



## 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 ЮНСИТРАЛ о публичных закупках\*

#### Записка Секретариата

##### Добавление

В настоящем добавлении содержится предложение для текста Руководства по принятию относительно статей 12-19 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 ЮНСИТРАЛ О ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПКАХ

...

### Часть II. Постатейный комментарий

...

#### **Статья 12. Правила, касающиеся оценки стоимости закупок** [\*\*гиперссылка\*\*]

1. Цель настоящей статьи заключается в предупреждении манипуляций закупающей организации с оценочной стоимостью закупок путем искусственного занижения их стоимости, с тем чтобы, например, ограничить конкуренцию и использовать исключения, предусмотренные в Типовом законе в отношении закупок низкого стоимостного объема. Такие исключения касаются требуемого периода ожидания (статья 22(3)(b)), отдельного публичного уведомления о решении о заключении договора (статья 23) и опубликования приглашения к участию на международном уровне (статьи 18(2) и 33(4)). Кроме того, согласно некоторым положениям Типового закона, выбор метода закупок может напрямую зависеть от стоимости закупок: в том случае, когда время и расходы, требующиеся для рассмотрения и оценки большого числа тендерных заявок, несоизмеримы со стоимостью объекта закупок (см. статью 29(1)(b)), вместо открытых торгов могут использоваться торги с ограниченным участием; для некоторых видов закупок низкого стоимостного объема используется запрос котировок в соответствии со статьей 29(2). Во всех таких случаях метод, выбранный закупающей организацией для оценки стоимости закупок, будет определять объем ее обязательств по Типовому закону. Если же положения, предупреждающие манипуляции, отсутствуют, то закупающая организация в целях злоупотреблений может принять решение о дроблении закупок.

2. Для того чтобы избежать субъективности при расчете стоимости закупок, а также антиконкурентных и непрозрачных действий, в пункте 1 закреплена основная принцип, согласно которому запрещается осуществлять дробление закупок и использовать какой-либо метод определения стоимости в целях ограничения конкуренции или иного уклонения от обязательств по Закону. Следовательно, такой запрет направлен как против i) любого дробления договора о закупках, которое не оправдано объективными обстоятельствами, так и против ii) любого метода оценки, который позволяет искусственно понизить стоимость закупок.

3. Пункт 2 требует включения в оценочную стоимость максимальной совокупной стоимости договора о закупках за весь период закупок, будь то у одного или нескольких поставщиков или подрядчиков, и всех видов вознаграждения (включая премии, гонорары, комиссионные сборы и причитающиеся проценты). В случае рамочных соглашений в качестве оценочной стоимости указывается максимальная совокупная стоимость всех

договоров о закупках, которые планируется заключить в соответствии с рамочным соглашением. При закупках, которые сопряжены с возможностью выбора факультативных положений, оценочная стоимость означает максимальную совокупную оценочную стоимость закупок, включая факультативные закупки.

4. Результаты оценки предназначены главным образом для внутреннего пользования. Закупающая организация должна проявлять осмотрительность при их раскрытии потенциальным поставщикам или подрядчикам, поскольку если оценка выше рыночных цен, то поставщики или подрядчики могут предложить цену, максимально близкую к оценочной стоимости закупок, и, соответственно, конкуренция окажется под угрозой; если же оценка ниже рыночных цен, добросовестные поставщики могут решить отказаться от участия в конкуренции, и тогда под угрозой окажется и качество, и конкуренция. Однако введение полного запрета на раскрытие таких оценок поставщикам или подрядчикам может быть неоправданным: предоставление информации по оценочной стоимости рамочного соглашения может быть необходимым для того, чтобы поставщики или подрядчики могли создать запасы соответствующего объекта закупок и обеспечить надежность поставок.

### **Статья 13. Правила, касающиеся языка документации **[\*\*гиперссылка\*\*]****

5. Цель данной статьи заключается в обеспечении определенности в отношении языка документов и сообщений в процедурах закупок в принимающем Типовой закон государстве. Это положение особенно важно для иностранных поставщиков или подрядчиков, которые, изучив законодательство о закупках принимающего Типовой закон государства, смогут определить, какие расходы (на письменный и устный перевод) могут потребоваться в случае участия в процедурах закупок в этом государстве. Основная цель заключается в упрощении доступа к закупкам и участия в них для поставщиков, независимо от их государственной принадлежности, путем использования соответствующего языка или языков в контексте конкретных закупок.

6. Пункт 1 предусматривает общее правило о том, что документы, выпускаемые покупающей организацией в ходе процедур закупок, составляются на официальном (-ых) языке (-ах) принимающего Типовой закон государства. Принимающее Типовой закон государство, официальный язык которого отличается от языка, обычно используемого в международной торговле, может потребовать, сохранив в тексте статьи слова во вторых скобках, чтобы документы составлялись, в качестве общего правила, и на одном из языков, обычно используемых в международной торговле. Как поясняется в комментариях к статье 18(2), касающейся предквалификационных процедур, и статье 33(2) (о требованиях к тендерной документации в рамках открытых торгов), и другим эквивалентным методам открытых закупок **[\*\*гиперссылки\*\*]**, заключенная в квадратные скобки формулировка может вполне подразумевать использование английского языка и опубликование рекламных сообщений в печатных изданиях и поэтому является факультативной. С другой стороны, эта формулировка в большей степени согласуется с требованиями многосторонних банков развития. В этой связи принимающие Типовой закон государства в ходе рассмотрения формулировок

требований относительно языка для статей 13, 18 и 33 (и других статей, касающихся тендерной документации) пожелают изучить вопрос об использовании ими такого донорского финансирования, общего требования в отношении эффективного опубликования приглашения на международном уровне и подхода на основе технической нейтральности согласно Типовому закону.

7. Государствам, в которых тендерная документация составляется на нескольких языках, было бы желательно включить в законодательство о закупках или в подзаконные акты о закупках норму о том, что поставщик или подрядчик должен иметь возможность опираться на текст на любом языке при обосновании своих прав и обязательств. Закупающей организации, возможно, также потребуются уточнить в тендерной документации тот аспект, что тексты на обоих или на всех языках имеют равную силу.

8. Основное правило, как это отражено в пункте 2 этой статьи, заключается в том, что язык документов, представленных поставщиками или подрядчиками в ходе любых данных закупок, должен соответствовать языку или любому из языков документовкупающей организации. Однако данные положения не исключают ситуации, когда документы, выпущенныекупающей организацией, могут допускать представление документов на другом языке.

