



Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited
13 February 2012
Russian
Original: English

Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли

Двадцать первая сессия

Рабочая группа I (Закупки)

Нью-Йорк, 16-20 апреля 2012 года

Пересмотренное Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках

Записка Секретариата

Добавление

В настоящем добавлении содержится предложение для текста Руководства по принятию относительно главы V Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, включающее комментарии к положениям о запросе предложений с проведением последовательных переговоров (статья 50), конкурентных переговорах (статья 51), закупках из одного источника (статья 52) и связанным с ними статьям главы II (статьи 30, 34 и 35).



РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

Часть II. Постатейный комментарий

Глава V. Процедуры двухэтапных торгов, запроса предложений с проведением диалога, запроса предложений с проведением последовательных переговоров, конкурентных переговоров и закупок из одного источника (продолжение)

V. Методы закупок (продолжение)

3. Запрос предложений с проведением последовательных переговоров

Общее описание и принципиальные соображения

1. Условия и процедуры использования данного метода во многом схожи с условиями и процедурами применения метода запроса предложений без проведения переговоров, предусмотренными в пункте 3 статьи 29 Типового закона. Отличие этого метода от запроса предложений без проведения переговоров заключается в необходимости проводить переговоры по финансовым аспектам предложений, которая объясняется тем, что данный метод предназначен в первую очередь для закупки товаров и услуг, специально разработанных для закупающей организации, а не товаров или услуг стандартного характера. Таким образом, процедура запроса предложений с проведением последовательных переговоров подходит для закупки более сложных объектов, при которой нельзя обойтись без проведения переговоров по коммерческим или финансовым аспектам предложений, поскольку те могут охватывать столько разных параметров, что их все невозможно предусмотреть и указать в начале закупок и требуется уточнять и согласовывать в ходе переговоров. На практике данный метод может использоваться, например, для закупки консультативных услуг, в частности юридических, финансовых, проектных или экологических исследований, инженерно-конструкторских работ или услуг, связанных с предоставлением служебных помещений для государственных органов.

2. При использовании данного метода все этапы закупок до этапа переговоров совпадают с этапами закупок, осуществляемых методом запроса предложений без проведения переговоров: закупающая организация устанавливает требования, предъявляемые к качественным и техническим аспектам предложений, и составляет рейтинг предложений, которые соответствуют этим требованиям или превосходят их, благодаря чему она может быть уверена в том, что все поставщики или подрядчики, с которыми она будет вести переговоры, будут способны поставить требуемый объект закупок. Затем закупающая организация проводит переговоры по финансовым аспектам предложений сначала с поставщиком или подрядчиком, получившим самый высокий рейтинг, а если переговоры с таким поставщиком

прекращаются, то со следующим по рейтингу поставщиком, и так до тех пор, пока с одним из них не будет заключен договор о закупках. Цель этих переговоров состоит в том, чтобы закупающая организация могла получить справедливые и разумные финансовые предложения. Формат последовательных, а не параллельных или одновременных переговоров, предусмотренный в рамках данного метода закупок, лучше всего подходит для случаев, когда предметом переговоров являются лишь финансовые или коммерческие аспекты предложений. Если требуется провести переговоры по другим аспектам предложений, использовать этот метод закупок нельзя.

3. Метод запроса предложений с проведением последовательных переговоров предназначен не только для закупки услуг. Этот подход соответствует решению ЮНСИТРАЛ не основывать выбор метода закупок на том, закупаются ли товары, работы или услуги, а скорее учитывать обстоятельства данных закупок и обеспечивать максимальную конкуренцию, насколько это практически возможно (пункт 2 статьи 28) **[**гиперссылка**]** (соответствующие руководящие указания см. в разделе **[**гиперссылка**]** комментария к части I главы II выше **[**гиперссылка**]**). Тем не менее принимающим Типовой закон государствам следует иметь в виду, что некоторые многосторонние банки развития рекомендуют использовать метод закупок, аналогичный предусмотренному Типовым законом методу запроса предложений с проведением последовательных переговоров, для закупки консультативных услуг (т.е. услуг с интеллектуальным результатом). Этот метод традиционно широко используется для закупок подобного рода. Такие банки могут и не санкционировать использование этого метода при других обстоятельствах, по крайней мере, в отношении финансируемых ими проектов.

Статья 30, пункт 3. Условия использования метода запроса предложений с проведением последовательных переговоров **[гиперссылка**]****

4. Условия использования метода запроса предложений с проведением последовательных переговоров изложены в пункте 3 статьи 30. Данный метод, как и метод запроса предложений без проведения переговоров, полезно использовать в тех случаях, когда главным приоритетом являются качество и технические характеристики объекта закупок и когда закупающей организации необходимо рассмотреть финансовые аспекты предложений отдельно и только после завершения изучения и оценки качественных и технических аспектов, с тем чтобы финансовые аспекты не оказывали влияния на изучение и оценку качественных и технических аспектов предложений. Слово "необходимо" в этих положениях означает, что необходимость использования процедуры поэтапного изучения и оценки предложений должна быть объективной и доказуемой. Таким образом, данный метод закупок, как и метод запроса предложений без проведения переговоров, целесообразно использовать лишь тогда, когда изучение и оценку качественных и технических аспектов предложений можно и нужно проводить отдельно от рассмотрения финансовых аспектов.

