



# Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited  
1 July 2002

Russian  
Original: English

## Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли

Рабочая группа по проектам в области инфраструктуры,  
финансируемым из частных источников

Пятая сессия

Вена, 9–13 сентября 2002 года

### Проект добавления к Руководству ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников

Записка Секретариата

#### Проекты типовых законодательных положений 1–26

#### Содержание

	<i>Стр.</i>
Общие положения . . . . .	5
Типовое положение 1. Преамбула . . . . .	5
Типовое положение 2. Определения . . . . .	5
Типовое положение 3. Полномочия заключать концессионные соглашения . . . . .	6
Типовое положение 4. Секторы инфраструктуры, в которых могут быть выданы концессии . . . . .	7
Выбор концессионера . . . . .	7
Типовое положение 5. Правила, регулирующие процедуры отбора . . . . .	7
1. Предварительный отбор участников процедуры . . . . .	8
Типовое положение 6. Цель и процедуры предварительного отбора . . . . .	8
Типовое положение 7. Критерии предварительного отбора . . . . .	10



---

	Типовое положение 8. Участники консорциумов .....	10
	Типовое положение 9. Решение о предварительном отборе .....	11
2.	Процедура запроса предложений .....	12
	Типовое положение 10. Одноэтапные и двухэтапные процедуры запроса предложений .....	12
	Типовое положение 11. Содержание окончательного запроса предложений .....	13
	Типовое положение 12. Тендерное обеспечение .....	14
	Типовое положение 13. Разъяснения и изменения .....	14
	Типовое положение 14. Критерии оценки .....	15
	Типовое положение 15. Сопоставление и оценка предложений .....	15
	Типовое положение 16. Заключительные переговоры .....	16
3.	Заключение концессионных соглашений без проведения конкурентных процедур ..	17
	Типовое положение 17. Обстоятельства, допускающие выдачу подряда без проведения конкурентных процедур .....	17
	Типовое положение 18. Процедуры переговоров по концессионному соглашению ..	18
4.	Незапрошенные предложения .....	19
	Типовое положение 19. Приемлемость незапрошенных предложений .....	19
	Типовое положение 20. Процедуры определения приемлемости незапрошенных предложений .....	19
	Типовое положение 21. Незапрошенные предложения, которые не связаны с концепциями или технологиями, защищенными правами собственности .....	20
	Типовое положение 22. Незапрошенные предложения, которые связаны с концепциями и технологиями, защищенными правами собственности .....	20
5.	Разные положения .....	21
	Типовое положение 23. Конфиденциальность переговоров .....	21
	Типовое положение 24. Уведомление о выдаче подряда на проект .....	22
	Типовое положение 25. Отчет о процедурах отбора и принятие решения о выдаче подряда .....	22
	Типовое положение 26. Процедуры обжалования .....	22

## Предисловие

*Нижеследующие типовые законодательные положения (далее в тексте – "Типовые положения") были подготовлены Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) в качестве дополнения к Руководству ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников (далее в тексте – "Руководство для законодательных органов"), которое было принято Комиссией в 2000 году. Цель типовых положений – оказать дальнейшую помощь национальным законодательным органам в создании законодательных рамок, благоприятных для реализации проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников. Пользователям рекомендуется читать типовые положения вместе с содержащимися в Руководстве для законодательных органов рекомендациями по законодательным вопросам и комментариями, в которых приводятся аналитические разъяснения финансовых, регулятивных, правовых, политических и прочих вопросов, возникающих в рассматриваемой предметной области.*

*Типовые положения состоят из свода ключевых положений по вопросам, которые заслуживают внимания с точки зрения урегулирования в законодательстве, непосредственно затрагивающем проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников. Хотя большинство типовых положений связаны с конкретными законодательными рекомендациями, содержащимися в Руководстве для законодательных органов, они не охватывают всего круга вопросов, рассматриваемых в законодательных рекомендациях. В частности, никаких специальных типовых положений не было подготовлено по административным или институциональным вопросам, как они, например, рассматриваются в законодательных рекомендациях 1, 5 и 6–13.*

*Предполагается, что типовые положения будут приниматься и дополняться с помощью правил, предусматривающих более подробное регулирование. Те области, в которых регулирование более уместно с помощью не законодательных, а иных нормативных актов, указываются соответствующим образом. Кроме того, для успешной реализации проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, как правило, требуются различные меры, выходящие за рамки создания соответствующей законодательной основы: здесь речь идет, например, о надлежащих административных структурах и видах практики, организационном потенциале, технических специальных знаниях и опыте, надлежащих людских и финансовых ресурсах и экономической стабильности.*

*Следует отметить, что типовые положения не затрагивают другие области права, которые также оказывают воздействие на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, но по которым в Руководстве для законодательных органов не приводится каких-либо специальных законодательных рекомендаций. К таким другим областям правового регулирования относятся, например, содействие инвестированию и защита инвестиций, право собственности, обеспечительные интересы, правила и процедуры принудительного приобретения частной собственности, правила по правительственным контрактам, а также административное право,*

*налоговое право, защита окружающей среды и законодательство о защите потребителей.*

*Для простоты использования типовые положения разбиты на разделы и снабжены заголовками, которые в максимальной степени приближены к названиям соответствующих разделов и законодательных рекомендаций в Руководстве для законодательных органов. Однако в целях обеспечения последовательности изложения применительно ко всем типовым положениям некоторые заголовки и названия были добавлены, а некоторые первоначальные заголовки и названия были изменены с тем, чтобы отразить содержание типовых положений, к которым они относятся.*

[Примечание для Рабочей группы: если не указано иное, все ссылки в сносках и примечаниях, следующих после названий проектов типовых законодательных положений, представляют собой ссылки на рекомендации и главы Руководства для законодательных органов.]

