелают исключить из процесса конкурентных закупок определенные виды услуг. Это будет происходить главным образом в тех случаях, когда характер определенных услуг или же характер их поставщиков обуславливает в первую очередь целесообразность прямого приобретения таких услуг вместо того, чтобы закупать их на конкурентной основе. Под "прямым приобретением" понимается получение закупающей организацией необходимых услуг через посредство их прямой закупки у поставщика услуг без предварительного проведения процедуры конкурентных закупок с участием нескольких поставщиков услуг. В Европейском сообществе вопрос о видах охватываемых услуг был решен путем исключения некоторых видов услуг (например, услуг по арбитражному разбирательству и согласительной процедуре) из сферы действия соответствующей директивы.

15. Вряд ли практически возможно или целесообразно пытаться представить в каком-либо типовом законе исчерпывающий перечень видов услуг, с тем чтобы они были учтены каждым государством, вводящим в действие такой закон, поскольку государства могут придерживаться различных позиций относительно того, какие виды услуг подлежат включению. Поэтому представляется предпочтительным оставить решение вопроса о видах охватываемых услуг на усмотрение самих государств. Дополнительные рекомендации по этому вопросу можно было бы изложить в комментарии. Это соответствует общему подходу Типового закона, в соответствии с которым признается, что, хотя и желательно включить в сферу применения Типового закона максимально возможное количество государственных закупок, сами государства, возможно, пожелают исключить некоторые виды закупок.

16. Кроме того, некоторые государства, возможно, пожелают, чтобы в отношении закупок различных видов услуг применялись различные методы закупок. В директиве ЕС предусмотрены три различных метода закупок, а все услуги поделены на два отдельных перечня. В первый перечень включены "первоочередные услуги", на которые директива распространяется в полном объеме, а во втором, "непервоочередном" перечне перечислены услуги, при закупках которых применяются менее жесткие процедуры. Следует отметить, что ЕС предполагает пересмотреть эту директиву через три года, намереваясь совместить оба перечня, с тем чтобы директива в полном объеме применялась в отношении более широкого круга договоров о закупках услуг.

V. ВОЗМОЖНЫЕ МЕТОДЫ ФОРМУЛИРОВАНИЯ ТИПОВЫХ СТАТУТНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ

17. Наиболее предпочтительным методом формулирования типовых положений о закупках услуг, по-видимому, явилась бы разработка дополнительной главы ("IV бис") для Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках, которая была бы посвящена исключительно закупке услуг. В связи с включением такого рода дополнительной главы необходимо было бы внести в текст типового закона целый ряд изменений, касающихся, в частности, определений и применения отдельных разделов Типового закона к положениям главы об услугах.

18. Основное преимущество такого подхода состоит в том, что он позволил бы разработать сводный типовой закон, охватывающий все виды закупок, и обеспечил бы государствам руководящие принципы для формулирования собственных сводных законов. Кроме того, можно было бы избежать разработки отдельного типового закона о закупках услуг, т.е. воздержаться от подхода, который не только бы привел к дублированию усилий, но был бы, кроме того, сопряжен с неудобством представления государствам двух типовых законов, в которых рассматривались бы по существу аналогичные вопросы. Предлагаемый подход позволил бы также Комиссии окончательно принять на данной сессии Типовой закон, касающийся товаров и строительства. После этого Комиссия могла бы поручить Рабочей группе разработать дополнительную главу об услугах и определить те изменения в тексте типового закона, которые потребуются для включения такой главы об услугах. Кроме того, возможно, будет сочтено целесообразным представить текст положений об услугах на рассмотрение Комиссии на ее следующей сессии с учетом настоятельных потребностей целого ряда стран в такого рода типовых положениях.

