



Генеральная Ассамблея

Distr.: Limited
10 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 ЮНСИТРАЛ о публичных закупках

Записка Секретариата

Добавление

В настоящем добавлении содержится предложение для текста Руководства по принятию относительно главы VI Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, посвященной электронным реверсивным аукционам, которое включает вступительные замечания, комментарии к соответствующим положениям главы II (статья 31) и комментарий к статье 53.



РУКОВОДСТВО ПО ПРИНЯТИЮ ТИПОВОГО ЗАКОНА ЮНСИТРАЛ О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

Часть II. Постатейный комментарий

Глава VI. Процедуры использования электронных реверсивных аукционов

А. Вступительные замечания

1. Резюме

1. В соответствии со статьей 2 Типового закона электронный реверсивный аукцион ("аукцион" или "ЭРА") означает метод закупок в режимах онлайн и реального времени, который используется закупающей организацией для отбора выигравшего представления. Он включает представление поставщиками или подрядчиками ("участниками торгов") последовательных заявок в течение запланированного периода времени и автоматическую оценку таких заявок с использованием систем ИКТ, пока не будет определен выигравший участник торгов. Под термином "последовательные заявки", который упоминается в данном определении, имеется в виду постепенное понижение цены или улучшения в общих предложениях для закупающей организации. Тем самым создается исключение из предусмотренного в Типовом законе общего правила, в соответствии с которым поставщик или подрядчик имеет одну возможность представить свою цену в ответ на приглашение сделать свое представление.

2. Отмечалось, что ЭРА сопряжены со многими потенциальными выгодами. Во-первых, они позволяют повысить эффективность затрат денежных средств благодаря последовательной конкуренции между участниками торгов и использованию динамичного способа торговли в режиме реального времени. Использование Интернета в качестве средства проведения аукциона может также способствовать более широкому участию и, следовательно, росту конкуренции. Во-вторых, аукционы позволяют сократить время и административные расходы, необходимые для проведения закупки простых и имеющихся в широкой продаже товаров и стандартных услуг. В-третьих, они позволяют повысить внутреннюю отслеживаемость процесса закупок, поскольку информация о последовательных результатах оценки заявок на каждом этапе аукциона и окончательных результатах аукциона регистрируется; вся эта информация мгновенно становится известной закупающей организации. Кроме того, они могут повысить прозрачность, поскольку относительное положение каждого участника торгов мгновенно становится ему известно; информация о ходе и результатах аукциона становится известной всем участникам торгов мгновенно и одновременно. В-четвертых, повышенная степень прозрачности и полная автоматизация процесса оценки, ограничивающая вмешательство человека, помогают предотвращать злоупотребления и коррупцию.

3. В свете этих потенциальных выгод от ЭРА Типовой закон позволяет проводить такие аукционы на условиях, изложенных в статье 31 [\[**гиперссылка**\]](#), с тем чтобы их можно было использовать в соответствующих ситуациях и в соответствии с процедурными требованиями, о которых говорится в статьях 53-57 [\[**гиперссылка**\]](#). В соответствии со своим подходом ко всем методам закупок согласно Типовому закону ЮНСИТРАЛ предусматривает проведение аукционов при всех закупках – будь то товары, работы или услуги. Хотя наиболее часто этот метод может применяться в отношении товаров, например, при закупках канцелярских принадлежностей, на практике встречаются и случаи его использования в отношении простых услуг – таких как приобретение почасовой работы у технических специалистов, сертифицированных в той или иной конкретной области.

4. В последние годы ЭРА используются все чаще. Электронные технологии облегчают проведение реверсивных аукционов, поскольку способствуют существенному сокращению расходов по сделкам и обеспечивают сохранение анонимности участников торгов, когда аукционы проходят виртуально, а не с личным участием. Поэтому Типовой закон допускает проведение только онлайн-аукционов, предусматривающих автоматические процессы оценки, при которых обеспечивается анонимность участников торгов, а также конфиденциальность и отслеживаемость процедур. Тем не менее опасность сговора может присутствовать даже в рамках ЭРА, особенно когда они используются в качестве одного из этапов в других методах закупок или когда им предшествует автономное рассмотрение или оценка первоначальных заявок. Более подробно процедуры рассматриваются в комментариях к статьям самой главы VI.

5. Внедрение системы ЭРА предполагает значительные инвестиции и, как правило, осуществляется в рамках внедрения системы электронных закупок. Рассмотрение электронных закупок в разделе ****** общего комментария выше [\[**гиперссылка**\]](#) следует считать дополнением к комментарию к главе VI.

2. Принятие: принципиальные соображения

6. Подход ЮНСИТРАЛ заключается в том, чтобы предусмотреть использование ЭРА для выбора выигравшего участника торгов. Хотя используются и другие модели, которые включают дополнительное рассмотрение и/или оценку после аукциона, согласно требованиям Типового закона именно сам ЭРА должен быть заключительным этапом процедуры закупок, в ходе которой определяется победитель, при этом в договоре должны быть изложены предложенные им условия. Подход ЮНСИТРАЛ считается наиболее прозрачным и наименее рискованным с точки зрения возможных злоупотреблений, а также отражает принятый во всем Типовом законе общий принцип запрещения переговоров после выбора выигравшего поставщика или подрядчика.

7. ЭРА, проводимые в соответствии с Типовым законом, могут использоваться либо как метод закупок ("самостоятельные ЭРА"), либо, если это сочтено целесообразным, в качестве заключительного этапа других методов закупок, предшествующего вынесению решения о заключении договора о закупках (или в соответствии с рамочными соглашениями с

обеспечением конкуренции на втором этапе – "ЭРА в качестве этапа"). Эти два вида ЭРА требуют наличия несколько отличающихся друг от друга положений; принимающие Типовой закон государства, возможно, решат предусмотреть оба этих вида ЭРА или только один из них. Положения главы VI сформулированы так, что они позволяют использовать любой из вариантов без внесения существенных редакционных изменений в положения Типового закона.

8. По самой своей природе ЭРА стимулируют уделение особого внимания цене, а это означает, что в случае закупок стандартных и имеющихся в широкой продаже изделий или услуг закупающая организация может воспользоваться преимуществами сильной конкуренции по цене. Единичные случаи свидетельствуют о том, что, когда важное значение имеют соображения, связанные с обеспечением качества, или когда закупаемые товары или услуги не являются стандартными, риски для эффективных закупок достаточно высоки, потому что за снижение цены, возможно, придется платить ухудшением переменных элементов качества (например, материалов, используемых в производстве). Заметная проблема, связанная с использованием ЭРА, заключается в их относительной легкости использования с административной точки зрения после создания соответствующих систем, которые позволяют проводить их так, что ими могут злоупотреблять и использовать в неподходящих ситуациях. Злоупотребление или использование в неподходящих ситуациях может объясняться намерением сократить число конкурентов на рынке, при этом возникает риск концентрации рынков закупок и сговора при неоднократных закупках, о чем говорилось в разделах ** и ** общих замечаний выше [[**гиперссылка**](#)]. Для уменьшения этого риска без ненужного ограничения использования ЭРА и их потенциала для развития в среднесрочной и долгосрочной перспективе были разработаны условия использования и процедуры, как это рассматривается в пунктах ** ниже [[**гиперссылка**](#)].

