



## Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited  
15 February 2012  
Russian  
Original: English

---

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

### **Пересмотренное Руководство по принятию Типового закона о публичных закупках\***

#### **Записка Секретариата**

##### **Добавление**

В настоящем добавлении содержится предложение для текста Руководства по принятию относительно статей 7-11 главы I (Общие положения) Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках.

---

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



# РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

...

## Глава I

### Часть II. Постатейный комментарий (продолжение)

...

#### Статья 7. Сообщения в процессе закупок **[\*\*гиперссылка\*\*]** (продолжение)

1. В условиях быстрых темпов технического прогресса могут возникать новые технологии, которые в течение какого-то времени могут быть недостаточно доступными или малоиспользуемыми (по техническим, стоимостным или иным причинам). Закупающая организация должна стремиться избегать ситуаций, когда применение каких-либо конкретных средств передачи информации в процедурах закупок может привести к дискриминации в отношении каких-либо поставщиков или подрядчиков. Например, исключительный выбор какого-либо одного средства может быть выгоден одним поставщикам или подрядчикам, которые в большей степени знакомы с его применением, и невыгоден другим. Следует выработать меры, которые предотвращали бы какие-либо возможные дискриминационные последствия (например, обеспечить подготовку кадров или выделить больше времени поставщикам для ознакомления с новыми системами). Принимающее Типовой закон государство могло бы рассмотреть вопрос о том, чтобы на начальном этапе, когда внедряются новые процессы, сохранить и старые процессы, например основанные на использовании бумажных документов, от которых впоследствии можно было бы постепенно отказаться, с тем чтобы дать время на освоение новых процессов.

2. В положениях Типового закона не проводится различия между собственными или несобственными информационными системами, которые могут использоватьсякупающими организациями. Если они совместимы с обычно используемыми системами, их использование отвечает условиям пункта 4. В то же время принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает обеспечить, чтобы покупающие организации внимательно следили за тем, в какой мере собственные системы, разработанные исключительно для использования конкретной покупающей организацией, могут содержать технические решения, отличающиеся от обычно используемых систем и не совместимых с ними. Такие системы могут требовать от поставщиков или подрядчиков использования данных в определенном формате или преобразования их данных в такой формат. Это может сделать невозможным участие в процессе закупок отдельных потенциальных поставщиков и

подрядчиков, особенно небольших компаний, или затруднить их участие по причине дополнительных сложностей или дополнительных расходов. Фактически это приведет к исключению поставщиков или подрядчиков, которые не используют те же информационные системы, что и закупающая организация, а это чревато риском дискриминации среди поставщиков и подрядчиков и увеличением опасности нарушений. Использование систем, которые могут иметь серьезные негативные последствия для участия поставщиков и подрядчиков в процессе закупок, будет считаться несовместимым с целями и положениями статьи 7 (4) Типового закона.

3. С другой стороны, использование стандартных информационных систем, которые доступны каждому человеку, легко устанавливать и относительно несложно эксплуатировать и которые обеспечивают максимально широкий выбор, может стимулировать и поощрять участие поставщиков или подрядчиков в процессе закупок и уменьшить риск дискриминации в отношении поставщиков и подрядчиков<sup>1</sup>. Такие системы более удобны также для использования в самом публичном секторе, поскольку они позволяют публичным покупателям использовать информационные системы, которые хорошо зарекомендовали себя в повседневном применении на коммерческом рынке, согласовывать свои системы с более широким кругом потенциальных торговых партнеров и устранить фирменную привязанность к конкретным поставщикам информационных систем, являющимся третьими сторонами, которая может быть сопряжена с негибкими условиями лицензирования или высокими лицензионными платежами. Их также легко приспосабливать к различным категориям пользователей, что может иметь важное значение, например, при адаптации систем к местным языкам или использовании многоязычных решений, и оснащение ими информационных сетей всех правительственных учреждений не сопряжено с большими затратами. Это последнее соображение может быть особенно важным в более широком контексте реформ публичного управления, связанных с интеграцией внутренних информационных систем различных правительственных учреждений.

4. В Типовом законе не затрагивается вопрос о плате, взимаемой за получение доступа к информационным системам закупающей организации и их использование. Этот вопрос оставлен на усмотрение принимающего Типовой закон государства, которое будет решать его с учетом местных условий. Со временем эти условия могут меняться, что может оказывать влияние на политику принимающего Типовой закон государства в отношении взимаемой платы. Это государство должно тщательно взвесить последствия взимания платы с поставщиков и подрядчиков за получение доступа к процедурам закупок, с тем чтобы не нанести ущерба целям Типового закона, предполагающим, в частности, расширение и стимулирование участия поставщиков и подрядчиков в процедурах закупок и развитие конкуренции. Идеально было бы вовсе не взимать никакой платы за получение доступа к информационным системам закупающей организации и за их использование. Если плата взимается, то она должна быть прозрачной, обоснованной,

---

<sup>1</sup> Ряд специалистов выразили сомнение относительно справедливости данного утверждения: Рабочей группе предлагается дать дополнительные указания на этот счет.

разумной и пропорциональной и не должна приводить к дискриминационным последствиям или ограничивать доступ к процедурам закупок.

5. Цель пункта 5 этой статьи (в котором содержится требование о принятии надлежащих мер для обеспечения подлинности, целостности и конфиденциальности информации) состоит в том, чтобы повысить доверие поставщиков и подрядчиков к надежности процедур закупок, в том числе с точки зрения режима коммерческой информации. Такое доверие будет зависеть от того, как пользователи воспринимают надлежащие меры по обеспечению защищенности используемой информационной системы, сохранению подлинности и целостности передаваемой посредством этой системы информации и других факторов, в отношении каждого из которых применяются различные подзаконные акты и технические решения. Здесь нужно иметь в виду другие аспекты и соответствующие отрасли права, в частности, касающиеся электронной торговли, ведения записей, судопроизводства, конкуренции, защиты и конфиденциальности данных, интеллектуальной собственности и авторского права. Поэтому Типовой закон и подзаконные акты о закупках, которые могут быть приняты в соответствии со статьей 4 Типового закона, являются лишь небольшой частью соответствующих законодательных основ. Кроме того, надежность процедур закупок следует рассматривать как часть всеобъемлющего механизма эффективного управления, регулирующего кадровые, управленческие и административные вопросы в закупающей организации и публичном секторе в целом.