**Статья 14. Правила, касающиеся порядка, места и окончательного срока подачи заявок на предквалификационный или предварительный отбор или направления представлений [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)**

9. Цель данной статьи заключается в обеспечении определенности в отношении порядка, места и окончательного срока представления основных документов в процессе закупок. Из-за несоблюдения поставщиками или подрядчиками требованийкупающей организации (таких, как обязательствокупающей организации вернуть представления, направленные с опозданием, или иное несоблюдение требований в отношении подачи заявок (см. например, статью 40(3) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)) могут возникнуть серьезные правовые последствия. Поэтому в пункте 1 данной статьи предусмотрены важные гарантии, которые обеспечивают, чтобы ко всем поставщикам или подрядчикам применялись равные требования в отношении порядка, места и окончательного срока представлениякупающей организации документов и чтобы они были оговорены в момент начала закупочных процедур (в документах, касающихся предквалификационной процедуры или предварительного отбора, или в тендерной документации в зависимости от обстоятельств). Если в такую информацию впоследствии вносятся изменения, то такие изменения должны быть доведены до сведения поставщиков или подрядчиков, которым первоначально были направлены соответствующие документы. Если такие документы были предоставлены неизвестной группе поставщиков или подрядчиков (например, путем загрузки с веб-сайта), то информация об изменениях должна, как минимум, появиться там же, откуда их можно было бы загрузить.

10. Важным элементом содействия расширению участия и конкуренции является предоставление поставщикам и подрядчикам достаточного срока для подготовки их заявок или представлений. В пункте 2 признается, что продолжительность этого срока может различаться в зависимости от ряда таких

факторов, как сложность закупок, продолжительность предполагаемого субподряда и время, необходимое для передачи заявок или представлений. Таким образом, именно закупающая организация устанавливает окончательный срок, к которому должны быть поданы заявки или представления, с учетом обстоятельств данной закупки. Государство, принимающее Типовой закон, возможно, пожелает установить в подзаконных актах о закупках соответствующие минимальные сроки, которые должна предусматривать закупающая организация (особенно, если этого требуют его международные обязательства). Эти минимальные сроки должны быть установлены с учетом метода каждой закупки, используемых средств связи и того, является ли закупка внутренней или международной. Такой срок должен быть достаточно продолжительным при международных и сложных закупках, с тем чтобы у поставщиков или подрядчиков было разумное время для подготовки их представлений.

11. Для того чтобы содействовать обеспечению конкуренции и справедливости, пункт 3 требует, чтобы в некоторых случаях закупающая организация продлевала окончательный срок: во-первых, когда разъяснения или изменения или же протоколы встреч с поставщиками или подрядчиками выходят незадолго до истечения окончательного срока подачи представлений, так что срок необходимо продлить, с тем чтобы дать поставщикам или подрядчикам возможность учесть соответствующую информацию в своих заявках или представлениях; и, во-вторых, в случаях, предусмотренных в статье 15(3) **[\*\*гиперссылка\*\*]**: когда в результате изменения первоначально опубликованная информация оказалась в существенной мере неточной. Также требуется публиковать исправленную информацию, о чем говорится в комментарии к этому положению **[\*\*гиперссылка\*\*]**. Изменения в отношении порядка, места и окончательного срока представления документов всегда являются существенными изменениями, которые обязывают закупающую организацию продлевать первоначально установленный срок. Кроме того, предполагается, что любые изменения, вносимые в тендерную документацию и документы, касающиеся предварительной квалификации и предварительного отбора, согласно этой статье также будут иметь существенное значение и, как следствие, подпадать под действие статьи 15(3) **[\*\*гиперссылка\*\*]**.

12. Согласно пункту 4 разрешается, но не требуется, чтобы закупающая организация продлевала окончательный срок представления заявок в других случаях, т.е. когда один или несколько поставщиков или подрядчиков не в состоянии представить свои заявки своевременно по не зависящим от них обстоятельствам. Это положение призвано обеспечить надлежащий уровень конкуренции в том случае, когда потенциально важный конкурент иначе не смог бы принять участие в торгах. Вместе с тем с учетом риска злоупотреблений при осуществлении такой свободы усмотрения в положениях, правилах или руководящих указаниях учреждения, занимающегося публичными закупками, или аналогичного органа следует указать, что именно может подразумеваться под "не зависящими от [поставщика или подрядчика] обстоятельствами", в чем это должно выражаться и обычные меры реагирования закупающей организации.

13. В Типовом законе не затрагивается вопрос о потенциальной ответственности закупающей организации в случае отказа ее

автоматизированных систем. Сбои в работе автоматизированных систем являются неизбежными; в случаях, когда происходит сбой системы, закупающая организация должна определить, можно ли достаточно оперативно восстановить функционирование системы для продолжения процедур закупок, и, если это возможно, решить вопрос о том, требуется ли какое-либо продление окончательного срока представления заявок. Пункты 3 и 4 данной статьи предоставляют закупающим организациям достаточно гибкие возможности для продления сроков в таких случаях. Закупающая организация может также прийти к выводу, что сбой в системе будет препятствовать продолжению закупок и что поэтому данную процедуру придется отменить. В подзаконные акты о закупках или другие правила и руководящие указания можно включить дополнительную информацию о сбоях в электронных системах и распределении рисков. Сбои, вызванные небрежными или преднамеренными действиями закупающей организации, а также решения, принимаемые ею для устранения последствий системных сбоев, включая продление установленных окончательных сроков, могут стать основанием для подачи жалобы в целях оспаривания в соответствии с главой VIII Типового закона.

**Статья 15. Разъяснения и изменения тендерной документации**  
[\*\*гиперссылка\*\*]

14. Цель статьи 15 состоит в установлении эффективных, справедливых и действенных процедур разъяснения и изменения тендерной документации. Право закупающей организации на изменение тендерной документации имеет важное значение для удовлетворения потребностей закупающей организации, но при этом все положения и условия закупок должны быть определены и раскрыты в момент начала процедур закупок. Поэтому в статье 15 предусматривается, что закупающая организация должна сообщать о вопросах и разъяснениях в ответ на эти вопросы, а также о внесенных изменениях всем поставщикам или подрядчикам, которым она направила тендерную документацию. Было бы недостаточным предоставлять разъяснения поставщикам или подрядчикам по их запросу, поскольку у них не было бы возможности самостоятельно установить, что было дано то или иное разъяснение. Однако если тендерная документация была предоставлена неизвестной группе поставщиков или подрядчиков (например, путем загрузки документов с общедоступного веб-сайта), то информация о разъяснениях и изменениях должна, как минимум, появиться там же, откуда можно было бы произвести загрузку. Закупающая организация обязана также предоставлять информацию обо всех разъяснениях и изменениях отдельным поставщикам или подрядчикам только в том случае, если ей известны их идентификационные данные.