9. ЭРА могут также иметь антиконкурентные последствия в среднесрочном и долгосрочном плане, поскольку они в большей степени, чем другие процедуры закупок, подвержены сговору. Такая вероятность обусловлена тем, что, когда участвующие поставщики узнают друг о друге, возникает риск оповещения о цене или другого сговора в виде последовательного представления заявок на отдельных аукционах, а также в тех случаях, когда производятся регулярные или периодические закупки одного и того же объекта с использованием ЭРА¹. Для сравнения отметим, что при использовании традиционных торгов или других процедур идентификационные данные участвующих поставщиков при подаче представлений не раскрываются.

10. Поэтому сохранение анонимности имеет важнейшее значение для снижения рисков сговора при проведении ЭРА, с тем чтобы они были не выше, чем при других методах закупок. Говоря в целом, ЭРА более уязвимы в плане манипулирования ценами, оповещения о цене или других антиконкурентных

¹ В Глоссарий будет включено следующее определение сговора: Сговор имеет место тогда, когда два или большее число участников торгов действуют в тандеме с целью манипулировать ценой и оказывать на нее воздействие посредством ее искусственного поддержания на высоком уровне или заполучить долю рынка посредством взвинчивания цен заявок или их непредставления, или иным образом нарушить данный процесс.

действий на рынках, где имеется лишь ограниченное число потенциально отвечающих требованиям и независимых поставщиков или подрядчиков, которые знают друг друга, или когда на рынке доминирует один или два крупных поставщика, а также при неоднократном проведении аукционов с одними и теми же участниками, потому что на практике труднее сохранять анонимность. Предусмотренные в Типовом законе процедуры также призваны уменьшить этот риск, например, путем стимулирования сочетания ЭРА и открытых рамочных соглашений в соответствии с главой VII [\[**гиперссылка**\]](#) в отношении неоднократных закупок], как это далее разъясняется в комментарии к данной главе [\[**гиперссылка**\]](#).

11. Положения в условиях использования и процедурах проведения аукционов, направленные на уменьшение рисков снижения конкуренции и излагаемые в нижеследующем разделе, касаются двух видов аукционов, отдельно предусмотренных в Типовом законе: на аукционах, являющихся одним из этапов, рассмотрение возможного риска сговора и других антиконкурентных действий требует более углубленной оценки соответствующего рынка, как это разъясняется в комментарии [\[**гиперссылка**\]](#). Поэтому вопросы, касающиеся осуществления и применения и изложенные в нижеследующем разделе, могут также способствовать принятию взвешенных принципиальных решений относительно принятия Типового закона.

12. Принимающие Типовой закон государства пожелают рассмотреть вопрос о том, разрешать ли при проведении ЭРА использование тендерного обеспечения. Для простых аукционов, которые будут включать самостоятельные ЭРА, это вряд ли будет эффективным с точки зрения экономии. Что же касается более сложных аукционов, то тендерное обеспечение может быть вполне уместным. В таких случаях подзаконные акты или правила и дополнительные руководящие указания должны затрагивать вопрос о том, как требования будут действовать на практике, в том числе и то, в каких ситуациях закупающая организация может потребовать тендерного обеспечения. Например, можно считать, что отсутствие регистрации на аукцион в соответствии со статьей 54 может воспрепятствовать проведению аукциона закупающей организацией, поскольку число участников аукциона недостаточно для обеспечения эффективной конкуренции. Вместе с тем на практике участники торгов нельзя обязать изменять те или иные аспекты их предложений, и они просто могут воздержаться от торгов, поэтому тендерное обеспечение фактически может быть бесполезным или в лучшем случае нецелесообразным с точки зрения затрат. Следует также учитывать и последствия для будущего участия².

3. Вопросы осуществления и применения

13. Нижеследующие принципиальные соображения считаются особенно важными для успешного внедрения и использования ЭРА, и они, возможно, будут учтены при разработке подзаконных актов, правил и руководящих указаний в поддержку Типового закона:

² Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о необходимости сделать более настоятельную рекомендацию по этому вопросу.

- a) надлежащее использование аукционов:
- i) самостоятельные аукционы являются наиболее подходящими для широкораспространенных товаров и услуг, которые обычно присутствуют на больших рынках с высокой конкуренцией. Если закупающая организация может подготовить подробное описание или описание со ссылкой на отраслевые стандарты и если в офертах участников торгов предлагается одинаковое качество и технические характеристики, например в отношении канцелярских принадлежностей, сырьевых товаров, стандартного оборудования для информационных технологий, основной строительной продукции и простых услуг, то сложная оценка не требуется; никаких последствий с точки зрения издержек после приобретения не ожидается (а если и ожидается, то незначительных), и не предполагается получение каких-либо услуг или дополнительных выгод после завершения исполнения первоначального договора. При таких закупках система сопоставляет одинаковые объекты, и здесь цена является определяющим фактором или существенным определяющим критерием оценки. В тех случаях, когда есть интернет-рынок, например рынок канцелярских принадлежностей, результаты могут быть оптимальным [перекрестная ссылка на электронные каталоги];
 - ii) этот вид закупок, скорее всего, будет использоваться на рынке с большим количеством участников, так что анонимность будет гарантирована, и в результате возникнет конкуренция. Однако в тех случаях, когда такие аукционы проводятся неоднократно – будь то согласно рамочным соглашениям или нет, – в правилах или руководящих указаниях следует предусмотреть, как обеспечить, чтобы в них не принимала постоянно участие одна и та же небольшая группа участников; закупающие организации должны контролировать свои процедуры и принимать меры для их изменения, если есть хоть какие-то признаки манипуляций (см. далее руководящие указания по статье ** ниже [**гиперссылка**]);
 - iii) виды закупок, в которых не поддающиеся количественной оценке факторы превалируют над ценовыми и количественными соображениями, включая закупки работ или услуг, связанных с интеллектуальным вкладом, который объективно не поддается количественной оценке, например конструкторские работы, и другие закупки, основанные на критерии качества, менее пригодны для аукционов. Поэтому в правилах или руководящих указаниях следует подчеркнуть, что в таких ситуациях использовать аукционы было бы неуместно;
 - iv) помимо этого, для того чтобы ЭРА функционировали правильно, обеспечивая получение низких, но реалистичных цен, важно, чтобы участники торгов в полной мере представляли себе структуру цен;
 - v) к тому же чем больше критериев, которые будут оцениваться на аукционе, тем сложнее и для закупающей организации, и для поставщиков понять, каким образом изменение в одном элементе повлияет на общий уровень ранжирования. В этой связи проведение аукциона в меньшей степени подходит при наличии многих переменных. Кроме того, не будет подлинной конкуренции, если аукцион фактически