6. Правовые и технические решения, призванные обеспечить подлинность, целостность и конфиденциальность информации, могут быть различными в зависимости от существующих условий и контекстов. При их выработке внимание следует уделять их эффективности и любым возможным последствиям дискриминационного или антиконкурентного характера, в том числе в трансграничном контексте. Принимающее Типовой закон государство, как минимум, должно обеспечить, чтобы системы создавались таким образом, какой создает возможность проведения независимого надзора и аудита и, в частности, проверки того, какая информация передается или предоставляется, кем она предоставляется, кому и когда, включая продолжительность передачи сообщений, и как система может воссоздать последовательность событий. Система должна обеспечивать надлежащую защиту от несанкционированных действий, направленных на нарушение нормального функционирования процесса публичных закупок. Необходимо предусмотреть технологии для уменьшения опасности сбоев в системе в результате действий человека или без его участия. Для укрепления доверия и большей открытости в процессе закупок любые меры защиты, которые могут затрагивать права и обязанности потенциальных поставщиков и подрядчиков, должны быть доведены до сведения поставщиков и подрядчиков в самом начале процедур закупок или же с ними следует ознакомить общественность в целом. Система должна гарантировать целостность и защищенность данных, которые поставщики и подрядчики представляют закупающей организации, конфиденциальность информации, с которой необходимо обращаться как с конфиденциальной, а также обеспечивать гарантию того, что информация, которую они представляют, не будет использоваться ненадлежащим образом. В связи с укреплением доверия возникает еще один вопрос – о собственности и

поддержке систем. Необходимо тщательно анализировать любые случаи привлечения третьих сторон, чтобы договоренности с ними не подрывали доверия поставщиков и подрядчиков и общественности в целом к процедурам закупок. (Дополнительные аспекты, касающиеся положений статьи 7 в отношении формы и средств связи, рассматриваются в комментариях к статьям 40 и 42 настоящего Руководства [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).)

7. Помимо установления требований в отношении формы и средств связи в статье рассматриваются меры и требования, которые закупающая организация может установить в отношении закупок, связанных с закрытой информацией, для обеспечения должной степени защиты такой информации. Соответствующие положения содержатся в пункте 3(b). Например, при закупках, связанных с закрытой информацией, общепринятой практикой является включение закрытой информации в добавление к тендерной документации, которое не подлежит публикации. В случае принятия таких мер или любых других исключений из требований Типового закона в отношении обеспечения прозрачности или любых других мер для защиты закрытой информации, они должны раскрываться в самом начале процедур закупок в соответствии с пунктом 3 данной статьи. (В отношении определения "закупок, связанных с секретной информацией" и комментария к нему см. статью 2 (f).)

8. Необходимо отличать требования или меры, упомянутые в пункте 3 (b), от требований и мер, упомянутых в пункте 5 данной статьи. В то время как в последнем говорится об общих требованиях и мерах, применимых к любым закупкам, независимо от того, связано это с закрытой информацией или нет, пункт 3 (b) касается технических требований и мер, применимых к поставщикам или подрядчикам для обеспечения целостности закрытой информации, например, требований в отношении шифрования информации. Они позволяют закупающей организации определить, например, ранг сотрудника, на которого возложена задача получения соответствующей информации. Применение этих требований и мер должно быть разрешено подзаконными актами о закупках или иными положениями законодательства государства, принимающего Типовой закон, только к закупкам, связанным с закрытой информацией и только в отношении подобного рода информации, а не любой другой информации, которую закупающая организация может решить защищать по своему усмотрению.

## **Статья 8. Участие поставщиков или подрядчиков** **[\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)**

9. Цель статьи 8 — указать основания, на которых закупающая организация может ограничить участие отдельных категорий поставщиков или подрядчиков в процедурах закупок (пункты 1 и 2), и обеспечить процедурные гарантии в тех случаях, когда вводятся любые такие ограничения (пункты 3–5). Любое такое ограничение участия поставщиков или подрядчиков в процедурах закупок ограничивает торговлю и может привести к нарушению обязательств государств по соответствующим международным документам, например, Соглашению ВТО о правительственных закупках [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).

10. И в пункте 1, и в пункте 2 предусматривается, что ограничение участия поставщиков и подрядчиков в процедурах закупок возможно лишь на основаниях, указанных в подзаконных актах о закупках или других положениях законодательства государства, принимающего Типовой закон. В то время как пункт 1 относится к ограничению участия на основании государственной принадлежности, пункт 2 является открытым в том, что касается характера оснований, которые могут быть найдены в подзаконных актах о закупках или других положениях законодательства принимающего Типовой закон государства. Хотя социально-экономическая политика государства, принимающего Типовой закон, может предусматривать ограничения на основаниях, изложенных в любом из этих пунктов, сами по себе эти положения не ограничиваются социально-экономическими вопросами: оправдывать эти ограничения могут и другие моменты, вызывающие озабоченность у государства, как, например, безопасность и защита.

11. В пункте 1 речь идет не только о "внутренних закупках", к участию в которых допускаются лишь внутренние поставщики и подрядчики, как бы они ни определялись в принимающем Типовой закон государстве (при этом следует отметить, что, согласно статье 33, при внутренних закупках привлекать представления на международном уровне не требуется). Международные закупки согласно пункту 1 могут предусматривать исключение только участников определенной государственной принадлежности, например для того, чтобы выполнить обязательства принимающего Типовой закон государства по публичному международному праву избегать контактов с лицами иностранного государства, в отношении которого введены международные санкции.

12. Пункт 2 призван охватить ситуации, когда ограничение участия в процедурах закупок осуществляется полностью или частично по другим причинам, например, для осуществления программ резервирования заказов за малыми и средними предприятиями или за предприятиями из неблагополучных районов. Данный пункт может, как и пункт 1, распространяться на внутренние закупки (например, закупки с участием поставщиков или подрядчиков только из неблагополучных районов данного государства) или на международные закупки, к участию в которых допускаются только определенные группы поставщиков или подрядчиков (например, инвалиды)<sup>2</sup>.