Статья 35. Привлечение представлений при процедурах запроса предложений, в частности при запросе предложений с проведением последовательных переговоров [\[гиперссылка**\]](#)**

5. Порядок привлечения представлений при использовании методов запроса предложений регулируется статьей 35; при применении данной статьи к запросу предложений с проведением последовательных переговоров возникают те же вопросы, о которых говорилось в комментарии к методу запроса предложений с проведением диалога в разделе [** выше \[**гиперссылка**\]](#).

Статья 50. Запрос предложений с проведением последовательных переговоров

6. Процедуры запроса предложений с проведением последовательных переговоров регулируются статьей 50. При использовании данного метода все этапы закупок, предшествующие этапу переговоров, совпадают с этапами закупок, осуществляемых методом запроса предложений без проведения переговоров. Поэтому пункт 1 данной статьи просто отсылает к применимым положениям статьи 47 [\[**гиперссылка**\]](#). Руководящие указания по этим положениям относятся и к данной статье (см. комментарий к этому методу закупок в [** выше \[**гиперссылка**\]](#)).

7. Пункты 2-6 регулируют отдельные процедуры, связанные с данным методом закупок. В пункте 2 рассматриваются вопросы составления рейтинга поставщиков и их приглашения к последовательным переговорам. Рейтинг составляется в соответствии с баллами, присваиваемыми каждому предложению исходя из его качественных и технических аспектов.

8. Как отмечено выше в комментарии к методу запроса предложений без проведения переговоров [\[**гиперссылка**\]](#), необходимо проводить четкое различие между "техническими и качественными аспектами" и "финансовыми аспектами" предложений. Под "финансовыми аспектами", упоминаемыми в подпункте (b) пункта 2, подразумеваются все коммерческие аспекты предложений, которые не могут быть изложены в исходных требованиях, а также окончательная цена; к финансовым аспектам не относятся никакие качественные, технические или иные аспекты, которые были рассмотрены в процессе изучения и оценки качественных и технических характеристик предложения. Конкретные примеры элементов предложений, которые могут относиться как к одной, так и к другой категории, приведены в комментарии к методу запроса предложений без проведения переговоров.

9. В пунктах 3-6 упоминается понятие "прекращение переговоров". Это понятие означает отклонение окончательного финансового предложения поставщика и последующее исключение этого поставщика из процесса дальнейшего участия в процедурах закупок. Таким образом, с поставщиком (поставщиками), переговоры с которыми были прекращены в соответствии с пунктами 3 и 4, уже не может быть заключен договор о закупках.

10. ЮНСИТРАЛ решила предусмотреть эту особенность данного метода, с тем чтобы подчеркнуть важность конкуренции на основе качественных и технических аспектов предложений. Когда данный метод закупок используется при соответствующих обстоятельствах, эта его особенность будет оказывать дисциплинирующее воздействие и на поставщиков, и накупающие

организации и подталкивать их к добросовестному ведению переговоров. Поставщик, получивший наивысшую оценку, рискует тем, что закупающая организация может в любой момент прекратить с ним переговоры и тогда он окажется исключенным из процесса закупок. Такой поставщик должен также учитывать, что переговоры с поставщиками, получившими более низкие оценки, могут оказаться более успешными, поскольку такие поставщики заинтересованы в улучшении своих позиций для того, чтобы выиграть, а закупающая организация заинтересована в заключении в конце этого процесса договора о закупках. Таким образом, поставщик, получивший наивысшую оценку, будет в какой-то степени вынужден идти на переговоры, а закупающая организация, рискуя упустить наилучшее с технической точки зрения предложение, будет воздерживаться от того, чтобы делать чрезмерный акцент на финансовых аспектах предложений в ущерб качественным и техническим соображениям. Указание срока переговоров в тендерной документации может служить еще одной эффективной мерой, призванной дисциплинировать обе стороны переговоров.

11. Вместе с тем из-за этой особенности данный метод можно считать недостаточно гибким. При его использовании узнать о том, какое предложение представляет собой наилучшую оферту, можно лишь после завершения переговоров со всеми поставщиками или подрядчиками, однако при этом может оказаться, что эта оферта уже была отклонена в результате прекращения переговоров с представившим ее поставщиком или подрядчиком. Кроме того, данная процедура не всегда обеспечивает закупающей организации надежные позиции на переговорах, поскольку получивший наивысшую оценку поставщик, зная о своем преимуществе, может быть не заинтересован в ведении переговоров, особенно относительно цены, а закупающая организация не сможет оказать на него давление, которое могло бы быть оказано при параллельных переговорах. Несмотря на это, в рамках данного метода разрешается проводить лишь последовательные переговоры во избежание риска злоупотреблений, которые могут иметь место при параллельных переговорах, возможность которых предусмотрена лишь при ограниченных обстоятельствах, при которых согласно статье 51 [\[**гиперссылка**\]](#) допускается проведение конкурентных переговоров (см. далее комментарий к данной статье [\[**гиперссылка**\]](#)).

12. Вопрос о том, будет ли закупающая организация готова поступиться качественными и техническими соображениями, прекратив переговоры с поставщиком, получившим наивысшую оценку, и начав их со следующим по рейтингу поставщиком, во многом зависит от обстоятельств конкретных закупок, в частности от результатов изучения и оценки качественных и технических аспектов предложений. Степень различия между предложениями разных поставщиков может существенно колебаться, что необходимо учитывать закупающей организации для соответствующей корректировки своей стратегии ведения переговоров. Закупающая организация всегда может аннулировать закупки, если сочтет представленные предложения неприемлемыми.

