



## Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited  
20 September 2010  
Russian  
Original: English

---

### Комиссия Организации Объединенных Наций

по праву международной торговли

Рабочая группа I (Закупки)

Девятнадцатая сессия

Вена, 1-5 ноября 2010 года

### **Возможные изменения в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров, работ и услуг – пересмотренный текст Типового закона**

#### **Записка Секретариата**

##### **Добавление**

В настоящей записке изложено предложение в отношении главы V пересмотренного Типового закона (Процедуры, связанные с двухэтапными торгами, запросом предложений с проведением диалога, запросом предложений с проведением последовательных переговоров, конкурентными переговорами и закупками из одного источника), состоящей из статей 42-46.

Замечания Секретариата изложены в сопроводительных сносках.



## **ГЛАВА V. ПРОЦЕДУРЫ, СВЯЗАННЫЕ С ДВУХЭТАПНЫМИ ТОРГАМИ, ЗАПРОСОМ ПРЕДЛОЖЕНИЙ С ПРОВЕДЕНИЕМ ДИАЛОГА, ЗАПРОСОМ ПРЕДЛОЖЕНИЙ С ПРОВЕДЕНИЕМ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ, КОНКУРЕНТНЫМИ ПЕРЕГОВОРАМИ И ЗАКУПКАМИ ИЗ ОДНОГО ИСТОЧНИКА<sup>1</sup>**

### **Статья 42. Двухэтапные торги<sup>2</sup>**

- 1) Положения главы III настоящего Закона применяются к процедурам двухэтапных торгов, за исключением случаев, когда в настоящей статье допускается отступление от этих положений.
- 2) В тендерной документации поставщикам или подрядчикам предлагается представить на первом этапе процедур двухэтапных торгов первоначальные тендерные заявки, содержащие их предложения без указания цены тендерной заявки. Тендерная документация может предусматривать привлечение предложений, касающихся технических, качественных или иных характеристик объекта закупок, а также договорных положений и условий их поставки и, в соответствующих случаях, профессиональной и технической компетенции и квалификационных данных поставщиков или подрядчиков.
- 3) На первом этапе закупающая организация может проводить обсуждения с поставщиками или подрядчиками, тендерные заявки которых не были отклонены в соответствии с положениями настоящего Закона<sup>3</sup>, по любому аспекту их тендерных заявок. Если закупающая организация проводит обсуждения с кем-либо из поставщиков или подрядчиков, она обеспечивает равные возможности для участия в таких обсуждениях всем поставщикам или подрядчикам.
- 4) а) На втором этапе процедур двухэтапных торгов закупающая организация предлагает всем поставщикам или подрядчикам, тендерные заявки которых не были отклонены на первом этапе, представить

---

<sup>1</sup> Название настоящей главы было изменено с учетом положений пункта 149 документа A/CN.9/690.

<sup>2</sup> В сопроводительном тексте Руководства будут рассмотрены разные варианты проведения двухэтапных торгов, применяемые на практике, и будет пояснено, что в этой статье Типового закона рассматриваются основные характеристики данного метода, и будут разъяснены риски сговора, возникающие в связи с этим методом закупок.

<sup>3</sup> В сопроводительном тексте Руководства будут даны перекрестные ссылки на соответствующие положения и будет отмечено, что данная процедура включает оценку соответствия заявок установленным требованиям. Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть, с учетом высказанных в ходе межсессионных консультаций предложений, вопрос о целесообразности включения непосредственно в это положение конкретной перекрестной ссылки на положения статьи 37(3)(a)-(c) и статьи 19 настоящего проекта (при этом не упоминается статья 37(3)(d), поскольку она также относится к статье 18 (отклонение предложений с аномально заниженной ценой), которая в этом случае является неприменимой, поскольку на данном этапе изучения тендерной документации закупающей организации неизвестна цена тендерной заявки).