## I. Общие положения

### Типовое положение 1. Преамбула

[см. рекомендацию 1 и главу I, пункты 2–14]

#### Вариант А

[Правительство] [Парламент] ... , считая желательным установить законодательные основы для содействия частным инвестициям в развитие инфраструктуры и облегчения таких инвестиций,

принимает следующий закон:

#### Вариант В

[Правительство] [Парламент] ... , считая желательным установить законодательные основы для осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, путем содействия прозрачности, справедливости и долгосрочной устойчивости, а также устранения неоправданных ограничений на участие частного сектора в развитии и эксплуатации инфраструктуры;

[Правительство] [Парламент] ... , считая желательным дальнейшее развитие общих принципов прозрачности, экономичности и справедливости при заключении контрактов публичными органами через установление специальных процедур для выдачи подрядов на проекты в области инфраструктуры,

[*другие цели, которые, возможно, пожелает перечислить принимающее государство*],

принимает следующий закон:

### Типовое положение 2. Определения

[см. "Введение", пункты 9–20]

Для целей настоящего Закона:

а) "*объект инфраструктуры*" означает материальные объекты и системы, которые прямо или косвенно предоставляют услуги населению;

б) "*проект в области инфраструктуры*" означает проекты в области проектно–конструкторских работ, сооружения, развития и эксплуатации новых объектов инфраструктуры или реконструкции, модернизации, расширения или эксплуатации действующих объектов инфраструктуры;

с) "*организация–заказчик*" означает публичную организацию, обладающую полномочиями заключать концессионные соглашения для

реализации проектов в области инфраструктуры [согласно положениям настоящего Закона]<sup>1</sup>;

d) "*концессионер*" означает лицо, которое осуществляет проект в области инфраструктуры согласно концессионному соглашению, заключенному с организацией–заказчиком;

e) "*концессионное соглашение*" означает юридически обязательный контракт или контракты, которые заключены между организацией–заказчиком и концессионером и которые устанавливают условия осуществления проекта в области инфраструктуры;

f) "*участник процедур*" и "*участники процедур*" означают лиц, включая группы лиц, участвующих в процедурах отбора в связи с выдачей подрядов на проекты в области инфраструктуры<sup>2</sup>;

g) "*незапрошенное предложение*" означает любое касающееся осуществления проекта в области инфраструктуры предложение, которое представлено не в ответ на запрос или приглашение со стороны организации–заказчика в контексте процедур отбора;

h) "*регулирующее учреждение*" означает публичный орган, которому предоставлены полномочия издавать правила и постановления, регулирующие функционирование объектов инфраструктуры и предоставление соответствующих услуг, и обеспечивать их выполнение<sup>3</sup>.

### **Типовое положение 3. Полномочия заключать концессионные соглашения**

[см. рекомендацию 2 и главу I, пункты 15–18]

Полномочиями заключать концессионные соглашения в связи с осуществлением проектов в области инфраструктуры в своих соответствующих областях компетенции обладают следующие публичные органы<sup>4</sup>: [принимающее

- 
- <sup>1</sup> Следует отметить, что понятие "организации" согласно этому определению увязывается только с полномочиями заключать концессионные соглашения. В зависимости от режима регулирования, действующего в принимающем государстве, ответственность за принятие норм и правил, регулирующих предоставление соответствующей услуги, может возлагаться на отдельный орган, который в подпункте (h) назван "регулирующим учреждением".
- <sup>2</sup> Термины "участник торгов" или "участники торгов" охватывают, в зависимости от контекста, как лиц, обращающихся за приглашением принять участие в процедурах предварительного отбора, так и лиц, представивших предложения в ответ на запрос предложений, сделанный организацией–заказчиком.
- <sup>3</sup> Вопросы об организации, структуре и функциях такого регулирующего учреждения потребуются, возможно, урегулировать в специальном законодательстве (см. рекомендации 7–11 и главу I "Общие законодательные и институциональные рамки", пункты 30–53).
- <sup>4</sup> Целесообразно создать институциональные механизмы для координации деятельности публичных органов, ответственных за выдачу утверждений, лицензий, разрешений или санкций, которые необходимы для осуществления проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, в соответствии с законодательными или нормативными требованиями, касающимися строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры соответствующего типа (см. законодательную рекомендацию 6 и главу I "Общие законодательные и институциональные рамки", пункты 23–29). Кроме того, для стран, предусматривающих возможность оказания каких-либо особых форм государственной поддержки проектам в области инфраструктуры, было бы, возможно,

*государство перечисляет соответствующие публичные органы принимающей страны, которые могут заключать концессионные соглашения, в исчерпывающем или примерном списке публичных органов, списке различных категорий публичных органов или в сочетании таких списков]*<sup>5</sup>.

#### **Типовое положение 4. Секторы инфраструктуры, в которых могут быть выданы концессии**

*[см. рекомендацию 4 и главу I, пункты 19–22]*

Концессионные соглашения могут заключаться соответствующими органами в следующих секторах: *[принимающее государство указывает соответствующие секторы в исчерпывающем или примерном списке]*<sup>6</sup>.

## **II. Выбор концессионера**

#### **Типовое положение 5. Правила, регулирующие процедуры отбора**

*[см. рекомендацию 14 и главу III, пункты 1–33]*

Выдача подрядов на проекты в области инфраструктуры осуществляется в соответствии с *[типовыми положениями 6–26]*, а в вопросах, не урегулированных в этих положениях, в соответствии с *[принимающее государство указывает положения своего законодательства, которые предусматривают прозрачные и эффективные конкурентные процедуры заключения правительственных контрактов]*<sup>7</sup>.

---

целесообразно четко указать в соответствующих законодательных актах, таких как законы или правила, регулирующие деятельность субъектов, уполномоченных предоставлять правительственную поддержку, какие субъекты имеют право предоставлять такую поддержку и в каких формах она может быть предоставлена (см. главу II "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка").

- <sup>5</sup> В целом в распоряжении принимающих государств могут иметься две возможности для воплощения этого типового положения в законодательную норму. Одна из них может состоять в том, чтобы подготовить список органов, уполномоченных заключать концессионные соглашения, и включить его либо в текст типового положения, либо в приложенный к нему перечень. Другой вариант, который может использовать принимающее государство, заключается в указании тех уровней управления, которые обладают полномочиями заключать такие соглашения, без перечисления соответствующих публичных органов. Например, в федеративном государстве в такой уполномочивающей оговорке может содержаться ссылка на "союз, штаты [или провинции] и муниципалитеты". В любом случае принимающим государствам, которые хотели бы включить исчерпывающий список таких органов, целесообразно предусмотреть механизмы, позволяющие пересматривать подобные списки по мере необходимости. Один из вариантов соответствующего решения может состоять во включении этого списка в приложение к законодательному акту или в правила, которые могут быть изданы на его основании.
- <sup>6</sup> Принимающим государствам, которые хотели бы включить исчерпывающий список таких секторов, целесообразно предусмотреть механизмы, позволяющие пересматривать подобные списки по мере необходимости. Один из вариантов соответствующего решения может состоять во включении этого списка в приложение к законодательному акту или в правила, которые могут быть изданы на его основании.
- <sup>7</sup> Внимание пользователя обращается на взаимосвязь между процедурами выбора концессионера и общими законодательными рамками для заключения правительственных контрактов в принимающем государстве. Хотя в данном случае могут быть с пользой