13. Если закупающая организация приводит в качестве оправдания ограничения участия в процедурах закупок какое-либо из оснований, указанных в подзаконных актах о закупках или других положениях законодательства, пункт 3 требует, чтобы закупающая организация делала

---

<sup>2</sup> В Рабочей группе было высказано предложение указать в Руководстве, что в данной статье затрагиваются меры явно дискриминационного характера, разрешенные подзаконными актами о закупках и другими положениями законодательства принимающего Типовой закон государства, но на практике возможны случаи, когда некоторые принимаемые меры могут непреднамеренно приводить к дискриминационным последствиям для поставщиков или подрядчиков на внутреннем и/или международном уровне (например, предусматривающие использование языка, на котором говорит только правящее меньшинство в государстве, или установление технических требований, которые отражают стандарты, применяемые только в одном внутреннем регионе или в одной стране в той или иной географической зоне) (см. A/CN.9/WG.I/WP.75/Add.1, сноска 47). Необходимо рассмотреть вопрос о том, в какую часть Руководства следует включить такое заявление.

соответствующее заявление в самом начале процедур закупок. Это заявление публикуется там же и таким же образом, как и первоначальной информация о процедурах закупок, такая как приглашение к участию в процедурах закупок (например, приглашение к участию в предквалификационных процедурах или в торгах) или уведомление о закупках согласно статье 33, и одновременно с такой информацией. Для обеспечения справедливого и беспристрастного отношения к поставщикам или подрядчикам это заявление не может быть позднее изменено.

14. При проведении внутренних закупок закупающая организация может отступить и от некоторых других требований, касающихся тендерной документации, например не указывать в ней информацию о валюте и языках, которая в этом случае может быть неактуальной (см. далее комментарий к статьям о тендерной документации, в частности к статье 39 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)).

15. В пунктах 4 и 5 содержатся другие процедурные гарантии. Согласно пункту 4 закупающая организация должна включать в отчет о процедурах закупок заявление о причинах и обстоятельствах, которыми она руководствовалась при обосновании своего решения, с указанием, в частности, правового источника, в котором можно найти приводимые основания для ограничения участия. Согласно пункту 5 данной статьи эту же информацию необходимо предоставлять любому представителю общественности по запросу. Решение об ограничении участия в закупках является одним из тех решений, которые закупающая организация обязана обосновывать наличием причин и обстоятельств, оправдывающих их принятие с правовой точки зрения, о чем говорится во вступительных замечаниях по данной главе выше [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) и в комментарии к статье 25, посвященной документальному отчету о процедурах закупок, ниже [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).

### **Статья 9. Квалификационные данные поставщиков и подрядчиков [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)**

16. Цели данной статьи заключаются в следующем: установить исчерпывающий перечень критериев, которые закупающая организация может использовать при оценке квалификационных данных поставщиков или подрядчиков на любом этапе процедур закупок (пункт 2); урегулировать другие требования и процедуры, которые она может использовать для такой оценки (пункты 3-7); перечислить основания для дисквалификации (пункт 8). Эти положения направлены на ограничение способности закупающих организаций формулировать слишком жесткие квалификационные критерии или требования и сокращать путем их применения число участников с целью, помимо прочего, снижения своей собственной рабочей нагрузки.

17. Эта статья также призвана предотвращать злоупотребление квалификационной процедурой для ограничения доступа на рынок путем использования скрытых барьеров на пути к рынку (будь то на внутреннем или международном уровне). Требования о наличии конкретных лицензий, непонятные требования в отношении дипломов, сертификаты, требующие личного присутствия или надлежащего прошлого опыта, могут быть оправданы в рамках некоторых закупок, а могут и свидетельствовать о попытке

перекроить состав участников в пользу конкретного поставщика или подрядчика или группы поставщиков или подрядчиков. Поэтому данные положения носят по своему охвату разрешительный характер, а риск злоупотреблений уменьшен путем включения в пункт 2 положений об обеспечении прозрачности, которые позволяют оценить уместность конкретных требований. Особую озабоченность вызывают ненужные требования, которые прямо или косвенно являются дискриминационными в отношении зарубежных поставщиков и используются как скрытый метод ограничения их участия (например, когда неявно используется ограничение, допускаемое статьей 8, как далее говорится в комментарии к пунктам 2 (е) и 6 ниже).

18. Как указано в пункте 1 данной статьи, ее положения могут применяться на любом этапе процедур закупок. Оценка квалификационных данных может осуществляться: i) в самом начале процедур закупки путем проведения предквалификационного отбора в соответствии со статьей 18 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) или предварительного отбора в соответствии со статьей 49 (3); ii) в ходе рассмотрения представлений (см., например, статью 43 (2) (а), согласно которой тендерная заявка может быть отклонена в случае несоответствия поставщика квалификационным требованиям); iii) в любое другое время в ходе процедур закупок, когда прошедших предквалификационный отбор поставщиков или подрядчиков просят вновь подтвердить свою квалификацию (см. пункт 8 (d) настоящей статьи и комментарий в пункте ... ниже); и/или iv) в конце процедур закупок, когда производится оценка квалификационных данных только выигравшего поставщика или подрядчика (см. статью 57 (2) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)) или когда поставщику или подрядчику предлагается вновь подтвердить свои квалификационные данные (статья 43 (6) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)).

19. Оценка квалификационных данных в начале процедуры закупок путем предквалификационного или предварительного отбора хотя и уместна в некоторых случаях, однако может привести к ограничению конкуренции, и поэтому закупающей организации следует прибегать к ней только в случае необходимости: Типовой закон призван развивать открытую конкуренцию, если нет причин ограничивать участие. Положения Типового закона, содержащиеся в главе VIII [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), позволяют оспаривать решения о дисквалификации, принятые в начале процедур закупок, но только в тех случаях, когда ходатайство подано до крайнего срока направления представлений. Этот ограниченный временной период в сочетании с более строгими положениями о приостановлении процедур закупок гарантирует, что процедуры закупок не будут нарушены на более поздних этапах по причинам, не связанным с этими этапами.