окончательные тендерные заявки с указанием цен в отношении единого описания объекта закупок.

b) При формулировании такого описания<sup>4</sup> закупающая организация может исключить или изменить любой аспект технических или качественных характеристик объекта закупок, указанных в тендерной документации, и добавить новые характеристики, которые соответствуют требованиям настоящего Закона.

c) Закупающая организация может исключить или изменить любой критерий для оценки и сопоставления тендерных заявок, указанный в тендерной документации, и может добавить любой новый критерий, отвечающий требованиям настоящего Закона, только в той мере, в какой такое исключение или изменение требуется в связи с изменением технических или качественных характеристик объекта закупок<sup>5</sup>.

d) О любом исключении, изменении или добавлении, сделанном в соответствии с подпунктами (b) или (c) настоящего пункта, сообщается поставщикам или подрядчикам в приглашении представить окончательные тендерные заявки.

e) Поставщик или подрядчик, не желающий представлять окончательную тендерную заявку, может выйти из процедур торгов, не теряя права на обеспечение тендерной заявки, предоставление которого могло быть потребовано от этого поставщика или подрядчика<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> В ходе межсессионных консультаций было предложено включить в эти положения ссылку на статью [22] настоящего Закона. Поскольку статья 22 в соответствующей части применима не только к данному подпункту, но и к подпунктам (c) и (d), а также к пункту (3) выше, Секретариат считает, что перекрестная ссылка на статью 22, включенная только в данное положение, будет вводить в заблуждение. Поскольку статья 22 имеет общую сферу применения, то Рабочая группа, возможно, пожелает признать достаточным включение перекрестных ссылок на эту статью при необходимости только в сопроводительный текст Руководства. В том, что касается непосредственно этой статьи, в сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, какие положения статьи 22 относятся к пункту (3), какие – к подпунктам (b) и (c), а какие – к подпункту (d) пункта (4). Общая цель заключается в том, чтобы подчеркнуть, что закупающая организация должна соблюдать конфиденциальный характер технических предложений поставщиков или подрядчиков, представляемых на первом этапе торгов, в соответствии с требованиями, предусмотренными статьей 22 Закона, не только в ходе обсуждений, но и при внесении изменений в тендерную документацию и направлении сообщений о таких изменениях поставщикам или подрядчикам. В нем будет подчеркнута важность данной гарантии для обеспечения участия поставщиков или подрядчиков в таком виде процедур двухэтапных закупок.

<sup>5</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, что в случае изменения технических или качественных характеристик объекта закупок, возможно, необходимо будет изменить и критерии оценки и/или сопоставления тендерных заявок, так как в противном случае критерии, применяемые для оценки и/или сопоставления заявок на втором этапе торгов, не будут соответствовать требованиям, предъявляемым к техническим характеристикам и качеству объекта закупок.

<sup>6</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, как применять статью об обеспечении тендерных заявок при проведении двухэтапных торгов, в частности, на каком этапе торгов можно требовать такое обеспечение.

f) Окончательные тендерные заявки<sup>7</sup> оцениваются для выявления выигравшей тендерной заявки, как это определено в статье [37 (4) (b)] настоящего Закона.

### **Статья 43. Запрос предложений с проведением диалога<sup>8</sup>**

1) Закупающая организация в целях привлечения предложений публикует приглашение к участию в процедурах запроса предложений с проведением диалога в соответствии со статьей [29 кватер] настоящего Закона, если в этой статье не предусмотрено иное.

2) В приглашении указывается следующая информация:

- a) наименование и адрес покупающей организации;
- b) описание объекта закупок в соответствии с имеющейся информацией о нем в той мере, в которой это известно, а также желательные или требуемые сроки и место предоставления этого объекта;
- c) положения и условия договора о закупках в той степени, в которой они уже известны покупающей организации, и форма договора, если таковая имеется, который должен быть заключен сторонами;
- d) планируемые этапы процедуры;
- e) критерии и процедуры, подлежащие использованию при определении квалификационных данных поставщиков или подрядчиков, и любые документальные доказательства или иная информация, которые должны быть представлены поставщиками или подрядчиками в подтверждение своих квалификационных данных в соответствии со статьей [9] настоящего Закона;
- f) минимальные требования, которым должны отвечать предложения, чтобы быть признанными удовлетворяющими требованиям согласно положениям статьи [10] настоящего Закона, и заявление о том, что не соответствующие этим требованиям предложения будут отклонены как не удовлетворяющие требованиям;

---

<sup>7</sup> Изменения внесены с учетом положений пункта 18 документа A/CN.9/690.