4. Конкурентные переговоры

Общее описание и принципиальные соображения

13. Конкурентные переговоры представляют собой метод закупок, который разрешается использовать лишь при исключительных обстоятельствах, перечисленных в подпунктах (а)-(с): при возникновении срочной необходимости в объекте закупок, чрезвычайных происшествиях и для защиты существенных интересов безопасности принимающего Типовой закон государства. Как уже упоминалось выше во вступительных замечаниях по методам закупок, предусмотренным главой V **[**гиперссылка**]**, данный метод не следует рассматривать в качестве альтернативы любому другому методу закупок, предусмотренному Типовым законом, даже при наличии обстоятельств, оправдывающих применение методов двухэтапных торгов или запроса предложений, – за одним исключением. Как будет разъяснено в пунктах** ниже, в силу того, что в конкурентных переговорах должно участвовать несколько поставщиков, этот метод обеспечивает бóльшую степень конкуренции, чем метод закупок из одного источника, и поэтому согласно пункту 2 статьи 28 **[**гиперссылка**]** его следует использовать вместо закупок из одного источника всегда, когда это возможно.

14. По причине большой гибкости процедур, применяемых в рамках данного метода, сферу его применения пришлось ограничить. Такие процедуры не обеспечивают такого же уровня прозрачности, честности, добросовестности и объективности в процессе закупок, как другие конкурентные методы, поэтому его использование сопряжено с бóльшим риском злоупотреблений и коррупции.

15. С учетом неструктурированного характера процедуры конкурентных переговоров, описанной в статье 51 и подробно рассматриваемой в пунктах [...] ниже, можно предположить, что для успешного применения данного метода при соответствующих обстоятельствах важно четко регламентировать его использование. Поскольку конкурентные переговоры сопряжены с повышенным риском злоупотреблений, к ним применимы те же меры административного контроля, о которых уже говорилось в связи с процедурами, предусмотренными главой V (см. комментарий во вступительных замечаниях по главе V и разделах**, посвященных **[**методы закупок**]** **[**гиперссылки**]**). Поскольку данный метод используется главным образом для экстренных закупок, следует рассмотреть вопросы наличия соответствующего потенциала.

Статья 30, пункт 4. Условия использования метода конкурентных переговоров **[гиперссылка**]****

16. Условия использования метода конкурентных переговоров изложены в пункте 4 статьи 30. В подпункте (а) говорится об экстренных ситуациях, возникающих в силу непредвиденных обстоятельств и не по вине закупающей организации. В подпункте (б) упоминаются случаи, когда срочная потребность в объекте закупок возникает в результате чрезвычайных происшествий. В обеих ситуациях использование процедур открытых торгов или любого другого конкурентного метода закупок является практически нецелесообразным ввиду больших затрат времени, связанных с их

применением. Срочная потребность, о которой упоминается в связи с обеими ситуациями, должна быть продиктована действительно чрезвычайными обстоятельствами, а не просто соображениями удобства: к подобным экстренным случаям относится, например, необходимость в срочном приобретении медикаментов или других товаров после стихийных бедствий или необходимость в замене вышедшей из строя единицы оборудования, находящегося в постоянной эксплуатации. Данный метод нельзя применять в ситуациях, когда срочность обусловлена неправильным планированием закупок или иными действиями (бездействием) закупающей организации, а масштабы закупок, осуществляемых с его помощью, должны быть напрямую связаны с удовлетворением конкретной срочной потребности. Иными словами, если требуется срочно приобрести одну единицу оборудования, а в перспективе понадобится приобрести еще несколько единиц оборудования того же типа, то процедуру конкурентных переговоров можно использовать для закупки лишь одной единицы оборудования, которая требуется безотлагательно.

17. В подпункте (с) говорится о закупках, затрагивающих существенные интересы государственной безопасности, о которых было сказано выше в разделе** общего комментария [\[**гиперссылка**\]](#), в тех случаях, когда закупающая организация определяет, что использование любого другого конкурентного метода закупок является неуместным.

18. Положения подпунктов (а)-(с) не наносят ущерба общему принципу, изложенному в пункте 2 статьи 28 [\[**гиперссылка**\]](#), согласно которому закупающая организация при выборе и использовании того или иного метода закупок обязана обеспечивать максимально возможную конкуренцию и учитывать обстоятельства конкретных закупок. Это означает, что если помимо конкурентных переговоров допустимо использовать и другие методы закупок, например торги с ограниченным участием или запрос котировок, то закупающая организация обязана выбрать один из этих альтернативных методов, который позволит обеспечить наиболее высокий уровень конкуренции, который возможен с учетом других обстоятельств закупок (таких как срочная необходимость в объекте закупок).