перестает быть основанным на общем описании объекта закупок. Такой риск повышается в тех случаях, когда существует много переменных, касающихся технических, качественных и эксплуатационных характеристик объекта закупок;

vi) при проведении некоторых аукционов, являющихся одним из этапов отбора, могут применяться условия, изложенные в подпунктах (i) и (ii): например, если аукцион проводится в рамках открытого рамочного соглашения, в рамках процедур запроса котировок и других методов с большим количеством участвующих поставщиков. В других случаях, когда присутствуют некоторые или все элементы, описанные в подпунктах (iii)-(v), аукционы, строго говоря, можно проводить на условиях применения статьи 31 (2), но вряд ли это будет уместно и потому, что обеспечение реальной конкуренции может быть более сложной задачей, и потому, что риск сговора, вероятно, будет выше, чем это было бы без этапа, предусматривающего проведение аукциона. Однако в тех случаях, когда аукциону предшествуют более подробные первоначальные этапы процедуры (например, оценка квалификационных данных и соответствия предъявляемым требованиям и, возможно, ранжирование на основе критериев качества, которые анализируются до проведения аукциона), так что сам аукцион сохраняет больше описанных выше характерных черт конкурентного рынка, на аукционе количество остальных элементов оценки может уменьшиться, и тогда его проведение будет вполне уместным. Тем не менее следует иметь в виду, что в результате и без того непростые процедуры закупок могут еще больше усложниться;

vii) поэтому подзаконные акты или правила и другие руководящие указания должны направлять закупающую организацию при изучении соответствующего рынка до начала процедуры закупок, с тем чтобы выявить сравнительные риски и преимущества аукциона. Точно так же, как это сделано в комментарии в отношении привлечения представлений во вступительных замечаниях по части II главы II, необходимо производить оценку, не будет ли риск сговора выше, чем конкуренция, при использовании ЭРА, а не любого другого метода закупок, до принятия решения о том, к каким методам и способам прибегнуть. Органы, занимающиеся вопросами конкуренции в принимающем Типовой закон государстве, могут быть в состоянии представить соответствующую информацию об относительных и любых других рисках, таких как риск демпинга на соответствующем рынке;

b) поэтапное внедрение аукционов: принимающим Типовой закон государствам, которые не имеют опыта в использовании ЭРА, рекомендуется внедрять их поэтапно, по мере накопления опыта в их применении, т.е. начиная исключительно с ценовых аукционов, в которых для определения выигравшего представления используется только цена, а затем, если это будет сочтено целесообразным, перейти к применению более сложных аукционов, в которых в качестве критерия вынесения решения будут использоваться и неценовые критерии;

c) укрепление потенциала: для получения максимальной выгоды от использования ЭРА и закупающие организации, и поставщики или подрядчики

должны доверять этому процессу и его результатам, для того чтобы стимулировать участие в нем, и должны уметь эффективно проводить ЭРА. С этой целью государства должны быть готовы вложить на раннем этапе достаточные средства в программы повышения осведомленности и подготовки для покрытия накладных расходов, связанных с обучением поставщиков или подрядчиков и оказанием им содействия в участии в ЭРА. Для закупающей организации подготовка должна охватывать как технические вопросы, например, как объективно определять в количественном выражении любые неценовые критерии и выражать их так, чтобы они могли быть учтены в автоматизированной математической формуле или алгоритме, так и предоставление информации поставщикам и подрядчикам, особенно малым и средним предприятиям. Для поставщиков и подрядчиков подготовка должна быть связана с используемой системой и с тем, как она функционирует, изменениями, обусловленными ведением коммерческих операций с органами власти при помощи ЭРА, а также последствиями этих изменений для их коммерческих возможностей. В противном случае есть вероятность того, что от рынка, на котором раньше успешно производились закупки, могут отказаться, цены будут выше, чем они были бы без введения аукционов, и инвестиции правительства в систему ЭРА могут оказаться пустой тратой средств. Такое укрепление потенциала также подразумевает более высокие накладные расходы в расчете на одну закупку, чем при использовании традиционных методов, по крайней мере на начальных этапах применения ЭРА;

d) прозрачность процедур и планирования: необходимость четкого описания объекта закупок и других условий закупок и доведение их до сведения поставщиков или подрядчиков с самого начала процесса закупок наряду с формулой выбора выигравшего участника и всей информацией относительно того, как будет проводиться аукцион, в частности относительно времени открытия аукциона и критериев, регулирующих его закрытие. Это может потребовать более детального планирования по сравнению с другими методами закупок, и закупающие организации должны знать об этом;

e) разработка критериев оценки: теоретически положения позволяют использовать при проведении аукциона любой критерий оценки – при условии, что он может быть разложен на формулы или алгоритмы, – который позволяет производить автоматическую оценку и переоценку заявок во время самого аукциона и определять заявку с наивысшим ранжированием на каждом последовательном этапе аукциона. В ходе аукциона каждая пересмотренная заявка приводит к ранжированию или изменению ранжирования заявок с помощью этих автоматизированных методов. Поскольку требование автоматической оценки предусматривает, что всегда должна быть возможность представить критерии оценки в денежном выражении, чем дальше эти критерии будут отходить от ценовых и аналогичных критериев (например, сроки поставки, поручительства или гарантии, выраженные как процентная доля цены), тем менее объективным будет их выражение в денежном плане. Это может стать сдерживающим фактором для участия претендентов в торгах, и результат вряд ли будет успешным. Неценовые критерии могут варьироваться от простых критериев (таких как условия поставки и гарантийные условия) до более сложных (таких как уровень выхлопов автомобилей); дополнительные указания относительно того, что является

ценовыми и иными критериями, и их выражения в процентах от общей цены излагаются в комментарии к статье 11 выше [\[**гиперссылка**\]](#).

14. В подзаконных актах, правилах и руководящих указаниях следует рассмотреть и технические вопросы, такие как создание надлежащей инфраструктуры, для того чтобы соответствующие интернет-сайты были доступны и поддерживались необходимой полосой пропускания и соответствующей системой безопасности в целях избежания повышенного риска получения участниками торгов несанкционированного допуска к закрытой коммерческой информации конкурентов. Вопросы подлинности и достоверности данных, их защиты и связанные с ними аспекты использования электронных закупок в целом рассматриваются в разделе общего комментария, посвященном электронным закупкам, выше [\[**гиперссылка**\]](#).