<sup>8</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, что этот метод можно применять для всех видов закупок, включая закупки не поддающихся количественной оценке консультативных услуг. В Руководстве будет также пояснено, что при таком виде закупок в нормативном порядке может потребоваться совершение дополнительных действий или выполнение дополнительных положений. Например, в случае, если стоимость не является критерием оценки или в качестве критерия оценки не имеет большого значения, в предложениях не следует указывать финансовые аспекты или цены. В отношении критериев оценки при таком виде закупок в Руководстве можно было бы разъяснить, что применительно к не поддающимся количественному измерению консультативным услугам соответствующими вопросами, на которые следует обратить внимание, являются, в частности: i) опыт поставщика конкретных заказанных услуг, ii) степень понимания конкретного заказа и предлагаемых методов, iii) квалификация предлагаемого ключевого персонала, iv) передача знаний, если такая передача имеет место в рамках данных закупок или является непосредственно частью описания предмета заказа, и v) в надлежащих случаях, уровень участия местного персонала в работе ключевого персонала, предоставляющего заказанные услуги.

- g) заявление в соответствии со статьей [8] настоящего Закона;
  - h) способы получения запроса предложений и место, где он может быть получен;
  - i) плата, при наличии таковой, взимаемая закупающей организацией за запрос предложений;
  - j) если за запрос предложений взимается плата, способы оплаты запроса предложений и валюта, в которой производится оплата<sup>9</sup>;
  - k) язык или языки, на котором имеются запросы предложений<sup>10</sup>;
  - l) порядок, место и окончательный срок представления предложений<sup>11</sup>.
- 3) Для ограничения числа поставщиков или подрядчиков, которым будет направлен запрос предложений, закупающая организация может проводить предварительный отбор. К предварительному отбору применяются *mutatis mutandis* положения статьи [16] настоящего Закона, за исключением случаев, когда в этом пункте допускаются отступления от этих положений:
- a) закупающая организация указывает в предотборочной документации, что запрос предложений будет направлен лишь ограниченному числу поставщиков или подрядчиков, которые прошли предварительный отбор и в наибольшей степени соответствуют квалификационным критериям, указанным в предотборочной документации;
  - b) в предотборочной документации указывается максимальное число поставщиков и подрядчиков, которым будет направлен запрос предложений по результатам предварительного отбора, а также порядок проведения отбора. При определении такого числа закупающая организация учитывает необходимость обеспечения эффективной конкуренции;
  - c) закупающая организация оценивает поставщиков и подрядчиков, удовлетворяющих квалификационным критериям, указанным в предотборочной документации, в порядке, предусмотренном в приглашении к предварительному отбору и предотборочной документации;
  - d) закупающая организация отбирает из поставщиков и подрядчиков, получивших наивысшую оценку, требуемое число в пределах, указанных в предотборочной документации, однако, по возможности, не менее трех;

<sup>9</sup> Изменения внесены с учетом положений пункта 22 (b) документа A/CN.9/690. В сопроводительном тексте Руководства будет отмечено, что закупающая организация может принять решение не включать ссылку на валюту платежа в рамках внутренних закупок, если в этом не будет необходимости в сложившихся обстоятельствах.

<sup>10</sup> Изменения внесены с учетом положений пункта 22 (b) документа A/CN.9/690. В сопроводительном тексте Руководства будет отмечено, что закупающая организация может принять решение не включать эту информацию при внутренних закупках, если в этом не будет необходимости в сложившихся обстоятельствах, и будет также упомянуто, что указание языка или языков может все еще иметь существенное значение в некоторых многоязычных странах.

<sup>11</sup> Порядок перечисления был несколько изменен, с тем чтобы обеспечить соответствие перечню, содержащемуся в статье 41 настоящего проекта.

е) закупающая организация незамедлительно уведомляет каждого поставщика или подрядчика о том, прошел ли он предварительный отбор, и по первому требованию сообщает не прошедшим отбор поставщикам и подрядчикам причины, по которым они не были выбраны. Она сообщает любому представителю широкой общественности, по соответствующей просьбе, наименования всех поставщиков или подрядчиков, прошедших предварительный отбор.

4) Закупающая организация направляет запрос предложений:

а) в случае публикации приглашения к участию в процедурах запроса предложений с проведением диалога в соответствии с положениями статьи [29 кватер] настоящего Закона – каждому поставщику или подрядчику, который ответил на приглашение в порядке и в соответствии с требованиями, указанными в таком приглашении;

б) в случае проведения предварительного отбора – каждому поставщику или подрядчику, который прошел предварительный отбор в соответствии со статьей [16] настоящего Закона;

с) в случае проведения предварительного отбора – каждому поставщику или подрядчику, который прошел предварительный отбор в порядке и в соответствии с требованиями, указанными в предотборочной документации;

д) в случае прямого привлечения предложений – каждому поставщику или подрядчику, отобранному закупающей организацией;

который вносит плату, при наличии таковой, взимаемую за запрос предложений. Плата, взимаемая закупающей организацией за запрос предложений, отражает лишь стоимость его направления поставщикам или подрядчикам<sup>12</sup>.