15. Правила также призваны обеспечить, чтобы закупающая организация откликалась на своевременно поданный поставщиками или подрядчиками запрос о разъяснении в должные сроки, с тем чтобы это разъяснение было принято во внимание. Незамедлительное извещение о разъяснениях и изменениях также позволяет поставщикам или подрядчикам осуществить их предусмотренное, например, в статье 40 (3) [\*\*гиперссылка\*\*] право на изменение или отзыв своих заявок до наступления окончательного срока их представления, если только это не запрещается в тендерной документации. Аналогичным образом, протоколы встреч с поставщиками или подрядчиками,

созываемых закупающей организацией, должны незамедлительно направляться им, с тем чтобы эти протоколы можно было также учесть в ходе подготовки представлений.

16. Пункт 3 касается ситуаций, когда в результате разъяснений и изменений первоначально опубликованная информация становится в существенном отношении неточной. Положения этого пункта обязывают закупающую организацию в таких случаях незамедлительно публиковать измененную информацию в том же месте, где была опубликована первоначальная информация. Это требование дополняет содержащееся в пункте 2 требование при необходимости индивидуально сообщать об изменениях каждому поставщику или подрядчику, которым был предоставлен первоначальный комплект тендерной документации. Положения пункта 3 также подтверждают обязательство закупающей организации продлевать в таких случаях срок направления представлений (см. статью 14 (3) и комментарий к ней [\*\*гиперссылки\*\*]).

17. Следует отличать эту ситуацию от внесения существенных изменений в процедуры закупок. Например, как говорится в комментарии к статье 14, изменения в отношении порядка, места и окончательного срока представления документов всегда делают первоначальную информацию в существенном отношении неточной, не всегда внося существенные изменения в процедуры закупок. Однако если такие изменения затрагивают потенциальных поставщиков или подрядчиков (например, в результате изменения формы подачи представлений с бумажной на электронную в кругах, где электронные средства связи не получили широкого распространения), то можно сделать вывод, что произошло "существенное изменение" в процедурах закупок. В таком случае мер, предусмотренных в пункте 3 этой статьи, будет недостаточно – закупающей организации необходимо будет отменить закупки и начать новые процедуры закупок. "Существенное изменение", весьма вероятно, произойдет также в том случае, когда в результате разъяснений и изменений первоначальной тендерной документации объект закупки настолько изменился, что первоначальные документы больше не обеспечивают справедливым образом информирование возможных поставщиков или подрядчиков об истинных потребностях закупающей организации.

18. Хотя в пункте 4 есть ссылка на "представленные в ходе этого совещания запросы", ничто в Типовом законе не препятствует закупающей организации затрагивать также во время совещания с поставщиками или подрядчиками любые запросы о разъяснении тендерной документации, направленные ей до начала совещания, и свои ответы на них. На такие запросы также распространяется обязательство сохранять анонимность источника запроса.

#### **Статья 16. Разъяснение квалификационной информации и представлений** [\*\*гиперссылка\*\*]

19. Цель статьи 16 заключается в обеспечении возможности устранения неясностей в квалификационной информации и/или представлениях. Неясность может быть вызвана допущенной в представленной информации ошибкой, которая могла бы быть исправлена. Если ее не исправить, то в случае принятия квалификационных данных или акцептования представления, могут возникнуть серьезные проблемы с исполнением договора. Во-вторых, эти

процедуры позволяют обеспечить более справедливое отношение к поставщикам и подрядчикам, допускающим несущественные ошибки технического плана. В-третьих, если в ходе процедур ошибка обнаруживается и исправляется, то это позволяет отобрать для участия в закупках поставщика или подрядчика, лучше всего отвечающего квалификационным критериям, и акцептовать наилучшее представление. В-четвертых, в ходе этих процедур можно избежать ненужной в ином случае дисквалификации поставщика или подрядчика или отклонения представления или ненужной отмены закупок. В-пятых, они позволяют избежать повторных торгов или иных повторных процедур, в ходе которых поставщики или подрядчики могли бы пересмотреть цены в сторону повышения с учетом ранее представленных цен, а также позволяют избежать организации сговора, чему способствуют повторные процедуры. И наконец, эти процедуры позволяют не допустить возникновения проблем, связанных с ошибками в представлениях, вследствие которых договор о закупках может быть или оказаться недействительным.

20. Согласно пункту 1 этой статьи закупающая организация может запрашивать разъяснения в отношении представленной квалификационной информации или заявок. Следует также отметить, что цель такого запроса заключается в том, чтобы содействовать установлению квалификационных данных и рассмотрению и оценке представлений и не допустить улучшения ранее представленной информации. Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают предусмотреть в подзаконных актах или правилах, или руководящих указаниях, что порядок обращения за такими разъяснениями должен быть аналогичен процедурам расследования случаев представления заявок с аномально заниженной ценой в соответствии со статьей 20 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) и что положения статьи 7 о сообщениях [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) требуют по сути использования процедур, обеспечивающих письменную запись информации. Такие процедурные гарантии, наряду с требованием включать соответствующую информацию в отчет о закупках в соответствии с положениями пункта 6, будут способствовать обеспечению справедливого и прозрачного процесса. С учетом того, что любое решение, принимаемое в ходе процесса, можно будет изменить, важное значение имеет возможность оспаривания в соответствии с главой VIII Типового закона [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#).

21. В подзаконных актах или других правилах, или руководящих указаниях следует также рассмотреть возможные последствия, связанные с информацией, полученной в ответ на такой запрос, с учетом вопросов, затрагиваемых в пунктах (...) ниже. Как отмечалось ранее, в них следует подчеркнуть, что процедура разъяснения разработана не для того, чтобы вносить исправления, и поставщики и подрядчики не вправе направлять исправления. В результате процедуры разъяснения можно либо установить, отвечает ли поставщик или подрядчик квалификационным критериям, либо разъяснить, соответствует ли представление установленным требованиям. С другой стороны, может быть выявлена ошибка, способная создать некоторые сложности для закупающей организации и поставщика. Согласно положениям пунктов 2 и 3 настоящей статьи, а также положениям статьи 43(1)(b) в ходе процедур открытых торгов [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) могут быть исправлены только незначительные отклонения



или ошибки, или арифметические ошибки<sup>1</sup>. Если такие ошибки обнаруживаются, и из-за них поставщик или подрядчик не отвечает квалификационным критериям или же представление не соответствует установленным требованиям, поставщик может быть дисквалифицирован, а представление может быть отклонено, в зависимости от конкретного случая<sup>2</sup>.