15. В свете вышеприведенного комментария относительно обеспечения надлежащего использования и поэтапного внедрения ЭРА принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают ограничить – скажем, на временной основе – использование аукционов рынками, которые, как известно, являются конкурентными (например, если имеется достаточное число участников торгов для обеспечения конкуренции и сохранения их анонимности), либо путем качественных ограничений, таких как ограничение их использования закупками только товаров, при которых, возможно, проще понять структуру расходов. Исторически в некоторых странах ведутся списки с указанием конкретных товаров, работ или услуг, которые могут быть приемлемыми для закупки с помощью ЭРА, или исключаящие те или иные статьи из закупок посредством ЭРА. Однако, как показывает опыт, такой подход может быть сопряжен с практическими трудностями, поскольку это требует периодического обновления списков по мере появления новых товаров или других соответствующих предметов. Поэтому предпочтительным средством могли бы стать пояснительные списки предметов, приемлемых для приобретения посредством ЭРА, или же перечисление родовых характеристик, которые делают конкретный предмет приемлемым или неприемлемым для приобретения с помощью такого метода закупок.

16. Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают также включить, например, в подзаконные акты о закупках и другие правила и соответствующие руководящие указания, дополнительные условия использования ЭРА, такие как объединение закупок для покрытия расходов на создание системы проведения аукционов, включая расходы поставщиков программного обеспечения и услуг, являющихся третьими сторонами, и указания в отношении понятия "ценовых" критериев исходя из соответствующих положений статьи 11 и комментария к ней [\[**гиперссылки**\]](#).

17. Учреждению, занимающемуся вопросами публичных закупок, или другой организации и органам, контролирующим осуществление законодательства о конкуренции, в принимающем Типовой закон государстве рекомендуется следить за конкуренцией на рынках, на которых используются такие методы, как ЭРА. Система публичных закупок должна требовать, чтобы закупающая организация располагала достаточными оперативными данными о ранее совершенных сделках, соответствующем рынке и его структуре.

18. И наконец, широко распространена практика, когда агентства, являющиеся третьими сторонами, обеспечивают подготовку и проведение аукционов для закупающих организаций, что может еще больше увеличить их относительную простоту проведения и, следовательно, повысить риск злоупотребления и неправильного применения, о чем говорилось выше. Закупающие организации должны также осознавать другие возможные проблемы, связанные с вынесением процесса принятия решений за правительственные рамки, например, с допущением к этому процессу третьих сторон – поставщиков программного обеспечения и услуг; здесь могут возникать организационные коллизии интересов, представляющие серьезную угрозу для конкуренции, поскольку третьи стороны будут стремиться к максимизации своих доходов, содействуя проведению ЭРА без необходимого рассмотрения вопроса о том, являются ли они надлежащим методом закупок. В этой связи они могут эффективно консультировать по стратегии закупок. Эти вопросы возникают также при использовании других методов закупок, например рамочных соглашений, и, как правило, при передаче функций третьим сторонам и рассматриваются в разделе ** общего комментария выше [**гиперссылка**]. В Типовом законе не рекомендуется взимать плату за использование систем закупок, включая аукционы, поскольку это удерживает от участия и противоречит принципам и целям Типового закона; порядок вознаграждения поставщика услуг, являющегося третьей стороной, следует рассматривать с учетом этих вопросов. И наконец, даже если орган, занимающийся вопросами публичных закупок, или аналогичный орган или закупающая организация передадут проведение аукциона или аукционов поставщику услуг, являющемуся третьей стороной, соответствующий орган или закупающая организация все равно должны обладать достаточными навыками и опытом для осуществления надзора за деятельностью таких третьих сторон.

В. Положения, касающиеся электронных реверсивных аукционов

Статья 31. Условия использования электронного реверсивного аукциона [гиперссылка**]**

19. Цель статьи 31 заключается в определении условий использования ЭРА либо в качестве самостоятельных ЭРА, либо ЭРА в качестве этапа (в этом случае они рассматриваются в совокупности с другими условиями использования соответствующего метода закупок). Эти условия призваны снизить риски неправильного использования ЭРА или злоупотребления ими, о которых говорилось в пунктах ** вступительных замечаний по данной главе [**гиперссылка**].

20. В пункте 1 излагаются условия использования самостоятельных ЭРА. Они основаны на том понимании, что самостоятельные ЭРА предназначаются главным образом для удовлетворения повторяющихся потребностей закупающей организации в стандартных, простых и общедоступных товарах, которые ей могут потребоваться, о чем дополнительно говорится во вступительных замечаниях по данной главе выше [**гиперссылка**].

21. Требование в отношении точного описания объекта закупок, которое содержится в пункте 1 (а), в сочетании с требованием подробного описания, содержащимся в статье 10 [**гиперссылка**](#), позволит исключить применение этого метода при закупке большинства услуг и работ, если они не являются самыми простыми и фактически не поддаются количественному измерению (например, непосредственно ремонтные работы).
22. При разработке этих и других условий закупок закупающим организациям потребуется четко изложить подробные технические и качественные характеристики объекта закупок, как этого требует статья 10 Типового закона, с тем чтобы обеспечить общую основу действий участников торгов. В этой связи тот факт, что заявки будут сопоставляться автоматически, означает, что сопоставление технических спецификаций, а не функциональных характеристик, как правило, является более эффективным. В этой связи желательно использовать общую закупочную терминологию для идентификации товаров, работ или услуг с помощью кодовых обозначений или ссылок на общие рыночные стандарты.
23. Пункт 1 (b) призван уменьшить риски сговора и обеспечить жесткую конкуренцию в ходе самостоятельных аукционов (в отношении рассмотрения этих вопросов см. пункты [**вступительных замечаний по данной главе**](#) [**гиперссылка**](#)). В нем содержатся требования в отношении того, что должен существовать конкурентный рынок поставщиков или подрядчиков, которые, как ожидается, отвечают квалификационным требованиям для участия в ЭРА, но сам по себе никакой минимум не устанавливается. Это, однако, дополняется статьей 55 (2) [**гиперссылка**](#), в соответствии с которой закупающая организация имеет право отменить аукцион, если число поставщиков или подрядчиков, зарегистрированных для участия в нем, является недостаточным для обеспечения эффективной конкуренции в ходе аукциона (в отношении указаний по соответствующим положениям статьи 55 (2) [**гиперссылка**](#) см. пункты ... настоящего Руководства).
24. Содержащиеся в пункте 1 (b) положения о том, что поставщики или подрядчики, которые, "как ожидается, будут отвечать квалификационным требованиям", не следует толковать как требование проводить предквалификационный отбор при закупках с помощью ЭРА. Может быть так, что для ускорения процесса и экономии расходов после аукциона будут оцениваться только квалификационные данные выигравшего участника торгов. В отношении указаний по соответствующим положениям статьи 57 [**гиперссылка**](#) см. пункты ... настоящего Руководства.
25. Решение о заключении договора в рамках ЭРА выносится на основании либо цены, либо цены и других критериев, которые должны быть указаны в начале процедур закупок. В случае использования неценовых критериев при определении выигравшего представления пункт 1 (c) требует, чтобы эти критерии поддавались количественному (например, в цифрах, процентах) и денежному выражению: это положение отменяет содержащуюся в статье 11 оговорку, что критерии должны устанавливаться в денежном выражении, "если это практически возможно" [**гиперссылка**](#). Хотя, как отмечалось выше [**гиперссылка**](#), теоретически все критерии могут поддаваться такому выражению, его использование будет оптимальным только тогда, когда критерии оценки объективно и явно могут быть выражены таким образом.