19. Другой метод мог бы состоять в том, чтобы утвердить Типовой закон о закупках (охватывающий товары и строительство) на предварительной основе и поручить Рабочей группе подготовить дополнительную главу об услугах, однако без пересмотра существенных положений утвержденного Типового закона. Использование любого из этих двух методов означает, что сначала следует согласовать дополнительную главу и соответствующие поправки, а затем подготовить сводный, измененный вариант Типового закона, охватывающий товары, строительство и услуги.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРОЕКТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СТАТЕЙ И ПОПРАВОК К ТИПОВОМУ ЗАКОНУ ИНСИТРАЛ О ЗАКУПКАХ ДЛЯ ОХВАТА ЗАКУПОК УСЛУГ

(Приводимые ниже проекты статей носят иллюстративный характер и предназначены для оказания помощи в оценке целесообразности подготовки дополнительной главы Типового закона для охвата закупок услуг).

ПРОЕКТЫ ПОПРАВОК К ТИПОВОМУ ЗАКОНУ

1. В определение понятия "закупки" добавить услуги, а ссылку на "вспомогательные услуги" следует перенести в определение понятия "товары", с тем чтобы определение понятия "закупка" гласило следующее:

"Закупка" означает приобретение любыми методами, в том числе путем купли, аренды, лизинга или покупки в рассрочку товаров, строительства или услуг.

Комментарий: Цель настоящей поправки состоит в том, чтобы включить в сферу применения Типового закона услуги.

2. Добавить следующее определение услуг:

d бис) "Услуги" означает предоставление поставщиками или подрядчиками продукта, который не является ни товаром, ни строительством.

Комментарий: Определение услуг может быть сочтено ненужным. Тем не менее, поскольку имеются определения понятий "товары" и "строительство", в целях обеспечения последовательности в текст можно было бы также включить определение услуг. Вышеизложенное определение означало бы, что все закупки государственных организаций могли бы регулироваться Типовым законом, поскольку все то, что не является товарами или строительством, определялось бы как услуги.

3. В определение понятия "товары" добавить ссылку на вспомогательные услуги следующим образом:

"Товары" включает сырье, изделия, оборудование и другие материальные предметы любого вида и описания, будь то в твердом, жидком или газообразном состоянии, а также электроэнергию и включает услуги, связанные с поставками товаров, если стоимость таких вспомогательных услуг не превышает стоимости самих товаров.

Комментарий: С учетом исключения ссылки на вспомогательные услуги из определения понятия "закупка", цель такого добавления состоит в том, чтобы позволить закупающей организации закупать вспомогательные услуги, которые не являются неотъемлемой частью договора о поставке товаров в соответствии с положениями Типового закона, регулирующими закупку товаров. В противном случае закупающая организация вынуждена будет закупать такие вспомогательные услуги в соответствии с положениями предлагаемой главы IV бис о закупках услуг. Такая ссылка на вспомогательные услуги уже фигурирует в определении понятия "строительство".

4. В статью 6(5) добавить перекрестную ссылку на статью 37w(4)(b) следующего содержания: при условии соблюдения положений статей 8(1), 29(4)(d) и 37w(4)(b)".

Комментарий: Такое изменение позволит обеспечить при закупках услуг преференциальную поправку на основании государственной принадлежности в качестве дополнительного исключения из общего правила о недискриминации на основании государственной принадлежности.

5. В статью 7(1) добавить перекрестную ссылку на главу IV бис, касающуюся услуг, следующего содержания: "... до представления заявок, предложений, оферт или котировок при процедурах закупок, проводимых в соответствии с главами III, IV или IV бис, ...".

Комментарий: Такая поправка позволит прямо указать, что положения статьи 7 о предквалификационных процедурах применяются в отношении закупок услуг.

6. В статью 9(2) добавить перекрестную ссылку на статью 37x(3)(b), (c), (d) и (e).

Комментарий: В статье 9(2) рассматриваются сообщения при закупках товаров или строительства, которые должны передаваться в такой форме, которая обеспечивает запись содержания сообщения. Такие виды сообщений при закупках услуг рассматриваются в статье 37x(3)(b)(c)(d) и (e).

7. В статью 32(1) и (5) добавить перекрестную ссылку на статьи 37w(4)(a) и 37x, касающиеся акцепта заявок при закупках услуг.

