

пор, пока она не заключит договор о закупках с одним из таких поставщиков (подрядчиков). Цель таких переговоров состоит в том, чтобы закупающая организация могла получить предоставляемые услуги по справедливой и разумной цене. Причина, в силу которой не предусматривается возможность для закупающей организации вновь открывать переговоры с поставщиками (подрядчиками), переговоры с которыми уже прекращены, состоит в том, чтобы не допустить проведения бесконечных переговоров, которые могут привести к злоупотреблениям и ненужным задержкам. В то же время, хотя такой порядок и обладает преимуществом, заключающимся в установлении определенной дисциплины в процессе закупок, он не дает закупающей организации возможности вновь рассмотреть какое-либо предложение, которое после проведения переговоров с другими поставщиками (подрядчиками) на более позднем этапе окажется более выгодным. Тем не менее закупающая организация в некоторых случаях, например при закупках архитектурных или инженерных услуг, при которых связанные с обеспечением технического качества соображения играют особенно важную роль, может счесть целесообразным применение этой процедуры, хотя она и не предусматривает выдвижения на первый план вопросов ценовой конкуренции.

#### **Статья 45. Конфиденциальность**

Статья 45 включена по причине того, что в целях недопущения злоупотреблений в рамках процедур отбора и содействия доверию к процессу закупок важно, чтобы все стороны соблюдали конфиденциальность, особенно в случае проведения переговоров. Соблюдение такой конфиденциальности имеет важное значение, в частности, для защиты любой торговой или иной информации, которую поставщики (подрядчики) могут включить в свои предложения и которую они не хотели бы разглашать своим конкурентам.

### **ГЛАВА V. ПРОЦЕДУРЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИ ЗАКУПКАХ АЛЬТЕРНАТИВНЫМИ МЕТОДАМИ**

1. В статьях 46-51 устанавливаются процедуры для использования в отношении иных методов закупок, помимо торгов или основного метода закупок услуг. Как отмечается в пунктах 18 и 19 раздела I Руководства, а также в пункте 1 комментария к статье 19, имеет место определенное дублирование условий использования двухэтапных торгов, запроса предложений и конкурентных переговоров; вот почему принимающие Типовой закон государства, возможно, не пожелают предусматривать в своем законодательстве в области закупок каждый из этих трех методов. Следовательно, решение относительно того, какие из этих методов требуется предусмотреть, будет определять, какую из статей следует включить в это законодательство: статью 46 (процедуры двухэтапных торгов), статью 48 (процедуры запроса предложений) и статью 49 (процедуры конкурентных переговоров).

2. Что касается запроса предложений, конкурентных переговоров, запроса котировок и закупок из одного источника, то глава V не обеспечивает полной процедурной основы, как это делается в главе III в отношении процедуры торгов (а также двухэтапных торгов и торгов с ограниченным участием) и в главе IV в отношении основного метода закупок услуг. Это вызвано главным образом тем, что методы

закупок, предусмотренные в главе V, сопряжены с большей процедурной гибкостью, чем процедура торгов или основной метод закупок услуг. На ряд вопросов, четкие ответы на которые в отношении процедуры торгов, а также двухэтапных торгов и торгов с ограниченным участием даны в Типовом законе (например, вступление в силу договора о закупках), ответы в отношении других методов закупок можно найти в других отраслях применимого права, причем закупающие организации, как правило, будут желать, чтобы применялось право государства этой закупающей организации. В тех случаях, когда применимым правом будет являться Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров, такие вопросы, как заключение договора, будут регулироваться международно единообразными нормами, содержащимися в данной Конвенции. Принимающее Типовой закон государство может счесть целесообразным включить в законодательство в области закупок некоторые из этих решений, взятых из других отраслей применимого права, а также дополнить главу V нормами, содержащимися в подзаконных актах о закупках. Следует также отметить, что главы I и VI в целом применимы ко всем методам закупок.

#### **Статья 46. Двухэтапные торги**

Смысл процедуры двухэтапных торгов, используемой в данном методе закупок, состоит в объединении двух элементов: гибкости, которую приобретает закупающая организация на первом этапе в результате того, что она может вести с поставщиками (подрядчиками) переговоры с целью выработать окончательный пакет спецификаций на объект закупки, а на втором этапе обеспечивается высокая степень объективности и конкуренции, характерная для процедур торгов, регулируемых главой III. В пункте 20 раздела I Руководства говорится об общей направленности положений статьи 46, которая устанавливает конкретные процедуры, позволяющие провести различие между двухэтапными торгами и обычными процедурами торгов. Они включают содержащееся в пункте 4 требование о том, чтобы закупающая организация сообщала всем поставщикам (подрядчикам), оставшимся на втором этапе, о любых изменениях, внесенных в первоначальные спецификации, и разрешала поставщикам (подрядчикам) не представлять окончательную тендерную заявку, не теряя права на обеспечение тендерной заявки, предоставление которого могло быть потребовано от этих поставщиков (подрядчиков) в качестве условия участия на первом этапе. Последнее положение является необходимым для того, чтобы превратить двухэтапную процедуру в благоприятную для участия поставщиков (подрядчиков), поскольку по истечении срока представления тендерных заявок на первом этапе нельзя ожидать, чтобы поставщики (подрядчики) знали, какими будут спецификации на втором этапе.