19. В соответствии с этим же принципом закупающая организация в силу подпункта (b), касающегося срочных закупок в чрезвычайных ситуациях, и подпункта (с), касающегося закупок, затрагивающих существенные интересы государственной безопасности, не вправе прибегать к закупкам из одного источника в тех случаях, когда могут быть проведены конкурентные переговоры. В ситуациях, предусмотренных в этих подпунктах, закупающая организация обязана сначала рассмотреть возможность проведения открытых торгов или использования любого иного конкурентного метода закупок. Если при этом закупающая организация придет к заключению, что использовать другие конкурентные методы нецелесообразно, то она обязана провести конкурентные переговоры, а не осуществлять закупки из одного источника, если только она не придет к выводу о наличии крайне срочной необходимости в объекте закупок или других явных оснований для проведения закупок из одного источника, предусмотренных пунктом 5 настоящей статьи (например, отсутствие конкурентной базы, наличие исключительных прав на объект закупок и т. п.). Это объясняется тем, что конкурентные переговоры по

определению обеспечивают большую конкуренцию, чем закупки из одного источника, а положения Типового закона, регулирующие порядок проведения конкурентных переговоров, предусматривают более строгие защитные меры, благодаря чему данный метод закупок является более структурированным и прозрачным, чем закупки из одного источника. По этой причине при экстренных закупках и закупках, затрагивающих существенные интересы государственной безопасности, данный метод следует считать более предпочтительным, чем метод закупок из одного источника.

20. Если принимающие Типовой закон государства сочтут, что некоторые из предусмотренных Типовым законом ситуаций, в которых допускается проводить конкурентные переговоры, маловероятны в их местных условиях, они могут не упоминать о них во внутреннем законодательстве.

21. Принимающие Типовой закон государства могут при желании установить дополнительные требования к использованию метода конкурентных переговоров. В этом случае в подзаконные акты о закупках, правила или руководящие указания, издаваемые агентствами по публичным закупкам или аналогичными органами, можно включить требование о том, чтобы закупающая организация предприняла следующие шаги: установила основные правила и процедуры, касающиеся проведения переговоров, с тем чтобы содействовать их эффективному проведению; подготовила различную документацию, на основе которой будут проводиться переговоры, включая документы с изложением необходимых технических характеристик закупаемых товаров и работ или описанием характера закупаемых услуг, а также желательных договорных условий; обратилась к поставщикам или подрядчикам, с которыми она ведет переговоры, с просьбой представить цены в разбивке по позициям, с тем чтобы облегчить сопоставление в ходе переговоров ofert одних поставщиков или подрядчиков с оффертами других поставщиков или подрядчиков. (Более подробные руководящие указания по сопоставлению ofert и уменьшению риска см. в комментарии к процедуре запроса предложений с проведением диалога **[**гиперссылка**]**.)

Статья 34, пункты 3, 5 и 6. Привлечение представлений при конкурентных переговорах **[гиперссылка**]****

22. Порядок привлечения представлений при конкурентных переговорах регулируется пунктом 3 статьи 34 **[**гиперссылка**]** и подчиняется требованию пункта 5 той же статьи о публикации заблаговременного уведомления о закупках. (Об исключительном характере прямого привлечения представлений согласно положениям Типового закона и о значении термина "прямое привлечение представлений" подробнее сказано в комментарии к части II главы II **[**гиперссылка**]**). В заблаговременном уведомлении должно быть указано, что закупки будут осуществляться методом конкурентных переговоров, и должны быть кратко изложены основные положения и условия предполагаемого договора о закупках. Это требование является важной мерой общественного контроля. На основе опубликованной информации любой несогласный поставщик или подрядчик может оспорить решение о проведении конкурентных переговоров в тех случаях, когда вместо них могут быть использованы другие, более прозрачные и четко регламентированные методы закупок. Эта мера предосторожности особенно

актуальна при использовании данного метода закупок или метода закупок из одного источника, использование которых носит исключительный характер и оправдано лишь в ограниченном числе случаев, предусмотренных в статье 29 Типового закона.

23. Закупающая организация не обязана, но при желании может публиковать уведомление в тех случаях, когда конкурентные переговоры проводятся в связи с возникновением срочной необходимости, вызванной чрезвычайными происшествиями (подпункт (b) пункта 4 статьи 30 [**гиперссылка**](#)). Это исключение предусмотрено в пункте 6 настоящей статьи. В остальных экстренных ситуациях, упомянутых в подпункте (a) подпункта 4 статьи 30 [**гиперссылка**](#), публикация заблаговременного уведомления о закупках является общим правилом. Это же правило действует и в случае проведения конкурентных переговоров с целью осуществления закупок, затрагивающих существенные интересы государственной безопасности (подпункт (c) пункта 4 статьи 30 [**гиперссылка**](#)). Из этого общего правила могут делаться исключения на основании положений законодательства принимающего Типовой закон государства о защите конфиденциальной информации. Например, закупки, затрагивающие существенные интересы государственной безопасности, нередко связаны с закрытыми сведениями; в этом случаекупающей организации может быть разрешено (подзаконными актами о закупках или другими положениями законодательства принимающего Типовой закон государства) не публиковать уведомления о закупках (руководящие указания по положениям Типового закона, касающимся конфиденциальности и закупок, связанных с закрытой информацией, см. в разделе [**общего комментария выше **гиперссылка**](#)).

24. Дополнительные указания по поводу заблаговременного уведомления о закупках в соответствии с пунктами 5 и 6 статьи 34 и объективного выбора кандидатур поставщиков для участия в процедуре закупок содержатся во вступительных замечаниях по главе IV [**гиперссылка**](#). Изложенные там соображения относятся и к конкурентным переговорам.

Статья 51. Конкурентные переговоры [гиперссылка**](#)**

25. Процедуры проведения конкурентных переговоров регулируются статьей 51 [**гиперссылка**](#). Для обеспечения прозрачности процесса закупок, осуществляемых с помощью данного метода, а также равного положения всех его участников предусмотрен ряд защитных мер.