20. В пункте 2 перечислены квалификационные критерии, которые могут использоваться в процессе отбора. Критерии должны быть уместными и надлежащими с учетом объекта закупок. Необязательно применять все критерии, перечисленные в пункте 2; закупающая организация должна использовать только те из них, которые подходят для целей конкретных закупок. Используемые критерии должны быть указаны закупающей организацией в любых документах, касающихся предквалификационной процедуры или предварительного отбора, и в тендерной документации;



помимо возможности оценить уместность критериев такое их заблаговременное обнародование позволяет оспорить их до принятия решения о закупках.

21. Содержащееся в пункте 2 (а) требование о том, что поставщики или подрядчики должны обладать "необходимым оборудованием и другими материальными возможностями", не имеет целью ограничить участие малых и средних предприятий в публичных закупках. Такие предприятия нередко сами не обладают необходимым оборудованием и другими материальными возможностями; тем не менее они могут обеспечить их наличие для исполнения договора о закупках через своих субподрядчиков или партнеров.

22. Содержащаяся в пункте 2(b) пункта 2 ссылка на "иные стандарты" преследует цель показать, что закупающая организация должна иметь право, в частности, проверять наличие у поставщиков или подрядчиков необходимых страховых полисов и, при необходимости, проводить проверку их благонадежности и экологичности. Поскольку экологические стандарты могут, в частности, привести к исключению иностранных поставщиков (если региональные экологические стандарты различны), принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает издать правила и/или руководящие указания по использованию экологических стандартов для обеспечения того, чтобы закупающие организации могли применять такие стандарты, не опасаясь оспаривания, которое может привести к затягиванию процедур закупок. Такие стандарты должны касаться стандартных критериев и процедур, применяемых всеми поставщиками и подрядчиками, а не экологических характеристик объекта закупок (которые рассматриваются в комментариях к статьям 10 и 11 ниже [\*\*гиперссылки\*\*]).

23. Пункт 2 (е) следует осуществлять с учетом его потенциально дискриминационного воздействия на иностранных поставщиков или подрядчиков, не имеющих какого-либо постоянного присутствия (будь то через филиал, представительство или дочернее предприятие) в принимающем Типовой закон государстве. Иностранные поставщики, как правило, не несут каких-либо обязательств по уплате налогов или взносов на социальное обеспечение в этом государстве; статья 8 запрещает закупающей организации выдвигать условия помимо тех, что допускаются подзаконными актами о закупках или другими положениями законодательства принимающего Типовой закон государства, если они могут привести к сдерживанию участия в процедурах закупок иностранных поставщиков или подрядчиков.

24. Пункт 2 (f) касается дисквалификации поставщиков или подрядчиков на основании административных мер по приостановлению или запрещению участия. Такие административные меры, при принятии которых предполагаемым нарушителям должны быть предоставлены надлежащие процессуальные права, например возможность опровергнуть обвинения, широко используются для приостановления или запрещения деятельности поставщиков и подрядчиков, признанных виновными в совершении таких правонарушений, как фальсификация или искажение бухгалтерской отчетности или мошенничество. Можно отметить, что Типовой закон оставляет на усмотрение принимающих его государств определение срока дисквалификации поставщиков или подрядчиков, рассматриваемых для заключения договора о закупках, в связи с совершением уголовных преступлений, упомянутых в

пункте 2 (f). Общие замечания относительно мер по запрещению участия см. в разделе\*\* общего комментария выше [\*\*гиперссылка\*\*].

25. Пункт 3 позволяет закупающей организации требовать от поставщиков или подрядчиков соответствующие документальные доказательства или иную информацию для подтверждения того, что они отвечают квалификационным критериям, установленным закупающей организацией в любых документах, касающихся предквалификационной процедуры или предварительного отбора, и в тендерной документации. Такие документальные доказательства могут включать проверенные ежегодные отчеты (для демонстрации финансовых ресурсов), инвентарные перечни оборудования и других материальных средств, лицензии на осуществление определенных видов деятельности, сертификаты соответствия действующим стандартам и сертификаты, подтверждающие правовой статус. В зависимости от объекта закупки и этапа процедур закупок, на котором производится оценка квалификационных критериев, собственного заявления поставщиков или подрядчиков может быть достаточно, а может и недостаточно. Например, подобного заявления может быть достаточно при открытии простых отдельных электронных реверсивных аукционов, если только предполагается, что после аукциона будет проведена надлежащая проверка того, отвечает ли выигравший поставщик действующим квалификационным критериям. Требования в отношении документальных доказательств или другой информации должны в равной степени применяться ко всем поставщикам или подрядчикам и должны быть объективно обоснованными с учетом объекта закупки (см. пункты 4 и 6 данной статьи).

26. Пункт 4 предусматривает, что все критерии и требования в отношении оценки квалификационных данных поставщиков или подрядчиков должны быть изложены в любых документах, касающихся предквалификационной процедуры или предварительного отбора, и в тендерной документации. В некоторых государствах установлены стандартные квалификационные требования, которые изложены в подзаконных актах о закупках и на которые в документах по предквалификационной процедуре и предварительному отбору и в тендерной документации просто даются ссылки. Для обеспечения прозрачности и равных условий для всех участников Типовой закон требует, чтобы все квалификационные требования были изложены в соответствующих документах; однако требования пункта 4 могут считаться выполненными, если в этих документах содержатся ссылки на квалификационные требования, изложенные в открытых и легкодоступных (например, с помощью гиперссылок) правовых источниках.

27. Пункт 6 запрещает принятие каких-либо мер, которые могут привести к дискриминации при оценке квалификационных данных или которые не являются объективно оправданными, если только они прямо не разрешены законодательством принимающего Типовой закон государства. Несмотря на эти содержащиеся в Типовом законе запреты, некоторые меры практического характера, такие как выбор языка, будучи объективно обоснованными, могут тем не менее приводить к дискриминации в отношении поставщиков или подрядчиков, или между ними, или в отношении отдельных категорий поставщиков или подрядчиков.