22. Согласно пункту 2 этой статьи закупающая организация обязана исправлять любые "чисто арифметические ошибки", обнаруженные в ходе рассмотрения представлений без использования предусмотренной в пункте 1 процедуры разъяснения. При проведении процедур торгов настоящее положение следует рассматривать вместе с положениями статьи 43(2)(b) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), в котором говорится о том, что закупающая организация отклоняет тендерную заявку, если представивший ее поставщик или подрядчик не соглашается с исправлением. Поскольку поставщик может согласиться с исправлением, отозвать заявку или допустить отклонение заявки, эти положения в совокупности наделяют закупающую организацию полномочиями, позволяющими внести исправление. В таком случае принимающим Типовой закон государствам следует разработать подзаконные акты или другие правила, регламентирующие такую свободу усмотрения и определяющие последствия для тендерного обеспечения при таких обстоятельствах.

23. Для определения или описания "арифметической ошибки" потребуются дополнительные подзаконные акты или другие правила и руководящие указания. Может быть вполне очевидным, что арифметической ошибкой является неправильное добавление колонок с цифрами, в результате чего окончательная стоимость тендерной заявки оказывается неверной, однако это не так ясно в случае неправильного положения десятичного знака или в случае, если часть стоимости тендерной заявки указывается в неверной валюте или составлена на ее основе, когда из документа со всей очевидностью следует, что имелась в виду другая валюта. Поскольку может существовать несколько способов исправления арифметической ошибки (следует ли считать неверным лишь один соответствующий элемент колонки или окончательную стоимость?), необходимо будет разработать правила и руководящие указания, регламентирующие и ограничивающие свободу усмотрения, которая фактически предоставляется закупающей организации.

24. Как следствие необходимо также разъяснить вопрос о том, что входит в любую обязанность закупающей организации по поиску и выявлению ошибок. Во-первых, в правилах или руководящих указаниях следует указать, существует ли какая-либо обязанность совершать дополнительные действия в отношении представления, помимо принятия во внимание любых очевидных ошибок, и что входит в такую обязанность.

25. Эти вопросы требуют разработки дополнительных правил и руководящих указаний, с тем чтобы решения закупающей организации могли контролироваться и оцениваться на основе объективных стандартов, а также чтобы избежать риска злоупотреблений, который может возникнуть при этих

---

<sup>1</sup> Рабочей группе предлагается дать рекомендации относительно правильного толкования.

<sup>2</sup> Рабочей группе предлагается рассмотреть вопрос о том, что должно происходить, если при выявленных ошибках представление по-прежнему отвечает установленным требованиям.

обстоятельствах. Поставщики или подрядчики могут умышленно допустить ошибки с целью иметь возможность (после обнародования цен представлений) "исправить" их. Защитительным положением в этом контексте является требование исправлять любые найденные ошибки без обращения к соответствующему поставщику или подрядчику. Однако в случае, если закупающей организации для исправления ошибки необходимо связаться с этим поставщиком или подрядчиком, воспользовавшись, тем самым, правом, предусмотренным в пункте 1, также возникает риск злоупотреблений, причем, возможно, с обеих сторон. И наконец, могут также возникать вопросы о виновности и ответственности, если одна из сторон проявила небрежность при поиске ошибок либо их не нашла, и об этих ошибках становится известно уже на этапе заключения и исполнения договора. Любая такая ответственность, как правило, будет возникать в соответствии с другими законодательными положениями принимающего Типовой закон государства, требующими координации действий учреждения, занимающегося публичными закупками, или аналогичного органа, издающего руководящие указания по закупкам, и других органов, которые могут заниматься вопросами, связанными с такой ответственностью.

26. В пункте 3 этой статьи предусмотрены ограничения в отношении исправлений, которые могут быть внесены в результате процедуры разъяснения и выявления арифметической ошибки. В случае открытых торгов положения этого пункта следует рассматривать вместе с положениями статьи 43(1)(b) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), позволяющими закупающей организации считать тендерные заявки соответствующими установленным требованиям после принятия во внимание любых "незначительных отклонений" (см. далее комментарий к этой статье [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)). Согласно пункту 3 исправления или иные изменения существа квалификационной информации и представлений являются недопустимыми. Также потребуются дополнительные подзаконные акты или правила и руководящие указания для определения понятия "существенный" при этих обстоятельствах в дополнение к дающемуся в этом пункте пояснению, согласно которому запрещается вносить любые изменения в целях обеспечения соответствия поставщика или подрядчика квалификационным критериям, если иначе он им не соответствует, или соответствия представления установленным требованиям, если иначе оно им не соответствует, особенно, если изменения касаются цены. Несмотря на то, что в соответствии с пунктом 4 изменение цены по результатам процедуры разъяснения не допускается, арифметические ошибки могут одновременно быть существенными и подразумевать изменение цены.<sup>3</sup>

27. В пункте 4 предусмотрено важное защитительное положение против злоупотреблений в рамках процедуры разъяснений, запрещающее вести переговоры в ходе процедуры разъяснения и изменять цену.<sup>4</sup> Вместе с тем, в пункте 5 указывается, что эти ограничения не относятся к интерактивным методам закупок, рассматриваемым в статьях 49-52 [\[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#),

---

<sup>3</sup> Рабочей группе предлагается представить рекомендации по этому аспекту, а также по вопросу о том, следует ли считать существенными незначительные отклонения, которые могут привести к изменению цены.

<sup>4</sup> См. предыдущий пункт и сноску к нему.

поскольку разъяснения даются в ходе диалога или обсуждений, не касающихся при этом наилучших и окончательных офферт.<sup>5</sup>

### **Статья 17. Тендерное обеспечение [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)<sup>6</sup>**

28. Цель настоящей статьи заключается в изложении требований в отношении тендерного обеспечения, как это определено в статье 2(s) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#), в частности в отношении его приемлемости для закупающей организации, необходимых условий для истребования закупающей организацией суммы тендерного обеспечения и условий, при которых закупающая организация должна вернуть документ об обеспечении или обеспечить его возвращение. Как отмечается в комментарии к определению "тендерного обеспечения" в статье 2, слова "тендерное обеспечение" используются в Типовом законе как общеупотребительный в соответствующем контексте термин, и из этого не следует делать вывод, что такое обеспечение может быть истребовано только в ходе процедуры торгов. Определение также исключает из сферы применения термина любое обеспечение, которое закупающая организация может истребовать за исполнение договора о закупках (например, в соответствии со статьей 39 (k) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)). Последнее, возможно, должен предоставлять поставщик или подрядчик, который заключает договор о закупках, а требование предоставить тендерное обеспечение, если оно выдвигается закупающей организацией, применимо ко всем поставщикам или подрядчикам, направляющим представления (см. пункт 1 данной статьи).