5) Помимо информации, указанной в подпунктах (а)-(f) и (l) пункта 2 настоящей статьи, в запрос предложений включается также следующая информация:

а) инструкции по подготовке и представлению предложений;

б) описание части или частей объекта закупок, в отношении которых могут быть представлены предложения, если поставщикам или подрядчикам разрешено представлять предложения только на часть объекта закупок;

с) валюта или валюты, в которых должна быть рассчитана или выражена цена предложения, валюта, которая будет использоваться для оценки предложений, и либо обменный курс, который будет использован для перевода цен предложений в эту валюту, либо заявление о том, что будет использован курс, действующий на определенную дату и публикуемый указанным финансовым учреждением<sup>13</sup>;

---

<sup>12</sup> Изменения внесены с целью обеспечить одинаковую формулировку данного положения по всему тексту настоящего проекта.

<sup>13</sup> На основе пунктов (j) и (n) статьи 38 Типового закона 1994 года. Изменения внесены с учетом положений пункта 22 (b) документа A/CN.9/690. В сопроводительном тексте

d) способ, на основе которого должна быть рассчитана или указана цена предложения, в том числе указание на то, должна ли цена включать другие элементы помимо стоимости объекта закупок, например, возмещение расходов на проезд, проживание, страхование, пользование оборудованием, уплату пошлин или налогов;

e) способы, с помощью которых поставщики или подрядчики могут в соответствии со статьей [14] настоящего Закона запрашивать разъяснения в связи с запросом предложений, и указание на то, планирует ли закупающая организация на данном этапе торгов проводить совещание поставщиков или подрядчиков;

f) любые элементы описания объекта закупок или положения и условия договора о закупках, которые не будут обсуждаться в ходе диалога в рамках этой процедуры;

g) если закупающая организация намерена ограничить число поставщиков или подрядчиков, которых она пригласит к участию в диалоге, минимальное число поставщиков или подрядчиков, которых, по возможности, должно быть не менее трех, а также, в случае необходимости, их максимальное число и критерии и процедуры, предусмотренные настоящим Законом, которые будут применяться при определении такого числа;

h) критерии и процедуры для оценки предложений в соответствии со статьей [11] настоящего Закона<sup>14</sup>;

i) ссылки на настоящий Закон, подзаконные акты о закупках и другие законы и нормы, имеющие непосредственное отношение к процедурам закупок, в том числе применимые к закупкам, связанным с закрытой информацией, и место, в котором эти законы и акты можно найти;

j) имя, должность и адрес одного или нескольких должностных лиц или служащих закупающей организации, которые уполномочены непосредственно поддерживать связь с поставщиками или подрядчиками или получать от них сообщения в связи с процедурами закупок без вмешательства посредника;

k) уведомление о праве, предусмотренном в соответствии со статьей [61] настоящего Закона, добиваться обжалования в связи с несоблюдением положений настоящего Закона, а также информация о периоде ожидания, а если таковых не предусмотрено, соответствующее заявление и основания;

l) любые формальности, которые потребуются после акцепта предложения для вступления в силу договора о закупках, включая, где это необходимо, составление письменного договора о закупках и утверждение

---

Руководства будет отмечено, что закупающая организация может принять решение не включать ссылку на валюту при внутренних закупках, если в этом не будет необходимости в сложившихся обстоятельствах.

<sup>14</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет рассмотрен вопрос о субкритериях и даны необходимые руководящие указания для обеспечения полной ясности в отношении критериев оценки. При этом при разных видах закупок может требоваться различная степень гибкости.

вышестоящим органом или правительством, и предполагаемый срок, который потребуется для получения утверждения после отправления уведомления об акцепте;

m) любые другие требования, которые могут быть установлены закупающей организацией в соответствии с настоящим Законом и подзаконными актами о закупках в отношении подготовки и представления предложений и процедур закупок<sup>15,16</sup>.

6) (a) Закупающая организация рассматривает все полученные предложения на предмет их соответствия установленным минимальным требованиям и отклоняет каждое из тех предложений, которое этим требованиям не соответствует на том основании, что оно не отвечает установленным требованиям;

(b) Если число поставщиков или подрядчиков, которые могут быть приглашены к участию в диалоге, ограничено и количество удовлетворяющих требованиям предложений превышает установленный максимум, закупающая организация отбирает максимальное число отвечающих требованиям предложений в соответствии с критериями и процедурами, указанными в запросе предложений;

(c) Уведомление об отклонении и причинах отклонения незамедлительно направляется каждому соответствующему поставщику или подрядчику, предложение которого было отклонено.