## 1. Предварительный отбор участников процедуры

### Типовое положение 6. Цель и процедуры предварительного отбора

*[см. рекомендацию 15 и главу III, пункты 34–50]*

1. Организация–заказчик [может проводить] [проводит] процедуры предварительного отбора с целью выявления участников процедур, обладающих надлежащей квалификацией для осуществления предусматриваемого проекта в области инфраструктуры.
2. Приглашение к участию в процедурах предварительного отбора публикуется в соответствии с *[принимаящее государство указывает положения своего законодательства, регулирующие вопросы о публикации приглашений к участию в процедурах предквалификационного отбора поставщиков и подрядчиков]*.
3. В той мере, в которой это уже не требуется в силу *[принимаящее государство указывает положения своего законодательства о процедурах закупок, которые регулируют вопросы содержания приглашений к участию в процедурах предквалификационного отбора поставщиков и подрядчиков]*<sup>8</sup>, в приглашение к участию в процедурах предварительного отбора включается, как минимум, следующая информация:
  - а) описание объекта инфраструктуры, который предстоит соорудить или модернизировать;

---

применены некоторые существующие в рамках традиционных методов закупок элементы, структурно обеспечивающие конкуренцию, необходимо внести ряд изменений для учета особых потребностей проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, например в том, что касается четко прописанного этапа предварительного отбора, гибкости в формулировке запросов предложений, специальных критериев оценки и определенных возможностей для проведения переговоров с участниками процедур. Процедуры отбора, рассматриваемые в данной главе, в значительной мере основываются на элементах основного метода закупок услуг в соответствии с Типовым законом ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг, который был принят ЮНСИТРАЛ на ее двадцать седьмой сессии, проведенной в Нью-Йорке 31 мая – 17 июня 1994 года (далее в тексте – "Типовой закон о закупках"). Типовые положения о выборе концессионера не преследуют цели заменить или воспроизвести весь свод правил принимающего государства о правительственных закупках; они предназначены для оказания помощи национальным законодателям в разработке специальных правил, приспособленных для выбора концессионера. Проекты типовых положений исходят из того, что в принимающем государстве существуют общие рамки для заключения правительственных контрактов, которые предусматривают прозрачные и эффективные конкурентные процедуры, отвечающие стандартам Типового закона о закупках. Таким образом, типовые положения не затрагивают ряда практических процедурных мер, которые, как правило, будут предусматриваться надлежащим общим режимом регулирования закупок. Это относится, например, к следующим вопросам: способ опубликования уведомлений, процедуры выдачи запросов предложений, ведение отчетности о процессе закупок, доступность информации для общественности, тендерное обеспечение, процедуры обжалования. Если это уместно, комментарии к соответствующим типовым положениям отсылают читателя к типовым положениям Типового закона о закупках, которые могут *mutatis mutandis* дополнять описываемые практические элементы процедур отбора.

<sup>8</sup> Перечень элементов, обычно включаемых в приглашение к участию в процедурах предквалификационного отбора, можно найти в пункте 2 статьи 25 Типового закона о закупках.



b) указание других существенных элементов проекта, таких как услуги, которые должны предоставляться концессионерам, финансовые механизмы, которые предполагает использовать организация–заказчик (например, будет ли проект полностью финансироваться за счет платежей или сборов с пользователей или же концессионеру могут быть предоставлены публичные средства в виде прямых платежей, ссуд или гарантий); и

c) если это уже известно, краткое изложение основных требуемых условий концессионного соглашения, которое должно быть заключено;

d) способ и место представления заявок на предварительный отбор и предельный срок для их представления, выраженный в виде конкретной даты и времени суток и предоставляющий в распоряжение участников процедур достаточное время для подготовки и представления их заявок;

e) способ и место представления заявок на получение документации для предварительного отбора.

4. В той мере, в которой это уже не требуется в силу [*принимаящее государство указывает положения своего законодательства о процедурах закупок, которые регулируют вопросы содержания документации для предварительного отбора, которая должна предоставляться поставщикам и подрядчикам в рамках процедур предквалификационного отбора поставщиков и подрядчиков*]<sup>9</sup>, в документацию в связи с предварительным отбором включается, как минимум, следующая информация:

a) критерии предварительного отбора в соответствии с [*типовым положением 7*];

b) намеревается ли организация–заказчик снять ограничения на участие консорциумов, установленные в [*типовом положении 8*];

c) намеревается ли организация–заказчик обратиться только к ограниченному числу<sup>10</sup> участников процедур, прошедших предварительный отбор, с запросом предложений после завершения процедур предварительного отбора в соответствии с [*пунктом 2 типового положения 9*] и, если такой порядок будет применяться, способ отбора таких участников;

d) намеревается ли организация–заказчик потребовать от участника процедур–победителя учредить самостоятельное юридическое лицо, созданное и зарегистрированное в соответствии с законами [*принимаящего государства*], в соответствии с [*типовым положением 29*].

<sup>9</sup> Перечень элементов, обычно включаемых в предквалификационную документацию, можно найти в пункте 3 статьи 7 Типового закона о закупках.

<sup>10</sup> В некоторых странах в практических руководствах по процедурам отбора национальным организациям–заказчикам рекомендуется ограничивать количество потенциальных предложений до минимально возможного уровня, позволяющего обеспечить достаточную конкуренцию (например, три или четыре предложения). Способ, с помощью которого для обеспечения такого числа участников процедур могут быть использованы системы оценок (в особенности системы количественных оценок), рассматривается в Руководстве для законодательных органов (см. главу III "Выбор концессионера", пункты 48 и 49). См. также сноску 13.

5. Процедуры предварительного отбора проводятся в соответствии с [принимаящее государство указывает положения своего законодательства о правительственных закупках, регулирующие проведение процедур предквалификационного отбора поставщиков и подрядчиков]<sup>11</sup>.

#### **Типовое положение 7. Критерии предварительного отбора**

[см. рекомендацию 15 и главу III, пункты 34–40 и 43 и 44]

С тем чтобы выполнить условия для участия в процедурах отбора, заинтересованные участники процедур должны продемонстрировать, что они удовлетворяют объективно оправданным критериям<sup>12</sup>, которые были сочтены организацией–заказчиком уместными применительно к соответствующим конкретным процедурам, как они указаны в документации для предварительного отбора. Эти критерии включают, как минимум, следующее:

а) надлежащие профессиональные и технические квалификационные данные, людские ресурсы, оборудование и другие материальные средства, которые необходимы для выполнения всех этапов проекта, включая проектно–конструкторские, строительные и эксплуатационные работы, а также работы по материально–техническому обслуживанию;

б) достаточные возможности по управлению финансовыми аспектами проекта и потенциальные возможности для удовлетворения его финансовых потребностей;

в) соответствующие управленческие и организационные возможности, репутация и опыт, включая предшествующий опыт по эксплуатации аналогичных объектов инфраструктуры.