29. Закупающая организация может потерпеть убытки в том случае, если поставщики или подрядчики отзывают свои представления или если договор о закупках с поставщиком или подрядчиком, чье представление было акцептовано, не заключается по вине поставщика или подрядчика (например, расходы на новые процедуры закупок и потери, понесенные в результате задержек в закупках). Статья 17 предоставляет закупающей организации право требовать от поставщиков или подрядчиков, участвующих в процедурах торгов, предоставления тендерного обеспечения, с тем чтобы обеспечить покрытие подобных возможных убытков и с тем чтобы поставщик или подрядчик не отказался от участия.

30. Закупающей организации требуется тендерное обеспечение не во всех процедурах закупок. Такое обеспечение, как правило, имеет важное значение в случае закупок товаров или работ высокого стоимостного объема. При закупках объектов низкой стоимости, хотя в некоторых случаях требование о предоставлении тендерного обеспечения может иметь важное значение, риски в связи с поставкой или выполнением, с которыми сталкивается закупающая организация, и ее возможные убытки в целом невелики, а расходы, сопряженные с предоставлением тендерного обеспечения – которые, как правило, будут включаться в цену договора, – будут менее оправданными.

<sup>5</sup> Рабочей группе предлагается рассмотреть, является ли это утверждение достоверным, со ссылкой на формулировки статей 16(5) и 49(12).

<sup>6</sup> В этой связи Секретариату требуются соответствующие руководящие указания относительно того, отразится ли практика, принятая в некоторых странах в связи с использованием обеспечения, выпущенного в электронной форме, на содержании комментария к данной статье, который приводится ниже.

Просьба о предоставлении обеспечения в контексте рамочных соглашений, вследствие характера таких соглашений, должна рассматриваться как исключительная мера<sup>7</sup>. Хотя практика может получить дальнейшее развитие, на момент подготовки данного Руководства не было накоплено значительного опыта в использовании тендерного обеспечения при электронных реверсивных аукционах, а существующая в настоящее время практика в высшей степени разнообразна. Получение обеспечения в контексте электронных реверсивных аукционов может быть проблематичным, поскольку банки обычно требуют уплаты фиксированной цены за выдаваемые обеспечительные документы. Могут также существовать методы закупок, в рамках которых тендерное обеспечение является неуместным, например, при процедуре запроса предложений с проведением диалога, поскольку предоставление тендерного обеспечения не является эффективным решением вопроса об обеспечении достаточного участия в диалоге или связывании поставщиков или подрядчиков обязательствами в отношении их изменяющихся предложений на этапе проведения диалога (в отличие от наилучших и окончательных оферт). (См. соответствующее обсуждение в комментарии к соответствующим положениям статьи 48 [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#).) Даже если в обоих упомянутых выше случаях (электронные реверсивные аукционы и процедура запроса предложений с проведением диалога) выдвигается требование о предоставлении тендерного обеспечения, как поясняется в комментарии к определению "тендерного обеспечения" в статье 2 [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#), закупающая организация не может требовать предоставления нескольких тендерных обеспечений в рамках какой-либо одной процедуры закупок, связанной с представлением пересмотренных предложений или заявок, ввиду запрета на выдвижение требования относительно предоставления нескольких тендерных обеспечений.

31. Защитительные положения были включены для того, чтобы установить такой порядок, при котором требование о предоставлении тендерного обеспечения будет выдвигаться только добросовестно и в надлежащих целях: иными словами, с целью заручиться обязательством поставщиков или подрядчиков заключить договор о закупках на основе направленных ими представлений и предоставить обеспечение в отношении исполнения договора о закупках, если это потребуется.

32. Пункт 1(с) добавлен с целью устранить ненужные препятствия в отношении участия иностранных поставщиков и подрядчиков, которые могли бы возникнуть в том случае, если бы их участие было ограничено требованием о предоставлении обеспечения эмитентами государства, принимающего Типовой закон. Однако формулировки подпунктов (i) и (ii) обеспечивают гибкость в этом вопросе: во-первых, для закупающих организаций тех государств, в которых принятие тендерного обеспечения, выданного не в государстве, принимающем Типовой закон, будет противоправным; и, во-вторых, при внутренних закупках, если закупающая организация оговорила в

---

<sup>7</sup> Рабочей группе предлагается рассмотреть вопрос о том, будет ли практически возможно получить тендерное обеспечение, если только в рамочном соглашении не определено потенциальное обязательство участвовать в конкурентной борьбе. Аналогичные соображения возникают в контексте ЭРА и на этапах, предшествующих представлению наилучшей и окончательной оферты, в процедурах запроса предложений с проведением диалога.

тендерной документации в соответствии с пунктом 1 (b), что тендерное обеспечение должно быть выдано эмитентом в принимающем Типовой закон государстве.

33. Ссылка на подтверждение приемлемости тендерного обеспечения в пункте 1(d) призвана учесть принятую в некоторых государствах практику, в соответствии с которой для выданного за рубежом тендерного обеспечения требуется подтверждение на месте. Однако включение этой ссылки в Типовой закон не преследует цель поощрять такую практику, особенно в связи с тем, что требование подтверждения на месте может стать препятствием для участия иностранных поставщиков и подрядчиков в процедурах торгов (например, в связи с трудностями в получении подтверждения на месте до окончательного срока представления тендерных заявок и дополнительными затратами для иностранных поставщиков и подрядчиков).

34. Пункт 2 был включен с целью обеспечить ясность и определенность в отношении момента времени, после наступления которого закупающая организация не может потребовать выплаты суммы тендерного обеспечения. Хотя удержание бенефициаром гарантийного документа по истечении срока действия гарантии не следует рассматривать как продление срока действия гарантии, требование о том, чтобы обеспечение было возвращено, имеет особое значение в том случае, если обеспечение предоставлено в форме депозита наличности или в другой аналогичной форме. Это уточнение является целесообразным еще и потому, что до сих пор действуют некоторые внутренние законодательные положения, в соответствии с которыми, вопреки общепринятой практике, требование платежа не является просроченным даже в том случае, если оно было сделано после истечения срока действия обеспечения в той мере, в которой обстоятельства, покрываемые обеспечением, возникли до истечения срока его действия. Как и статья 41(3)[\*\*гиперссылка\*\*], пункт 2(d) данной статьи предусматривает, что закупающая организация может прибегнуть, указав это в тендерной документации, к исключению из общего правила, согласно которому отзыв или изменение тендерной заявки до истечения окончательного срока направления представлений не сопряжены с утратой права на тендерное обеспечение<sup>8</sup>.