#### **Статья 47. Торги с ограниченным участием**

1. Как отмечалось в пункте 2 комментария к статье 20, статья 47 устанавливает требования о привлечении заявок, призванные обеспечить, чтобы в случае использования процедуры торгов с ограниченным участием на основаниях, указанных в статье 20(a), тендерные заявки привлекались от всех поставщиков (подрядчиков), у которых имеются в наличии закупаемые товары (работы) или услуги, а в случае использования процедуры торгов с ограниченным участием на основаниях, указанных в статье 20(b), - от достаточного числа поставщиков (подрядчиков) для обеспечения эффективной конкуренции. Включение этих требований о привлечении заявок представляет собой важную гарантию того, чтобы использование торгов с

ограниченным участием не препятствовало достижению цели Типового закона, заключающейся в содействии конкуренции.

2. Пункт 2 способствует обеспечению открытости и отчетности в отношении решения об использовании торгов с ограниченным участием: устанавливается требование о публикации уведомления о торгах с ограниченным участием в издании, которое должно быть указано принимающим Типовой закон государством в его законодательстве в области закупок. К этому также имеет отношение содержащаяся в статье 18(4) общеприменимая норма, согласно которой закупающая организация включает в отчет о процедуре закупок заявление об основаниях и обстоятельствах, на которые она полагалась при обосновании выбора одного из альтернативных методов закупок, предусмотренных в главе V.

3. Цель пункта 3 заключается в том, чтобы предусмотреть, что, помимо конкретных процедур, изложенных в пунктах 1 и 2, процедурами, которые должны применяться при проведении торгов с ограниченным участием, являются те процедуры, которые обычно применяются в процессе торгов, за исключением статьи 24.

#### **Статья 48. Запрос предложений**

1. Поскольку запрос предложений представляет собой метод, с помощью которого закупающая организация обычно привлекает предложения от ограниченного числа поставщиков (подрядчиков), в статье 48 содержатся положения, призванные обеспечить, чтобы достаточное число поставщиков (подрядчиков) имело возможность выразить заинтересованность в участии в этой процедуре и чтобы достаточное число поставщиков (подрядчиков) действительно приняло участие в них с целью создания условий для надлежащей конкуренции. В этой связи пункт 1 требует, чтобы закупающая организация направляла запросы предложений такому числу поставщиков (подрядчиков), какое будет сочтено практически целесообразным, но, по возможности, не менее чем трем. Связанное с ним положение пункта 2 призвано дать возможность расширить участие, поскольку от закупающей организации требуется опубликовать в издании, имеющем широкое международное распространение, уведомление с предложением направить выражения заинтересованности в участии в процедуре запроса предложений, за исключением случаев, когда по причинам экономии или эффективности такая публикация считается нецелесообразной. Для того чтобы оградить процедуры закупки от чрезмерных задержек, которые могут возникнуть в том случае, если закупающая организация будет обязана допустить к процедуре всех поставщиков (подрядчиков), которые откликнулись на такое уведомление, публикация такого уведомления не наделяет поставщиков (подрядчиков) какими-либо правами.

2. В подзаконных актах о закупках могут устанавливаться дополнительные нормы, регулирующие действия закупающей организации в связи с подобной процедурой опубликования уведомления. Так, например, в ряде стран действует практика, в соответствии с которой запрос предложений направляется, как правило, всем поставщикам (подрядчикам), откликнувшимся на это уведомление, если только закупающая организация не примет решения о том, что она считает желательным направить запрос предложений лишь ограниченному числу поставщиков (подрядчиков). Смысл такого подхода состоит в том, что поставщики (подрядчики), которые проявили заинтересованность, должны получить возможность представить предложения, и что число поставщиков (подрядчиков), которым направляется запрос предложений, должно

ограничиваться только по веским соображениям административного характера. В противовес этому можно привести соображение о том, что, хотя от процедуры более широкого уведомления не следует отказываться без достаточно веских оснований, такая процедура может создать дополнительные заботы для закупающей организации в момент, когда она уже проводит напряженную деятельность.

3. В оставшихся пунктах статьи 48 сформулированы основные элементы процедур запроса предложений в отношении оценки и сопоставления предложений и отбора наилучшего из них. Они призваны в максимальной степени обеспечить открытость и справедливость в процессе конкуренции, а также объективность в сопоставлении и оценке предложений.