28. Для того чтобы облегчить участие иностранных поставщиков и подрядчиков, пункт 7 исключает возможность установления требования о

легализации документальных доказательств, представляемых поставщиками и подрядчиками в подтверждение своих квалификационных данных, помимо доказательств, представленных поставщиком или подрядчиком, направившим выигравшее представление. Эти требования должны быть предусмотрены законодательством принимающего Типовой закон государства, касающегося легализации документов такого рода. Данная статья не требует, чтобы документы, представленные поставщиком или подрядчиком, направившим выигравшее представление, обязательно были легализованы. Она лишь отражает тот факт, что в государствах действует законодательство о легализации документов, и закрепляет положение о том, что к документам, имеющим отношение к закупкам, не должно предъявляться никаких дополнительных специфических формальных требований.

29. В пункте 8 (а)-(с) говорится о последствиях, которые наступают в том случае, если представленная поставщиками или подрядчиками информация оказывается ложной, содержащей неверные данные, неточной или неполной. Подпункт (а) требует обязательной дисквалификации поставщика за представление ложной информации или неверных данных. Подпункт (b) дает закупающей организации право дисквалифицировать поставщика или подрядчика в том случае, если представленная им информация является "в существенном отношении неточной или в существенном отношении неполной"<sup>3</sup>. Подпункт (с) разрешает закупающей организации дисквалифицировать поставщика за представление информации, которая является неточной или неполной в несущественном отношении, но только в том случае, если поставщик не устранит такие недостатки по просьбе закупающей организации.

30. Цель пункта 8 (а)-(с) заключается в том, чтобы, с одной стороны, защитить право поставщиков и подрядчиков на справедливое отношение к ним закупающей организации, и, с другой стороны, – право закупающей организации на заключение договора о закупках только с квалифицированными поставщиками и подрядчиками, при обеспечении достаточной гибкости на случай незначительных неточностей<sup>4</sup>.

31. Цель пункта 8 (d) состоит в том, чтобы обеспечить возможность подтверждения квалификационных данных поставщиков или подрядчиков, прошедших предквалификационный отбор, на более позднем этапе процедур закупок, например во время изучения представлений. Это положение позволяет закупающей организации убедиться в том, что квалификационные данные, представленные поставщиком или подрядчиком в ходе предквалификационного отбора или при рассмотрении квалификационных данных на более раннем этапе процедур, по-прежнему остаются в силе и являются точными, обеспечивая при этом те же процедурные гарантии, о которых говорилось в предыдущем пункте. В большинстве случаев закупок (за возможным исключением сложных и длительных многоэтапных закупок) эти положения

<sup>3</sup> Комиссия просила пояснить значение термина «в существенном отношении» в Руководстве и обеспечить единообразие на всех языках.

<sup>4</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, каким образом в данном случае избежать явного риска коррупции. С этой целью можно было бы, например, увязать понятия "в существенном отношении" и "неверные данные" с каким-либо объективным стандартом.

должны применяться только к поставщику или подрядчику, направившему выигравшее представление, как это предусмотрено в статьях 43 (6) и (7) и 57 (2) Типового закона.

**Статья 10. Правила, касающиеся описания объекта закупок  
и условий договора о закупках или рамочного соглашения**  
[\*\*гиперссылка\*\*]

32. Цель статьи 10 состоит в том, чтобы подчеркнуть значение соблюдения принципа ясности, достаточной точности, полноты и объективности в описании объекта закупок в любых документах, касающихся предквалификационной процедуры или предварительного отбора, и в тендерной документации. Описания, отражающие эти особенности, способствуют участию поставщиков и подрядчиков в процедурах закупок, предоставляют поставщикам и подрядчикам возможность составлять и направлять представления, отвечающие нуждам закупающей организации, а также позволяют поставщикам и подрядчикам предвидеть риски и затраты, связанные с их участием в процедурах закупок и исполнением договоров или рамочного соглашения, которые будут заключены, и, таким образом, предложить со своей стороны наиболее выгодные цены и другие положения и условия. Кроме того, надлежащим образом составленные описания объекта закупок позволяют оценивать и сопоставлять тендерные заявки на общей основе, что является одним из важных требований метода проведения торгов. Они также способствуют открытости и уменьшают вероятность принятия ошибочных или произвольных мер и решений, а также злоупотреблений со стороны закупающей организации. Кроме того, применение правила, согласно которому описания должны составляться таким образом, чтобы не создавать преимуществ для конкретных подрядчиков или поставщиков, обеспечит большую вероятность того, что потребности закупающей организации в закупках смогут быть удовлетворены большим числом поставщиков или подрядчиков, что тем самым способствовало бы использованию такого метода закупок, который обеспечивал бы настолько острую конкуренцию, насколько это является практически возможным при конкретных обстоятельствах (и, в частности, помогло бы ограничить злоупотребления в связи с использованием метода закупок из одного источника).

33. Вместе с процедурным требованием о включении в тендерную документацию подробного описания объекта закупок, предусмотренным статьей 39 (d) (или аналогичным требованием, касающимся других открытых методов закупок) [\*\*гиперссылка\*\*], данные положения обеспечивают открытость и объективность процедур закупок и максимально широкое участие в них. Первые два пункта обеспечивают доступ к процедурам закупок, запрещая дискриминационное отношение, а остальные пункты статьи призваны обеспечить, чтобы все поставщики и подрядчики единообразно понимали предъявляемые требования.