35. В свете расходов, сопряженных с предоставлением тендерного обеспечения, которые, как правило, будут включаться в цену договора, следует рассмотреть возможность использования альтернатив тендерному обеспечению и, при необходимости, поощрять их использование. В некоторых правовых системах вместо тендерного обеспечения используется заявление об обеспечении заявки. В такого рода заявлениях поставщик или подрядчик соглашается на применение к нему санкций, таких как отстранение от дальнейшего участия в процедурах закупок, при наступлении обстоятельств, которые обычно покрываются тендерным обеспечением. (Такие санкции обычно не включают запрет на участие в будущих закупках, поскольку такой запрет не должен быть связан с несоблюдением коммерческих обязательств

---

<sup>8</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о необходимости дополнительного обсуждения вопросов о возможном продлении срока действия тендерного обеспечения в комментарии к данной статье в дополнение к комментарию к статье 41 (т.е. когда продлен срок действия самих тендерных заявок).

(см. соответствующий комментарий к статье 9 выше **[\*\*гиперссылка\*\*]**.) Такие альтернативы призваны способствовать конкуренции за счет привлечения более широкого круга малых и средних предприятий, которые в противном случае не могли бы участвовать в закупках из-за сложных формальностей и больших расходов, связанных с предоставлением тендерного обеспечения<sup>9</sup>.

#### **Статья 18. Предквалификационные процедуры **[\*\*гиперссылка\*\*]****

36. Цель настоящей статьи заключается в изложении необходимых процедур для проведения предквалификационного отбора. Эти процедуры предназначены для выявления на ранней стадии тех поставщиков или подрядчиков, которые обладают надлежащими квалификационными данными для исполнения договора. Такая процедура может оказаться особенно полезной при закупке сложных или дорогостоящих товаров, работ или услуг, и ее можно даже рекомендовать для закупок, имеющих относительно низкую стоимость, но отличающихся узкоспециализированным характером. Это вызвано тем, что оценка представлений в таких случаях является гораздо более сложной, дорогостоящей и требует больше времени по сравнению с другими закупками. Компетентные поставщики и подрядчики порой неохотно участвуют в процедурах закупок по договорам на крупные суммы, если затраты на подготовку представлений могут быть слишком большими, если возможности для конкуренции являются слишком широкими и если они сталкиваются с риском вынужденной конкуренции с представлениями, направленными неквалифицированными поставщиками или подрядчиками. Использование предквалификационных процедур может ограничить число представлений, которые будет оценивать закупающая организация, теми, которые поступили от квалифицированных поставщиков или подрядчиков. Таким образом, это инструмент содействия эффективным закупкам относительно сложного объекта.

37. Использование предквалификационных процедур в соответствии с пунктом 1 данной статьи является факультативным, и к ним можно прибегать независимо от используемого метода закупок<sup>10</sup>. Из-за возникновения дополнительного этапа и задержек в процессе закупок, вызванных предквалификационным отбором, а также в свете того, что некоторые поставщики или подрядчики могут проявить нежелание участвовать в закупках, связанных с предквалификационным отбором, ввиду соответствующих расходов, к предквалификационным процедурам следует прибегать только в случае крайней необходимости в ситуациях, указанных в предыдущем пункте.

---

<sup>9</sup> Следует рассмотреть необходимость дополнительного обсуждения потенциально обременительного характера обеспечения в связи со следующими вопросами, поставленными ранее в ходе обсуждений в Рабочей группе: дополнительные негативные последствия установления требования к поставщикам или подрядчикам предоставлять тендерное обеспечение, вопросы взаимного признания и право закупающей организации отклонять обеспечение в определенных случаях.

<sup>10</sup> В ходе консультаций экспертов был поднят вопрос о том, следует ли при использовании открытых торгов рекомендовать отказываться от проведения предквалификационного отбора. Рабочей группе предлагается рассмотреть вопрос о целесообразности включения в этот пункт дополнительных замечаний по этому вопросу.

38. В отношении излагаемых в статье 18 предквалификационных процедур устанавливается целый ряд важных защитительных положений. Эти положения включают ряд ограничений, установленных в статье 9 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) (в частности в том, что касается оценки квалификационных данных, применимой в равной мере и к предквалификационным процедурам), и процедуры, перечисленные в пунктах 2-10 данной статьи. Эти процедурные защитительные положения предусмотрены для того, чтобы обеспечить проведение предквалификационных процедур с использованием объективных условий, о которых в полной мере информированы участвующие поставщики или подрядчики; они также призваны обеспечить минимальный уровень открытости и содействуют осуществлению поставщиками или подрядчиками, не прошедшими предквалификационный отбор, своего права на оспаривание дисквалификации.

39. Первое защитительное положение предусматривает, что процедуры приглашения к участию в предквалификационном отборе должны быть идентичны процедурам открытого привлечения представлений. Поэтому пункт 2 требует публиковать приглашение к предварительному отбору. Издание, в котором должно публиковаться такое приглашение, указывается не в Типовом законе, а в подзаконных актах о закупках, что требуется положениями статей 33(1) и 34(5) [\[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#), касающимися опубликования приглашения к участию в торгах или предварительного уведомления о закупках, в зависимости от случая. Хотя во многих принимающих Типовой закон государствах, скорее всего, таким изданием в соответствии с установленными ими требованиями будет официальная газета, такой более гибкий подход предусмотрен для того, чтобы допустить изменение процедур в принимающем Типовой закон государстве. Поскольку официальная газета традиционно является бумажным изданием, такой подход также соответствует закрепленному в Типовом законе принципу технической нейтральности (т.е. не навязывает использование только бумажных изданий). См. далее в отношении обеспечения эффективного доступа к публикуемой информации о закупках в комментариях к вышеуказанным статьям и статью 5, посвященную опубликованию правовых документов [\[\\*\\*гиперссылки\\*\\*\]](#).

40. Общее правило также требует опубликования информации на международном уровне в том порядке, который обеспечит надлежащий доступ для зарубежных поставщиков к приглашению, если только (как в случае приглашения к участию в торгах в соответствии со статьей 33(4) [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)) закупающая организация не решит, что соответствующие иностранные поставщики или подрядчики вряд ли будут заинтересованы в участии из-за низкой стоимости конкретных закупок. В комментариях во вступительных замечаниях по главе I [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#) рассматриваются общие вопросы, возникающие при установлении пороговых значений низкой стоимости в соответствии с Типовым законом, и содержится призыв к обеспечению последовательности при организации закупок низкого стоимостного объема (независимо от того, установлено ли пороговое значение). В этом случае понятие закупок низкой стоимости не следует толковать как позволяющее предоставить принимающим Типовой закон государствам полную гибкость для установления достаточно высокого соответствующего порога, чтобы исключить большую часть своих закупок из сферы действия требования о публикации в международном издании. Поэтому

в подзаконных актах о закупках или руководящих указаниях учреждения, занимающегося публичными закупками, или аналогичного органа следует более подробно остановиться на том, как именно нужно толковать понятие "низкая стоимость" в данном случае. Кроме того, следует подчеркнуть, что низкая стоимость сама по себе не является основанием для исключения из участия международных поставщиков (в отличие от внутренних закупок, рассматриваемых в статье 8 [\[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)), так что международные поставщики могут участвовать в закупках, информация о которых была опубликована на международном уровне, если они примут такое решение; например, если они отвечают на рекламное сообщение о закупках, сделанное внутри страны или в Интернете.