Комментарий: В статье 32(1) и (5) содержится прямая ссылка на положения Типового закона, касающиеся акцепта заявок при закупках товаров и строительства. Дополнительная перекрестная ссылка позволит прямо указать, что положения статьи 32(1) и (5) об акцепте заявок применяются к закупкам услуг.

8. В статью 38 добавить перекрестную ссылку на статьи 37w(2), (3) и (4), и 37x(3)(d) и (e).

Комментарий: Такая поправка позволит добавить в перечень исключений в статье 38 те решения закупающей организации, в отношении которых при закупках услуг не будут применяться процедуры регресса.

ПРОЕКТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СТАТЕЙ

ГЛАВА IV бис. МЕТОДЫ И ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПОК УСЛУГ

Статья 37s. Применение глав I, III и V

1) Положения глав I, III и V настоящего Закона применяются к закупкам услуг, за исключением тех случаев, когда такие положения не соответствуют положениям настоящей главы.

2) Положения глав II и IV настоящего Закона не применяются к закупкам услуг, за исключением тех случаев, когда такие положения подлежат применению в соответствии с настоящей главой.

Комментарий: Главы I (Общие положения) и V (Пересмотр) применяются в отношении главы IV бис, поскольку они в целом применимы ко всему типовому закону. Глава III (Процедуры торгов) применяется потому, что, как указывается в пункте 11 настоящей записки, принципы и процедуры закупок товаров и строительства в значительной степени могут применяться в отношении закупок услуг. Поэтому основные отклонения от положений главы III будут связаны с видами критериев оценки и документации, необходимыми для оценки квалификационных данных, а также с процедурами рассмотрения, оценки и сопоставления заявок. Главы II и IV не подлежат применению, поскольку они касаются условий и процедур использования тех методов закупок, которые не применимы к закупкам услуг, за исключением тех случаев, когда они подлежат применению в соответствии со статьями 37у и 37z.

Статья 37t. Содержание приглашения к участию в торгах и приглашения к предквалификационному отбору

1) Приглашение к участию в торгах содержит:

- a) информацию, требующуюся в соответствии со статьей 19(1), за исключением информации, упомянутой в подпунктах (b) и (c) этой статьи;
- b) описание услуг, подлежащих закупке;
- c) желаемые или требуемые сроки предоставления услуг.

2) Приглашение к предквалификационному отбору содержит по меньшей мере следующую информацию:

- a) информацию, требующуюся в соответствии со статьей 19(1), (a), (d), (e), (g) и (h) и статьей 19(2)(a), (b), (c), (d) и (e);
- b) краткое описание услуг, подлежащих закупке.

* * *

Статья 37u. Процедуры предквалификационного отбора

1) Процедуры предквалификационного отбора осуществляются в соответствии со статьей 7, за исключением тех отклонений от этих процедур, которые предусмотрены в пункте (2) настоящей статьи.

2) Предквалификационные документы содержат по меньшей мере следующую информацию:

- a) запрос в отношении представления поставщиком или подрядчиком информации об опыте и квалификации персонала, который будет заниматься предоставлением услуг;
- b) описание услуг, подлежащих закупке;
- c) информацию, упомянутую в статье 7(3).

Статья 37v. Содержание документации по организации торгов

1) Документация по организации торгов содержит по меньшей мере следующую информацию:

- a) информацию, упомянутую в статье 21, за исключением информации, упомянутой в подпунктах (d), (e), (g), (h), (i) и (u);
 - b) описание требуемых услуг;
 - c) необходимые сроки, в течение которых должны быть предоставлены услуги;
 - d) способ, при помощи которого должна быть рассчитана цена заявки;
 - e) запрос в отношении информации об опыте персонала, который будет заниматься предоставлением услуг, если такая информация не была предоставлена в ходе предквалификационных процедур в соответствии со статьей 37u(2)(a);
 - f) соответствующую информацию, если допускаются альтернативные предложения в отношении договорных условий или других требований, изложенных в документации по организации торгов;
 - g) критерии, которые будут использоваться при оценке предложений, и относительное значение, которое будет придаваться таким критериям в соответствии со статьей 37w(1);
 - h) метод, при помощи которого будет учитываться цена при оценке заявок в соответствии со статьей 37w(4).
- 2) Если предквалификационные процедуры не проводились, документация по организации торгов должна содержать также:
- a) запрос в отношении информации о прошлом опыте поставщика или подрядчика и его персонала в области предоставления услуг, аналогичных услугам, подлежащим закупке;
 - b) квалификационные критерии, которые будут использоваться при оценке заявок.