7) Закупающая организация предлагает каждому из любого установленного максимального числа поставщиков или подрядчиков, предложения которых соответствуют установленным требованиям, принять участие в диалоге. Закупающая организация обеспечивает, чтобы число поставщиков, приглашенных к участию в диалоге, являлось достаточным для эффективной конкуренции и чтобы, по возможности, их было не менее трех.

8) Диалог проводится параллельно одними и теми же представителями закупающей организации.

9) В ходе диалога закупающая организация не изменяет объект закупок, какой-либо критерий квалификации или оценки или же какие-либо минимальные требования, установленные в соответствии с подпунктом (f) пункта (2) настоящей статьи, или какие-либо элементы описания объекта закупок или положение или условие договора о закупках<sup>17</sup>, которые не являются предметом диалога, как об этом уведомляется в запросе предложений<sup>18</sup>.

---

<sup>15</sup> Изменения внесены с учетом положений пункта 22 (c) документа A/CN.9/690. В сопроводительном тексте Руководства будет подробно рассмотрено преимущество включения информации о сроках, предусмотренных для этих процедур.

<sup>16</sup> Порядок перечисления был несколько изменен, с тем чтобы обеспечить соответствие перечню, содержащемуся в статье 41 настоящего проекта.

<sup>17</sup> Изменения внесены с целью обеспечить соответствие пунктам 2(f) и 5(f) данной статьи.

<sup>18</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, почему в рамках данного метода закупок следует допускать другие изменения, и что критерии оценки следует определять с той степенью точности, которая позволит не допустить совершения

10) Любые требования, инструкции, документы, разъяснения или другие сведения, полученные в ходе диалога, которые направляются закупающей организацией поставщику или подрядчику, предоставляются одновременно и на равной основе всем остальным участвующим поставщикам или подрядчикам, если только они не касаются конкретно или исключительно того или иного поставщика или подрядчика, или сообщение таких сведений было бы нарушением положений о конфиденциальности, изложенных в статье [22] настоящего Закона<sup>19</sup>.

11) После проведения диалога закупающая организация просит всех поставщиков или подрядчиков, продолжающих участвовать в процедурах, представить наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений. Запрос составляется в письменной форме и содержит информацию о порядке, месте и окончательном сроке представления наилучших и окончательных оферт.

12) Между закупающей организацией и поставщиками или подрядчиками не ведутся никакие переговоры в отношении их наилучших и окончательных оферт<sup>20</sup>.

13) Выигравшей офертой считается оферта, которая наиболее полно удовлетворяет потребностям закупающей организации, как это определено в соответствии с критериями и процедурой оценки предложений, изложенными в запросе предложений.

---

произвольных действий. В нем также будет разъяснено, что эти положения направлены на предупреждение внесения закупающей организацией указанных изменений (но не на предупреждение внесения поставщиками изменений в их предложения по результатам диалога) (пункт 22 (d) документа A/CN.9/690).

<sup>19</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет дана перекрестная ссылка на статью 22, в которой говорится о согласии на раскрытие конфиденциальной информации поставщикам.

<sup>20</sup> Положение включено в целях снятия обеспокоенности многосторонних банков развития в отношении данного метода закупок.

## Статья 44. Запрос предложений с проведением последовательных переговоров<sup>21</sup>

1) Положения статьи [41 (1)-(7)]<sup>22</sup> настоящего Закона применяются *mutatis mutandis* к закупкам, осуществляемым методом направления запроса