4. В качестве возможного фактора оценки в пункте 3(а) предусмотрена оценка относительной управленческой и технической компетенции поставщика (подрядчика), поскольку закупающая организация может испытывать большую или меньшую уверенность в том, что возможности одного конкретного поставщика (подрядчика) уступают возможностям другого или превосходят их, в том, что касается реализации предложения. Это положение следует отличать от предоставленного статьей 6 закупающей организации права отказаться оценивать предложения поставщиков (подрядчиков), которых она считает ненадежными или некомпетентными.

5. Предусмотренная в пункте 8 процедура представления "наилучшей и окончательной оферты" призвана обеспечить максимальную конкуренцию и открытость, поскольку в ней содержится требование к поставщикам (подрядчикам) представить к указанной предельной дате наилучшие и окончательные оферты. Эта процедура обязывает прекратить все переговоры и "замораживает" все спецификации и договорные условия, предложенные поставщиками (подрядчиками), с тем чтобы уменьшить вероятность возникновения нежелательной ситуации, когда закупающая организация использует предложение цены, поступившее от одного поставщика (подрядчика), для оказания давления на другого поставщика (подрядчика), с тем чтобы тот снизил свою цену. В противном случае в предвидении такого давления поставщики (подрядчики) могут быть вынуждены завышать свои первоначальные цены.

#### **Статья 49. Конкурентные переговоры**

1. Статья 49 представляет собой относительно схематичное положение, поскольку при условии соблюдения применимых общих положений и норм, изложенных в Типовом законе и подзаконных актах о закупках, а также любых норм, закрепленных в других отраслях применимого права, закупающая организация может организовывать и вести переговоры по своему усмотрению. Назначение норм, изложенных в настоящей статье, состоит в том, чтобы предоставить закупающей организации эту свободу и в то же время попытаться содействовать конкуренции в ходе применения этих процедур и объективности в ходе процесса отбора и оценки, в частности путем указания в пункте 4 на то, что после завершения переговоров закупающая организация должна просить поставщиков (подрядчиков) представить наилучшие и окончательные оферты, из числа которых выбирается выигравшая оферта.

2. Государство, принимающее Типовой закон, может пожелать включить в подзаконные акты о закупках требование о том, чтобы закупающая организация предприняла следующие шаги: установила основные нормы и процедуры, касающиеся

проведения переговоров, с тем чтобы содействовать их эффективному проведению; подготовила различную документацию, на основе которой проводятся переговоры, включая документы с изложением необходимых технических характеристик закупаемых товаров (работ) или описанием характера закупаемых услуг, а также желательных договорных условий; обратилась к поставщикам (подрядчикам), с которыми она ведет переговоры, с просьбой представить цены в разбивке по позициям, с тем чтобы способствовать сопоставлению закупающей организацией ofert одних поставщиков (подрядчиков) в ходе переговоров с офертами других поставщиков (подрядчиков).

### **Статья 50. Запрос котировок**

Важно включить в законодательство о закупках такие минимальные процедурные требования в отношении запроса котировок, которые были бы аналогичны предусмотренным в Типовом законе. Эти положения призваны обеспечивать необходимый уровень и качество конкуренции. В связи с изложенным в пункте 1 требованием о том, чтобы поставщикам (подрядчикам), у которых запрашивается котировка, сообщалось, какие расходы следует включать в котировку, закупающая организация может пожелать рассмотреть возможность использования признанных торговых условий, в частности ИНКОТЕРМС.

### **Статья 51. Закупки из одного источника**

Типовой закон не устанавливает специальных процедур, которые следует применять при закупках из одного источника. Это объясняется тем, что условия использования метода закупок из одного источника носят исключительный характер и предусматривают участие одного поставщика (подрядчика), в результате чего эта процедура по существу превращается в переговоры о заключении договора, конкретно регулировать которые с помощью Типового закона было бы нецелесообразно. Можно, однако, отметить, что к закупкам из одного источника будут в целом применимы положения главы I, включая статью 11 о требованиях к отчетности и статью 14 об опубликовании уведомлений о решениях о заключении договоров о закупках.

## **ГЛАВА VI. ОБЖАЛОВАНИЕ**

1. С тем чтобы обеспечить надлежащее функционирование системы закупок и содействовать укреплению доверия к этой системе, важно предусмотреть эффективные средства обжалования действий и решений закупающей организации, а также процедур, применяемых закупающей организацией. В главе VI Типового закона излагаются положения, устанавливающие право на обжалование и регулирующие порядок его осуществления.

2. Признается, что во многих государствах существуют механизмы и процедуры обжалования действий административных органов и других государственных организаций. В ряде государств механизмы и процедуры обжалования установлены специально для урегулирования споров, возникающих в контексте закупок, осуществляемых этими органами и организациями. В других государствах такие споры рассматриваются с помощью общих механизмов и процедур обжалования действий