Комментарий к статьям 37t, 37u и 37v: Дополнительная документация, которая требуется закупающей организации при закупках услуг, главным образом предназначена для того, чтобы позволить закупающей организации удостовериться в технической компетенции и способности поставщика и подрядчика, а также их персонала, которому будет поручено исполнение договора о закупках.

Статья 37w. Рассмотрение и оценка

- 1) Закупающая организация устанавливает критерии для оценки заявок и определяет относительный вес каждого из критериев и способ, в соответствии с которым они будут применяться при оценке. Эти критерии касаются:
- a) опыта поставщиков и подрядчиков и их технической компетенции в области предоставления услуг, аналогичных услугам, требуемым закупающей организации;
 - b) соответствия заявок требованиям закупающей организации;
 - c) квалификационных данных и компетенции предлагаемого персонала для предоставления услуг;

d) приемлемости и адекватности представленных предложений, если запрашивались или требовались альтернативные предложения в соответствии со статьей 21(g);

e) цены.

2) Закупающая организация устанавливает предельный уровень в отношении качества и технических аспектов, которым должны удовлетворять заявки, прежде чем они будут подвергнуты дальнейшему рассмотрению в соответствии с пунктом 4 настоящей статьи.

3) Не рассматривая цен заявок, покупающая организация оценивает каждую заявку в соответствии с факторами для оценки заявок, а также относительным весом и способом применения таких факторов, указанными в документации по организации торгов. Закупающая организация определяет затем места заявок в соответствии с такими оценками.

4) a) Закупающая организация сопоставляет затем цены заявок, оценка которых соответствует предельному уровню или превышает предельный уровень, установленный в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи. Наилучшей заявкой считается:

i) заявка с самой низкой ценой; или

ii) заявка с наиболее высокой комбинированной оценкой цены и технических характеристик, оцененных в соответствии с пунктом 3 настоящей статьи; или

iii) заявка, которую покупающая организация выбирает после переговоров в соответствии со статьей 37х.

b) Если это допускается положениями о закупках (и при условии утверждения ... (каждое государство назначает утверждающий орган),) при оценке и сопоставлении заявок покупающая организация может применять преференциальную поправку в пользу заявок на предоставление услуг национальных поставщиков или подрядчиков. Преференциальная поправка вырабатывается в соответствии с положениями о закупках.

Комментарий: Статья 37w предназначена для того, чтобы обеспечить применение принципа, упомянутого в пунктах 8-10 настоящей записки, о том, что основным фактором для рассмотрения и оценки заявок при закупке услуг является техническая компетенция и возможности поставщика или подрядчика. Установление предельного уровня позволяет покупающей организации игнорировать те заявки, по которым оценка технической компетенции является недостаточно высокой для их дальнейшего рассмотрения.

Закупающая организация может использовать три возможных варианта комбинирования оценки технических и ценовых факторов. Первый вариант в пункте (4)(i) предлагается потому, что если квалификационный предел устанавливается на высоком уровне, то те поставщики и подрядчики, оценка которых соответствует такому уровню или превосходит такой уровень, по всей вероятности, будут в состоянии предоставить соответствующие услуги при более или менее равном уровне компетенции. Это позволит покупающей организации оценить соответствующие заявки, непосредственно исходя из соображений ценовой конкуренции, при которой наилучшей заявкой будет заявка с самой низкой ценой.