34. Упоминание о минимальных требованиях в пункте 1 призвано также предусмотреть применение двух методов закупок согласно главе V Типового закона: двухэтапных торгов и запроса предложений с проведением диалога (согласно статье 30 (1) (a) и 2 (a) [\*\*гиперссылки\*\*]). Эти методы могут

применяться в тех случаях, когда составление "подробного" описания объекта закупок согласно требованиям подпункта (b) оказывается невозможным либо на начальном этапе процедур закупок (двухэтапные торги), либо невозможным в принципе (запрос предложений с проведением диалога). (Более подробные замечания по данной теме см. в комментарии к соответствующим методам закупок ниже **[\*\*гиперссылки\*\*]**.)<sup>5</sup>

35. Вместе с тем пункты 3-5 не устанавливают абсолютных обязательств. Пункт 3 содержит перечень возможных элементов, из которых может состоять описание объекта закупок, а пункт 4 требует, чтобы такое описание было в практически возможной степени объективным, и предоставляет закупающей организации возможность проявлять, в зависимости от обстоятельств, гибкость при указании технических, качественных или эксплуатационных характеристик объекта закупок: такое описание может быть составлено как исходя из того, что должен включать в себя объект закупок (материальное описание), так и исходя из того, какие функции он должен выполнять (функциональное описание). При материальном описании объекта закупок существует в большей мере вероятная опасность того, что в описании будут указаны фирменные наименования и товарные знаки, что приведет к ограничению доступа к процедурам закупок. Поэтому пункт 4 далее предусматривает, что использование фирменных наименований допускается лишь в том случае, если не имеется никакого другого достаточно точного или четкого способа описания характеристик объекта закупок, и только при том условии, что в тендерной документации будут указаны основные характеристики искомого объекта и будет оговорено, что может быть предложен или фирменный товар, "или эквивалент". С учетом потенциально широкого охвата данного положения в подзаконных актах о закупках или руководящих указаниях, издаваемых учреждениями, занимающимися публичными закупками, или аналогичными органами, целесообразно рассмотреть вопрос о том, в какой степени закупающая организация обладает свободой усмотрения для использования фирменных наименований при таких обстоятельствах. При этом необходимо рассмотреть взаимосвязь между пунктами 4 и 5; при наличии же общепринятых промышленных стандартов (которые могут быть отражены в стандартных торговых условиях) разрешение использования фирменного наименования или товарного знака вместо очень пространного технического описания объекта закупок может помочь поставщикам лучше понять потребности закупающей организации. Однако в подобных случаях необходимой защитительной мерой будет мониторинг готовности закупающей организации соглашаться на использование эквивалентов, и потребуются дать руководящие указания относительно того, каким образом поставщики должны доказывать эквивалентность предлагаемых вариантов, и как обеспечить объективность в данном отношении.

36. К соответствующим техническим, качественным и эксплуатационным характеристикам, упомянутым в пункте 4, могут также относиться характеристики, касающиеся охраны окружающей среды или других видов

---

<sup>5</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, как данное требование действует на практике в контексте рамочных соглашений. Руководящие указания на этот счет можно было бы также включить в главу VII, снабдив их здесь перекрестной ссылкой.

социально-экономической политики принимающего Типовой закон государства<sup>6</sup>.

37. В некоторых государствах успешно применяется практика, предусматривающая включение в предквалификационную или предотборочную документацию и в тендерную документацию указания на справочный источник используемых технических терминов (например, Европейский словарь общих терминов, касающихся закупок **\*\*эквивалентный документ Организации Объединенных Наций [\*\*гиперссылки\*\*]\*\***), что вполне соответствует требованию пункта 5 об использовании стандартной торговой терминологии.

### **Статья 11. Правила, касающиеся критериев и процедур оценки [\*\*гиперссылка\*\*]**

38. Цель данной статьи – определить требования, регулирующие разработку, обнародование и применение критериев оценки закупающей организацией. Основные правила, изложенные в пунктах 1 и 6 данной статьи, заключаются в том, что все применяемые закупающей организацией критерии оценки, за исключением социально-экономических критериев, перечисленных в пункте 3 этой статьи, должны иметь отношение к объекту закупок (см. пункт 1). Это требование должно обеспечить объективность процесса и помочь избежать злоупотребления процедурой в результате преднамеренного применения критериев, дающих преимущество конкретному поставщику или подрядчику или группе поставщиков или подрядчиков. Эти положения носят разрешительный характер (они не устанавливают исчерпывающий перечень критериев)<sup>7</sup>, с тем чтобы позволить закупающей организации проявлять гибкость в разработке критериев с учетом обстоятельств данной закупки. Как уже отмечалось выше в связи с квалификационными критериями, механизмы обеспечения открытости, дополняющие основное требование, согласно которому при оценке представлений и определении выигравшего представления могут применяться только те критерии и процедуры оценки,

---

<sup>6</sup> В Рабочей группе было предложено подробно указать в сопроводительном тексте Руководства порядок учета социально-экономических факторов при изложении описания объекта закупок и положений и условий договора о закупках или рамочного соглашения. В этой связи Секретариату предлагается представить руководящие указания относительно сферы охвата комментария, который может, например, включать рассмотрение вопроса об использовании соответствующих и уместных требований посредством ссылки на внутренние стандарты во избежание преднамеренного и потенциального злоупотребления гибкостью в этой связи; на взаимосвязь социально-экономических требований, как они могут применяться в статьях 9, 10 и 11, и использование механизмов обеспечения открытости для содействия объективности этого процесса. См. также руководящие указания по статьям 9 и 11.

<sup>7</sup> В разделе Руководства, разъясняющем пересмотренные положения по сравнению с текстом 1994 года, необходимо будет отметить отступление от подхода, предусматривающего включение исчерпывающего перечня критериев оценки в Типовой закон (см. статью 34 (4) Типового закона 1994 года).

которые изложены в тендерной документации, призваны дать возможность оценить объективность процесса и, при необходимости, оспорить ее<sup>8</sup>.

39. Закрепленный в пункте 1 принцип, согласно которому критерии оценки должны иметь отношение к объекту закупки, имеет огромное значения для обеспечения рентабельности закупок и предотвращения злоупотреблений. Этот принцип также помогает провести различие между критериями, которые будут применяться в соответствии с пунктом 2 данной статьи, и исключительными критериями, которые могут применяться только в соответствии с пунктом 3 статьи, как разъясняется в пункте ... ниже.

40. В пункте 2 приведен примерный перечень критериев оценки при том понимании, что не все перечисленные критерии оценки будут применяться во всех ситуациях и что дать исчерпывающий перечень критериев оценки на все случаи закупок было бы невозможно, как бы широко такие критерии ни были определены. Закупающая организация может применять критерии оценки, даже если они не подпадают под общие категории, перечисленные в пункте 2, если эти критерии отвечают требованию, изложенному в пункте 1 данной статьи, т. е. если они имеют отношение к объекту закупок. Принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает предусмотреть дополнительные правила и/или руководящие указания для оказаниякупающим организациям помощи в определении соответствующих и уместных критериев оценки.