<sup>21</sup> Рабочая группа решила, что данный метод закупок не следует ограничивать консультативными услугами, однако в сопроводительном тексте Руководства будут рассмотрены история возникновения и применение этого метода, в частности в рамках проектов, финансируемых многосторонними банками развития, с тем чтобы принимающие Типовой закон государства при разработке законодательства на основе Типового закона могли принять решение относительно того, следует ли ограничивать этот метод (пункт 26 документа A/CN.9/690). В ходе межсессионных консультаций предлагалось также обратить внимание в сопроводительном тексте Руководства на существенный недостаток последовательных переговоров, в частности невозможность воспользоваться конкурентными преимуществами одновременных переговоров (закупающая организация оказывается в невыгодном положении, поскольку получивший наивысшую оценку поставщик не стремится торговаться). Было предложено в сопроводительном тексте Руководства указать на то, что эти недостатки могут быть частично устранены путем определения в тендерной документации сроков проведения переговоров и создания для получившего наивысшую оценку поставщика риска того, что переговоры скупающей организацией могут быть прекращены в любой момент и могут быть успешно проведены с другими участвующими поставщиками, поскольку они для того, чтобы выиграть, будут стремиться улучшить свои тендерные заявки. Тем не менее в сопроводительном тексте Руководства будет указано, что покупающая организация может понести транзакционные издержки и столкнуться с риском утраты репутации в случае прекращения переговоров с получившим наивысшую оценку поставщиком (закупающая организация неизбежно будет подвергнута критике за экономию средств за счет качества и технических характеристик). Поэтому в Руководстве следует отметить, что целесообразность применения данного метода зависит от обстоятельств (например, может ли покупающая организация действительно поступиться качеством; если нет, то единственной альтернативой, по всей видимости, является метод закупок, предусмотренный в статье 41), равно как от обстоятельств зависит то, возникнет ли когда-либо у покупающей организации желание обратиться ко второму, третьему, четвертому и т.д. поставщику, получившему наивысшую оценку после первого поставщика (если разница в качестве между ними является слишком значительной, покупающая организация может всегда отказаться от закупок). Несмотря на все эти недостатки в Руководстве будет разъяснено, что для вида закупок, который должен охватывать настоящий метод закупок, обеспечение возможности проведения одновременных переговоров в рамках данного метода как альтернативы последовательным переговорам, не является целесообразным в связи с риском коррупции. В сопроводительном тексте Руководства необходимо будет также рассмотреть причины, по которым Рабочая группа решила отказаться от идеи предоставления покупающей организации возможности выбора наилучшей оферты по окончании последовательных переговоров со всеми соответствующими поставщиками и вместо этого решила предусмотреть положение о том, что покупающая организация не должна иметь возможности заключать договор с тем поставщиком, с которым переговоры были прекращены (A/CN.9/690, пункт 30). В этой связи Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности пояснения, изложенного в соответствующей сноске ниже.

<sup>22</sup> Хотя в предыдущих проектах содержались перекрестные ссылки на положения статьи 43, с учетом измененных условий использования данного метода закупок, указанных в статье 27 (3) настоящего проекта, Секретариат исходит из того, что данный метод следует считать одним из вариантов метода, описанного не в статье 43, а в статье 41 (что также соответствовало бы подходу, принятому в рамках Типового закона 1994 года (см. статью 44)). Пункт в настоящем проекте был соответствующим образом переработан. Хотя

предложений с проведением последовательных переговоров, за исключением случаев, когда в настоящей статье допускается отступление от этих положений.

2) Предложения, технические и качественные параметры которых отвечают соответствующим минимальным требованиям или превышают их, считаются удовлетворяющими требованиям<sup>23</sup>. Закупающая организация незамедлительно дает оценку<sup>24</sup> каждому отвечающему установленным требованиям предложению в соответствии с критериями и процедурой оценки предложений, изложенными в запросе предложений, и:

a) незамедлительно сообщает каждому поставщику или подрядчику, представившему такие предложения, результаты оценки технических и качественных параметров их соответствующих предложений<sup>25</sup>;

b) приглашает поставщика или подрядчика, получившего наилучшую оценку в соответствии с этими критериями и процедурой, к проведению переговоров по финансовым аспектам его предложения<sup>26</sup>; и

c) информирует других поставщиков или подрядчиков, представивших соответствующие установленным требованиям предложения, о том, что их кандидатуры могут быть рассмотрены для проведения переговоров, если переговоры с поставщиками или подрядчиками, получившими более высокие оценки, не приведут к заключению договора о закупках.

---

на своей восемнадцатой сессии Рабочая группа постановила, что в рамках данного метода закупок следует предусмотреть процедуру предварительного отбора (A/CN.9/690, пункт 31), Секретариат придерживается мнения о том, что предварительный отбор не является уместным в рамках методов закупок, предусмотренных в статьях 41 и 44. Рабочая группа постановила включить положения о предварительном отборе в статью 43 на том основании, что проведение одновременных переговоров с большим числом прошедших квалификацию поставщиков займет много времени и будет сопряжено со значительными расходами, особенно в контексте того вида закупок, который должен охватываться статьей 43 (крупных и технически сложных, аналогичных тем, которые охватываются документами ЮНСИТРАЛ по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников, в рамках которых также предусмотрен предварительный отбор). В отношении методов закупок, о которых говорится в статьях 41 и 44, складывается иная ситуация, поскольку они разработаны для осуществления более простых видов закупок, в рамках которых чем шире круг соответствующих требованиям участников торгов, тем больше вероятность отбора предложения, наиболее удовлетворяющего потребностям покупающей организации. Оба эти метода предусматривают простую процедуру определения выигравшего предложения, и поэтому рассуждения о времени и расходах в данном случае не имеют значения.