41. Принимающие Типовой закон государства, возможно, пожелают также рекомендовать закупающим организациям выяснять, в первую очередь, вероятно ли международное участие в случае каждой конкретной закупки, исходя из предположения, что есть публикация в международном издании, и имеет ли она низкую стоимость: это может предусматривать учет географических факторов и того, является ли база поставок из-за рубежа ограниченной или вовсе отсутствует, что может иметь место, например, в случае местных ремесленных изделий. Во-вторых, им следует рассмотреть вопрос о том, какие дополнительные шаги могли бы быть связаны с международным участием. В этой связи в Типовом законе признается, что в таких случаях закупок на небольшую сумму закупающая организация может иметь, а может и не иметь какого-либо правового или экономического интереса в исключении участия иностранных поставщиков и подрядчиков: безоговорочное исключение иностранных поставщиков и подрядчиков в таких случаях может лишить эту организацию возможности произвести закупку по более низкой цене. С другой стороны, международное участие может повлечь за собой расходы на перевод, дополнительное время на организацию перевода рекламы или ответов от иностранных поставщиков и может потребовать от закупающей организации рассмотрения тендерных заявок или других ofert на нескольких языках. Закупающая организация, возможно, пожелает в каждом конкретном случае оценивать затраты и выгоды, связанные с международным участием, если допускается его ограничение.

42. Под термином "адрес" в пункте 3(а) понимается фактическое зарегистрированное местонахождение, а также любые другие контактные сведения (номера телефонов, адрес электронной почты и т.п. в зависимости от обстоятельств). См. далее определение понятия "адрес" в Глоссарии, содержащемся в Приложении [\\*\\* \[\\*\\*гиперссылка\\*\\*\]](#)<sup>11</sup>.

43. Хотя положения данной статьи позволяют взимать плату за предквалификационную документацию, эти положения нельзя использовать для возмещения затрат на разработку документации (включая гонорары консультантов и расходы на рекламу). Как указано в пункте 4 этой статьи, существует понимание, что расходы должны ограничиваться минимальными сборами за предоставление документов (и, при необходимости, за их

---

<sup>11</sup> В общих замечаниях, касающихся "адресов", в Глоссарии будет отмечено, что этот термин следует толковать одинаково во всем тексте Типового закона независимо от того, идет ли речь об адресе закупающей организации или адресе поставщика или подрядчика.



печатание). Кроме того, принимающему Типовой закон государству следует учесть, что наилучшей практикой является отказ от взимания платы за предоставление таких документов.<sup>12</sup>

44. Ссылка на "место" в пункте 5 (d) **[\*\*гиперссылка\*\*]** означает не фактическое местонахождение, а официальное издание, портал и т.п., где публикуются обновленные официальные тексты законов и подзаконных актов принимающего Типовой закон государства. Соответственно вопросы, затронутые в комментарии к статье 5 **[\*\*гиперссылки\*\*]** и касающиеся обеспечения надлежащего доступа к самым последним правовым документам, актуальны и в контексте данного пункта.

45. Ссылки на слово "незамедлительно" в пунктах 9 и 10 следует толковать таким образом, что необходимое уведомление должно направляться поставщикам и подрядчикам до привлечения представлений. Это важная гарантия, обеспечивающая возможность эффективного пересмотра решений, принятых закупающей организацией в ходе предквалификационной процедуры. По той же причине пункт 10 требует от закупающей организации сообщать каждому поставщику или подрядчику причины, по которым он не прошел предквалификационный отбор.

46. Положения данной статьи о раскрытии информации поставщикам или подрядчикам или же представителю общественности применяются с учетом положений статьи 24 о конфиденциальности **[\*\*гиперссылка\*\*]** (в которой предусмотрены некоторые исключения из принципа раскрытия информации).

47. Следует проводить различие между предквалификационным и предварительным отбором, который предусмотрен в Типовом законе только в контексте процедур запроса предложений с проведением диалога согласно статье 49 **[\*\*гиперссылка\*\*]**. В случае предквалификационных процедур все прошедшие предквалификационный отбор поставщики или подрядчики могут направить свои представления. В случае предварительного отбора максимальное число прошедших предквалификационный отбор поставщиков или подрядчиков, которым будет разрешено направить свои представления, устанавливается в самом начале процедур закупок, и максимальное число участников сообщается в приглашении к участию в предварительном отборе. Выявление квалифицированных поставщиков или подрядчиков в ходе предквалификационных процедур осуществляется с учетом того, отвечают ли претенденты предварительно установленным квалификационным критериям или нет, в то время как предварительный отбор включает использование дополнительных, как правило, конкурентных процедур отбора, если установленное максимальное число прошедших предквалификационный отбор поставщиков или подрядчиков, которым разрешено направить свои представления, было превышено (например предварительный отбор может включать, после выявления прошедших и не прошедших отбор участников, их ранжирование с учетом квалификационных критериев и выбор нескольких наиболее квалифицированных до установленного максимального числа). Данная мера применяется, даже если разработка строгих

---

<sup>12</sup> Последнее предложение текста отражает точку зрения некоторых специалистов, заключающуюся в необходимости закрепления этого принципа, однако другие не считают это предложение имеющим практическую пользу.

предквалификационных требований может фактически ограничить число прошедших предквалификационный отбор поставщиков или подрядчиков.

#### **Статья 19. Отмена закупок [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)**

48. Цель статьи 19 заключается в том, чтобы дать закупающей организации возможность отменить закупки. Она обладает безусловным правом сделать это до акцепта выигравшего представления. После этого момента она может сделать это только в том случае, если поставщик или подрядчик, представление которого было акцептовано, не подписывает договор о закупках в соответствии с установленными требованиями или не предоставляет любое требуемое обеспечение исполнения договора (см. пункт 1 статьи 19 и статью 22(8) и комментарии к ним, в которых указываются другие возможные в данных обстоятельствах варианты [\\*\\*гиперссылки\\*\\*](#)).