41. В зависимости от обстоятельств конкретных закупок критерии оценки могут варьироваться от самых простых, таких как цена и тесно связанные с ней критерии ("околоценовые критерии", например, количество, гарантийный срок или сроки поставки), до очень сложных (включая социально-экономические соображения, такие как характеристики объекта закупок, имеющие отношение к охране окружающей среды). Хотя определение выигравшего представления (представления, отвечающего установленным требованиям) только на основе цены обеспечивает максимальную объективность и предсказуемость, в некоторых случаяхкупающая организация не может выбирать выигравшее представление исключительно на основе ценового фактора, или же это может быть не самым лучшим методом. Соответственно, Типовой закон предоставляеткупающей организации возможность выбрать "наиболее выгодное представление", т. е. заявку, которая выбирается на основе других критериев помимо цены. В пункте 2 (b) и (c) приводятся примеры таких дополнительных критериев. (С другими допустимыми критериями, которые не имеют отношения к объекту закупок, можно ознакомиться в пункте 3, как далее говорится в пункте ... ниже.)<sup>9</sup>

42. Критерии, изложенные в пункте 2 (c) (опыт, надежность, профессиональная и управленческая компетентность поставщика или

<sup>8</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, не следует ли расширить данный пункт, в том числе привести конкретные примеры.

<sup>9</sup> Рабочей группе предлагается рассмотреть вопрос о том, не следует ли пересмотреть последнюю часть текста данного пункта с целью более сбалансированного рассмотрения факторов цены и качества. Из нынешней формулировки вытекает, что речь идет не столько о "наиболее выгодном представлении", сколько о "тендерной заявке с наиболее низкой ценой".

подрядчика и персонала, который будет участвовать в поставке объекта закупок), будут применяться только в рамках процедур запроса предложений. Это связано с тем, что процедуры запроса предложений традиционно использовались для закупок "услуг интеллектуального типа" (таких, как архитектурные, юридические, медицинские, инженерные услуги), где опыт, надежность, профессиональная и управленческая компетентность лиц, оказывающих услуги, имеют важнейшее значение. Важно отметить, что эти критерии являются критериями оценки, а не квалификационными критериями: хотя одни и те же виды характеристик можно описать и как квалификационные критерии, и как критерии оценки, квалификационные критерии представляют собой минимальные стандарты. Критерии оценки содержат описание преимуществ, которые закупающая организация будет оценивать на конкурентной основе при принятии решения о заключении контракта.

43. Содержащееся в пункте 4 требование о том, чтобы неценовые критерии оценки, насколько это практически возможно, были объективными, поддавались количественному измерению и выражались в денежной форме, преследует цель обеспечить объективную оценку и сопоставление на общей основе всех направленных представлений. Это снижает вероятность принятия произвольных решений. Выражение "насколько это практически возможно" было включено в знак признания того факта, что в некоторых процедурах закупок, таких как запрос предложений с проведением диалога (статья 49 Типового закона), изложение всех неценовых критериев оценки в денежной форме не будет практически возможным или целесообразным. Принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает разъяснить в подзаконных актах о закупках и/или руководящих указаниях, издаваемых учреждением, занимающимся публичными закупками, или иным органом, как факторы должны измеряться количественно в денежной форме, когда это практически возможно.

44. Особую группу критериев оценки составляют критерии, указанные в пункте 3. С их помощью принимающее Типовой закон государство проводит свою социально-экономическую политику (см. соответствующее определение в статье 2 (г) Типового закона, комментарий к данной статье и раздел\*\* общего комментария выше [[\\*\\*гиперссылки\\*\\*](#)]). В пункте 3 предусмотрены две ситуации: когда подзаконные акты о закупках или другие положения законодательства принимающего Типовой закон государства предусматривают свободу усмотрения закупающей организации при учете соответствующих критериев и когда эти источники требуют, чтобы она учитывала их в обязательном порядке. Такие критерии имеют общее применение и маловероятно, чтобы разрешалось их использование в качестве критериев оценки согласно пункту 2, поскольку, как правило, они не имеют отношения к объекту закупок. Примеры могут включать способ, с помощью которого закупающая организация может распорядиться побочными продуктами производственного процесса, компенсировать выбросы углерода, вызванные производством данных товаров или услуг, определить степень, в которой определенные группы населения будут трудоустроены или привлечены в качестве субподрядчиков и т. п. И напротив, природоохранные требования к производству объекта закупок имеют отношение к объекту закупок и поэтому могут быть включены как один из критериев оценки согласно пункту 2: разрешения согласно подзаконным актам о закупках или иным положениям



законодательства не требуется. В руководящих указаниях, которые издаются учреждениями, занимающимися публичными закупками или иными органами, необходимо дать для закупающих организаций ссылки на соответствующие законодательные положения и нормы, с тем чтобы они знали о любых социально-экономических критериях, подлежащих обязательному применению, и степени своей свободы усмотрения в отношении других социально-экономических критериев.

45. По этим соображениям социально-экономические критерии перечислены отдельно от критериев, изложенных в пункте 2. Они носят менее объективный и более произвольный характер по сравнению с критериями, упомянутыми в пункте 2 (хотя некоторые из них, такие как преференциальная поправка, упомянутая в пункте 3 (b), могут, при необходимости, поддаваться количественному измерению и выражаться в денежной форме в соответствии с требованиями пункта 4 данной статьи). По этим причинам данные критерии следует рассматривать как исключительные, о чем свидетельствует то, что их применение обусловлено отдельным требованием, согласно которому их учет должен быть разрешен или быть необходимым, как это предусматривается подзаконными актами о закупках или иными положениями законодательства принимающего Типовой закон государства.