<sup>23</sup> Первое предложение было включено с тем, чтобы обеспечить согласованность с соответствующими положениями в статье 41 (8) настоящего проекта.

<sup>24</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о целесообразности замены терминов "gate" и "gating" ("давать оценку" и "получивший оценку") терминами "rank" и "ranking" ("ранжировать" и "ранжирование") по всему тексту данной статьи с учетом статьи 41.

<sup>25</sup> Настоящий подпункт был включен с тем, чтобы обеспечить согласованность с соответствующими положениями статьи 41(8) данного проекта.

<sup>26</sup> Изменения внесены с учетом положений пункта 29 документа A/CN.9/690.

В сопроводительном тексте Руководства со ссылкой на пункт (5) настоящей статьи будет разъяснено, что никакие аспекты предложения, которые рассматривались в качестве части оценки соответствия требованиям и оценки качества и технических параметров предложений, не должны впоследствии быть открытыми для переговоров.

- 3) Если закупающей организации становится ясно, что переговоры с поставщиком или подрядчиком, получившим приглашение в соответствии с пунктом 2 (b) настоящей статьи, не приведут к заключению договора о закупках, закупающая организация информирует такого поставщика или подрядчика о том, что она прекращает переговоры<sup>27</sup>.
- 4) Затем закупающая организация приглашает к проведению переговоров поставщика или подрядчика, получившего вторую после наилучшей 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, продолжающих участвовать в процедурах закупок, на основе их оценок, и так до тех пор, пока она не заключит договор о закупках или не отклонит все остальные предложения.
- 5) В ходе переговоров закупающая организация не изменяет объект закупок, не вносит никаких изменений в критерии квалификации, изучения или оценки, включая любые установленные минимальные требования, не вносит никаких изменений в любые элементы описания объекта закупок или положения и условия договора о закупках, кроме финансовых аспектов предложений, которые являются предметом переговоров, как об этом уведомляется в запросе предложений<sup>28</sup>.
- 6) Закупающая организация не может возобновлять переговоры с поставщиком или подрядчиком, с которым переговоры были ранее прекращены<sup>29</sup>.

---

<sup>27</sup> В сопроводительном тексте Руководства в отношении данного и других положений настоящей статьи, в которых содержится ссылка на "прекращение переговоров", будет разъяснено, что данное понятие охватывает также отклонение окончательного предложения цены поставщика и последующее исключение этого поставщика из дальнейшего участия в процедурах закупок. Таким образом, договор о закупках не может быть заключен с поставщиком (поставщиками), переговоры с которыми были прекращены согласно статье 44 (3) и (4). В Руководстве будет также указано, что ЮНСИТРАЛ внимательно рассмотрела мнения о том, что такой подход, возможно, будет считаться излишне жестким, поскольку закупающая организация выяснит, какая oferta фактически является наилучшей, только в конце этого процесса, а также мнения о том, что хотя закупающей организации не следует разрешать возобновлять переговоры, чтобы не допустить проведения переговоров с открытым составом участников, что могло бы привести к злоупотреблениям и задержкам, ей необходимо разрешить акцептовать такую наилучшую offerту (и заключить договор с поставщиком, который ее внес). Вместе с тем, ЮНСИТРАЛ решила предусмотреть упомянутый запрет в статье 44 (6), с тем чтобы конкуренции по финансовым аспектам не придавалось чрезмерного значения в рамках тех видов закупок, для которых этот метод был изначально предусмотрен (в частности архитектурных и инженерных услуг) и при которых особую важность имеет техническое качество (A/CN.9/690, пункт 30, и соответствующая формулировка из Руководства по принятию 1994 года).

<sup>28</sup> Изменения внесены с учетом положений пункта 29 документа A/CN.9/690 и исключения определения понятия "существенное изменение". Эти положения основаны на положениях статьи 43 (9) настоящего проекта.