#### **Типовое положение 8. Участие консорциумов**

[см. рекомендацию 16 и главу III, пункты 41 и 42]

1. Организация–заказчик при первом приглашении участников процедур к участию в процедурах отбора предоставляет им возможность создавать консорциумы для участия в процедурах. Информация, которая требуется от

---

<sup>11</sup> Информацию о процедурных действиях в рамках процесса предквалификационного отбора, в том числе о процедурах работы с запросами разъяснений и о требованиях о раскрытии информации применительно к решению организации–заказчика относительно квалификационных данных участников процедур, можно найти в статье 7 Типового закона о закупках, пункты 2–7.

<sup>12</sup> Законодательство некоторых стран предусматривает возможность представления определенного преференциального режима для национальных предприятий или же специального режима участникам процедур, которые обязуются использовать национальные товары или нанимать местную рабочую силу. Различные вопросы, связанные с национальными преференциями, рассматриваются в Руководстве для законодательных органов (см. главу III "Выбор концессионера", пункты 43 и 44). В Руководстве для законодательных органов высказывается мнение, что страны, которые пожелают обеспечить определенные стимулы для национальных поставщиков, могут применять подобные преференции в форме специальных критериев оценки, а не в форме прямого исключения иностранных поставщиков. В любом случае, если предусматриваются национальные преференции, то о них следует объявлять заранее, желательно в приглашении к участию в предварительном отборе.

членов консорциумов, принимающих участие в процедурах, для демонстрации их квалификационных данных в соответствии с [типовым положением 7], относится как к консорциуму в целом, так и к его отдельным участникам.

2. Если иное [не разрешено [принимающее государство указывает соответствующий орган] и] не указано в документации для предварительного отбора, каждый член консорциума может участвовать, прямо или косвенно, только в одном консорциуме<sup>13</sup>. Нарушение этого правила должно приводить к дисквалификации соответствующего консорциума и его отдельных членов.

3. При рассмотрении квалификационных данных консорциумов, участвующих в процедурах, организация–заказчик учитывает индивидуальные возможности членов консорциума и определяет, являются ли совокупные квалификационные данные членов консорциума достаточными для удовлетворения потребностей всех этапов проекта.

### **Типовое положение 9. Решение о предварительном отборе**

*[см. рекомендации 17 (применительно к пункту 2) и 25 (применительно к пункту 3) и главу III, пункты 47–50]*

1. Организация–заказчик принимает решение в отношении квалификационных данных каждого участника процедур, представившего заявку на предварительный отбор. При принятии этого решения организация–заказчик применяет только те критерии, которые изложены в документации для предварительного отбора. Затем всем прошедшим предварительный отбор участникам процедур организация–заказчик направляет приглашение представить предложения в соответствии с [типовыми положениями 10–16].

2. Независимо от пункта 1 организация–заказчик может, при условии, что она сделала с этой целью соответствующее заявление в документации для предварительного отбора, сохранить за собой право запросить, после завершения процедур предварительного отбора, предложения только у ограниченного числа<sup>14</sup> участников процедур, которые наилучшим образом

<sup>13</sup> Обоснование запрета участия участников процедур более чем в одном консорциуме для представления предложений в отношении одного и того же проекта заключается в стремлении снизить опасность утечки информации или сговора между конкурирующими консорциумами. Тем не менее в типовом предложении предусматривается возможность специальных исключений из этого правила в случае, например, когда поставка каких-либо конкретных товаров или предоставление каких-либо особых услуг, необходимых для осуществления проекта, могут ожидаться только от одной компании или только от ограниченного числа компаний.

<sup>14</sup> В некоторых странах в практических руководствах по процедурам отбора национальным организациям–заказчикам рекомендуется ограничивать количество потенциальных предложений до минимального возможного уровня, позволяющего обеспечить достаточную конкуренцию (например, три или четыре предложения). В Руководстве для законодательных органов рассматривается способ обеспечения такого количества участников процедур при помощи систем оценок (в особенности систем количественных оценок) (см. главу III "Выбор концессионера", пункт 48). Следует отметить, что системы оценок используются исключительно для цели предварительного отбора участников процедур. Оценки участников процедур, прошедших предварительный отбор, не должны учитываться на этапе оценки предложений (см. типовое положение 15), на котором исходное положение всех участников процедур, прошедших предварительный отбор, должно быть равным.

удовлетворяют критериям предварительного отбора. С этой целью организация–заказчик выставляет оценки участникам процедур, удовлетворяющим критериям предварительного отбора, на основе критериев, примененных для оценки их квалификационных данных, и составляет [краткий] [окончательный] список участников процедур, которые по завершении процедур предварительного отбора будут приглашены представить предложение. При составлении этого списка организация–заказчик применяет только ту систему оценок, которая была изложена в документации для предварительного отбора.

3. Организация–заказчик может потребовать от любого участника процедур, прошедшего предварительный отбор, вновь подтвердить его квалификационные данные в соответствии с теми же критериями, которые использовались при его предварительном отборе. Организация–заказчик дисквалифицирует любого участника процедур, который не сможет вновь подтвердить свои квалификационные данные при получении соответствующего запроса.

## 2. Процедура запроса предложений

### **Типовое положение 10. Одноэтапные и двухэтапные процедуры запроса предложений**

*[см. рекомендации 18 и 19 и главу III, пункты 51–58]*

1. Организация–заказчик предоставляет пакет из [окончательного] запроса предложений и связанной с ним документации, подготовленной в соответствии с [типovým положением II], каждому прошедшему предварительный отбор участнику процедур, уплатившему плату, если таковая взимается, за эту документацию.

2. Независимо от вышеуказанного организация–заказчик может использовать двухэтапную процедуру для запроса предложений от прошедших предварительный отбор участников процедур, когда [она не имеет возможности] [она считает невозможным] указать в запросе предложений характеристики проекта, такие как проектные спецификации, эксплуатационные показатели, финансовые механизмы или договорные условия, настолько подробно и четко, чтобы можно было сформулировать окончательные предложения.