26. В пункте 2 рассматривается использование ЭРА в качестве этапа. Такие ЭРА могут использоваться для обеспечения конкуренции на втором этапе согласно рамочным соглашениям, когда аукцион проводится на основе ограниченного числа переменных. Несмотря на то, что будет существовать риск сговора, поскольку участники торгов будут знать друг друга, подобные риски являются неотъемлемым элементом использования закрытых рамочных соглашений, и, соответственно, определять, приемлем ли в данном случае ЭРА, как об этом говорится выше, необходимо в тот момент, когда определяется, как будет действовать само рамочное соглашение. Хотя условия использования ЭРА в качестве одного из этапов во всех методах закупок, предусмотренных Типовым законом, довольно гибкие, ЭРА, возможно, не всегда будут приемлемым методом, как это указано в пунктах ** общего комментария [**гиперссылка**] выше, в частности в тех случаях, когда особое внимание уделяется качеству и более комплексной оценке аспектов качества, а не просто критериям соответствия требованиям, сформулированным по принципу "соответствует/не соответствует". В таких случаях автоматическая оценка аспектов качества при помощи аукционов зачастую может быть невозможной или неуместной. Поскольку Типовой закон требует, чтобы аукцион был заключительным этапом, предшествующим вынесению решения о заключении договора о закупках, аукционы также нельзя использовать в тех случаях, когда аспекты качества должны оцениваться после аукциона (в отношении информации по всем этим вопросам см. пункты ** комментария во вступительных замечаниях по данной главе выше [**гиперссылка**]).

Статья 53: Электронный реверсивный аукцион как самостоятельный метод закупок

Привлечение заявок в рамках самостоятельных ЭРА

27. Статья 53 устанавливает, во-первых, процедуры привлечения к участию в закупках, проводимых с помощью самостоятельного ЭРА, и включает в себя положения статьи 33 (которая также регулирует проведение открытых торгов) с помощью перекрестной ссылки [**гиперссылка**]. Хотя существуют основные процедуры, которые распространяются на все самостоятельные ЭРА, процедуры каждой закупки будут зависеть от сложности конкретного ЭРА. Одни ЭРА могут быть очень простыми и даже не предусматривать до проведения аукциона проверки квалификационных данных участников торгов и соответствия их заявок предъявляемым требованиям, а другие ЭРА могут быть более сложными и предусматривать рассмотрение и оценку первоначальных заявок. Предквалификационный отбор маловероятен при данном виде закупок, хотя теоретически он и не исключается. Сложность процедур будет определяться предметом закупок, используемыми критериями рассмотрения и оценки и решением вопроса о том, должны ли оцениваться квалификационные данные до проведения аукциона (или, как это допускается в соответствии со статьей 57 (2), должны ли после аукциона оцениваться квалификационные данные только выигравшего участника торгов).

28. Например, при закупках товаров, имеющих в широкой продаже, не существует почти никакого риска, что заявки не будут отвечать предъявляемым требованиям или что участники торгов не пройдут квалификационный отбор. Поэтому в данном случае необходимость проведения проверок,

предшествующих аукциону, не столь актуальна. В таких случаях может быть достаточно простого заявления поставщиков или подрядчиков до проведения аукциона (например, заявления о том, что они отвечают необходимым квалификационным требованиям, понимают характер объекта закупок и могут его поставить). В других случаях может возникнуть необходимость в установлении соответствия предъявляемым требованиям до аукциона (например, когда к аукциону могут быть допущены только те поставщики или подрядчики, которые могут поставить автомобили с заранее установленным максимальным уровнем выброса выхлопных газов), в связи с чем потребуются, как это разъясняется в следующем пункте, первоначальные заявки. В некоторых таких случаях закупающая организация может пожелать ранжировать поставщиков или подрядчиков, представляющих соответствующие предъявляемым требованиям первоначальные заявки, до проведения аукциона (в данном примере поставщики или подрядчики, первоначальные заявки которых соответствуют установленному лимиту, будут ранжироваться на основе уровня выброса выхлопных газов), с тем чтобы определить их относительную позицию и степень улучшения их заявок, которая может понадобиться в ходе аукциона для увеличения шансов на победу в аукционе. В таких случаях аукциону должна предшествовать оценка первоначальных заявок. Текст статьи позволяет охватить все эти различные варианты.

29. Статья 53 (1) регулирует порядок привлечения заявок при проведении самостоятельных ЭРА. Со ссылкой на положения статьи 33 [\[**гиперссылка**\]](#) она требует проведения открытого привлечения, что отражает одно из условий использования ЭРА в качестве самостоятельного метода закупок, а именно существование конкурентного рынка (см. статью 31 (1) (b) [\[**гиперссылка**\]](#)). Поскольку положения статьи содержат дополнительные требования о международном привлечении заявок в порядке применения общего правила согласно Типовому закону, они направлены на обеспечение максимально возможного участия в ЭРА. Ограниченными исключениями из международного привлечения заявок являются исключения, которые применяются к другим методам закупок, требующим открытого привлечения, и которые перечислены в статье 33 (4) (внутренние закупки в соответствии со статьей 8 и случаи небольших по стоимости закупок. См. руководящие указания по статье 33 (4) в разделе/пунктах [** выше \[**гиперссылки**\]](#)). Если аукциону предшествуют предквалификационные процедуры, то к предквалификационным процедурам и привлечению заявок от тех, кто прошел предквалификационный отбор, будут применяться положения статьи 18 (следует отметить, что эти положения были также сформулированы для обеспечения неограниченного и открытого международного привлечения заявок в качестве общего правила).

30. Положения о привлечении заявок предназначены для выполнения одного из основных условий использования самостоятельных ЭРА, а именно для обеспечения эффективной конкуренции в ходе аукциона (статья 31 (1) (b) [\[**гиперссылка**\]](#)). Важность выполнения этого условия повторяется в некоторых других положениях этой главы: например, посредством требования в статье 53 [\[**гиперссылка**\]](#) о том, что в приглашении к участию в аукционе должно быть указано минимальное число поставщиков или подрядчиков, которые должны зарегистрироваться для участия в аукционе (пункт 1 (j) [\[**гиперссылка**\]](#)), и требования об отмене аукциона, если установленное

минимальное число зарегистрированных поставщиков или подрядчиков не обеспечено. Кроме того, в соответствии со статьей 55 (2) [\[**гиперссылка**\]](#) закупающая организация может отменить аукцион, даже если требуемое минимальное число участников достигнуто, но закупающая организация все же считает, что число зарегистрированных поставщиков или подрядчиков недостаточно для обеспечения конкуренции.