26. Данная статья сравнительно невелика по объему с учетом гибкого характера самого метода. Однако было бы ошибочно утверждать, что данный метод закупок недостаточно регламентирован в Типовом законе. К нему, как и ко всем остальным методам закупок, применяются общие положения и правила, изложенные в главах I и II Типового закона, а также подзаконные акты о закупках и другие применимые нормы законодательства. Например, согласно статье 25 [**гиперссылка**](#) Типового закона,купающая организация обязана вести подробный отчет о процедурах закупок, в том числе о переговорах с каждым из участвующих в них поставщиков или подрядчиков, и предоставлять им доступ к такому отчету. Это требование имеет большое значение для данного метода закупок, так как оно обеспечивает возможность

эффективного надзора и позволяет несогласным поставщикам оспаривать решения закупающей организации.

27. При условии соблюдения всех применимых правил и проведения переговоров на параллельной основе для обеспечения равного положения всех поставщиков закупающая организация вправе сама определять порядок организации и проведения переговоров. Правила, предусмотренные в настоящей статье, призваны предоставить закупающей организации необходимую свободу действий и одновременно способствовать конкуренции в ходе закупок и объективности в процессе отбора и оценки. В частности, поскольку на практике метод конкурентных переговоров используется главным образом для закупок в экстренных ситуациях, соответствующие процедуры должны предусматривать возможность проведения весьма кратких переговоров. О различии между переговорами, проводимыми в рамках данного метода закупок, и обсуждениями или диалогом, которые могут проводиться в рамках других методов закупок, предусмотренных главой V, говорится в комментарии во вступительных замечаниях по главе V [\[**гиперссылка**\]](#).

28. Пункт 1 отсылает к соответствующим положениям статьи 34 о привлечении представлений в рамках конкурентных переговоров, одно из которых требует публикации предварительного уведомления о закупках, за исключением экстренных случаев. (Руководящие указания относительно заблаговременных уведомлений см. в комментарии к части II главы II выше [\[**гиперссылка**\]](#).)

29. Пункт 2 регулирует обмен информацией в ходе переговоров и подчиняет его правилам о конфиденциальности, содержащимся в статье 24 [\[**гиперссылка**\]](#) Типового закона. Положения данного пункта аналогичны положениям пункта 10 статьи 49, касающимся запроса предложений с проведением диалога. Поэтому руководящие указания по пункту 10 статьи 49 относятся и к данному пункту (см. пункты ... комментария к данному методу закупок выше [\[**гиперссылка**\]](#)).

30. Пункт 3 предусматривает, что закупающая организация по завершении переговоров должна запросить у поставщиков или подрядчиков наилучшие и окончательные оферты (НОО), на основании которых будет производиться выбор выигравшего представления. НОО считаются наилучшими и окончательными в отношении всех аспектов предложения каждого из поставщиков. Таким образом, при применении данного метода закупок закупающая организация не публикует единого набора положений и условий закупок, в соответствии с которыми будут оцениваться окончательные представления. НОО должны быть представлены в срок, указанный закупающей организацией в запросе о представлении НОО. Для того чтобы все участвующие в закупках поставщики находились в равных условиях в плане предоставления им информации о завершении переговоров и количества времени, отведенного на подготовку НОО, запрос НОО целесообразно составлять в письменной форме и рассылать одновременно всем участвующим поставщикам. Соответствующие положения аналогичны положениям пункта 11 статьи 49 [\[**гиперссылка**\]](#). Таким образом, руководящие указания к этим положениям [\[**гиперссылка**\]](#) относятся и к данному методу.

31. ЮНСИТРАЛ придает этапу НОО особое значение, так как он позволяет обеспечить равные условия для всех участвующих поставщиков. Он знаменует собой окончание переговоров и исключает возможность дальнейшего изменения требований закупающей организации или установленных ею положений и условий закупок; на этом же этапе определяются окончательные положения и условия, предлагаемые поставщиками и подрядчиками. Кроме того, требование о направлении запроса НОО всем продолжающим участвовать в переговорах поставщикам облегчает возможность последующей проверки и позволяет установить фактическое число ofert, которые были представлены закупающей организации и которые она должна была рассмотреть при выборе выигравшей оферты в соответствии с пунктом 5 настоящей статьи. В отсутствие данного этапа закупающая организация была бы наделена слишком большой свободой выбора поставщика или подрядчика для заключения договора, а процесс такого выбора был бы недостаточно прозрачным и контролируемым, что затрудняло бы эффективное оспаривание соответствующих решений.

32. Пункт 4 запрещает проведение дальнейших переговоров после представления НОО – это требование предусмотрено для того, чтобы привести процедуру конкурентных переговоров в соответствие с аналогичными этапами других методов закупок и обеспечить равные условия для всех поставщиков. Данный пункт совпадает с положениями пункта 12 статьи 49. Таким образом, руководящие указания по пункту 12 статьи 49 (см. пункты ... выше) относятся и к настоящему пункту. ЮНСИТРАЛ считает наиболее целесообразным не допускать того, чтобы закупающая организация продолжала переговоры после представления НОО или запрашивала НОО по нескольку раз, и последовательно придерживается этой позиции во всех статьях Типового закона, предусматривающих этап НОО.