3. В случае использования двухэтапной процедуры применяются следующие положения:

а) в первоначальный запрос предложений включается призыв к участникам процедур представить на первом этапе процедуры первоначальные предложения, касающиеся проектных спецификаций, эксплуатационных показателей, финансовых требований или других характеристик проекта, а также основных договорных условий, предложенных организацией–заказчиком<sup>15</sup>;

<sup>15</sup> Во многих случаях, особенно в связи с новыми видами проектов, организация–заказчик может быть не в состоянии сформулировать на данном этапе подробный проект предусматриваемых ею договорных условий. Кроме того, организация–заказчик может считать предпочтительным такой порядок, при котором подобные условия будут разрабатываться только после проведения первого раунда консультаций с прошедшими предварительный отбор участниками процедур. В любом случае для организации–заказчика

b) организация–заказчик может проводить встречи и обсуждения с любыми участниками процедур для разъяснения вопросов, касающихся первоначального запроса предложений или первоначальных предложений и сопровождающей их документации, представленной участниками процедур;

c) после изучения полученных предложений организация–заказчик может провести обзор и, в случае необходимости, пересмотреть первоначальный запрос предложений, исключив или изменив любой аспект первоначальных проектных спецификаций, эксплуатационных показателей, финансовых требований или других характеристик проекта, включая основные договорные условия, и любой критерий для оценки и сопоставления предложений и определения победившего участника процедур, как они изложены в первоначальном запросе предложений, а также добавив дополнительные характеристики или критерии. О любом таком исключении, изменении или добавлении сообщается в приглашении представить окончательные предложения;

d) на втором этапе процедур организация–заказчик приглашает участников процедур представить окончательные предложения в отношении единого свода проектных спецификаций, эксплуатационных показателей или договорных условий в соответствии с [типовыми положениями 11–16].

#### **Типовое положение 11. Содержание окончательного запроса предложений**

[см. рекомендацию 20 и главу III, пункты 59–70]

В той мере, в которой это уже не требуется в силу [принимаящее государство указывает положения своего законодательства о процедурах закупок, которые регулируют вопросы содержания запроса предложений]<sup>16</sup>, в окончательный запрос предложений включается, как минимум, следующая информация:

a) общая информация, которая может потребоваться участникам процедур для подготовки и представления их предложений<sup>17</sup>;

b) проектные спецификации и эксплуатационные показатели, если это уместно, включая требования организации–заказчика в отношении стандартов охраны труда и безопасности, а также защиты окружающей среды<sup>18</sup>;

---

будет, однако, важно предоставить на данном этапе определенную информацию с указанием ключевых условий концессионного соглашения, в частности, предусматриваемого по этому соглашению способа распределения связанных с проектом рисков между сторонами. Если вопрос о таком распределении договорных прав и обязательств будет оставлен полностью открытым до представления окончательного запроса предложений, то появляется опасность того, что участники процедур будут стремиться к минимизации принимаемых на себя рисков, что может воспрепятствовать достижению задачи обеспечения частных инвестиций для разработки проекта (см. главу III "Выбор концессионера", пункты 67–70, а также главу II "Риски, связанные с проектами, и правительственная поддержка", пункты 8–29).

<sup>16</sup> Перечень элементов, обычно включаемых в запрос предложений применительно к услугам, можно найти в статье 38 Типового закона о закупках.

<sup>17</sup> Перечень элементов, которые должны быть включены, можно найти в Руководстве для законодательных органов, глава III "Выбор концессионера", пункты 61 и 62.

<sup>18</sup> См. главу III "Выбор концессионера", пункты 64–66.

с) предлагаемые организацией–заказчиком договорные условия, включая указания на то, какие условия не могут считаться предметом переговоров;

д) критерии оценки предложений и минимальные показатели, если таковые имеются, установленные организацией–заказчиком для определения предложений, не отвечающих формальным требованиям; относительное значение, придаваемое каждому из критериев оценки, и порядок применения этих критериев и минимальных показателей при оценке и отклонении предложений.

### **[Типовое положение 12. Тендерное обеспечение**

*[см. главу III, пункт 62]*

1. В запросе предложений устанавливаются требования в отношении эмитента, а также характера, формы, суммы и других основных условий требуемого тендерного обеспечения.

2. Участник процедур не утрачивает права на любое тендерное обеспечение, которое от него может требоваться предоставить, за исключением следующих случаев<sup>19</sup>:

а) отзыв или изменение предложения по истечении окончательного срока представления предложений или, если это оговорено в запросе предложений, до истечения этого срока;

б) неспособность вступить в заключительные переговоры с организацией–заказчиком согласно *[типовому положению 16]*;

с) неспособность формулировать наилучшую и окончательную оферту в течение срока, установленного организацией–заказчиком согласно *[пункту 2 типового положения 16]*;

д) неспособность подписать концессионное соглашение, если этого требует организация–заказчик после принятия предложения;

е) неспособность предоставить требуемое обеспечение исполнения концессионного соглашения после принятия предложения или выполнить любое другое указанное в запросе предложений условие до подписания проектного соглашения.]

### **Типовое положение 13. Разъяснения и изменения**

*[см. рекомендацию 21 и главу III, пункты 71 и 72]*

Организация–заказчик может – либо по своей собственной инициативе, либо в результате запроса разъяснений каким-либо участником процедур – провести обзор окончательного запроса предложений и, в случае необходимости, пересмотреть его, исключив или изменив любой аспект проектных спецификаций, эксплуатационных показателей, финансовых требований или других характеристик проекта, включая основные договорные условия, и любой критерий для оценки и сопоставления предложений и определения победившего

---

<sup>19</sup> Общие положения о тендерном обеспечении можно найти в статье 32 Типового закона о закупках.

участника процедур, как они изложены в окончательном запросе предложений, а также добавив дополнительные характеристики или критерии. О любом таком исключении, изменении или добавлении сообщается участникам процедур таким же образом, что и в случае окончательного запроса предложений, в разумный срок до истечения окончательного срока представления предложений.

#### **Типовое положение 14. Критерии оценки**

*[см. рекомендации 22 и 23 и главу III, пункты 73–77]*

1. Критерии оценки и сопоставления технических предложений<sup>20</sup> включают, как минимум, следующее:

- a) техническая и экологическая обоснованность;
- b) оперативная осуществимость;
- c) качество услуг и меры по обеспечению непрерывности их представления.

2. Критерии оценки и сопоставления финансовых и коммерческих предложений<sup>21</sup> включают, если это уместно, следующее:

- a) текущая стоимость предлагаемых видов вознаграждения, удельных цен и иных сборов в течение срока концессии;
- b) текущая стоимость предлагаемых прямых платежей со стороны организации–заказчика, если таковые предусматриваются;
- c) затраты на проектно–конструкторские и строительные работы, ежегодные затраты на эксплуатацию и материально–техническое обслуживание, текущая стоимость капитальных затрат и затрат на эксплуатацию и материально–техническое обслуживание;
- d) объем финансовой поддержки, если таковая ожидается от каких-либо публичных органов *[принимającego государства]*;
- e) обоснованность предлагаемых механизмов финансирования;
- f) степень согласия с предложенными организацией–заказчиком в запросе предложений договорными условиями, которые могут являться предметом переговоров;
- g) открываемые предложениями потенциальные возможности с точки зрения социально–экономического развития.