31. Кроме того, в пункте l перечислена вся информация, которая должна включаться в приглашение для участия в аукционе. Поскольку при простых аукционах за приглашением следует сам аукцион, никакой дополнительной информации может не представляться, и этот перечень призван с исчерпывающей полнотой охватить всю информацию, которая должна представляться поставщикам или подрядчикам до проведения аукциона. Это делается для того, чтобы они могли определить, заинтересованы ли они в участии в процедурах закупок, имеют ли они на это право и если да, то что для такого участия нужно. Требования в отношении информации аналогичны требованиям, применимым к приглашению к участию в торгах (статья 37 [\[**гиперссылка**\]](#)) и содержанию тендерной документации при процедурах открытых торгов (статья 38 [\[**гиперссылка**\]](#)). Как указано в пунктах [**вступительных замечаний по данной главе выше \[**гиперссылка**\]](#), Типовой закон не допускает взимания вступительных взносов за использование систем закупок. Если бы за участие в аукционе был установлен какой-то вступительный взнос, то в соответствии с правилами для всех методов закупок, если взимается плата, то она, как минимум, должна указываться в приглашении.

32. В перечень включена дополнительная информация (по сравнению с перечнем для открытых торгов), отражающая процедурные особенности этого метода закупок, в частности тот факт, что он проводится в режиме онлайн и предусматривает автоматическую оценку заявок в ходе аукциона. В подпункте (g) конкретно подчеркивается необходимость ознакомления потенциальных поставщиков или подрядчиков, наряду с критериями и процедурами оценки, с математической формулой, которая будет использоваться в рамках процедуры оценки в ходе аукциона. Автоматическая оценка заявок с использованием математической формулы является одной из отличительных особенностей ЭРА и возможна только в том случае, когда критерии оценки поддаются количественному и денежному выражению (как этого требует статья 31 (1) (c) [\[**гиперссылка**\]](#)). Ознакомление с математической формулой в самом начале закупок обеспечивает оценку заявок на прозрачной и равной основе. Эта информация, в сочетании с содержащимся в пункте 4 (c) требованием предоставлять поставщикам или подрядчикам, представившим первоначальные заявки, информацию о результатах любой предшествующей аукциону оценки и содержащимся в статье 56 (2) [\[**гиперссылка**\]](#) требованием информировать участников торгов о ходе аукциона, позволяет участникам торгов прозрачно и независимо от закупающей организации и системы определять свое положение в ходе аукциона. Тем самым они могут проверять объективность процесса оценки.

33. Информация, подлежащая представлению согласно подпунктам (j)-(p), также характерна для ЭРА. В подпункте (j) говорится о минимальном числе поставщиков или подрядчиков, которое должно регистрироваться для

участия в аукционе, чтобы аукцион был проведен. Важность такой информации для обеспечения эффективной конкуренции в ходе аукциона подчеркнута в пункте ** выше [\[**гиперссылка**\]](#). В Типовом законе нельзя указать какое-либо одно минимальное число (в отличие от других методов закупок, таких как запрос котировок, когда указывается минимальное число котировок, равное трем). Это обусловлено тем, что при проведении одних ЭРА участие минимум трех поставщиков может отвечать требованию об обеспечении эффективной конкуренции и может обеспечить анонимность участников торгов и не допустить возникновения сговора, а при проведении других ЭРА этого может не быть. В зависимости от обстоятельств каждой конкретной закупки закупающая организация будет устанавливать соответствующее минимальное число участников. Во избежание сговора это минимальное число должно быть как можно более значительным с учетом, однако, того факта, что закупающая организация будет обязана отменить аукцион, если это минимальное число не будет обеспечено (хотя согласно статье 55 (2) [\[**гиперссылка**\]](#); она может отменить аукцион, даже если минимальное число участников было обеспечено, например, если существуют подозрения о сговоре между зарегистрированными поставщиками или подрядчиками или если подлинную конкуренцию нельзя обеспечить даже при участии установленного минимального числа поставщиков (см. соответствующий комментарий к статье 55 (2) в пункте ... ниже) [\[**гиперссылка**\]](#)). В этой связи не следует упускать из виду вопросы объективного и справедливого отношения к поставщикам или подрядчикам.

34. Подпункт (к) является факультативным положением (соответственно заключенным в скобки), которое допускает определение максимального числа участников торгов и устанавливает процедуру и критерии отбора этого максимального числа. Как разъяснено в сопроводительной сноске, это положение не следует принимать государствам, в которых местные технические условия не требуют этого, но в любом случае оно должно быть дополнено пунктом 2 этой статьи для обеспечения основных гарантий против злоупотреблений. ЮНСИТРАЛ допустила вероятность этой меры при проведении ЭРА в силу ограниченности технических возможностей, препятствующих доступу к соответствующим системам (например, когда требуется для проведения ЭРА программное обеспечение может обслуживать только определенное максимальное число участников торгов). Вместе с тем принимающее Типовой закон государство должно осознавать, что такая ограниченность технических возможностей быстро уменьшается, и вскоре это положение устареет.

35. Установление максимального числа участников торгов противоречит принятому в Типовом законе общему принципу полной и открытой конкуренции; в этой связи оно допускается только в предусмотренных исключительных случаях. В концептуальном плане эта мера призвана ограничить число участников в силу практических причин, а не действия принципа конкуренции, при этом такое ограничение допустимо только в той степени, в какой это обусловлено существующей ограниченностью технических возможностей. Отбор участников в рамках этого установленного минимального числа осуществляется только в соответствии с заранее раскрытыми критериями и процедурами, которые должны исключать всякую дискриминацию. Для отбора участников на объективной основе закупающая

организация может использовать различные методы, как это далее разъясняется в комментарии во вступительных замечаниях по главе IV, такие как случайный выбор, жеребьевка или обслуживание в порядке поступления [\[**гиперссылка**\]](#), или же она может применять другие критерии, которые направлены на дифференциацию участников торгов, при условии, что они не являются дискриминационными³. Этот сравнительно неформальный подход отражает тот факт, что при наличии достаточного числа участников будет обеспечена достаточная однородность рынка, позволяющая получить наилучшие рыночные оферты. Как разъясняется в комментарии во вступительных замечаниях по главе IV [\[**гиперссылка**\]](#), ни предквалификационный отбор, ни изучение любых первоначально поданных заявок – а обе эти процедуры предусматривают проверку на предмет соответствия/несоответствия требованиям – не позволяют производить отбор заранее определенного числа поставщиков или подрядчиков с наилучшими квалификационными данными или заявок, признанных лучшими при ранжировании. (В отношении описания первоначальных заявок см. пункты [**ниже \[**гиперссылка**\]](#).)