5. Закупки из одного источника

Общее описание и принципиальные соображения

33. Поскольку закупки из одного источника не предполагают никакой конкуренции, данный метод рассматривается лишь как крайнее средство, которое предусмотрено Типовым законом на тот случай, когда будут исчерпаны все остальные возможности. Таким образом, проведение закупок из одного источника подчиняется общему правилу, содержащемуся в пункте 2 статьи 28 **[**гиперссылка**]**, согласно которому закупающая организация при выборе метода закупок обязана стремиться к тому, чтобы обеспечить максимально возможную конкуренцию. Это означает, что в тех случаях, когда вместо закупок из одного источника можно использовать другой метод закупок, например торги с ограниченным участием, запрос котировок или конкурентные переговоры, закупающая организация обязана выбрать такой метод, который позволит обеспечить максимальную конкуренцию, которая только возможна при данных обстоятельствах. Это положение особенно актуально в экстренных случаях, когда использование метода закупок из одного источника либо более предпочтительного метода конкурентных переговоров, позволяющего обеспечить некоторую конкуренцию, будет зависеть от степени срочности, с которой требуется приобрести объект закупок.

34. Надо признать, что за исключением случаев, когда закупки из одного источника проводятся в условиях чрезвычайных ситуаций или в целях содействия осуществлению социально-экономической политики (о чем будет сказано ниже в пункте **), закупающая организация может избежать проведения закупок из одного источника за счет использования альтернативных методов или процедур либо надлежащего планирования закупок. Например, в экстренных ситуациях, вызванных чрезвычайными происшествиями, когда проводить переговоры с несколькими поставщиками нецелесообразно (второе условие использования данного метода), закупающая организация может рассмотреть вопрос об использовании одного из методов закупок, не связанных с переговорами, например метода запроса котировок для приобретения готовых изделий. В экстренных ситуациях может также успешно применяться процедура закрытого рамочного соглашения без конкуренции на втором этапе при условии, что такое соглашение заключается заблаговременно с учетом вероятности возникновения потребности в объекте закупок на периодической основе или в течение определенного периода времени (см. далее комментарий относительно рамочных соглашений в разделе** ниже [**гиперссылка**]). При условии грамотного планирования закупок рамочные соглашения могут служить хорошей альтернативой закупкам из одного источника и в ситуациях, упомянутых в подпункте (с) (необходимость дополнительных закупок из того же источника по соображениям стандартизации или для обеспечения совместимости).

Статья 30, пункт 5. Условия использования метода закупок из одного источника [гиперссылка**]**

35. Условия использования метода закупок из одного источника изложены в пункте 5 статьи 30. Первым из условий, предусмотренным в подпункте (а), является наличие объективных оснований для использования данного метода: существование лишь одного поставщика или подрядчика, способного предоставить объект закупок либо в силу того, что он обладает исключительными правами в отношении объекта закупок, либо в силу других причин, обуславливающих его исключительность. Правила описания объекта закупок, содержащиеся в статье 10 Типового закона [**гиперссылка**], запрещают закупающей организации составлять описание объекта закупок таким образом, чтобы искусственно сузить предложение на соответствующем рынке до одного источника. В тех случаях, когда существует опасность или практика составления таких конкретных описаний, следует поощрять использование функциональных описаний (эксплуатационные нормативы/ожидаемые результаты). Кроме того, принимающему Типовой закон государству следует обеспечить, чтобы соответствующие органы регулярно контролировали практику закупающих организаций, связанную с проведением закупок из одного источника на данном основании, так как ненадлежащее применение данного метода может быть связано с неумышленным или преднамеренным поощрением монополизма и коррупции.

36. Важной защитной мерой в подобных ситуациях можно считать требование о публикации заблаговременного уведомления о закупках из одного источника, предусмотренное пунктом 5 статьи 34 Типового закона [**гиперссылка**]: оно позволяет проверить предположение закупающей организации о наличии единственного поставщика и тем самым способствует

повышению прозрачности и контролируемости практики закупок. При появлении новых поставщиков, отвечающих квалификационным требованиям, основание для проведения закупок из одного источника отпадает и вместо них должен быть использован иной метод закупок. В правилах или руководящих указаниях, издаваемых агентствами по публичным закупкам или аналогичными органами, следует обратить внимание закупающих организаций на еще один аспект оптимальной практики, состоящий в своевременном планировании будущих закупок и приобретении необходимых лицензий, с тем чтобы обеспечить конкуренцию при будущих закупках и избежать неоправданных закупок из одного источника. Это касается в первую очередь закупок продукции, защищенной правами интеллектуальной собственности, например запчастей, традиционно закупаемых из одного источника.

37. Вторым условием, предусмотренным в подпункте (b), является возникновение крайне срочной потребности в объекте закупок вследствие чрезвычайного события; это условие отчасти совпадает с условием использования метода конкурентных переговоров в случае возникновения срочной потребности в объекте закупок из-за чрезвычайного события (подпункт (b) пункта 4 настоящей статьи). Различие заключается в степени срочности: осуществление закупок из одного источника оправдано лишь в том случае, когда необходимость в объекте закупок является настолько срочной, что проведение переговоров с несколькими поставщиками было бы практически нецелесообразным. Например, в результате чрезвычайного происшествия может возникнуть экстренная необходимость в чистой воде и медикаментах; вследствие того же происшествия может возникнуть и необходимость в полустационарных укрытиях, которая может носить не столь срочный характер. Как и в случае конкурентных переговоров, необходимость увязывать масштабы закупок с конкретными срочными потребностями будет накладывать ограничение на то количество, которое может быть закуплено с помощью данного метода: объем товаров или услуг, закупаемых с помощью экстренных процедур, не должен превышать количество, требуемое в конкретной чрезвычайной ситуации.