#### **Типовое положение 15. Сопоставление и оценка предложений**

*[см. рекомендацию 24 и главу III, пункты 78–82]*

1. Организация–заказчик проводит сопоставление и оценку каждого предложения в соответствии с критериями оценки, относительным значением, придаваемым каждому из этих критериев, и порядком оценки, изложенным в запросе предложений.

<sup>20</sup> См. главу III "Выбор концессионера", пункт 74.

<sup>21</sup> См. главу III "Выбор концессионера", пункты 75–77.

2. Для целей пункта 1 организация–заказчик может устанавливать минимальный уровень требований в отношении качественных, технических, финансовых и коммерческих аспектов. Предложения, не достигшие минимального уровня, рассматриваются в качестве не отвечающих формальным требованиям и исключаются из процедур отбора<sup>22</sup>.

### **Типовое положение 16. Заключительные переговоры**

*[см. рекомендации 26 и 27 и главу III, пункты 83 и 84]*

1. Организация–заказчик расставляет все отвечающие формальным требованиям предложения в порядке полученных ими оценок и приглашает к участию в заключительных переговорах по концессионному соглашению участника процедур, получившего наиболее высокую оценку. На заключительных переговорах не могут рассматриваться те условия договора, которые были определены в окончательном запросе предложений в качестве не подлежащих обсуждению, если таковые имеются.

2. Если организации–заказчику становится очевидно, что переговоры с приглашенным участником процедур не приведут к заключению концессионного соглашения, организация–заказчик информирует этого участника процедур о своем намерении прекратить переговоры и предоставляет ему разумный срок для подготовки его наилучшей и окончательной оферты. Если в течение установленного срока он не представит приемлемого для организации–заказчика предложения, она прекращает переговоры с этим участником процедур. Затем организация–заказчик приглашает к переговорам участника процедур, получившего вторую наилучшую оценку; если переговоры с этим участником не приводят к заключению концессионного соглашения, организация–заказчик затем поочередно приглашает к переговорам других участников процедур на основе полученных ими оценок до того момента, пока она не заключит концессионного соглашения или не отклонит все оставшиеся предложения. Организация–заказчик не возобновляет переговоров с каким-либо участником процедур, переговоры с которым были прекращены на основании настоящего пункта.

<sup>22</sup> В этом типовом положении предлагается пример процесса оценки, который организация–заказчик, возможно, пожелает применить с целью сопоставления и оценки предложений по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников. Альтернативные процедуры оценки описываются в Руководстве для законодательных органов в пунктах 79–82 главы III "Выбор концессионера"; речь идет, например, о двухэтапных процедурах оценки или о системе двух конвертов. В отличие от процесса, устанавливаемого в данном типовом положении, процедуры, описанные в Руководстве для законодательных органов, направлены на то, чтобы предоставить организации–заказчику возможность проводить сопоставление и оценку нефинансовых критериев отдельно от финансовых критериев, с тем чтобы избежать ситуаций, когда определенным элементам финансовых критериев (например, цене на единицу продукции) придается чрезмерное значение в ущерб нефинансовым критериям. С тем чтобы обеспечить беспристрастность, прозрачность и предсказуемость относительно этапа оценки в рамках процедур отбора, принимающему государству рекомендуется изложить в своем законодательстве те процедуры оценки, которые организация–заказчик может использовать для сопоставления и оценки предложений, и подробно регламентировать применение таких процедур.



### 3. Заключение концессионных соглашений без проведения конкурентных процедур

#### Типовое положение 17. Обстоятельства, допускающие выдачу подряда без проведения конкурентных процедур

[см. рекомендацию 28 и главу III, пункт 89]

[При условии утверждения ... [принимающее государство указывает соответствующий орган]]<sup>23</sup> организация–заказчик уполномочивается проводить переговоры по концессионному соглашению без использования процедур, изложенных в [типовых положениях 6–16], в следующих случаях:

a) когда существует срочная необходимость в обеспечении непрерывности предоставления соответствующей услуги и проведении процедур, изложенных в [типовых положениях 6–16], было бы практически нецелесообразным, при условии, что обстоятельства, обусловившие срочность, нельзя было предвидеть или они не являлись результатом медлительности со стороны организации–заказчика;

b) когда речь идет о краткосрочных проектах и объем предполагаемых первоначальных инвестиций не превышает суммы [в \_\_\_\_\_ [принимающее государство оговаривает денежный предел]] [установленной в \_\_\_\_\_ [принимающее государство указывает положения своего законодательства, в которых оговаривается денежный предел, до достижения которого подряды на проекты в области инфраструктуры, финансируемые из частных источников, могут выдаваться без проведения конкурентных процедур]]<sup>24</sup>;

c) когда проект связан с национальной обороной или национальной безопасностью;

d) когда требуемая услуга может быть получена только из одного источника, например, когда для предоставления услуги требуется использование

<sup>23</sup> Причина обуславливания заключения концессионного соглашения без проведения конкурентных процедур утверждением вышестоящего органа заключается в необходимости обеспечения того, чтобы организация–заказчик проводила прямые переговоры с участниками процедур только в надлежащих обстоятельствах (см. пункты 85–96 главы III "Выбор концессионера"). В силу этого в данном типовом положении принимаемому государству предлагается указать соответствующий орган, компетентный разрешать проведение переговоров в случаях, оговоренных в тексте типового положения. В то же время принимающее государство может предусмотреть различные требования к утверждению для каждого из подпунктов данного типового положения. В некоторых случаях принимающее государство может, например, предусмотреть, что полномочия на проведение таких переговоров непосредственно вытекают из законодательства. В других случаях принимающее государство может обусловить проведение переговоров утверждением различных вышестоящих органов в зависимости от характера услуг, которые предполагается предоставлять, или от соответствующего сектора инфраструктуры. В подобных случаях принимаемому государству, возможно, потребуется адаптировать текст типового положения к этим требованиям утверждения путем добавления соответствующего требования утверждения в надлежащий подпункт или путем добавления ссылки на положения законодательства, в которых подобные требования устанавливаются.

<sup>24</sup> В качестве альтернативы исключению, предусматриваемому в подпункте (b), принимающее государство может рассмотреть вопрос о разработке упрощенной процедуры для запроса предложений в связи с проектами, не достигающими установленного предела, например, путем применения процедур, описанных в статье 48 Типового закона о закупках.