46. Кроме того, в случае преференциальных поправок подзаконные акты о закупках должны предусматривать метод их расчета. Этот метод расчета может предусматривать применение преференциальной поправки только к ценовым и качественным факторам или же к общей классификации представлений, когда это применимо; в этом случае принимающему Типовой закон государству придется найти оптимальный баланс между соображениями качества и интересами социально-экономической политики. В подзаконных актах о закупках необходимо изложить правила расчета и применения преференциальной поправки и можно также установить критерии для определения "внутреннего" поставщика или подрядчика и товаров "внутреннего производства" (например, установив минимальный объем вложенного в них внутреннего труда или добавленной стоимости), а также указать сумму преференциальной поправки, которая может быть неодинаковой для различных объектов закупок (товаров, работ и услуг)<sup>10</sup>. Что касается методики применения преференциальной поправки, то она может состоять, например, в вычете из цен всех представлений импортных пошлин и налогов, взимаемых в связи с поставкой товаров или работ, и добавлением к полученным ценам представлений, исключая те из них, в отношении которых должны применяться преференциальная поправка, сумма преференциальной поправки или действующая импортная пошлина в зависимости от того, какая величина меньше<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, могут ли ссылки на другие правовые документы, содержащие аналогичные понятия, например на положения Соглашения ВТО о правительственных закупках, касающиеся зачета требований, облегчить понимание охвата этих вопросов.

<sup>11</sup> Необходимо дополнительно рассмотреть следующие вопросы: i) обычный порядок применения преференциальных поправок и достоинства и недостатки возможных альтернативных подходов; и связь между положениями о преференциальной поправке в подпункте (b) и положениями о социально-экономической политике в подпункте (a) и, в

47. Использование критериев, предусмотренных в пункте 3 (а), и преференциальных поправок, упомянутых в пункте 3 (b), при оценке представлений следует считать исключительным, так как это может уменьшить конкуренцию и экономичность в области закупок и привести к снижению доверия к процессу закупок (см. далее рассматриваемые вопросы в разделе\*\* общего комментария выше [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)). Следует проявлять осторожность при разработке широкого перечня неценовых критериев, упомянутых в пункте 3 (а), и определении обстоятельств, при которых может применяться преференциальная поправка, упомянутая в пункте 3 (b), с учетом того риска, который такие критерии могут создавать для целей добросовестной практики закупок. При определении таких критериев следует избегать ссылок на общие категории, такие как экологические соображения. Например, как уже предусмотрено в пункте 2 (b) данной статьи, некоторые экологические соображения, такие как уровень выбросов углерода, связанных с объектом закупок (например, автомобилями), имеют непосредственное отношение к объекту закупок, и поэтому закупающая организация может рассматривать их в соответствии с пунктом 2 (b), даже если учет таких соображений отдельно не разрешен в подзаконных актах о закупках или иных положениях законодательства принимающего Типовой закон государства и не требуется ими. Если же такие соображения прямо не связаны с объектом закупок, они все равно могут быть учтены, но согласно условиям пункта 3 этой статьи. Подзаконные акты о закупках или другие правила или руководящие указания, которые издаются учреждениями, занимающимися публичными закупками, или аналогичными органами, должны не только предусматривать критерии, но и регулировать или предписывать, как следует применять критерии, изложенные в пункте 3, в ходе отдельных закупок, с тем чтобы обеспечить их объективное и открытое применение.

48. Как и в случае любых других критериев оценки, использование каких-либо критериев в соответствии с пунктом 3 (а) или преференциальной поправки в соответствии с пунктом 3 (b) и порядок их применения должны заранее оговариваться в тендерной документации в соответствии с пунктами 5 и 6 данной статьи. Кроме того, факт использования любых социально-экономических критериев или преференциальных поправок должен быть отражен в отчете о процедурах закупок вместе с информацией о способе их учета (см. статью 25 (1)(i) и (t)). Эти положения об открытости имеют важное значение, поскольку позволяют оценить обоснованное проявление гибкости, обеспечиваемой этими статьями; они также позволяют с пользой сопоставить общие затраты и выгоды, связанные с учетом социально-экономических соображений, с выгодами от их применения. (См. пункт ... части I Руководства, касающийся причин использования преференциальной поправки в качестве средства достижения целей национального экономического развития при одновременном сохранении конкуренции. См. далее пункты ... части I Руководства, касающиеся ограничений, накладываемых некоторыми международными и региональными договорами на государства-участники этих договоров, в отношении применения социально-экономических критериев в

---

частности, их возможное совокупное воздействие (A/CN.9/713, пункт 131). В этой связи Секретариату требуются соответствующие руководящие указания.

рамках процедур закупок, в частности с целью предоставления преференциального режима.)

49. В пункте 5 изложена информация о критериях оценки и процедурах, которая, как минимум, должна быть указана в тендерной документации. Эта минимальная информация включает следующее: i) основа для выбора выигравшего предложения (предложение с самой низкой ценой (если решение о заключении договора о закупках относится к представлению с самой низкой ценой) или наиболее выгодного предложения (если при выборе выигравшего предложения учитывается цена в сочетании с другими критериями)); ii) сами критерии оценки; iii) порядок применения каждого критерия, в том числе относительное значение, придаваемое каждому критерию, или же, если это невозможно или неуместно (например, в процедурах запроса предложений с проведением диалога согласно статье 49, когда относительное значение критериев оценки часто не поддается определению в самом начале закупок), перечисление в порядке убывания важности критериев оценки. Данное положение призвано обеспечить полную прозрачность методов оценки, с тем чтобы поставщики или подрядчики могли видеть, каким образом будут оцениваться их представления. Совокупность неценовых критериев будет, как правило, включать как объективные критерии, поддающиеся количественной оценке (такие, как эксплуатационные расходы), так и некоторые субъективные элементы (например, относительное значение, которое закупающая организация придает оперативным поставкам или экологически чистому производству), объединенные для определения общего рейтинга качества. Таким образом, при закупках без проведения переговоров закупающая организация должна раскрывать информацию как об относительном значении входящих в эту совокупность неценовых критериев, так и о значении, придаваемом всей совокупности критериев в сравнении с ценой. Важность определения надлежащего уровня детализации критериев оценки подтверждается соответствующими положениями статей, регламентирующих содержание тендерной документации в контексте каждого метода закупок (см. статьи 39, 47 и 49).