38. В подпункте (c) говорится о случаях, когда осуществление закупок из одного источника оправдано по соображениям стандартизации или ввиду необходимости обеспечения совместимости с имеющимися товарами, оборудованием, технологией или услугами. Использование этого метода в подобных ситуациях должно носить совершенно исключительный характер: в противном случае может получиться, что в оправдание его применения будут указываться потребности, возникшие по вине самой закупающей организации из-за отсутствия надлежащего планирования (в этой связи см. также комментарий к пункту 1 выше). По этой причине закупки в подобных ситуациях должны быть ограничены как по объему, так и по времени.

39. В подпункте (d) предусмотрено, что проведение закупок из одного источника может быть оправдано необходимостью обеспечить защиту существенных интересов государственной безопасности. Данное положение касается в первую очередь закупок, связанных с закрытой информацией, в рамках которых закупающая организация может прийти к выводу, что использование любого другого метода закупок, включая другой

исключительный метод – конкурентные переговоры, не позволит обеспечить надлежащую защиту закрытых сведений.

40. Подпункт (е) был включен для того, чтобы разрешить использование метода закупок из одного источника для содействия осуществлению социально-экономической политики, проводимой правительством принимающего Типовой закон государства. Определение термина "социально-экономическая политика" дано в статье 2 [\[**гиперссылка**\]](#); из этого определения, в частности, следует, что под социально-экономической политикой понимаются стратегические цели, закрепленные правительством в подзаконных актах о закупках или иных законодательных актах, а не политика, которую по своему усмотрению может проводить отдельная закупающая организация. Как поясняется в статьях 8-11 [\[**гиперссылки**\]](#), такая политика может осуществляться путем проведения внутренних закупок (согласно статье 8 [\[**гиперссылка**\]](#)) либо за счет применения особых квалификационных критериев (согласно статье 9 [\[**гиперссылка**\]](#)), описаний и спецификаций (согласно статье 10 [\[**гиперссылка**\]](#)) и критериев оценки (согласно статье 11 [\[**гиперссылка**\]](#)).

41. В данный подпункт включены защитные положения, которые призваны гарантировать, что проводить закупки из одного источника на его основании можно будет лишь в самых исключительных случаях: согласно этим положениям закупки из одного источника могут проводиться лишь при условии, что осуществлению социально-экономической политики не могут содействовать закупки ни у какого другого поставщика или подрядчика. Этот подпункт следует толковать предельно ограничительно, чтобы не допустить использования данного метода по каким-либо иным соображениям. Требование о публикации заблаговременного уведомления о закупках (как разъясняется в пункте 1 выше) и дополнительное требование об обеспечении возможности для представления замечаний позволяют проверить утверждение закупающей организации о наличии обстоятельств, оправдывающих проведение закупок из одного источника. Хотя данный этап детально не регламентирован Типовым законом, для того чтобы обеспечить реальную возможность представления замечаний, закупающая организация должна отвести на это достаточный промежуток времени между публикацией уведомления и началом процедуры закупок. Закупающая организация может получать замечания от любых представителей общественности и должна давать необходимые разъяснения. В подзаконных актах о закупках либо иных правилах и руководящих указаниях, издаваемых агентствами по публичным закупкам или аналогичными органами, следует регламентировать также другие аспекты данных положений, например указать, к кому следует специально обращаться за замечаниями (например, к местным общинам), какую цель они должны преследовать и какие последствия повлечет за собой поступление замечаний, особенно негативных. Следует также дать указания относительно других, менее ограничительных способов осуществления социально-экономической политики, о которых говорится в комментарии, упомянутом выше в настоящем пункте.

42. Типовой закон, как правило, не требует получения разрешения назначенного органа на проведение закупок из одного источника. Этот подход отражает решение ЮНСИТРАЛ о том, что действия закупающей организации в

принципе не должны подлежать утверждению другим органом (более подробные указания по этому вопросу см. в разделе** общего комментария выше [**гиперссылка**]). Тем не менее, в качестве исключительной меры и с целью подчеркнуть абсолютно исключительный характер использования метода закупок из одного источника на основании подпункта (е), принимающие Типовой закон государства могут при желании предусмотреть механизм предварительного утверждения. ЮНСИТРАЛ признает, что данная защитная мера может оказаться иллюзорной: при попытках использовать данный метод закупок в неподобающих случаях наличие дополнительных утверждающих инстанций может лишь повысить опасность коррупции. Когда же для применения метода закупок из одного источника имеются все необходимые условия, получение дополнительных разрешений будет означать лишь неоправданную трату времени и средств.

43. Как и в случае конкурентных переговоров, если принимающие Типовой закон государства сочтут, что некоторые из предусмотренных Типовым законом ситуаций, в которых допускается проведение закупок из одного источника, маловероятны в их местных условиях, они могут не упоминать о них во внутреннем законодательстве. Аналогичным образом, принимающие Типовой закон государства могут при желании предусмотреть дополнительные требования к закупкам из одного источника, о которых уже говорилось выше [**гиперссылка**] в связи с конкурентными переговорами.