прав интеллектуальной собственности или других исключительных прав, которые принадлежат определенному лицу или лицам или которыми обладает такое лицо или лица;

е) в случае подачи незапрошенных предложений, которые подпадают под действие [типového положения 22];

ф) когда было опубликовано приглашение к участию в процедурах предварительного отбора или был опубликован запрос предложений, однако заявок или предложений представлено не было или все предложения не удовлетворяют критериям оценки [, изложенным в запросе предложений,] и когда, по мнению организации–заказчика, опубликование нового приглашения к участию в процедурах предварительного отбора или нового запроса предложений вряд ли приведет к выдаче подряда на проект, в течение требуемого срока при условии, что условия концессионного соглашения, заключенного таким образом между сторонами [должны соответствовать] [не должны отходить от] проектным спецификациям и договорным условиям, первоначально объявленным в запросе предложений;

г) другие случаи, когда [принимаящее государство указывает надлежащий орган] разрешает прибегнуть к такому исключению по [веским] причинам, связанным с публичными интересами [, или другие случаи аналогичного исключительного характера, как это определяется в законе]<sup>25</sup>.

#### **Типовое положение 18. Процедуры переговоров по концессионному соглашению**

[см. рекомендацию 29 и главу III, пункт 90]

В тех случаях, когда переговоры по концессионному соглашению ведутся без использования процедур, изложенных в [типовых положениях 6–16], организация–заказчик<sup>26</sup>:

а) за исключением концессионных соглашений, заключаемых в соответствии с [пунктом (с) типového положения 17] – обеспечивает публикацию уведомления о своем намерении начать переговоры в отношении концессионного соглашения в соответствии с [принимаящее государство указывает любые соответствующие положения своего законодательства о процедурах закупок, регулирующие вопросы публикации уведомлений];

б) проводит переговоры с настолько широким кругом лиц, которые, по ее мнению, способны осуществить проект, насколько это позволяют обстоятельства;

---

<sup>25</sup> Принимающие государства, которые считают желательным установить порядок, предусматривающий разрешение использовать процедуры переговоров на специальной основе, возможно, пожелают сохранить подпункт (g) при принятии типового положения. Принимающие государства, желающие ограничить исключения из конкурентных процедур отбора, могут, в свою очередь, отдать предпочтение исключению этого подпункта.

<sup>26</sup> Ряд элементов, позволяющих усилить прозрачность при переговорах, проводимых согласно данному типовому положению, рассматривается в Руководстве для законодательных органов, глава III "Выбор концессионера", пункты 90–96.

с) устанавливает критерии оценки, при использовании которых предложения должны оцениваться и расставляться в порядке полученных ими оценок.

#### 4. Незапрошенные предложения<sup>27</sup>

##### **Типовое положение 19. Приемлемость незапрошенных предложений**

*[см. рекомендацию 30 и главу III, пункты 97–109]*

В порядке исключения из применения [типовых положений 6–16] организация–заказчик<sup>28</sup> уполномочивается рассматривать незапрошенные предложения в соответствии с процедурами, изложенными в [типовых положениях 20–22], при условии, что такие предложения не касаются какого-либо проекта, в связи с которым уже были начаты или объявлены процедуры отбора.

##### **Типовое положение 20. Процедуры определения приемлемости незапрошенных предложений**

*[см. рекомендации 31 и 32 и главу III, пункты 110–112]*

1. После получения и предварительного изучения незапрошенного предложения организация–заказчик незамедлительно информирует представившую его сторону о том, рассматривается ли проект в качестве отвечающего публичным интересам<sup>29</sup>.
2. Если проект сочтен отвечающим публичным интересам согласно пункту 1, организация–заказчик приглашает сторону, представившую предложение, представить настолько подробную информацию о предлагаемом проекте,

<sup>27</sup> Программные соображения относительно преимуществ и недостатков незапрошенных предложений рассматриваются в Руководстве для законодательных органов, глава III "Выбор концессионера", пункты 98–100. Государства, желающие разрешить организациям–заказчикам рассматривать подобные предложения, возможно, пожелают обратиться к процедурам, изложенным в типовых положениях 22–24.

<sup>28</sup> Данное типовое положение исходит из того, что полномочия на рассмотрение незапрошенных предложений будут принадлежать организации–заказчику. Однако в зависимости от системы регулирования в принимающем государстве ответственность за работу с незапрошенными предложениями или за рассмотрение, например, вопроса о том, отвечает ли незапрошенное предложение публичным интересам, может лежать на ином органе, чем организация–заказчик. В подобном случае принимающему государству следует внимательно рассмотреть порядок, с помощью которого, возможно, потребуется обеспечить координацию функций такого органа и функций организации–заказчика (см. сноски 1, 3 и 23, а также источники, на которые в них даны ссылки).

<sup>29</sup> Определение того, отвечает ли проект публичным интересам, предполагает тщательную оценку потенциальных выгод для общества, предлагаемых проектом, а также его связи с правительственной политикой в соответствующем секторе инфраструктуры. С тем чтобы обеспечить беспристрастность, прозрачность и предсказуемость процедур определения приемлемости незапрошенных предложений, принимающему государству было бы, возможно, целесообразно предусмотреть в правилах или других документах руководящие указания относительно критериев, которые будут использоваться для определения соответствия незапрошенных предложений публичным интересам и которые могут включать критерии для оценки уместности договорных решений и разумности предлагаемого распределения рисков, связанных с проектом.

насколько это является возможным на этом этапе, с тем чтобы позволить организации–заказчику должным образом оценить квалификационные данные этой стороны и техническую и экономическую осуществимость проекта, а также определить вероятность успешной реализации проекта в предложенном порядке и на условиях, приемлемых для организации–заказчика. С этой целью сторона, предложившая проект, представляет технико–экономическое обоснование, исследование экологического воздействия и достаточную информацию относительно концепций или технологий, предусматриваемых в предложении.

3. При рассмотрении незапрошенного предложения организация–заказчик уважает интеллектуальную собственность, коммерческую тайну или другие исключительные права, воплощенные в предложении, вытекающие из него или упомянутые в нем. В частности, организация–заказчик не использует никакой информации, сообщенной или предоставленной стороной, представившей незапрошенное предложение, или от ее имени в иных целях, чем оценка предложения, кроме как с согласия этой стороны. [Если иное не согласовано сторонами,] организация–заказчик в случае отклонения предложения возвращает стороне, предложившей проект, оригиналы и любые копии документов, которые были представлены и подготовлены этой стороной [будь то в материальной форме или в электронном формате] на протяжении всей процедуры.