<sup>29</sup> Изменения внесены с учетом положений пункта 30 документа A/CN.9/690. В Руководстве будет разъяснено, что имеется в виду под "прекращением" переговоров. См. соответствующую сноску выше.

## Статья 45. Конкуренстные переговоры<sup>30</sup>

- 1) К процедурам, предшествующим проведению переговоров, применяются положения статьи [29 тер]<sup>31</sup>.
- 2) Любые требования, инструкции, документы, разъяснения или другие сведения, касающиеся переговоров, которые направляются закупающей организацией поставщику или подрядчику до или в ходе переговоров, предоставляются на равной основе всем остальным поставщикам или подрядчикам, участвующим в переговорах с закупающей организацией в отношении закупок, если только они не касаются конкретно или исключительно того или иного поставщика или подрядчика, или сообщение таких сведений было бы нарушением положений о конфиденциальности, изложенных в статье [22] настоящего Закона.
- 3) После завершения переговоров закупающая организация просит всех поставщиков или подрядчиков, продолжающих участвовать в процедурах, представить к указанной дате наилучшую и окончательную оферту в отношении всех аспектов их предложений<sup>32</sup>.
- 4) Выигравшей офертой является оферта, которая наиболее полно удовлетворяет потребностям закупающей организации.

<sup>30</sup> В сопроводительном тексте Руководства будет разъяснено, что данный метод является альтернативой, скорее, закупкам из одного источника, чем другим методам, описанным в главе V Типового закона, и что в первую очередь разработан для применения в срочных ситуациях. В Руководстве будет разъяснено, что в соответствующих обстоятельствах при выборе между конкурентными переговорами и закупками из одного источника закупающей организации придется учесть требование, содержащееся в статье 25 (2) Закона, в целях максимального повышения уровня конкуренции, а также необходимость оценки степени срочности (A/CN.9/690, пункты 33 и 34).

<sup>31</sup> Изменения внесены с учетом положений новой статьи 29 тер, в которую включено бывшее первое предложение этого пункта.

<sup>32</sup> В ходе межсессионных консультаций было предложено снять данный пункт, поскольку после таких переговоров наилучшие и окончательные оферты запрашиваться не будут. Секретариат обращает внимание Рабочей группы на то, что эти положения основаны на положениях статьи 49 (4) Типового закона ЮНСИТРАЛ 1994 года, которую Рабочая группа решила пока не менять. Рабочая группа, возможно, пожелает прийти к выводу о том, что в результате снятия этого пункта может быть исключена единственная гарантия защиты от злоупотреблений в рамках такого метода закупок. В частности на этапе, о котором идет речь, все участвующие поставщики находятся в равных условиях в том, что касается получения информации о прекращении переговоров. При этом для целей ревизии остается информация обо всех предложениях, которые фактически получила закупающая организация и которые ей пришлось рассмотреть при осуществлении отбора в соответствии с пунктом (4) настоящей статьи. В отсутствие такого этапа закупающая организация обладает большей степенью самостоятельности в принятии решения о том, с кем ей заключать договор, и при этом процесс является непрозрачным и не позволяет проверить всю информацию в рамках этого процесса, что препятствует проведению эффективного анализа.

## Статья 46. Закупки из одного источника

Положения статьи [29 тер] настоящего Закона применяются к процедуре, предшествующей привлечению предложения или ценовой котировки от того или иного одного поставщика или подрядчика. Закупающая организация может вступать в переговоры с поставщиком или подрядчиком, предложение или ценовая котировка которого привлекается, если только такие переговоры действительно могут быть проведены в условиях соответствующих закупок<sup>33</sup>.

---

---

<sup>33</sup> Изменения внесены с учетом положений пунктов 36 и 37 документа A/CN.9/690 и новой статьи 29 тер, в которую включено бывшее первое предложение настоящей статьи. Формулировка первого предложения настоящей статьи в данном проекте была соответствующим образом изменена. В сопроводительном тексте Руководства будет подробно рассмотрено, насколько полезнокупающей организации проводить переговоры и запрашивать, когда это целесообразно и необходимо, конъюнктурные данные или разъяснения в отношении расходов для того, чтобы не допустить принятия предложений с неразумными ценами или ненадлежащих котировок. В Руководстве будет также подчеркнута, что закупки из одного источника являются последним методом, используемым после того, как все другие варианты были исчерпаны, и что будет поощряться использование рамочных соглашений в отношении срочных закупок (A/CN.9/690, пункт 36).