В соответствии со вторым вариантом, который предусмотрен в пункте (4)(ii), закупающая организация, возможно, пожелает определить вес и уровень цены заявки в качестве отдельного критерия, а затем по двум взвешенным критериям оценить каждую заявку. После этого она сможет сопоставить оценки заявок на основе результатов комбинированной оценки, и наилучшей заявкой будет считаться заявка с наиболее высокой комбинированной оценкой.

В соответствии с пунктом (4)(iii) закупающая организация может провести переговоры с поставщиками для определения наилучшей заявки. Такие переговоры должны проводиться в соответствии с положениями статьи 37х.

Статья 37х. Переговоры

- 1) Закупающая организация может проводить переговоры с поставщиками и подрядчиками в целях определения наилучшей заявки, если это предусмотрено в документации по организации торгов.
- 2)
 - a) Любые переговоры между закупающей организацией и поставщиком или подрядчиком носят конфиденциальный характер.
 - b) При условии соблюдения статьи 11 ни одна из сторон переговоров не раскрывает никакому другому лицу техническую, ценовую или любую другую информацию, касающуюся переговоров, без согласия другой стороны.
- 3) При проведении переговоров с поставщиками или подрядчиками закупающая организация применяет следующие процедуры:
 - a) приглашает к проведению переговоров по цене или другим аспектам заявки подрядчика или поставщика, получившего наиболее высокую оценку в соответствии со статьей 37w(3);
 - b) информирует поставщиков или подрядчиков, получивших оценку, превышающую предельный уровень, о том, что с ними могут быть проведены переговоры, если переговоры с поставщиками или подрядчиками, получившими более высокие оценки, не приведут к заключению договора о закупках;
 - c) информирует других поставщиков или подрядчиков о том, что они не достигли необходимого предельного уровня;
 - d) если у закупающей организации создается впечатление, что переговоры с данным поставщиком или подрядчиком, получившим приглашение в соответствии с пунктом (3)(a) настоящей статьи, не приведут к заключению договора о закупках, закупающая организация информирует такого поставщика или подрядчика о том, что она прекращает переговоры;
 - e) закупающая организация затем приглашает к проведению переговоров поставщика или подрядчика, получившего вторую наиболее высокую оценку; если переговоры с таким поставщиком или подрядчиком не приводят к заключению договора о закупках, закупающая организация приглашает к проведению переговоров других поставщиков или подрядчиков в соответствии с их оценками и так до тех пор, пока она не заключит договор о закупках или не отклонит все остальные заявки.

Комментарий: Проведение переговоров для определения наилучшей заявки, по-видимому, наиболее широко используется при закупках консультативных услуг. Цель статьи 37х состоит в том, чтобы обеспечить справедливость переговоров как для закупающей организации, так и для поставщиков и подрядчиков на основе соблюдения конфиденциальности и порядка очередности в соответствии с техническими оценками, и в то же время обеспечить закупающей организации определенную свободу действий при определении того, какой поставщик или подрядчик в наибольшей степени удовлетворяет ее потребности.

Статья 37у. Запрос котировок

(При условии утверждения ... (каждое государство назначает утверждающий орган),) закупающая организация может осуществлять закупки услуг с помощью запроса котировок в соответствии со статьей 36, если в связи с закупками услуг возникают обстоятельства, предусмотренные в статье 15.

Статья 37z. Условия использования закупок из одного источника

(При условии утверждения ... (каждое государство назначает утверждающий орган),) закупающая организация может осуществлять закупки услуг из одного источника в соответствии со статьей 37, если в связи с закупками услуг возникают обстоятельства, предусмотренные в статьях 14(1)(d) и 16.

Комментарий к статьям 37у и 37z: Эти статьи позволяют применять в отношении закупок услуг статьи 15, 16, 36 и 37 в том случае, если будет сочтено целесообразным закупить услуги с помощью запроса котировок или закупок из одного источника. Таким образом, условия и процедуры использования этих двух методов, применимые в отношении закупок товаров и строительства, применимы также и в отношении закупок услуг.