**Типовое положение 21. Незапрошенные предложения, которые не связаны с концепциями или технологиями, защищенными правами собственности**  
*[см. рекомендацию 33 и главу III, пункты 113 и 114]*

1. За исключением обстоятельств, изложенных в [типичном положении 17], организация–заказчик, если она принимает решение об осуществлении проекта, начинает процедуры отбора в соответствии с [типичными положениями 6–16], если организация–заказчик сочтет, что:

а) предполагаемая отдача проекта может быть достигнута без использования прав интеллектуальной собственности или других исключительных прав, которые принадлежат стороне, представившей предложение, или которыми она обладает; или

б) предложенная концепция или технология в действительности не являются уникальными или новыми.

2. Сторона, представившая предложение, приглашается к участию в процедурах отбора, начатых организацией–заказчиком в соответствии с пунктом 1, и ей могут быть предоставлены стимулы или аналогичные льготы [в порядке, описанном организацией–заказчиком в запросе предложений] за подготовку и представление предложения.

**Типовое положение 22. Незапрошенные предложения, которые связаны с концепциями и технологиями, защищенными правами собственности**  
*[см. рекомендации 34 и 35 и главу III, пункты 115–117]*

1. Если организация–заказчик установит, что условия, предусматриваемые в [подпунктах (а) или (б) пункта 1 типичного положения 21], не соблюдены, то от нее не требуется проведения процедур отбора согласно [типичным положениям 6–16]. Однако организация–заказчик может попытаться получить

сопоставительные элементы в связи с незапрошенным предложением в соответствии с положениями, изложенными в пунктах 2–4<sup>30</sup>.

2. Когда организация–заказчик намеревается получить сопоставительные элементы в связи с незапрошенным предложением, она публикует описание основных элементов, связанных с отдачей предлагаемого проекта, с приглашением другим заинтересованным сторонам представить предложения в течение [разумного срока] [*принимаящее государство указывает определенный конкретный срок*].

3. Если предложений в ответ на приглашение, сделанное согласно пункту 2, в течение [разумного срока] [срока, оговоренного в пункте 2 выше,] получено не было, организация–заказчик может начать переговоры со стороной, представившей первоначальное предложение.

4. Если организация–заказчик получает предложения в ответ на приглашение, сделанное согласно пункту 2, она приглашает представившие их стороны к переговорам в соответствии с положениями, изложенными в [*типовом положении 18*]. В случае, если организация–заказчик получает достаточно большое число предложений, которое, как это представляется *prima facie*, удовлетворяет ее потребности в области инфраструктуры, организация–заказчик обращается с запросом о представлении предложений согласно [*типовым положениям 10–16*] с учетом любых стимулов или льгот, которые могут быть предоставлены лицу, представившему незапрошенное предложение, в соответствии с [*пунктом 2 типового положения 21*].

## 5. Разные положения

### **Типовое положение 23. Конфиденциальность переговоров**

[*см. рекомендацию 36 и главу III, пункт 118*]

Организация–заказчик обращается с предложениями таким образом, чтобы не допустить раскрытия любой содержащейся в них информации конкурирующим участникам процедур. Любые обсуждения, сообщения и переговоры между организацией–заказчиком и участником процедур согласно [*пункту 3 типового положения 10, типовым положениям 16, 17 и 18 или пункту 3 типового положения 22*] являются конфиденциальными. [За исключением случаев, когда это требуется в силу закона или приказа суда,] каждая сторона переговоров не раскрывает какому бы то ни было другому лицу, кроме как своих агентов, субподрядчиков, кредиторов, советников или консультантов, любую техническую, ценовую или иную информацию, которую она получила в связи с обсуждениями, сообщениями и переговорами в соответствии с вышеупомянутыми положениями, без согласия на то другой стороны.

<sup>30</sup> Принимающее государство, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о принятии специальной процедуры для рассмотрения незапрошенных предложений, подпадающих под действие данного типового положения; такая процедура может, *mutatis mutandis*, строиться на основе процедуры запроса предложений, изложенной в статье 48 Типового закона о закупках.

**Типовое положение 24. Уведомление о выдаче подряда на проект**

*[см. рекомендацию 37 и главу III, пункт 119]*

За исключением проектов в области инфраструктуры, подряд на которые выдан согласно *[подпункту (с) типового положения 17]*, организация–заказчик обеспечивает публикацию уведомления о выдаче подряда на проект в соответствии с *[принимающее государство указывает положения своего законодательства о процедурах закупок, которые регулируют вопросы публикации уведомлений о выдаче подрядов]*. В уведомление включаются указание концессионера и резюме основных условий концессионного соглашения.

**Типовое положение 25. Отчет о процедурах отбора и принятие решения о выдаче подряда**

*[см. рекомендацию 38 и главу III, пункты 120–126]*

Организация–заказчик ведет надлежащую отчетность, в которую включается информация, касающаяся процедур отбора и принятия решения о выдаче подряда, в соответствии с *[принимающее государство указывает положения своего законодательства о публичных закупках, которые регулируют вопросы ведения отчетности о процедурах закупок]*<sup>31</sup>.

**Типовое положение 26. Процедуры обжалования**

*[см. рекомендацию 39 и главу III, пункты 127–131]*

Участники процедур, которые заявляют о том, что они понесли – или которые могут понести – убытки или ущерб в результате нарушения какой-либо обязанности, возложенной в соответствии с законодательством на организацию–заказчика, могут обжаловать действия или бездействие организации–заказчика в соответствии с *[принимающее государство указывает положения своего законодательства, регулирующие вопросы обжалования решений, вынесенных в рамках процедур закупки]*<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Вопросы о содержании такой отчетности в связи с различными видами процедур выдачи подрядов на проекты, которые предусматриваются в типовых положениях, а также о той степени, в которой содержащаяся в ней информация может быть открыта для доступа общественности, потребуется, возможно, урегулировать в правилах, изданных принимающим государством во исполнение данного типового положения, если только подобных правил уже не существует в законодательстве принимающего государства, регулирующем вопросы закупок. Эти вопросы рассматриваются в Руководстве для законодательных органов, глава III "Выбор концессионера", пункты 120–126. Содержание подобного отчета в связи с различными видами предусматриваемых процедур выдачи подрядов на проекты рассматривается в статье 11 Типового закона о закупках.

<sup>32</sup> Элементы для создания надлежащей системы обжалования рассматриваются в Руководстве для законодательных органов, глава III "Выбор концессионера", пункты 127–131. Они также содержатся в главе VI Типового закона о закупках.