36. В подпунктах (l)-(p) перечислена информация о технических аспектах аукциона, которая должна представляться для отражения интерактивных особенностей аукциона и обеспечения прозрачности и предсказуемости процесса (например, информация о характеристиках подключения, используемом оборудовании, веб-сайте, любом конкретном программном обеспечении, технических особенностях и, в случае необходимости, пропускной мощности). В Типовом законе перечислены только минимальные функциональные требования, которые имеют важнейшее значение для надлежащего проведения ЭРА и сформулированы в технически нейтральных выражениях. Эти требования должны быть дополнены подзаконными актами и другими правилами или руководящими указаниями в целях предоставления дополнительной подробной информации: например, в подзаконных актах должны быть изложены допустимые критерии, регулирующие закрытие аукциона, о котором говорится в подпункте (o), а именно: i) когда истекли дата и время, установленные для закрытия аукциона; ii) когда закупающая организация в течение установленного определенного периода времени более не получает новых предложений или стоимостных значений, которые лучше, чем заявки, занимающие ведущее положение; или iii) когда завершено то количество этапов аукциона, которое было зафиксировано в уведомлении о проведении ЭРА. В подзаконных актах или других правилах должно быть также четко указано, что каждый из этих критериев может предполагать представление дополнительной конкретной информации; необходимо указать виды такой информации. В качестве примера можно отметить, что содержащийся в пункте (ii) выше критерий требует указывать время, которое должно пройти после получения последней представленной заявки до закрытия аукциона. Содержащийся в пункте (iii) выше критерий требует предварительного представления информации о том, будет ли аукцион проводиться только в один этап или в несколько этапов (в последнем случае

³ Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о том, действительно ли эти положения обеспечивают большую гибкость, чем положения, касающиеся методов закупок, о которых говорится в главе IV, как это отмечается в данном комментарии.

представляемая информация должна содержать сведения о количестве этапов и продолжительности каждого из них, а также о том, что влечет за собой завершение каждого этапа, например, предусматривается ли отсев участников торгов по завершении каждого этапа).

37. Что касается подпункта (p), то в подзаконных актах следует также закрепить требование о раскрытии информации в отношении: i) процедур, которыми следует руководствоваться в случае любого отказа, нарушения функционирования или выхода из строя системы, используемой в процессе проведения аукциона; ii) того, как и когда будет представлена информация, которая будет иметься в распоряжении участников торгов в ходе аукциона (как минимум, для обеспечения равного режима одна и та же информация должна предоставляться одновременно всем участникам торгов); и iii) условий, на которых участники торгов смогут представлять заявки, любого минимального улучшения цены или других стоимостных значений в любой новой заявке в ходе аукциона или пределов таких улучшений. В последнем случае в представленной информации следует разъяснить эти пределы (которые могут быть непосредственно связаны с техническими характеристиками закупаемых предметов). Поставщики или подрядчики могут принять решение не участвовать в закупках с использованием ЭРА в силу, например, отсутствия технических возможностей, незнания информационных технологий или доверия к этому процессу сразу после того, как все эти моменты станут известны.

38. Эта подробная информация может содержаться в самом уведомлении об ЭРА или может быть сделана ссылка на правила проведения аукциона при условии, что вся соответствующая информация доводится до сведения всех поставщиков или подрядчиков достаточно заблаговременно до проведения аукциона, с тем чтобы они могли надлежащим образом подготовиться к участию в нем. Следует признать, что в приглашении не всегда удастся представить всю соответствующую информацию. Например, окончательный срок регистрации для участия в аукционе (подпункт (m)) и дата и время открытия аукциона (подпункт (n)) при проведении сложных аукционов, предусматривающих изучение или оценку первоначальных заявок (см. пункты **16-21** выше), могут быть точно неизвестны до завершения рассмотрения или оценки. Необходимость в определении критериев закрытия аукциона может возникнуть в том случае, когда известны число поставщиков или подрядчиков, зарегистрированных для участия в аукционе, и другая информация, касающаяся структуры аукциона (будет ли он проводиться в один или несколько последовательных раундов). Если всю соответствующую информацию точно представить невозможно, то в приглашении к участию в аукционе должны быть изложены как минимум общие критерии при том понимании, что конкретные критерии будут определены на более позднем этапе, но ни в коем случае не позднее открытия аукциона.

39. Определенная информация, перечисленная в пункте 1, должна трактоваться со ссылкой на другие положения этой главы. Например, подпункт (f), в котором говорится о критериях и процедуре рассмотрения заявок с учетом описания объекта закупок, следует рассматривать вместе с положениями статьи 57 (2) [****гиперссылка****], которые разрешают рассмотрение выигравшей заявки после аукциона при проведении весьма

простых аукционов. Подпункт (f) также включает критерии, которые не могут меняться в ходе аукциона (например, минимальные технические требования). Подпункт (s), касающийся имени, должности и адреса одного или нескольких контактных лиц закупающей организации, уполномоченных поддерживать прямую связь с поставщиками или подрядчиками "в связи с процедурами закупок до и после аукциона", следует рассматривать вместе с положениями статьи 56 (2) (d) [\[**гиперссылка**\]](#), которая запрещает поддержание в ходе аукциона любой связи между закупающей организацией и участниками торгов.

40. Определенная информация, которую требуется представлять при проведении других методов закупок, в контексте проведения ЭРА неуместна и поэтому не предусмотрена в пункте 1. Например, не допускаются заявки только на часть или части объекта закупок (в противном случае потребовалось бы проведение отдельных аукционов в рамках одной и той же процедуры закупок). В целях сохранения анонимности участников торгов не предусмотрено положение, разрешающее проведение встреч между поставщиками или подрядчиками. Подпункт (x), касающийся формальностей после проведения аукциона, не включает какого-либо упоминания об утверждении внешним органом, что отражает как условия использования самостоятельных ЭРА, так и вид объекта, предусмотренного для закупки посредством таких ЭРА в соответствии со статьей 31 (1) [\[**гиперссылка**\]](#) Типового закона. Вместе с тем в соответствии со статьей 22 [\[**гиперссылка**\]](#) Типового закона не исключается исполнение письменного договора о закупках, и в контексте ЭРА включены такие конкретные формальности, как возможность оценки после аукциона квалификационных данных или соответствия предъявляемым требованиям.

41. Пункт 2, касающийся установления максимального числа поставщиков или подрядчиков, которые могут зарегистрироваться для участия в аукционе, был рассмотрен в связи с пунктом 1 (k) данной статьи (см. пункт [** выше](#)). Примечательно то, что закупающая организация может устанавливать такое максимальное число участников только в той степени, в какой это требуется в силу ограниченности технических возможностей ее системы связи. Как и в случае с открытыми рамочными соглашениями, принимающим Типовой закон государствам следует знать о том, что технические достижения могут лишить это положение актуальности в краткосрочной или среднесрочной перспективе.