Статья 34, пункты 4, 5 и 6. Привлечение представлений при закупках из одного источника [гиперссылка**]**

44. Порядок привлечения представлений при закупках из одного источника регулируется пунктом 4 статьи 34 и подчиняется требованию пункта 5 той же статьи о публикации заблаговременного уведомления о закупках. (Об исключительном характере прямого привлечения представлений согласно положениям Типового закона и о значении термина "прямое привлечение представлений" подробнее сказано в комментарии к части II главы II [**гиперссылка**]). В уведомлении должно быть указано, что закупки будут осуществляться из одного источника, и должны быть кратко изложены основные условия предполагаемого договора о закупках. Это требование является важной мерой общественного контроля. На основе опубликованной информации любой несогласный поставщик или подрядчик может оспорить решение о проведении закупок из одного источника, если при данных обстоятельствах вместо этого может быть использован один из конкурентных методов закупок. Эта защитная мера особенно актуальна для данного метода закупок, который носит исключительный характер и может использоваться лишь в ограниченном числе случаев, перечисленных в пункте 5 статьи 30 Типового закона [**гиперссылка**].

45. Закупающая организация не обязана, но при желании все же может публиковать уведомление в тех случаях, когда закупки из одного источника проводятся в связи с возникновением крайне срочной потребности в объекте закупок, вызванной чрезвычайным событием (подпункт (b) пункта 5 статьи 30 [**гиперссылка**]). Это исключение предусмотрено в пункте 6 настоящей статьи. Во всех же остальных случаях, когда допускаются закупки из одного источника, публикация заблаговременного уведомления о закупках является

стандартным правилом, исключение из которого может делаться только на основании положений законодательства принимающего Типовой закон государства о защите конфиденциальной информации. Например, закупки, затрагивающие защиту существенных интересов государственной безопасности, нередко связаны с закрытыми сведениями; в этом случае закупающей организации может быть разрешено (подзаконными актами о закупках или другими положениями законодательства принимающего Типовой закон государства) не публиковать уведомления о закупках. Подобная ситуация может возникать в тех случаях, когда проведение закупок из одного источника продиктовано необходимостью защитить существенные интересы государственной безопасности в соответствии с подпунктом (d) пункта 5 статьи 30). (Руководящие указания к положениям Типового закона, касающимся конфиденциальности и закупок, связанных с закрытой информацией, см. в разделе** общего комментария выше [**гиперссылка**].)

46. Дополнительные указания по вопросу о заблаговременном уведомлении о закупках в соответствии с пунктами 5 и 6 статьи 34 и объективном выборе кандидатур поставщиков и подрядчиков для участия в процедуре закупок даны во вступительных замечаниях по главе IV [**гиперссылка**]. Изложенные там вопросы относятся и к закупкам из одного источника.

Статья 52. Закупки из одного источника [гиперссылка**]**

47. В статье 52 установлена относительно простая процедура закупок из одного источника. Эта простота отражает весьма гибкий характер подобных закупок, которые предполагают участие только одного поставщика или подрядчика, вследствие чего вся процедура по сути сводится к ведению переговоров о заключении договора (вопрос о которых выходит за рамки Типового закона). Вопросы конкуренции и равного положения поставщиков и подрядчиков, имеющие большое значение на этапе принятия решения о применении данного метода закупок, в процессе самих закупок уже не играют никакой роли.

48. Положения данной статьи отсылают к требованию о публикации заблаговременного уведомления о закупках и исключению из него, предусмотренным в статье 34 [**гиперссылка**], если только речь не идет об экстренных ситуациях, о которых уже говорилось в комментарии относительно порядка привлечения представлений в предыдущем разделе. Положения данной статьи также содержат требование о проведении переговоров, если только те не оказываются невозможными в силу крайней срочности закупок. Это требование добавлено для того, чтобы позволить закупающей организации проводить переговоры и, по мере возможности и необходимости, запрашивать конъюнктурные данные и разъяснения в отношении расходов во избежание неоправданного завышения предлагаемых цен или котировок.

49. К закупкам из одного источника применяются соответствующие положения главы I, включая требование об отмене закупок в случаях, предусмотренных статьей 21 [**гиперссылка**]. Замечания, изложенные в комментарии к данной статье [**гиперссылка**], касаются и закупок из одного источника (например, когда единственный поставщик отстраняется от дальнейшего участия в процедурах закупок на основании подкупа, несправедливого конкурентного преимущества или коллизии интересов).

Кроме того, к ним также применим ряд положений Типового закона, направленных на обеспечение прозрачности процедур закупок, в частности положения статьи 23 [\[**гиперссылка**\]](#) о публикации уведомлений о принятии решения относительно заключения договора о закупках, положения статьи 25 [\[**гиперссылка**\]](#) о ведении подробного отчета о процедурах закупок с изложением оснований для применения метода закупок из одного источника, а также общее требование о публикации заблаговременного уведомления о закупках. Таким образом, несмотря на краткость статьи 52, не следует считать, что процедура закупок из одного источника недостаточно регламентирована Типовым законом. Положения данной статьи должны осуществляться с учетом всех остальных применимых положений Типового закона, а также подзаконных актов о закупках и других соответствующих норм законодательства принимающего Типовой закон государства.