49. Включение этого положения имеет важное значение, поскольку закупающей организации, возможно, придется прибегнуть к отмене закупок по причинам, связанным с защитой публичных интересов, как, например, предполагаемое отсутствие конкуренции или предполагаемое наличие сговора в ходе процедуры закупок, а также случаи, когда закупающая организация больше не нуждается в данном объекте закупок или когда закупка не может быть осуществлена в связи с изменением государственной политики или прекращением финансирования, или потому, что, как оказалось, все представления не отвечают предъявляемым требованиям, или же предложенные цены существенно превышают имеющийся бюджет. Таким образом, в положениях этой статьи признается, что публичным интересам, возможно, лучше всего отвечает разрешение закупающей организации отменить нежелательные закупки, а не требование продолжить их.

50. В свете предоставленного закупающей организации безусловного права отменять закупки до акцепта выигравшего представления в этой статье предусмотрены гарантии против любого злоупотребления этим правом. Первая гарантия содержится в требованиях о публикации уведомления в пункте 2, которые призваны способствовать прозрачности и подотчетности, а также эффективному обжалованию. В соответствии с этим пунктом всем поставщикам или подрядчикам, которые направили представления, незамедлительно сообщается о решении отменить закупки и о причинах такого решения, с тем чтобы они могли оспорить решение об отмене, если они того пожелают. Хотя эти положения не требуют от закупающей организации обосновывать свое решение (при том понимании, что, как правило, закупающая организация должна иметь право отменить процедуру закупок по экономическим, социальным или политическим соображениям, которые она не обязана мотивировать), закупающая организация должна представить краткое изложение причин такого решения таким образом, чтобы этого было достаточно для возможного разумного обжалования решения<sup>13</sup>. Закупающей организации не нужно – но и ничто не мешает – представлять обоснования, если она решит, что было бы целесообразно сделать это (например, если она желает продемонстрировать, что соответствующее решение не было вызвано

---

<sup>13</sup> Рабочая группа, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о необходимости включения примера, наглядно иллюстрирующего различия между причинами и обоснованиями.

ни медлительностью, ни безответственным поведением с ее стороны). Она может также принять решение провести встречу для информирования участников (о чем см. раздел \*\* общего комментария и вступительные замечания по главе VII [\\*\\*гиперссылки\\*\\*](#)).

51. Дополнительной гарантией является требование, согласно которому закупающая организация обязана публиковать уведомление о своем решении отменить закупки в том же издании и в том же порядке, которые использовались для опубликования первоначальной информации о закупках. Эта мера имеет важное значение, позволяя общественности осуществлять надзор за деятельностью закупающей организации в принимающем Типовой закон государстве.

52. Некоторые положения пунктов 1 и 2 данной статьи преследуют цель обеспечить соответствующее обращение с представлениями, полученными, но еще не вскрытыми закупающей организацией (например, когда решение об отмене закупок принимается до истечения окончательного срока представления тендерных заявок). После принятия решения об отмене закупок любые невскрытые представления должны такими же и оставаться и должны быть возвращены направившим их поставщикам или подрядчикам. Это требование позволяет избежать риска того, что информация, предоставленная поставщиками или подрядчиками в своих предложениях, будет использована не по назначению, например, будет раскрыта конкурентам. Это положение также направлено на предотвращение злоупотребления свободой усмотрения для отмены закупок по необоснованным или незаконным причинам, например, после получения необходимой информации о конъюнктуре рынка или после того, как закупающая организация узнала, что предпочитаемый поставщик или подрядчик не выиграл на торгах.

53. Во многих странах решения отменить закупки обычно не подлежат обжалованию, в частности административными органами, если только не было каких-либо злоупотреблений. Однако Типовой закон не исключает возможности оспаривания или обжалования любого решения или действия, принятого или предпринятого закупающей организацией в ходе процедуры закупок, в соответствии с главой VIII (хотя в статье 67 [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#)) использованы некоторые осторожные формулировки, с тем чтобы отразить тот факт, что в некоторых правовых системах административные органы не обладают юрисдикцией в отношении подобных ходатайств). Цель, которую Типовой закон преследует в пункте 3 данной статьи, заключается в ограничении ответственности закупающей организации за принятое ею решение отменить закупки при исключительных обстоятельствах. В соответствии с пунктом 3, она несет ответственность только перед поставщиками или подрядчиками, которые направили представления, и только в тех ситуациях, когда отмена явилась следствием медлительности или безответственного поведения со стороны закупающей организации.

54. Согласно главе VIII Типового закона [\\*\\*гиперссылка\\*\\*](#), право оспорить решение закупающей организации об отмене процедур закупок может быть осуществлено, но вопрос о возникновении ответственности закупающей организации будет зависеть от фактических обстоятельств каждого случая. Пункт 3 считается важным в этом отношении, поскольку он обеспечивает защиту закупающей организации от неоправданного опротестования и в то же

время содержит гарантии от необоснованной отмены процедур закупок закупающей организацией. Однако признается, что, несмотря на ограничения ответственности в соответствии с пунктом 3, закупающая организация может нести ответственность за отмену закупок в соответствии с нормами других отраслей права. В частности, хотя поставщики или подрядчики направляют представления на свой страх и риск и несут связанные с этим расходы, отмена закупок может привести к возникновению ответственности перед теми поставщиками или подрядчиками, представления которых были вскрыты, даже при обстоятельствах, не охватываемых пунктом 3.

55. Осуществление права отменять закупки в некоторых странах может ограничиваться положениями административного права, например, в силу запрещения любых действий, представляющих собой злоупотребление свободой усмотрения или нарушение основополагающих принципов правосудия. Административное право в некоторых других странах, наоборот, может предусматривать безусловное право отменять закупки на любом этапе связанных с ними процедур, даже если выигравшее представление было акцептовано, независимо от положений Типового закона. Закон может также предусматривать другие средства правовой защиты от неправомочных административных решений, принятых публичными должностными лицами. Поэтому принимающему Типовой закон государству, возможно, потребуется согласовать положения данной статьи с соответствующими положениями его другого применимого законодательства. В Глоссарии, содержащемся в Приложении **\*\* [\*\*гиперссылка\*\*]**, приведены примеры действий, которые должно охватывать это положение, и учреждение, занимающееся публичными закупками, или иной аналогичный орган могут пожелать выпустить более подробные руководящие указания для закупающих организаций относительно их свободы усмотрения и возможной ответственности в соответствии с законодательством о закупках и любыми другими законами, действующими в принимающем Типовой закон государстве, которые могут устанавливать ответственность за административные акты.

56. Следует проводить различие между отменой закупок закупающей организацией в соответствии с данной статьей и прекращением процедур закупок вследствие процедур оспаривания в соответствии со статьей 67(9)(g) Типового закона **\*\* [\*\*гиперссылка\*\*]**. И то, и другое имеет одни и те же последствия: закупающая организация не предпринимает никаких дальнейших действий и не принимает никаких решений в связи с отмененными или прекращенными закупками после вступления в силу решения об отмене или прекращении процедур закупок.