42. Пункты 3 и 4 предусматривают дополнительные требования, предъявляемые к содержанию приглашения к участию в аукционе и другим предшествующим аукциону этапам при проведении самостоятельных ЭРА с представлением первоначальных заявок. Хотя, как правило, ориентированный только на цену аукцион не требует первоначальных заявок и других предшествующих аукциону процедур, положения сформулированы достаточно гибко для допущения такой возможности (когда, например, закупающая организация считает важным установление минимальных технических требований). Принимающее Типовой закон государство может опустить эти два пункта, если оно решит предусмотреть в своем внутреннем законодательстве о публичных закупках возможность проведения лишь самых простых аукционов, не предполагающих никаких других предварительных этапов, кроме приглашения к участию в аукционе и регистрации.

43. При проведении более сложных аукционов, когда закупающая организация намерена изучить квалификационные данные и соответствие формальным требованиям до аукциона и, соответственно, предлагает представить первоначальные заявки, она должна включать в приглашение к участию в аукционе информацию, указанную в пункте 3, т.е. дополнительную информацию к информации, изложенной в пункте 1. В таких случаях закупающая организация должна затребовать первоначальные заявки и представить достаточно подробные инструкции по их подготовке, включая охват первоначальных заявок, язык, на котором они должны составляться, и метод, место и окончательный срок их представления. Подпункты (f) и (g) пункта 1, касающиеся критериев рассмотрения и оценки заявок, будут также применимы и к первоначальным заявкам, и поэтому информация, подлежащая представлению согласно этим подпунктам, должна охватывать такие действия до и в ходе аукциона. Поскольку подлежащая представлению информация о первоначальных заявках будет перекрывать информацию о заявках в ходе аукциона, закупающая организация во избежание путаницы должна правильно определить, какая информация к какому этапу относится (в частности, в отношении метода, места и окончательного срока представления первоначальных заявок в отличие от порядка допуска к аукциону и метода и окончательного срока регистрации для участия в нем, разных критериев и процедур оценки и т.д.). Информация, предоставляемая в отношении подготовки, рассмотрения или оценки первоначальных заявок, должна быть тщательно сформулирована, с тем чтобы поставщики или подрядчики могли подготовить первоначальные заявки и были уверены в том, что их первоначальные заявки будут рассмотрены или оценены на равной основе.

44. Пункт 4 регулирует дополнительные предшествующие аукциону шаги, необходимые для рассмотрения или оценки первоначальных заявок. Для того чтобы получившие отказ поставщики или подрядчики могли эффективно оспорить отказ, уведомление об отклонении любой первоначальной заявки, а также основания для отклонения должны незамедлительно сообщаться соответствующему поставщику или подрядчику. Положения пункта 4 не регулируют основания для отклонения, однако будут применяться положения главы I Типового закона, например статья 9 [\[**гиперссылка**\]](#), устанавливающая основания для дисквалификации, статья 10 [\[**гиперссылка**\]](#), устанавливающая критерии соответствия предъявляемым требованиям, статья 20 [\[**гиперссылка**\]](#) об отклонении представлений с аномально заниженной ценой и статья 21 [\[**гиперссылка**\]](#) об отстранении поставщика или подрядчика на основании подкупа, несправедливого конкурентного преимущества или коллизии интересов. Для облегчения использования принимающее Типовой закон государство, возможно, пожелает перечислить в подзаконных актах о закупках или других правилах, или руководящих указаниях все основания для отклонения первоначальных заявок.

45. Все поставщики или подрядчики, представившие отвечающие формальным требованиям первоначальные заявки, должны быть приглашены к участию в аукционе, если только не были применены положения пунктов 1 (k) и 2 и закупающая организация не ограничила число поставщиков или подрядчиков, представивших отвечающие предъявляемым требованиям первоначальные заявки и подлежащих приглашению к участию в аукционе, в соответствии с этими положениями. В этом случае закупающая организация

может отклонить заявки в соответствии с критериями и процедурой, указанными в приглашении к участию в аукционе для отбора максимального числа участников. Если число поставщиков или подрядчиков, представивших отвечающие предъявляемым требованиям первоначальные заявки, окажется ниже минимального числа, установленного в соответствии с пунктом 1 (j), то закупающая организация должна отменить аукцион; если это число окажется выше минимального числа, но все же недостаточным для обеспечения эффективной конкуренции в ходе аукциона, то закупающая организация может принять решение об отмене аукциона в соответствии со статьей 55 (2) [\[**гиперссылка**\]](#) (см. соответствующий комментарий к статье 54 (2) [\[**гиперссылка**\]](#)).

46. Как отмечалось в пункте 2 выше, в рамках некоторых сложных аукционов может проводиться рассмотрение первоначальных заявок, и все первоначальные заявки, которые отвечают установленному лимиту, допускаются к аукциону. При проведении других сложных аукционов осуществляется оценка первоначальных заявок, и они могут подвергнуться ранжированию. В этом случае информация о ранжировании поставщиков или подрядчиков, представивших отвечающие формальным требованиям заявки, и другая информация о результатах оценки должна, согласно пункту 4 (с), доводиться до их сведения до открытия аукциона. При проведении сложных аукционов закупающая организация может получать первоначальные заявки, значительно превосходящие минимальные требования, особенно в тех случаях, когда поставщикам разрешается предлагать продукцию, обладающую разными техническими свойствами и, соответственно, различающуюся в цене, и ранжирование может оказать существенное влияние на участие в самом аукционе, поскольку закупающая организация должна изучить, будет ли иметь место реальная конкуренция.

47. Характер информации о результатах оценки и любого ранжирования, подлежащей сообщению поставщикам или подрядчикам, зависит от конкретного аукциона; во всех случаях она должна быть достаточной, с тем чтобы поставщики или подрядчики могли до открытия аукциона определить свое положение по отношению к их конкурентам для проведения значимых и отвечающих формальным требованиям торгов в ходе аукциона. Вместе с подлежащей использованию в ходе аукциона математической формулой, изложенной в приглашении к участию в аукционе в соответствии с пунктом 1 (g), эта информация должна позволить поставщикам или подрядчикам провести независимую оценку своих шансов на победу в аукционе и определить, какие аспекты в их заявках им следует и можно изменить и в какой степени для улучшения их позиции. В пункте 3 комментария к статье 56 ниже [\[**гиперссылка**\]](#) рассматриваются возможные коллизии между обеспечением полной прозрачности и недопущением создания условий для сговора при передаче этой информации участникам торгов, и приводятся варианты решения этого вопроса для их рассмотрения.

48. Положения пункта 4 были сформулированы с целью обеспечения анонимности участников торгов и конфиденциальности информации об их первоначальных заявках и результатах любого рассмотрения или оценки. Каждому участнику торгов предоставляется только информация, относящаяся к первоначальной заявке. Для обеспечения справедливого и беспристрастного

отношения к поставщикам и подрядчикам такая информация должна направляться всем им незамедлительно и одновременно.
